



Gestion de cabinet | Partenaire

# Une plate-forme associative au service des CGP et des épargnants

*Créée il y a dix-huit ans, l'Unep se positionne comme une plate-forme associative, indépendante et proche de ses partenaires. Son expertise historique sur les supports immobiliers reste un savoir-faire sur lequel elle compte encore capitaliser cette année.*

L'histoire de l'Unep (Union nationale d'épargne et de prévoyance) est intimement liée à son président, Christian Cacciuttolo. En effet, ce dernier a été, il y a trente ans, le cofondateur avec Christian Flamarion de la société de gestion immobilière Sofidy. Patrick Le Maire, directeur du développement de l'Unep depuis six ans, explique : « Ils avaient eu l'audace, dans les années quatre-vingt-dix, lors de la crise de la pierre-papier sur le marché de bureaux, de lancer Immorente, une SCPI investie sur l'immobilier de commerce qui a atteint aujourd'hui presque 3 milliards d'euros d'encours ».

Afin de préserver la pérennité de la société, Sofidy a été récemment reprise par Tikehau, société de gestion dirigée par Antoine Flamarion, fils de Christian.

La SCPI est alors plébiscitée par les cabinets de conseils en gestion de patrimoine et notamment via des contrats d'assurance-vie. « Pour mieux défendre l'intérêt des CGP et de leurs clients, l'Unep est alors créée en 2000 : elle permet de promouvoir la commercialisation des produits Sofidy auprès d'assureurs-vie travaillant avec des CGP, tout en la maîtrisant ». La forme associative choisie sécurise les encours en permettant leurs transferts vers un autre assureur en cas de besoin.

## ■ Présence en région

Douze années plus tard, en 2012, l'arrivée majoritaire d'Alptis au capital, l'un des plus importants courtiers-grossistes en prévoyance et santé, permet à l'Unep de

“

**Nous gagnons des parts de marché, plus particulièrement en région. Nous proposons à nos partenaires un accompagnement de qualité et réactif, via de nombreuses animations, la possibilité de les accompagner en rendez-vous client et des formations régulières.**

”



PATRICK LE MAIRE, directeur du développement de l'Unep.

changer d'envergure. Alptis qui s'est développée sur la clientèle de TNS (environ 250 000 clients) souhaitait alors répondre aux problématiques patrimoniales et de retraite de ses clients. « Etre détenu par une association d'assurés apporte un côté sécurisant et pérenne à notre activité, sans faire la course au profit à tout va », indique Patrick Le Maire.

L'Unep change alors de dimension : la structure passe de six à dix-huit collaborateurs, dont six responsables des partenariats chargés d'une région chacun. Trois d'entre eux sont diplômés en gestion de patrimoine (DU de l'Aurep) et tous suivent régulièrement les formations de Fidroit. « Cette proximité de nos commerciaux en région est une force, alors que d'autres plates-formes ont, à l'inverse, centralisé leurs équipes commerciales, assure Patrick Le Maire. De ce fait, nous gagnons des parts de marché, plus particulièrement en région. Nous proposons à nos partenaires un accompagnement de qualité et réactif, via de nombreuses animations, la possibilité de les accompagner en rendez-vous client et des formations régulières. Enfin,





notre indépendance vis-à-vis des assureurs est également un atout, alors que le nombre d'acteurs indépendants tend à se réduire sur notre marché. »

## ■ Une diversification lente vers la prévoyance

S'agissant des liens à tisser entre l'univers du courtage et celui des CGPI, Patrick Le Maire reconnaît qu'il ne s'agit pas, pour l'heure, d'une réussite totale : « La passerelle entre le monde des CGP et celui du courtage traditionnel est une belle idée, mais le cheminement est assez difficile. Des synergies ont été mises en place, mais pas à la hauteur de nos espérances. Le monde du courtage est différent : il repose sur une approche produit, moins globale. Et la réglementation complexifie le rapprochement entre ces deux mondes. Chez les CGP, le transfert vers la prévoyance se fait plus facilement, mais ils se rendent compte que c'est un métier à part entière. La tendance que nous avons observée chez les cabinets structurés qui ont choisi de développer ce pan d'activité est la création d'une cellule avec une personne totalement dédiée. Il s'agit d'un axe de développement en cours qui se fait progressivement ».

## ■ Une gamme complète de contrats

A ses partenaires, l'Unep propose une gamme large de produits : assurance-vie, contrats de capitalisation, Perp, contrat Madelin, un contrat 100 % Trackers, un contrat dédié aux majeurs protégés ; et tout avec les assureurs-vie suivants : Oradéa Vie, Suravenir, SwissLife et Vitis Life.

Son contrat multisupport phare se nomme Unep Multisélection Plus. Accessible à partir de 1 200 euros et assuré par Oradéa, ce contrat associatif propose une large gamme de supports immobiliers, avec douze SCPI disponibles jusqu'à 75 % du montant de la souscription et jusqu'à 100 % en immobilier non coté via deux SCI. Outre ces SCI et SCPI, le contrat donne également accès à une dizaine d'OPCVM immobiliers.

La gestion financière du contrat en ETF, Unep Sélection Tracker, vient d'être réaménagée. Auparavant, trois mandats de gestion pilotée étaient gérés par Lyxor : l'un investi au niveau mondial, un deuxième uniquement sur l'Europe et un troisième partagé entre les deux zones d'investissement. Désormais, ce contrat également assuré par Oradéa Vie conserve le mandat Europe (avec un budget de volatilité limité à 12 %) et deux autres gestions sont proposées : l'une conseillée par Quantalys (Unep Flexible Dynamique) et l'autre avec Cross Investing (Unep Dynamique Réactif), avec 18 % de budget de volatilité chacun. « Ce contrat n'a pas rencontré son public lors de son lancement, regrette Patrick Le Maire. Mais nous restons convaincus que les ETF constituent l'avenir car rares sont les gérants battant leurs indices sur le long terme... »



Créée en 2000, l'Unep compte aujourd'hui dix-huit collaborateurs.

En 2012, l'arrivée majoritaire d'Alptis au capital, l'un des plus importants courtiers-grossistes en prévoyance et santé, permet à l'Unep de changer d'envergure.

Après une année 2018 très difficile pour la gestion active, les CGP, notamment les plus jeunes générations, vont de plus en plus s'orienter vers des solutions en ETF. »

L'an prochain, de nouveaux mandats devraient être proposés pour ce contrat également accessible à partir de 1 200 euros (10 000 euros pour la gestion pilotée).

La société compte également capitaliser l'an prochain sur le renforcement de son contrat de droit luxembourgeois lancé avec Vitis Life il y a deux ans. Son offre immobilière a été renforcée en octobre dernier avec la création d'un fonds (un FIC, fonds interne collectif) diversifié sur l'immobilier géré par Sofidy, et plus précisément par Laurent Saint-Aubin, le gérant du fonds de foncières cotées Sofidy Sélection 1. Une deuxième offre orientée « rendement » devrait prochainement être lancée sous la forme d'un FIC également.

L'offre dédiée aux majeurs protégés a été pensée à la demande du « milieu » avec le contrat Unep Multisélection Plus Protection Majeur créé avec Oradéa Vie. Elle s'accompagne d'une offre de gestion permettant de proposer d'autres supports que des fonds en euro, notamment l'accès à l'ensemble de l'offre immobilière d'Unep Multisélection Plus, mais aussi d'un ensemble de garanties mises en place avec La Mondiale Assistance pour le mandataire judiciaire (conseil social), le majeur protégé (assistance à l'aménagement du domicile, portage de repas, taxi rendez-vous médical, livraison de courses... après l'hospitalisation ou l'immobilisation) et l'aidant (formation, aide à domicile, portage de repas, téléassistance...).

En outre, l'Unep propose le contrat Unep Avenir Retraite assuré par Suravenir et accessible à partir de 50 euros ; le contrat luxembourgeois Unep Sélection Luxembourg 2 (Vitis Life), le contrat de capitalisation Unep Capitalisation (Oradéa Vie), le Perp Unep Objectif Perp (Suravenir), le contrat Madelin Unep Impératif Retraite Madelin (Swiss Life).





Une offre pour la gestion de trésorerie des personnes morales est également proposée avec le lancement d'un contrat conçu par Suravenir.

## ■ Une offre d'UC diversifiée, mais toujours orientée vers l'immobilier

L'Unep s'appuie sur son savoir-faire historique, l'immobilier collectif, avec en moyenne une trentaine d'unités de compte immobilières proposées au sein des contrats. « Il s'agit à la fois d'une force, mais aussi d'une faiblesse car résumer notre offre d'UC aux seules SCPI est réducteur : nous faisons un gros travail sur notre offre d'UC traditionnelles », note Patrick Le Maire. En effet, de nouveaux fonds sont régulièrement (et gratuitement) référencés après un filtrage via Quantalys (plus de quatre cents UC dans chaque contrat). L'offre de produits structurés, notamment avec des solutions dédiées à la plate-forme, a également été développée récemment. Fin 2018, un produit a été conçu avec Adequity, Unep Target 9. Avec comme sous-jacent l'action de la foncière Unibail, ce produit proposait un rendement de 9 % par année écoulée avec un remboursement automatique si le cours du titre était égal ou supérieur à son niveau initial. A l'échéance du produit (dix ans), si le titre réalise une performance supérieure ou égale à - 30 %, l'investisseur reçoit son capital et dix coupons de 9 %. Si la baisse était comprise entre - 30 et - 40 %, le capital est protégé ; au-delà de - 40 %, l'investisseur subit une perte en capital équivalente à celle du cours de l'action. Néanmoins, l'Unep continue de capitaliser sur son savoir-faire immobilier. Outre les SCPI, elle a élargi sa gamme de produits aux SCI et fonds immobiliers, et plus récemment aux OPCV. « L'OPCV attire notamment les déçus des performances des fonds en euros », observe Patrick Le Maire. L'offre de solutions est large avec différents promoteurs comme Primonial, Amundi, SwissLife REIM et toujours Sofidy ; et l'offre va être encore enrichie en 2019.

## ■ 100 millions d'euros de collecte annuelle

En outre, l'Unep propose des services à ses partenaires, tels que des lettres patrimoniales aux couleurs des cabinets, l'accès aux outils de Quantalys (gratuitement dès lors qu'ils réalisent au moins 300 000 euros de production) et un questionnaire de profil de risque client, des réunions d'information et de formation. Côté digitalisation, la plate-forme est en retrait par rapport à ses concurrents. Elle devrait mettre en place la signature électronique au cours du premier trimestre de cette année et les arbitrages en lignes au début du deuxième trimestre 2019.

## L'organisation de l'Unep en France



**Christian Cacciuto**  
Président de l'UNEP



**Patrick Le Maire**  
Directeur du Développement



**Doris Marinet**  
Responsable Partenaires Nord/Est/IDF/Corse



**Pauline Lefel**  
Responsable Partenaires IDF



**Guillaume Le Bellego**  
Responsable Partenaires Grand Ouest



**Audrey Panzeri**  
Responsable Partenaires Rhône-Alpes



**Athéna Andrieu**  
Responsable Partenaires Sud Ouest



**Sophie Capon**  
Responsable Partenaires PACA-Sud-Est

Avec une hausse de 10 à 15 % chaque année, l'an passé l'Unep a collecté 100 M€ en assurance-vie pour un encours d'environ 800 M€ et 350 M€ en immobilier via les SCPI en direct.

Avec une hausse de 10 à 15 % chaque année, l'an passé la société a collecté 100 millions d'euros en assurance-vie pour un encours d'environ 800 millions d'euros et 350 millions d'euros en immobilier via les SCPI en direct ; le tout avec plus de six cents cabinets partenaires actifs. « Nous comptons développer une offre de financement avec une offre packagée cette année. Sur nos contrats, les primes moyennes augmentent pour atteindre 120 000 euros, le tout

avec un fort taux d'unités de comptes, entre 75 et 80 % avec, à l'intérieur de cette poche, 65 % d'immobilier en moyenne. Plus que jamais, l'Unep s'inscrit dans le paysage de la de la qualité des produits et service financiers au profit des véritables indépendants », conclut Patrick Le Maire. ●

### Chiffres clés

Date de création : 2000  
Nombre de collaborateurs : 18  
Encours en contrats vie : 800 millions d'euros  
Collecte 2018 : 350 millions d'euros en SCPI et 100 millions d'euros en contrats vie  
Taux d'UC : + 75 %  
Prime moyenne à la souscription : 120 000 euros  
Nombre de partenaires CGPI : plus de 700  
Nombre de clients/adhérents : + 7 000

Benoît Descamps