

ASSOCIATION DE DIALOGUE DES ASSURÉS AVEC AG2R LA MONDIALE ET PARTENAIRE DU CERCLE DE L'ÉPARGNE

AMPHITÉA

MAGAZINE

L'ASSURANCE D'ÊTRE ENTENDU NUMÉRO 105 - DÉCEMBRE 2017 - DÉPÔT LÉGAL À PARUTION

START-UP : LA NOUVELLE PASSION FRANÇAISE

LE GRAND TÉMOIN

« A long terme, le rendement actions est incontournable »

Philippe Brossard

COMPRENDRE L' ASSURANCE

Prévoyance : les bonnes questions à se poser

SOMMAIRE

3 VOTRE ASSOCIATION

Demain, il y aura une crise mais je ne sais pas quand !

Philippe Crevel

4 AMPHITÉA et votre assureur sont à votre écoute

6 COMPRENDRE L'ASSURANCE

La prévoyance

8 CULTURE

Le Caen de Luc Duncombe

9 FORUM

10 LE GRAND TÉMOIN

PHILIPPE BROSSARD

« La volatilité à long terme des actions est moins importante que celle des obligations »

14 LE DOSSIER

START-UP : LA FRANCE CHAMPIONNE DE LA NOUVELLE ÉCONOMIE

Face au déclin des activités économiques traditionnelles, notre pays a une carte à jouer dans le domaine de l'innovation

22 VOTRE ARGENT

L'assurance-vie concernée par la nouvelle flat tax

23 JEU



L'ÉDITO

DE YVAN STOLARCZUK
DIRECTEUR D'AMPHITÉA

Les jeunes diplômés français n'ont pas attendu qu'Emmanuel Macron annonce son souhait de faire de la France une « Start-up Nation » pour se lancer dans la création de jeunes entreprises innovantes. Et même si les Etats-Unis dominant largement ce marché mondial avec une force de frappe inégalée, grâce notamment au financement privé, notre pays est devenu une plateforme incontournable de l'innovation en Europe. Reste encore et toujours à donner à nos jeunes talents tricolores les perspectives, les moyens et l'envie de réussir dans notre pays.

AMPHITÉA Magazine vous emmène donc à la rencontre de ces nouveaux acteurs de l'écosystème start-up français. L'occasion de rappeler que votre association s'implique aussi fortement, via ses correspondants régionaux et ses référents au sein de la fondation AG2R LA MONDIALE, dans le développement de l'esprit d'entreprendre chez les jeunes.

Dans ce numéro, vous trouverez également une nouvelle rubrique « Comprendre l'assurance ». Incapacité, invalidité, décès : ces trois aspects de la prévoyance suscitent bien des questions, nous y répondons pour vous aider à faire les bons choix.

Bonne lecture.

Directeur de la publication : Yvan Stolarczuk – **Comité de rédaction :** Yvan Stolarczuk, Pierre Geirnaert, Patrice Coste, Frank Mauheran – **Conception & réalisation :** Cap Horn
Photo de couverture : Vincent Baillais – **Editeur :** DMR SA – 5 rue Cadet 75009 Paris
Impression : Mercator Press – Dépôt légal : à parution – Ce magazine s'adresse aux adhérents d'AMPHITÉA. ISSN 1634 – 1929 – AMPHITÉA – 5 rue Cadet 75009 Paris
Tél. : 01 71 24 02 60 – Fax : 01 71 24 02 61
email : amphitea@amphitea.com



PHILIPPE CREVEL

DEMAIN, IL Y AURA UNE CRISE MAIS JE NE SAIS PAS QUAND !

30 ans après la crise de 1987, près de 10 ans après celle de 2008, la tentation de jouer aux cassettes en pronostiquant l'arrivée prochaine d'un nouveau krach est grande. À défaut d'annoncer le prochain krach, quels enseignements pouvons-nous tirer de 4 000 ans d'histoire économique ?

À l'origine de crises, figurent bien souvent l'endettement, l'immobilier ou de nouvelles activités laissant escompter d'importants profits. Mais le véritable carburant de la crise, c'est la disparition brutale de la confiance.

L'Antiquité n'échappe pas aux crises. En Egypte, il y a 3 000 ans, les pharaons ont ruiné leur pays pour financer la construction d'opéres pyramides. De son côté, l'Empire romain s'engagea dans un déclin irrémédiable en abusant de la planche à billets pour financer ses guerres et ses jeux.

En 1720, le Royaume-Uni connaît sa première crise boursière. Les épargnants avaient surinvesti dans les titres des compagnies exploitant les ressources du Nouveau Monde. Appâtés par des promesses de gains importants, ils furent contraints de constater que ces derniers n'étaient pas à la hauteur de leurs attentes, ce qui entraîna la chute des cours.

↳ Au cours du XIX^{ème} siècle, les

crises se succédèrent avec comme sources toujours les taux d'intérêt, la dette mais aussi les engouements irraisonnés pour les compagnies maritimes et les compagnies ferroviaires ou financières. Les cours de bourses pouvaient alors chuter de 50 % en quelques jours. Des fortunes se faisaient et se défaisaient en quelques heures.

Le XX^{ème} siècle est marqué à jamais par la crise de 1929. Ce krach intervient aux États-Unis, après une période de folle progression des cours, 300 % en sept ans. Or, en cette fin d'année 1929, la diminution de la production industrielle et une stagnation des dividendes provoquent un ralentissement économique. Les boursicoteurs endettés perdent confiance provoquant une chute abyssale des cours. Par effet de contagion, la consommation se contracte, tout comme l'investissement, provoquant une grave et longue récession.

Après la Seconde Guerre mondiale, une période de relative stabilité financière accompagne la reconstruction et les Trente Glorieuses. C'est pourquoi, le 19 octobre 1987 a été un choc. En une journée, New York plonge de 22 % ; le CAC 40 perd plus de 9 %. Cette crise soudaine est née de la spéculation des

années 80, de la déréglementation et du recours aux premiers robots générateurs d'ordres automatiques. Avec la mondialisation, les crises financières sont asiatiques en 1994 et 1997. Par ailleurs, le numérique provoque une bulle spéculative qui explose en 2001.

Aujourd'hui, c'est surtout la crise de 2008 qui sert de référence. Au départ de facture assez classique en associant immobilier et surendettement, elle s'est répandue comme une trainée de poudre en raison de la mondialisation et de la sophistication des instruments financiers. Face à un effet domino, la crainte d'une implosion généralisée du système financier a étreint les grandes capitales mondiales. Dix ans après, les stigmates de cette récession ne sont pas encore tous effacés avec notamment l'endettement qui reste une sourde menace.

De quoi sera faite la crise de demain ? Elle pourrait résulter d'une hausse des taux d'intérêt, d'un retournement de la conjoncture américaine, d'une récession en Chine ; à moins que l'expérience acquise, ces dernières années, nous permette de contredire les statistiques et les mauvais augures ou encore que nous soyons à l'aube d'une nouvelle ère de grande croissance. ■

« AUJOURD'HUI,
C'EST SURTOUT
LA CRISE DE 2008
QUI SERT DE
RÉFÉRENCE »

AMPHITÉA ET VOTRE ASSUREUR SONT À VOTRE ÉCOUTE

Vous souhaitez vous exprimer ? Donner votre avis, faire une réclamation ? Vous disposez pour cela d'une multitude de canaux et d'interlocuteurs.

AMPHITÉA VOUS DONNE LA PAROLE

Créée pour vous représenter et défendre vos intérêts auprès de l'assureur, AMPHITÉA vous offre différents moyens d'expression directs. Présents sur tout le territoire, vos correspondants régionaux sont vos interlocuteurs les plus naturels et les plus directs. Mais notre site internet et son application smartphone, ce magazine et notamment sa page Forum, la lettre d'information que vous recevez plusieurs fois par an, les réunions sociétaires organisées régulièrement, ou encore l'assemblée générale annuelle sont autant de moyens de vous faire entendre.

Les deux comités Gestion et Produits d'AMPHITÉA, dont les membres vous représentent, sont également un moyen d'expression indirect très important pour faire à l'assureur des observations, des critiques, des suggestions sur sa gamme de produits et sa gestion des contrats existants.

Dans un métier de service comme l'assurance, l'écoute du client et sa satisfaction sont des notions essentielles. A plus forte raison dans l'univers mutualiste et paritaire où l'individu jouit d'une considération toute particulière et se trouve au centre des préoccupations de l'entreprise. Rien d'étonnant donc si le groupe AG2R LA MONDIALE et AMPHITÉA, son association souscriptrice, ont mis en place une écoute client très structurée et en perpétuelle recherche d'une plus grande efficacité. Qu'il s'agisse d'une simple suggestion ou d'une réclamation, d'une question précise ou d'une interrogation plus générale, de nombreux canaux existent pour permettre l'expression de toutes les sensibilités. Même dans les cas les plus délicats laissant craindre un contentieux, le conciliateur du groupe est là pour résoudre les conflits. Un poste confié à Pierre Geirnaert, par ailleurs président d'AMPHITÉA (lire son interview page suivante).

TROIS NIVEAUX DE DIALOGUE

« L'écoute et le dialogue avec nos clients représentent un enjeu majeur à chaque étape de notre relation », constate Sandrine Carpentier, responsable du contrôle interne et qualité, au sein de la Direction de

la Gestion individualisée.

« Pour toutes les questions concernant la vie de son contrat, le client peut avoir recours au téléphone, au mail, au courrier ou aux réseaux sociaux pour nous contacter directement. Il peut également solliciter son conseiller du réseau commercial qui reste un interlocuteur privilégié tout au long de la vie de son contrat. »

La Direction de la Gestion, ainsi contactée, prend en charge le traitement de la demande du client afin d'y apporter une réponse dans les meilleurs délais.

Lorsque la demande prend la forme d'une réclamation, une structure dédiée inter-

vient pour la prise en charge de ces demandes particulièrement sensibles.

D'une manière plus large, les Centres Relation Clients sont un maillon essentiel pour recueillir les appels téléphoniques, les courriers, les mails ou les interpellations via les réseaux sociaux. Là encore, ces CRC assurent une première écoute et un premier traitement, mais la direction de la Gestion peut prendre le relais si des investigations particulières sont nécessaires.

Le troisième niveau est celui qui permet au sociétaire de faire part de ses souhaits et suggestions.

« UNE TOTALE INDÉPENDANCE D'ACTION ET DE DÉCISION »

« Nous réalisons très régulièrement des enquêtes de satisfaction sur nos métiers et nos processus. Les clients évaluent ainsi les services que nous leur proposons, notre rapidité d'intervention, la pertinence des informations qui leur sont données... » explique Sandrine Carpentier. Tout client peut être amené à donner son avis suite à une demande qu'il a pu exprimer (appel au CRC, souscription d'un contrat, versement d'une prestation...). Le processus est simple : le client reçoit un mail l'invitant à donner son avis en complétant son questionnaire ; les réponses sont bien sûr anonymes, mais s'il le souhaite, le client peut être recontacté en l'indiquant

dans ses réponses. Ces enquêtes donnent lieu ensuite à des plans d'action dans le cadre d'une amélioration continue.

DÉMATÉRIALISATION

A l'heure de la dématérialisation, l'écoute client d'AG2R LA MONDIALE évolue. « En développant un certain nombre de services, comme par l'exemple l'envoi de SMS à nos sociétaires pour les alerter sur certaines étapes de la vie de leur contrat ou en dématérialisant la souscription des contrats, nous souhaitons pouvoir améliorer notre proximité avec eux », note Sandrine Carpentier. « Plus de contact et de valeur ajoutée, c'est notre objectif ! » ■



Pierre Geirnaert

« TOUT METTRE EN ŒUVRE POUR ASSURER LA SATISFACTION DES CLIENTS »

Vous êtes conciliateur du groupe AG2R LA MONDIALE, en quoi consiste votre mission ?

Je facilite la résolution des différends entre les assurés et leur assureur - contestation d'une décision, dysfonctionnement d'un service... - par un règlement amiable, afin d'éviter un traitement externe. Après avoir recueilli les explications et les arguments de chacun, je recherche un compromis acceptable par tous. L'analyse de chaque dossier se fait, au cas par cas, avant tout en équité, tout en respectant le droit.

Pour jouer pleinement mon rôle, je bénéficie d'une totale indépendance d'action et de décision qui m'est assurée par mon rattachement direct

au Directeur général du groupe. La conciliation ne s'impose pas. Elle est proposée à l'assuré, à son ayant droit ou au bénéficiaire de la garantie. Aucun dossier ne m'est adressé par les services en interne.

Dans le dialogue avec les clients et leur écoute, vous êtes un peu le dernier recours avant la phase contentieuse...

Il y a dix ans, quand cette mission de conciliation m'a été confiée, nous étions précurseurs en la matière et cela démontrait déjà la volonté du groupe de tout mettre en œuvre pour assurer la satisfaction des clients. Aujourd'hui, ce mode de résolution des conflits est devenu essentiel dans la gestion des

relations entre les « consommateurs » et toutes les entreprises privées ou publiques.

Lorsque les voies de recours internes à l'assureur, dont mon intervention, ont été exploitées, nos clients disposent d'une voie de recours externe par le biais des Médiations professionnelles, Médiation de l'assurance ou Médiation de la protection sociale en fonction de leur contrat. Ils peuvent aussi au final recourir aux voies judiciaires, ce que nous essayons d'éviter car c'est long et coûteux pour nos assurés. Ceci dit, je n'ai pas connaissance de l'existence de recours judiciaires pour des litiges traités par conciliation. ■

COMPRENDRE L'ASSURANCE : VOTRE NOUVELLE RUBRIQUE

Le monde de l'assurance est complexe. Non seulement, il faut bien connaître les risques auxquels on est exposé pour s'en prémunir, mais il faut aussi savoir se poser les bonnes questions avant de choisir tel ou tel contrat. Afin de vous aider à y voir clair, la rédaction d'AMPHITÉA Magazine va consacrer quelques pages de ses prochains numéros à cette nouvelle rubrique « Comprendre l'assurance ». En commençant par la prévoyance.



L'EXPERT

Frédéric Trannoy est chef de produits prévoyance TNS – TPE au sein du groupe AG2R LA MONDIALE.

La prévoyance, qu'est-ce que c'est ?

En langage courant, et selon le dictionnaire Larousse, la prévoyance est la « qualité de quelqu'un qui sait prévoir et qui prend des dispositions en conséquence ». Dans le domaine de l'assurance, il s'agit d'un terme générique servant à désigner les contrats assurant les risques liés à la personne : l'incapacité de travail, l'invalidité et le décès, ces risques pouvant avoir des conséquences personnelles, familiales ou professionnelles. Les contrats prévoyance offrent une protection sociale complémentaire qui vient s'ajouter à celle du régime obligatoire (Sécurité sociale, RSI, CIPAV...).

La dépendance fait aussi partie de cette grande famille de risques liés à la personne. Nous lui consacrons une rubrique spécifique dans un prochain numéro.

La prévoyance est multiforme. Une même garantie peut ré-

pondre à des besoins différents selon qui souscrit le contrat, qui le paye et qui en est bénéficiaire.

I - L'INCAPACITÉ

Qu'elle soit liée à un accident ou à une maladie, l'incapacité est synonyme, en langage populaire, d'arrêt de travail, d'incapacité temporaire de travail (ITT), et d'indemnités journalières. Autrement dit, le contrat prévoit le versement d'un revenu journalier permettant à l'assuré de conserver son niveau de vie, ou encore, de couvrir les frais généraux de son entreprise.

Il est donc nécessaire de bien évaluer le besoin couvert. Si l'objectif est de protéger son revenu, un salarié comme un TNS cotisant à un régime obligatoire de base, doit savoir ce que celui-ci va lui verser, à partir de quand,

pendant combien de temps et évaluer le manque à gagner.

« Un contrat de prévoyance se bâtit presque sur mesure, en fonction de sa situation personnelle pour adapter les prestations et calculer au mieux les cotisations », explique Frédéric Trannoy.



Les questions à se poser

Combien de temps puis-je être sans revenus en fonction de ma trésorerie personnelle ?

Cette durée est prise en compte dans le coût du

contrat. Plus elle est courte, plus le coût de l'assurance sera élevé.

Comment suis-je couvert par mon régime obligatoire ?

Autrement dit, comment pallier par une assurance complémentaire les insuffisances de mon indemnisation de base ?

A quoi vont servir mes indemnités journalières ?

« LES CONTRATS PRÉVOYANCE OFFRENT UNE PROTECTION SOCIALE COMPLÉMENTAIRE »

Si elles constituent un revenu, le bénéficiaire va être l'assuré. Mais elles peuvent aussi, pour un TNS, couvrir les frais généraux de l'entreprise (loyer, salaire d'une assistante...) à laquelle elles pourront alors être versées.

Le conseil de l'expert

Un bon contrat doit répondre à des besoins précis, d'où l'importance du sur-mesure. Méfiez-vous des formules packagées ! Vérifiez que votre contrat prend bien en compte les pathologies dorsales, assez fréquentes, et les pathologies psychiatriques (dépression, burn-out...), qui peuvent souvent provoquer des arrêts de longue durée. Privilégiez le conseil, primordial pour un contrat prévoyance toujours assez complexe et qui nécessite une relation de confiance. Ce n'est pas pour rien si ce type de contrat se souscrit rarement via Internet.

II - L'INVALIDITÉ

L'invalidité concerne une incapacité définitive, complète ou partielle. Lorsque l'invalidité est établie, le contrat prévoit le versement d'une rente versée mensuellement ou trimestriellement. Deux taux sont définis : l'un d'invalidité fonctionnelle concerne les conséquences de l'accident ou de la maladie sur la vie quotidienne de l'assuré ; l'autre d'invalidité professionnelle concerne les conséquences et impacts sur son activité professionnelle.

Les questions à se poser

Il y a assez peu de différences d'un contrat à un autre, et la seule vraie question à se poser est la suivante : « si je n'ai plus d'activité, de quel revenu aurai-je besoin ? ». Des points de vigilance sont néanmoins importants : la prise en charge des pathologies dorsales

et psychiatriques (voir incapacité) et en particulier le burn-out et la fibromyalgie.

Le conseil de l'expert

Les professionnels de la santé (médecins et auxiliaires médicaux conventionnés) ne sont pas assurés de façon obligatoire contre le risque accident du travail et maladie professionnelle. Ils ont donc tout intérêt à souscrire une assurance individuelle facultative, proposée par la CPAM, dite AT/MP.

III - LE DÉCÈS

La règle de base d'un contrat de prévoyance décès est que la garantie s'applique, quelle que soit la cause du décès. Seule restriction, le suicide qui n'est pas couvert la première année.

Un tel contrat peut aussi s'appliquer aux cas d'invalidité absolue et définitive (coma, tétraplégie avec alitement complet nécessitant une aide dans tous les actes de la vie...), le versement du capital se faisant alors par anticipation. Des options sont possibles, comme le versement d'un capital supplémentaire en cas de décès accidentel, une rente conjoint ou une rente éducation.

Le contrat prévoyance décès entre dans le cadre de l'assurance-vie et bénéficie donc de l'avantage fiscal attaché à ce placement : le versement du capital au bénéficiaire se fait hors droit de succession. L'assuré peut choisir librement son bénéficiaire et de ce fait poursuivre différents objectifs : couvrir les besoins de sa famille, couvrir les frais de sa succession, racheter

des parts de société, ou encore pérenniser le fonctionnement d'une entreprise dans le cadre d'une garantie « homme-clé ».

Les questions à se poser

La prestation sera-t-elle versée sous forme de rente ou de capital ? Généralement, le contrat prévoit le versement d'un montant pouvant être converti en rente à la demande du bénéficiaire. Attention

cependant car si votre contrat est souscrit dans le cadre de la fiscalité Madelin, alors la prestation se fera obligatoirement en rente.

Le conseil de l'expert

Si vous devez faire un prêt immobilier pour acheter un logement, vous pouvez mettre votre contrat décès en garantie, c'est le principe de la délégation d'assurance, ce qui

vous évite d'avoir à souscrire une assurance spécifique auprès de votre banque. ■



L'offre AG2R LA MONDIALE

Le groupe a renouvelé en 2017 son offre « Prévoyance protection individuelle » pour les travailleurs non salariés (TNS) avec un panel complet de solutions permettant de faire du sur-mesure et de répondre aux différents besoins personnels et professionnels des TNS. Le point fort de cette offre : les contrats offrent une couverture pour les pathologies dorsales et psychiatriques, tant en incapacité qu'en invalidité.



LE CAEN DE LUC DUNCOMBE

Docteur vétérinaire à Caen mais aussi **correspondant régional d'AMPHITÉA**, Luc Duncombe nous fait découvrir sa ville normande.

UN FILM À VOIR

Frédéric Compain a réalisé pour les *Films d'ici* un documentaire mêlé de fictions retraçant la vie de Guillaume le Conquérant, fondateur de la Normandie, mais aussi de la dynastie des rois d'Angleterre...

UN PRODUIT À RAMENER

La région offre une riche gastronomie qui fait la part belle aux tripes ou aux fromages : livarot, pont-l'évêque, camembert... Mais moins connue est la « teurgoule », un riz au lait à la cannelle créé à l'initiative d'un gouverneur de la Normandie un jour de grande famine. Préférez celle qu'on trouve sur les marchés !

LA PHOTO À FAIRE

L'Abbaye-aux-Hommes, fondée par Guillaume le Conquérant et qui sert aujourd'hui d'hôtel de ville de Caen.

UNE PROMENADE

Au cœur de la ville, baladez-vous entre l'Orne et la Prairie, une vaste zone verte d'une centaine d'hectares qui accueille notamment l'hippodrome de Caen.

UNE HEURE A TUER

Il faut sans hésiter visiter le château médiéval fortifié de la ville où sont hébergés le musée des Beaux-Arts et le musée de Normandie.

UN PLAT À DÉGUSTER

La mer n'est pas loin et je vous

recommande donc un plateau de fruits de mer ou plus spécifiquement « LE » produit phare de notre côte : la coquille Saint-Jacques que la quasi-totalité des restaurants proposent à leur carte une très grande partie de l'année.

UNE VISITE OBLIGATOIRE

La moitié des touristes viennent à Caen pour Guillaume le Conquérant,



l'autre moitié pour les plages du débarquement. Impossible donc de ne pas aller au Mémorial pour

la paix... Il retrace l'histoire de la bataille de Normandie au cours de la Seconde Guerre mondiale, mais interroge chaque visiteur d'une façon plus large sur son rôle pour la paix dans le monde...

VOTRE RECETTE DE CUISINE

Hommage à la mer avec des huîtres grillées au feu de bois. Une recette simplissime, mais un peu longue à réaliser car il faut ouvrir 8 à 10 huîtres par personne. Une fois ouvertes et décortiquées, pochez les huîtres très rapidement dans leur eau pour leur donner un peu plus de consistance et enfilez-les sur une pique à brochette. Aromatisez-les à votre façon – herbes, poivre... – et faites-les griller. Un plat étonnant que vous pouvez arroser avec un bourgogne blanc, un vin de Loire voire un vin local baptisé *Les arpens du soleil*. Bon appétit ! ■



« L'Abbaye-aux-Hommes »

Dr - Istock





VOS QUESTIONS, NOS RÉPONSES

1 – Je suis satisfait d'AG2R LA MONDIALE pour la complémentaire retraite et santé.

LUC DUFRENOY – 60300 SENLIS

Merci à vous et à tous les adhérents qui nous expriment leur satisfaction. Votre association d'assurés AMPHITÉA compte 450 000 adhérents et nous sommes conscients qu'il est très difficile de pouvoir apporter une satisfaction complète à chacun, même si cela reste notre objectif. Nous sommes donc particulièrement heureux de recevoir aussi tous vos témoignages positifs.

2 – Qui sont les bénéficiaires de mon contrat en cas de décès, je ne m'en souviens plus ? Merci.

LAURENCE DAMASCENO – 98800 NOUMEA

Le rôle de votre association d'assurés AMPHITÉA est bien de souscrire et suivre l'évolution des meilleurs contrats auprès de son partenaire assureur, le groupe AG2R LA MONDIALE. Celui-ci en assure la commercialisation et la gestion, tel que le législateur l'a prévu en matière de distribution de solutions de protection sociale. Nous ne pouvons donc que vous encourager à lui poser la question sur la rédaction de votre clause bénéficiaire. C'est en effet un point très important de votre contrat qu'il convient de connaître et d'adapter si besoin.

Si vous ne disposez pas des coordonnées directes de votre conseiller en charge du suivi de votre contrat, vous pouvez contacter, de préférence en milieu de journée (heures

métropolitaines), le Centre de Relation Clients du groupe AG2R LA MONDIALE, au 0970 808 808.

3 – Ma retraite sera-t-elle versée automatiquement, dès lors que j'aurai 60 ans ?

THIERRY VIALA – 63119 CHATEAUGAY

Merci pour votre question qui nous permet de confirmer à tous que le versement des prestations retraite obligatoire n'est pas automatique et nécessite une démarche personnelle de l'assuré auprès de ses régimes de base et complémentaires. Pour les contrats de retraite supplémentaire que vous avez pu souscrire sur des contrats associatifs d'AMPHITÉA, auprès du groupe AG2R LA MONDIALE, selon la fiscalité que vous avez choisie, il peut être nécessaire également de justifier de votre situation de retraité de votre régime obligatoire.

4 – Je n'ai eu aucune nouvelle de votre association depuis un an.

ALAIN VEZIER – 64200 BIARRITZ

Chaque année, en effet, la convocation réglementaire à l'Assemblée générale est envoyée à tous les adhérents. Cependant, vous avez d'autres possibilités de rester en contact, tout au long de l'année, avec votre association d'assurés AMPHITÉA que ce soit par le biais des magazines trimestriels, au format papier ou numérique sur votre application smartphone AMPHITÉA, mais aussi sur la page professionnelle Facebook d'AMPHITÉA. ■





PHILIPPE BROSSARD

«La volatilité à long terme des actions est moins importante que celle des obligations»

Chef économiste d'AG2R LA MONDIALE, Philippe Brossard est aussi membre du conseil scientifique du Cercle de l'Épargne. Selon lui, on ne reverra plus les rendements obligataires élevés que l'on a connus depuis 30 ans.

Comment va l'économie française ? On évoque une reprise, est-elle bien au rendez-vous ?

«Oui, il y a une vraie reprise. La France va connaître cette année une croissance de 1,8 %, ce qui était la prévision sur laquelle avait tablé le groupe AG2R LA MONDIALE. Même si une mauvaise surprise survenait en fin d'année (*), la moyenne annuelle est jouée. Et ce n'est pas fini. En faisant preuve d'un optimisme raisonnable, je pense qu'on devrait atteindre 2 % de croissance en 2018, au vu de l'évolution très favorable du moral des industriels, dans le monde en général et en France en particulier. Même si la part de l'industrie dans l'économie se réduit, la confiance des industriels reste un indicateur cyclique important. »

Quelles sont les causes de cette reprise ?

«Premièrement, il y a toujours un rebond après une crise, c'est le propre des cycles économiques. Ensuite, la Banque centrale européenne (BCE) a amplifié le mouvement naturel par sa baisse des taux - on est même parvenu à des taux négatifs : cette politique est en train de produire ses effets. Ajoutons à cela que l'euro s'est plutôt déprécié depuis 2014, ce qui a été un facteur de compétitivité. Et puis il y a aussi un effet de voisinage. Après avoir beaucoup souffert et connu une période terrible d'austérité, l'Espagne et l'Italie vont mieux et cette meilleure santé contribue à la nôtre. »

Quel est pour la France sa plus grande faiblesse face à ce redémarrage de l'économie mondiale ?

«La consommation des ménages a du mal à repartir. Cela s'explique par une conjonction de facteurs : l'emploi redémarre, mais pas très

vite, les salaires restent modestes et le taux d'épargne des Français est encore très élevé. Mais à côté de ces facteurs internes, le commerce extérieur pénalise encore la croissance : la demande interne reste faible en Allemagne, notre premier partenaire économique et le Royaume-Uni a gagné en compétitivité en dévaluant sa livre d'environ 30 %. Or les Britanniques sont des concurrents importants pour nous sur des créneaux - la pharmacie, l'automobile, l'aéronautique, ... - qui font le succès de l'économie française. »

Une consommation trop faible et une épargne trop forte en France : un problème de confiance face à l'avenir ?

«Certainement oui. De manière temporaire, on a constaté un certain attentisme lié aux récentes élections, mais aussi de manière plus globale une forme d'angoisse face au futur, notamment vis-à-vis du devenir de notre système de retraite...

Il y a aussi le fait que la situation économique est dépeinte d'une manière plus négative que ce qu'elle est réellement... »

Le coût du travail qui passe pour être trop élevé dans notre pays n'est-il pas aussi un frein ?

«La France a deux soucis particuliers : la dévaluation de la livre britannique et la dévaluation spectaculaire des salaires par la déflation en Espagne. L'équation est complexe : un problème d'offre, un problème de compétitivité et une demande interne trop faible... Mais les coûts salariaux ne font pas tout. La France - et on ne le dit pas assez - a réussi à compenser ces coûts par

des gains de productivité. Notre pays a l'un des plus forts taux de productivité au monde ! »

Vous citez l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie, le Royaume-Uni... On voit bien que le sort de la France est lié à ce qui se passe en Europe. Justement, c'est au moment où Emmanuel Macron veut relancer la construction européenne que la Catalogne, après le Brexit, provoque une crise grave. Qui va l'emporter ? Les forces centrifuges ou les forces centripètes ?

«Le Brexit est très spécifique. Très tôt, dès 1992, les Britanniques ont adopté cette trajectoire en sortant du SME, puis, de fil en aiguille, en refusant de suivre le chemin de la monnaie unique. Après l'exemption du traité de Maastricht, le Brexit n'est finalement que la cerise sur le gâteau. Le libre échange entre le Royaume-Uni et le continent sera peut-être renégocié, mais pas remis en cause. Porte-avion des investissements étrangers en Europe, la Grande-Bretagne sera peut-être affaiblie ; mais les Britanniques vont compenser par des avantages fiscaux ou une dévaluation de la livre et le porte-avion restera bon marché ! »

« ON DEVRAIT ATTEINDRE 2 % DE CROISSANCE EN 2018 »

investissements étrangers en Europe, la Grande-Bretagne sera peut-être affaiblie ; mais les Britanniques vont compenser par des avantages fiscaux ou une dévaluation de la livre et le porte-avion restera bon marché ! »

Une banque catalane a tout de même décidé de quitter Barcelone pour Madrid...

«Je ne suis pas un spécialiste de la politique intérieure espagnole, mais c'est vrai qu'au moment où des regroupements supranationaux se mettent en place, des structures locales relèvent la tête. C'est le cas en Catalogne mais aussi en Ecosse... La tendance générale à vouloir imposer des normes >>>



LE GRAND TÉMOIN

BIOGRAPHIE

Ancien élève de l'École normale supérieure, Philippe Brossard est professeur agrégé de Sciences économiques et sociales. Il a débuté sa carrière à la Direction du Trésor avant de diriger des équipes internationales d'économistes et d'analystes financiers dans les activités de marché du Crédit Lyonnais, d'ABN AMRO, de Fortis ou chez l'assureur-crédit Euler Hermes SFAC. Economiste en chef du groupe AG2R LA MONDIALE il est également responsable de l'analyse environnementale, sociale et de gouvernance qui alimente la politique d'investisseur responsable du groupe.

>>> transnationales suscite des rejets. Mais ces mouvements revendiquant l'indépendance, quoique très actifs, semblent rester minoritaires. Cette volonté d'indépendance devrait se traduire par une autonomie plus importante, mais dans le cadre du Royaume-Uni pour l'Écosse et de l'Espagne pour la Catalogne...»

Venons-en à l'épargne des Français. Les assureurs font de gros efforts en ce moment pour promouvoir les unités de compte et faire porter le risque par les épargnants. Pensez-vous que cette réorientation de l'épargne vers les actions va être couronnée de succès ?

« Cette question du choix des classes d'actifs est complexe. Depuis la crise financière, les épargnants sont hyper protégés et on les incite à ne pas prendre de risque directement. Les intermédiaires financiers de leur côté sont également incités à ne pas prendre de risques à long terme.

« DÉSORMAIS, POUR OBTENIR DES RENDEMENTS DÉCENTS, IL FAUDRA UN PORTEFEUILLE D' ACTIONS. »

La réglementation encourage les banques à orienter leurs finances

vers les États plutôt que vers le secteur privé. Elle incite les assureurs à limiter leurs investissements en actions. Solvabilité 2 prévoit en effet une importante charge en fonds propres pour faire face à une crise majeure... tous les ans ; mais elle exige aussi d'ignorer les dividendes des actions dans les flux futurs de revenus des actifs... Paradoxalement, on assortit cette volonté réglementaire de transférer le risque boursier des assureurs vers les ménages d'un devoir de conseil dont le formalisme peut-être perçu comme décourageant pour les épargnants. En résumé, tout est fait pour décourager les institutionnels, les intermédiaires et les épargnants !

Pourtant, les actions sont devenues indispensables pour qui veut se garantir un rendement intéressant sur le long terme. Elles ont une forte volatilité à court terme, oui. Leurs fluctua-

tions annuelles sont très importantes, oui. A moins de vouloir spéculer, avec les hasards que cela comporte, les actions ne sont pas le bon placement si on envisage de financer une dépense dans un délai court. Mais sur un horizon d'épargne à l'échelle d'une vie, le rendement actions est incontournable. C'est vrai aujourd'hui, cela sera encore plus vrai demain. Pourquoi ? Parce que la mécanique qui a produit depuis une trentaine d'années les rendements obligataires élevés que l'on a connus est arrivée à son terme et ne se reproduira plus. Ces rendements étaient liés à la baisse des taux. Ceux-ci étant aujourd'hui au plus bas, le phénomène est stoppé. Désormais, pour obtenir des rendements décents, pour battre l'inflation, il faudra un portefeuille d'actions. »

Investir notre épargne dans les actions est indispensable pour soutenir le développement de l'économie française, mais tout est fait pour nous décourager de le faire. Une forme de schizophrénie ?

« En tout cas, on ne fait pas assez de pédagogie sur le sujet et on ne prend pas les mesures nécessaires. Côté pédagogie, il faut le répéter : la volatilité à long terme des actions est moins importante que celle des obligations. Côté mesures, il faudrait desserrer les règles institutionnelles. L'Europe a perdu 30 % de rendement de son marché actions par rapport aux USA, en raison d'un environnement réglementaire anti-actions et le sous-investissement dans cette classe d'actifs y est chronique, particulièrement en France. Il faut favoriser fiscalement l'investissement en actions, il faut redonner des moyens aux intermédiaires et le goût du risque aux épargnants. »

Comment convaincre ces épargnants ?

« En leur rappelant que le dividende actuel des actions est en moyenne de 3 %, ce qui est très correct ; ce rendement progressera comme l'inflation sans doute (environ 2 %) et reflètera aussi la croissance future (quelque part entre



« Il faut favoriser fiscalement l'investissement en actions, redonner des moyens aux intermédiaires et le goût du risque aux épargnants. »

1 et 2 %) : cela situe le rendement probable des actions à moyen terme entre 5 et 7 % annualisé... Il y aura bien sûr des accidents de parcours qui alterneront avec des phases d'euphorie. Mais si nous ne sommes pas confrontés à des scénarios extrêmes - fin de la croissance, absence durable d'inflation... - on peut raisonnablement se dire que les actions valent le coup. Pour cela, le devoir de conseil ne doit pas être un repoussoir systématique. »

Les taux d'intérêt des obligations d'Etat ont tout de même remonté...

« Oui mais faiblement. On est passé de 60 à 75 centimes pour les taux à 10 ans, la belle affaire ! Et les emprunts d'Etat indexés contre l'inflation n'ont que très peu remonté : leur rendement reste négatif à -0,5 % hors inflation : c'est un signal simple et clair sur la difficulté qu'il y aura à battre l'inflation avec un portefeuille obligataire... Je le répète encore : attention au sous-investissement en actions et en immobilier. »

L'immobilier est pourtant une cible du gouvernement qui veut, par exemple, transformer l'ISF en impôt sur la fortune immobilière...

« Je suis étonné par cette discrimination. L'immobilier constituerait une classe d'actifs non productive ? Mais il nous loge tout de même ! Et puis le bâtiment est une composante importante de la croissance, sans parler du déficit en logements en France... Certes, il ne faut pas alimenter une bulle immobilière ; mais même le marché de l'immobilier de bureau, où les prix ont beaucoup monté, offre encore un bon taux de rendement - relativement aux taux d'intérêt très faibles que nous connaissons. »

Emmanuel Macron veut faire de la France une « Start-up Nation ». Vous y croyez ?

« Mais elle l'est déjà ! Tant par tradition que par la place qu'occupent nos ingénieurs. Certains institutionnels participent déjà à ce mouvement. Le groupe AG2R LA MONDIALE fait beaucoup d'efforts en ce sens avec un milliard

d'euros d'encours de prêts aux entreprises et 100 millions d'euros engagés chaque année dans des actions entreprises non cotées, pour encourager l'innovation et la transmission d'entreprise, tout cela avec une vision de financement et de développement des territoires. Mais on en revient une fois de plus à la nécessité d'encourager ce mouvement. Quand un assureur investit dans des actions non cotées, il doit supporter une charge énorme (49 %) en matière de fonds propres. Les investisseurs qui, comme le groupe AG2R LA MONDIALE, gèrent beaucoup de contrats de retraite supplémentaire et travaillent de ce fait plus sur le long terme que d'autres assureurs, devraient bénéficier de facilités pour la prise de risque à long terme. Plus que d'autres, ils ont les moyens d'investir dans des actifs de long terme comme les actions et de soutenir encore plus l'économie productive. » ■

(*) Cette interview a été réalisée le vendredi 6 octobre.





« La start-up est le symbole de la relève et de l'avenir face aux vieux secteurs industriels en déclin »



START-UP : LA FRANCE CHAMPIONNE DE LA NOUVELLE ÉCONOMIE

Influencés par leur vieux fond de pessimisme, les Français n'ont pas suffisamment pris conscience que leur pays a déjà trouvé sa place dans le secteur des nouvelles technologies, porté notamment par les jeunes entreprises innovantes. Les start-up, une nouvelle passion française.

Pas un jour ne se passe sans qu'on n'entende en France le mot start-up. Un terme anglo-américain que le dictionnaire Larousse recommande de remplacer par «jeune pousse» et dont il donne la définition suivante : «Jeune entreprise innovante, dans le secteur des nouvelles technologies». Pourquoi cet engouement médiatique ? Parce que dans une société en pleine mutation digitale, la start-up semble être devenue l'alpha et l'omega de la nouvelle économie. Parce qu'elle est le symbole de la relève et de l'avenir face aux vieux secteurs industriels en déclin. Mais aussi parce qu'elle porte des valeurs de dynamisme et d'espoir à l'opposé du vieux pessimisme national. Enfin, parce que notre pays, même si nous peinons à en prendre conscience, est en pointe pour l'accueil et le développement de cette nouvelle race d'entreprises. Faire de la France une «Start-up Nation», notamment en réorientant l'épargne vers l'innovation et l'économie productive ? Quoi que l'on pense de cette ambition du président Macron, force est de constater qu'elle s'appuie déjà sur une réalité dont nous pouvons être fiers. Vous en doutez ? AMPHITÉA Magazine vous emmène à la rencontre de quelques acteurs de cette nouvelle économie. >>>



>>> **INTERACTION**

Agoranov est un incubateur de start-up, autrement dit, un lieu où sont accueillis et accompagnés dans leurs premiers pas des jeunes créateurs d'entreprises innovantes. C'est dans ses murs parisiens du 6^{ème} arrondissement, qu'est née, par exemple, la société Criteo. «LA» grande réussite française en matière de start-up est aujourd'hui cotée au Nasdaq avec une valorisation boursière de plus de 2 milliards d'euros et emploie plus de 2 000 personnes. Une «licorne» selon la terminologie réservée aux start-up qui «pèsent» plus d'un milliard de dollars... Légitimement fier de cette origine, Jean-Michel Dalle, directeur d'Agoranov, reçoit chaque année sur son bureau 250 candidatures de créateurs d'entreprise «à forte dimension technologique et scientifique» (lire son interview page 18). «Nous en retenons une trentaine», précise-t-il, «auxquels nous offrons un hébergement clé en main avec coaching, formation et accès à notre réseau de financeurs publics et privés. Pour des primo-entrepreneurs, ce qui compte, c'est bien sûr le talent de leur équipe et la bonne adéquation de leur activité avec le marché. Mais c'est aussi le fait d'apprendre très vite à éviter les chausse-trappes, à se familiariser avec les mécanismes de financement, à se construire un réseau... Pour cela le passage par un incubateur n'est pas obligatoire, mais ce serait dommage de s'en priver !»

Une quarantaine d'entreprises sont hébergées en permanence, et pour deux ans au maximum, sur les 2 500 m² d'Agoranov répartis sur trois étages, une vingtaine dans d'autres locaux. «L'écosystème start-up se construit largement sur l'interaction entre les entrepreneurs et l'équipe

de l'incubateur, mais aussi sur l'interaction entre les entrepreneurs entre eux», relève Jean-Michel Dalle.

«Nous organisons plus de 100 événements par an et puis il y a la cafétéria, la machine à café, le baby-foot et surtout l'envie de partager et les affinités qui se créent...» En 15 ans, Agoranov a ainsi été à l'origine de 250 sociétés actives qui ont levé plus de 500 millions d'euros de fonds et créé 6 000 emplois directs.

PASSION D'ENTREPRENDRE

Ce succès - et Agoranov n'est pas le seul incubateur en France ! - ne doit pas laisser croire que tout est rose dans l'univers start-up. Pour ceux qui en douteraient disons-le bien haut : la vie d'un «start-upeur » n'est pas un long fleuve

salairé bien souvent de misère, quand on peut s'en verser un ! Pour un peu on se demanderait ce qui pousse des jeunes à se lancer dans l'aventure, si ce n'est la passion d'entreprendre, de créer, de donner vie à une idée et de la voir s'épanouir en rencontrant un public. S'il faut déjà être optimiste pour se lancer dans la création d'une entreprise sur un secteur d'activité traditionnel, il faut sans doute être un peu fou pour créer une entreprise innovante.

LEVÉE DE FONDS

Passionné de voile, Vincent Gire a créé sa première start-up alors qu'il était en école d'ingénieur (lire son interview page 19). Baptisé Weather Way, le projet consistait à offrir un bulletin météo gratuit à tous les plaisanciers partout



« Dans les locaux parisiens d'Agoranov. En 15 ans, cet incubateur est à l'origine de 250 sociétés actives et de 6 000 emplois directs »

tranquille. Il faut se battre avec les formalités administratives dévoreuses de temps, trouver et convaincre des financeurs, éviter les pièges d'une réglementation trop touffue, recruter les bons collaborateurs et développer bien sûr son projet, le tout pour un

dans le monde. «Je disposais de 3 000 euros», se souvient-il, «mais quand je me suis rendu compte qu'au lieu de me consacrer au développement de mon idée, je passais tout mon temps dans les formalités administratives et qu'elles avaient déjà coûté



« Créé par Xavier Niel à Paris, l'Incubateur Station F est le plus grand campus de start-up au monde »

2 000 euros, j'ai utilisé les 1 000 euros restants pour clôturer la société et je suis parti faire ma quatrième année d'études aux USA, à l'université de Stanford...». Cette expérience outre-atlantique lui a permis d'enrichir sa culture française en la frottant à la culture américaine. Mais quand le moment est venu de créer une nouvelle société, c'est en France qu'il est revenu. Accueilli au sein d'Agoranov à Paris, il a travaillé avec succès pendant quatre ans au développement de Wozaiik, une société spécialisée dans l'optimisation d'achat publicitaire, avant de la revendre au groupe Pages Jaunes. Un voyage en bateau et en famille plus tard, le revoici chez Agoranov pour développer une troisième start-up. Baptisée Calldesk, celle-ci s'appuie sur un constat : pour une entreprise, le service client coûte cher et n'est pas toujours efficace, car trop souvent les personnes qui s'adressent à un centre d'appels sont toutes traitées de

la même façon, quel que soit le motif de leur appel. Vincent Gire a donc eu l'idée d'automatiser les tâches les plus simples et les plus répétitives de la relation client. En créant des agents virtuels, Calldesk libère du temps pour les opérateurs et leur permet de mieux traiter les réclamations plus complexes. Créée en 2016, la société en est à sa deuxième levée de fonds, emploie 8 personnes et a déjà séduit une dizaine de grands comptes comme la MGEN, la Poste, Voyages SNCF ou Bouygues Télécom Entreprises.

ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE ET VIE PERSONNELLE

Loin de Paris, Lucas Gervais et Alexi Pourret ont eu envie d'entreprendre après leurs formations en marketing et commercial. Les deux copains qui se connaissent depuis l'âge de 2 ans ont intégré l'incubateur de Franche-Comté fin 2015. Il leur a fallu un an avant de créer leur start-up, histoire de découvrir

Près de **230** incubateurs actuellement recensés en France
Les **5** départements les plus pourvus :
Paris, Nord, Rhône, Haute-Garonne et Hauts-de-Seine.

l'entrepreneuriat, les mécanismes de son financement, la manière de se construire un réseau, mais aussi de rencontrer les acteurs du secteur numérique. Leur idée ? Créer, via une application pour smartphone, un réseau social permettant une interaction entre les téléspectateurs d'une même émission de télévision. « Sur Twitter, la télévision est le sujet le plus relayé », constate Lucas Gervais, « et nous voulions mettre en relation les téléspectateurs pour leur permettre de partager leurs réactions ». (Lire son interview page 20). Mais la société Dazz a finalement évolué vers le format du sondage, très présent sur les réseaux sociaux. Passée de l'incubateur à une pépinière d'entreprises, la jeune pousse va lancer son produit en fin d'année après avoir levé 20 000 euros de fonds au cours d'une campagne de crowdfunding*. Pour Lucas et Alexi, rejoints début 2017 par Julien et Teddy, deux stagiaires devenus associés, titulaires d'un master 2 en développement informatique, l'aventure ne fait que commencer. Mais même s'ils ne se sont pas encore payés, ils partagent le même enthousiasme, la même « envie de faire quelque chose de positif » et la même vision du travail que Lucas Gervais résume ainsi : « L'idéal serait de parvenir à ne plus faire la différence entre notre activité professionnelle et notre vie personnelle... ». C'est ça aussi l'esprit start-up. ■

(*) Le « financement par la foule » est un mécanisme qui permet de collecter les apports financiers - généralement des petits montants - d'un grand nombre de particuliers au moyen d'une plateforme sur internet - en vue de financer un projet





«IL EST AUJOURD'HUI FACILE DE CRÉER UNE ENTREPRISE EN FRANCE»

Jean-Michel Dalle, directeur de l'incubateur Agoranov

La France peut-elle devenir une «Start-up Nation» ?

«Mais elle l'est déjà d'une certaine manière ! La France n'a pas de pétrole, mais l'innovation est pour elle une carte à jouer. Dans les nouveaux secteurs économiques en devenir et dans une économie mondialisée, elle dispose de bons atouts pour se positionner : un système d'éducation excellent, une main d'œuvre de qualité et une vraie appétence pour l'entrepreneuriat. Et puis beaucoup d'améliorations ont été apportées depuis 10 ans, comme le crédit impôt recherche, par exemple, ou d'autres mesures fiscales incitatives. Grâce à elles, et contrairement à ce que l'on croit, il est aujourd'hui facile de créer une entreprise en France.»

Dans l'écosystème start-up français, n'y a-t-il pas Paris et la province ?

«La start-up est un phénomène essentiellement métropolitain pour une raison majeure : la concentration et la disponibilité du capital qui avantage les grandes villes. Mais, même s'il y a probablement un problème de taille critique et même si le système parisien de financement est prédominant, les pouvoirs publics peuvent aider à l'émergence de start-up partout sur le territoire par des actions volontaires.»

Comment aller plus loin justement ?

«Il y a en France un vrai problème de financement, avec, d'une part, des acteurs nationaux qui ne sont pas assez forts, d'autre part, une faible attirance des épargnants pour la classe d'actifs destinés à soutenir l'innovation et la création d'entreprises. Une start-up qui réussit est une start-up qui lève de l'argent ! Or, si on crée de plus en plus de belles sociétés, si des mesures salutaires ont été prises, ce sont souvent les acteurs inter-

nationaux qui investissent ou qui rachètent. Bien sûr, il ne s'agit pas d'empêcher nos start-up de s'internationaliser, mais nous pourrions mieux faire !»

On dit que les Français n'ont pas la culture du risque. Il est là le frein ?

«Ce n'est pas pour moi un problème majeur. Les petits épargnants ne sont pas très audacieux, c'est un fait. Mais le problème se pose surtout au niveau des gestionnaires d'actifs. Il y a une épargne forte

et abondante en France, mais plusieurs facteurs se conjuguent - notamment les réglementations Bâle 3 ou Solvabilité 2 - pour empêcher qu'on propose aux gens de la placer dans l'innovation.



«Le baby-foot ou la machine à café sont des espaces de convivialité qui contribuent à l'esprit start-up»

Le financement public est bon, mais il faut pousser les feux sur le privé. Dans ce cadre, la volonté d'Emmanuel Macron d'encourager le placement de l'épargne dans l'économie productive est une condition nécessaire, mais nous avons affaire à des mécanismes complexes.

Il faut maintenant mettre le nez dans le moteur, identifier les verrous et trouver des solutions pour les lever. Mais ce problème n'est pas que Français, il est européen.» ■



« J'ENCOURAGE TOUT LE MONDE À SE LANCER! »

Vincent Gire, fondateur de Wozaik et de Calldesk

Comment s'est passée la création de votre start-up Wozaik ?

« Nous étions dans les premiers locaux d'Agoranov à la Bastille, dans un bureau sans fenêtre, mais nous avons adoré, même si nous avons eu parfois envie d'abandonner. La société a connu deux premiers développements avant de se spécialiser dans l'optimisation d'achat publicitaire et que nous la revendions au groupe Pages Jaunes. »

Vous avez bien gagné votre vie ?

« J'ai travaillé au SMIC durant quatre ans, pendant que mes camarades de promo s'installaient dans la vie en achetant leur premier logement. Aujourd'hui encore, chez Calldesk, mon salaire reste modeste, mais je ne regrette rien. D'abord, je montre l'exemple aux autres membres de l'équipe et ensuite, ça rassure les investisseurs. Et puis, quand ça marchera vraiment bien, mon salaire évoluera... Créer une start-up, c'est dur au quotidien. C'est accepter de ne pas toujours bien dormir la nuit, c'est aussi se mettre une pression forte et finalement, être moins libre que quand on est salarié. Mais j'encourage néanmoins tout le monde à se lancer ! »

Pour profiter de la mode ?

« Oui c'est à la mode, mais il y a de

bonnes raisons à cela. La France a toujours été très forte en ingénierie et les succès nationaux comme Free, Ventes privées, Criteo... ont montré la voie. Ensuite, il y a beaucoup de business angels dans notre pays. La moitié des investisseurs de ma première société sont venus pour exonérer leur ISF. Les fonds professionnels ont également grandi en même temps que se créait l'écosystème start-up et ça facilite grandement les démarrages.

L'esprit start-up c'est aussi la volonté d'une équipe de mettre de l'énergie pour tirer dans le même sens.

Alors que la France est connue pour être pessimiste, nos salariés sont plus entrepreneurs que la moyenne et donc plus à même de nous aider à gérer et résoudre les problèmes que nous rencontrons. Et puis il y a eu aussi le mouvement des « pigeons »...

Vous étiez en phase avec leurs revendications ?

« Oui ! Être entrepreneur, c'est prendre des risques. Risque d'un faible salaire, risque de perdre des années de sa vie si on échoue. La contrepartie, c'est qu'on est payé en une seule fois le jour où on revend son entreprise... si on réussit ! La fiscalité liée à la

revente doit donc tenir compte de ces risques et ne pas pénaliser le succès. »

S'il fallait modifier quelque chose pour que votre travail soit facilité ?

« L'administratif reste une perte de temps importante. J'entends parler de simplification mais sans rien voir venir de très concret. Le recrutement aussi est fastidieux et chronophage. Et puis, nos concurrents américains bénéficient d'avantages fiscaux qui font que plus on est gros, moins on paye, alors que ça devrait être l'inverse. Les jeunes entreprises innovantes françaises ont des exonérations fiscales, c'est vrai, mais on pourrait aller plus loin dans la défense de nos start-up. » ■



« L'ENVIE DE FAIRE QUELQUE CHOSE DE POSITIF »

Lucas Gervais, cofondateur de Dazz



Depuis que vous avez créé Dazz en 2016, vous ne vous payez pas. De quoi vivez-vous ?

« En effet, les prestations que nous vendons en attendant de lancer notre

produit nous permettent juste de payer les charges de la société. Mais avec Julien et Teddy, nous avons la chance d'habiter encore chez nos parents et Alexi, qui a fait ses études en alternance, a mis de l'argent de côté. Ne pas avoir de revenus à 23 ans, c'est pour moi le plus difficile. Mais nous n'avons ni responsabilité familiale, ni crédit et nous pouvons sacrifier notre vie personnelle. Nos proches et amis ont également investi dans Dazz via le crowdfunding. Sans eux, l'aventure n'aurait pas été possible. »

Qu'est-ce qui est également difficile dans cette démarche d'entrepreneur ?

« Nous avons peu d'expérience sur le plan humain et nous devons apprendre à faire, ou à ne pas faire confiance. L'incubateur est important pour cela. Plus globalement, être incubé, c'est être accompagné, ne plus être seul face aux démarches fiscales, comptables, faire partie d'un réseau... Néanmoins, même si nous sommes accompagnés, nous sommes toujours seuls pour prendre les décisions ! »

Qu'est-ce qui vous a donné envie de créer une start-up ?

« L'envie de faire quelque chose de positif. C'est enthousiasmant ! J'ai eu la chance de faire une année d'études à l'étranger et c'est un plus sur le plan personnel. On sort de sa zone de confort, on fait sauter des freins... Quand on a galéré à l'autre bout du monde, on s'aperçoit que les petits problèmes qui nous prenaient la tête en France ne pèsent pas grand chose et que créer sa propre boîte, ce n'est pas si dur. »

Votre cofondateur, Alexi, a fait ses études en alternance. Ça a joué aussi ?

« C'est évident. Il a eu ce contact direct avec des chefs d'entreprise qui manque au collège et au lycée. Dans leur majorité les patrons bossent, prennent des initiatives, créent des emplois... il faut les côtoyer pour en prendre conscience, car ils ont une image médiatique qui ne colle pas à la réalité. » ■

AMPHITÉA SOUTIENT ENTREPRENDRE POUR APPRENDRE

Le développement des startups passe aussi par la promotion de l'entrepreneuriat, y compris chez les plus jeunes. C'est dans cet esprit que s'est créée la fédération Entreprendre Pour Apprendre (EPA). Forte de quinze associations régionales, elle accompagne les élèves de 8 à 25 ans (du CM1 au post-Bac) avec des professionnels de l'entreprise et du corps enseignant. AMPHITÉA soutient EPA via un partenariat exclusif et triennal qui s'est mis en place en 2016, porté sur le terrain par les référents régionaux désignés pour représenter l'association au sein de la Fondation d'entreprise AG2R LA MONDIALE.

Deux mois après le lancement de ce partenariat, plus d'une vingtaine de parrainages de mini-entreprises avaient déjà été réalisés. « Ces mini-entreprises ne sont pas des startups au sens propre », explique Yvan Stolarczuk, directeur d'AMPHITÉA, « mais ce sont forcément de bonnes graines plantées, qui donneront demain de nouvelles pousses pour les entreprises de la nouvelle génération ».

Les actions d'Entreprendre Pour Apprendre, qui concerne 27 000 jeunes chaque année, sont réparties en cinq programmes :

- Mini-entreprise EPA (des collégiens ou lycéens construisent une activité économique viable avec un entrepreneur),
- Start-up EPA (des étudiants développent un projet concret avec un entrepreneur),
- Votre commune EPA (des enfants de CM1, CM2 et 6^e construisent un projet collectif avec un entrepreneur local),
- Innov'EPA (des collégiens ou lycéens imaginent des solutions innovantes avec des collaborateurs d'entreprise)
- 100 000 entrepreneurs (un dirigeant d'entreprise transmet sa culture d'entreprendre par le biais d'une intervention devant des jeunes du collège au post bac).

Plus globalement, la participation active et financière d'AMPHITÉA au sein de la Fondation d'entreprise d'AG2R LA MONDIALE contribue à développer cet esprit d'entreprendre. ■

VIASANTÉ, LA MUTUELLE D'AG2R LA MONDIALE INNOVE DANS L'IOT

L'Internet des objets (en anglais *internet of things* ou IOT) est considéré comme la 3^{ème} révolution de l'Internet, baptisée Web 3.0 et fait suite à l'ère du Web social. La santé est l'un des domaines qui est le plus prisé dans le secteur des objets connectés avec des dispositifs qui sont à l'écoute de notre corps et de ses signes vitaux : une paire de lunettes qui détecte votre tension oculaire, une montre qui mesure votre tension artérielle, des capteurs qui détectent la chute d'une personne âgée à son domicile. VIASANTÉ, la mutuelle d'AG2R LA MONDIALE a fait le choix d'aller à la recherche de services différenciants. Pour cela, elle s'est dotée d'un nouveau métier via la fonction «innovation» et est partenaire depuis septembre 2015 de l'IOT Valley. Cette communauté d'entreprises, située à Labège près de Toulouse, veut devenir un acteur majeur de l'écosystème IOT français en accueillant des start-

up, mais aussi en servant de lien entre les besoins des entreprises existantes et les «jeunes pousses» qui peuvent y répondre. «Je passe deux jours par semaine à l'IOT Valley», explique Laura Berthaud, chef d'études innovation chez VIASANTÉ. «Etre immergée au sein de cet écosystème et travailler en étroite collaboration avec des start-up nous permet de mieux appréhender les enjeux de demain, de développer

des services innovants et d'imaginer de nouveaux modèles économiques, pouvant être des relais de croissance pour VIASANTÉ et plus globalement le groupe AG2R LA MONDIALE.» Des nouveaux services vont ainsi être prochainement proposés

«nouvelle génération» Senioradom (Voir AMPHITÉA Magazine N° 103) sera également lancée par VIASANTÉ. Des capteurs sans fil pourront être installés au domicile de la personne à protéger (détecteur de présence au lit, détecteur de mouvements,



« AG2R LA MONDIALE travaille en étroite collaboration avec des start-up pour développer des objets connectés liés à la santé »

aux adhérents VIASANTÉ et du groupe. Citons par exemple «Roulons Vélo». Les bénéfices de l'activité physique sur la santé étant nombreux, l'idée est d'offrir la possibilité aux adhérents de «passer à l'action» en leur donnant accès à la pratique du vélo avec des conditions financières intéressantes sur un matériel haut de gamme et connecté pour une meilleure sécurité notamment. Début 2018, l'offre de téléassistance

détecteur d'inondation dans la salle de bains...). Ces capteurs récolteront des données sur les habitudes de vie de la personne à protéger. Les données seront analysées sous forme d'algorithmes intelligents. En cas d'anomalie, une alerte sera envoyée aux aidants. VIASANTÉ a l'ambition de proposer des solutions clés en main permettant à ses adhérents de devenir eux-mêmes acteurs de leur santé. ■

L'ASSURANCE-VIE CONCERNÉE PAR LA NOUVELLE FLAT TAX

Dans le dernier numéro d'AMPHITÉA Magazine, nous évoquions le souhait d'Emmanuel Macron de profiter de la loi de finances 2018, pour réorienter l'épargne des Français vers les investissements productifs. Depuis, et même si le texte n'a pas encore été voté dans sa globalité, au moment où nous écrivons ces lignes (*), plusieurs mesures sont mieux connues, dont la « flat tax ». Rendez-vous dans notre prochain numéro pour plus de détail sur cette loi de finances 2018.

La flat tax s'applique à l'assurance-vie

La flat tax, aussi appelée prélèvement forfaitaire unique (PFU), est une taxation unique à 30 % des revenus du capital. Désormais, les intérêts, les dividendes et les plus-values sont imposés au taux unique. Une mauvaise nouvelle pour les contrats d'assurance vie actuellement soumis, au choix, au barème de l'impôt sur le revenu ou à un prélèvement libératoire de 7,5% au-delà de 8 ans. Mais face à la bronca des assureurs, le gouvernement a annoncé que le PFU ne s'appliquera qu'aux versements effectués à partir du 27 septembre 2017. Autre mesure d'apaisement, pour les contrats de plus de huit ans, seuls sont concernés les contribuables possédant un ou plusieurs contrats, dont l'encours global est supérieur à 150 000 euros pour

un épargnant et à 300 000 euros pour un couple (150 000 euros pour chacun des deux conjoints). Pour les contrats de moins de huit ans, tous les versements effectués à partir du 27 septembre 2017 seront soumis au PFU à 30%, quel que soit l'encours détenu.

La hausse de la fiscalité devrait donc être réduite pour les épargnants concernés, d'autant que les abattements annuels liés aux contrats d'assurance-vie de plus de 8 ans devraient bien être maintenus (4 600 euros pour un épargnant, 9 200 euros pour un couple), ainsi que le régime de succession. Les versements effectués avant le 27 septembre continueront donc à se voir appliquer un prélèvement forfaitaire libératoire dégressif en fonction de la durée de détention : 35 % si le retrait est effectué avant 4 ans, 15 % entre 4 et 8 ans, 7,5 % au-delà de 8 ans (dans les trois cas, s'ajoutent les prélèvements sociaux qui passeront à 17,2 % au 1^{er} janvier du fait de la hausse de la CSG).

Et les autres produits d'épargne ?

La flat tax ne concerne pas l'épargne populaire, c'est-à-dire le livret A, le livret jeune, l'épargne salariale ou encore le livret de développement

durable qui en seront exonérés. Concernant les PEL, seuls ceux ouverts à partir du 1^{er} janvier 2018 seront soumis au PFU de 30%. Les PEL antérieurs à cette date resteront exonérés d'impôt sur le revenu jusqu'à 12 ans de détention.



Au-delà, les intérêts générés seront soumis à la flat tax.

Les PEA (plans d'épargne en actions), les PEE (plans d'épargne entreprise) et les Perco (plans d'épargne pour la retraite collectifs) devraient bénéficier des mêmes avantages fiscaux que les PEL : exonération d'impôt sur le revenu en dessous de 12 ans.

La flat tax et les dividendes

Le PFU devrait alléger la fiscalité sur les dividendes, quel que soit le taux applicable à la tranche marginale d'imposition de l'épargnant. ■

(*) Ce numéro a été finalisé le 12 novembre. Des interrogations subsistent qui ne seront levées que lorsque la loi de finances aura été définitivement adoptée. Un exemple : la flat tax sera-t-elle calculée sur les montants nets perçus ou sur les montants bruts avant frais de gestion ?