

# Développer un contrat qui a déjà fait ses preuves

Tous les professionnels connaissent Coralis, le contrat plate-forme d'Axa Thema. Olivier Samain, directeur de cette structure, fait un point sur son activité.

## Investissement Conseils :

### Quelques mots sur votre histoire ?

**Olivier Samain :** Axa Thema comptait deux salariés en 1993. Aujourd'hui, l'équipe est forte de trente-cinq personnes dédiées au développement commercial, organisé en trois pôles. Le premier est constitué de vingt-deux commerciaux sur le terrain, répartis en deux grandes zones (le Nord et le Sud), sous le management de Dominique Flin et Jean-Olivier Lesponne. Le second est formé de dix commerciaux assis, sous le management de Jean-Michel Bressy. Au-delà du traitement de toute information d'ordre commerciale, cette équipe suit les clients à distance. Enfin, il existe une équipe transversale baptisée « Expertises Conseil », sous le management d'Aurélié Brunie. Elle doit rendre disponibles nos expertises à l'ensemble des clients. Cette cellule technico-commerciale met en place les « best practices ». Nous souhaitons ainsi transmettre à tous les conseillers l'expérience de certains d'entre eux et dupliquer ce qui fonctionne bien auprès de tous les clients. Il s'agirait presque d'industrialiser « l'affaire spécifique », qui serait assimilable à une éprouvette de laboratoire...

### IC : Peut-on avoir des chiffres ?

**OS :** A fin mars 2010, les encours sous gestion s'élevaient à 6,2 milliards d'euros, dont 40 % en unités de compte. Le chiffre d'affaires 2009 atteignait 780 millions d'euros, dont 21 % en UC. Le chiffre d'affaires sur les trois premiers mois de 2010 est de 200 millions d'euros, dont 33 % en UC. Quant à la prime moyenne du contrat Coralis, elle présente un montant de 70 000 €.

### IC : Parmi les diverses options automatisées de votre contrat, quelles sont les plus utilisées ?

**OS :** L'option traditionnelle la plus plébiscitée est l'écrtage des plus-values. Mais dans ces périodes de forte volatilité, notre dernière option d'achat ressort, jusqu'alors très « discrète », trouve tout son sens. Elle permet de déclencher automatiquement un achat à la baisse, dès que la performance financière d'un ou plusieurs supports mis en observation atteint le seuil défini par le client à la date d'observation. L'avantage, c'est de saisir l'opportunité d'une régression des marchés financiers en vue de profiter d'une éventuelle hausse par la suite et de mettre la décision d'achat sous « pilotage automatique », en dehors du contexte émotionnel dans lequel les clients ne prennent jamais de décision. Effectivement, ces derniers sont frileux et même s'ils savent qu'il faut investir en phase de baisse, ils ne le font pas.

### IC : Dans votre contrat, quelles sont les sociétés de gestion préférées des clients ?

**OS :** Le top 5 des sociétés de gestion en matière d'encours s'établit ainsi : Carmignac, DNCA, Edmond de Rothschild AM, Rothschild et Cie Banque, Financière de l'Echiquier. Et en matière de flux : Carmignac, DNCA, Aliénor, Adequity, Edmond de Rothschild AM.

### IC : Quel jugement portez-vous sur l'activité des conseils indépendants ?

**OS :** Les CGPI sont montés en gamme sur le plan professionnel et dans la cible de clientèle. Ils ont largement diversifié leurs activités et doivent suivre vingt-cinq heures de formation par an. Comme chacun travaille en général avec deux fournisseurs principaux et un autre de troisième niveau, nous nous devons de proposer la moitié des heures obligatoires, soit une douzaine d'heures par an, ce que nous faisons sur deux jours. Le dernier thème traité était celui des familles recomposées, en partenariat avec l'AUREP.



Olivier Samain

### IC : Qu'offrez encore aux CGPI ?

**OS :** Une nouvelle tendance se dessine : la personnalisation de la gestion sous mandat. Nous proposons deux types de mandats : des mandats profilés collectifs et des mandats personnalisés haut de gamme, à partir de 5 millions d'euros. Axa a retenu trois sociétés de gestion : DNCA, Axa IM et Rothschild. Le mandat peut faire partie des préconisations du statut CIF. Celui-ci doit montrer les moyens mis en œuvre pour atteindre les objectifs. Autre tendance : la création de sociétés de gestion agréées AMF par des « gros » cabinets indépendants. De manière autonome ou en partenariat avec des sociétés établies, ces structures sollicitent les assureurs pour mettre en place leur propre gestion sous mandat.

### IC : Quels sont vos axes de développement ?

**OS :** Axa Thema, c'est toujours une offre bancaire, Axa Banque, une offre prévoyance et une gamme de produits ou expertises périphériques comme Axa Art. Axa Banque dispose de crédits pour rendre liquide son patrimoine, de garanties de passif, de cautions bancaires... En activité périphérique, nous envisageons la mise en place d'une protection juridique (Juridica) avec une offre haut de gamme destinée aux CGPI et à leurs clients. Nous étudions également différents projets retraite. ■

Propos recueillis par Bernard Le Court