



CD/SJ - 28/02/2013

Concertation sur la perspective d'un accord de libre-échange complet et approfondi entre l'Union européenne et les États-Unis

Réponse de l'AFG

Questions :

Nicole BRICQ, ministre du commerce extérieur, lance une consultation publique pour que tous les acteurs français concernés puissent faire part de leur opinion. Cette consultation, suivie d'une réunion d'échanges et de restitution, donnera lieu à l'adoption des grandes lignes directrices qui guideront la position française.

1. Qui êtes-vous ?

- Votre nom : **Pierre Bollon**
- Votre fonction : **Délégué Général**
- Le nom de l'organisation que vous représentez : **AFG – Association Française de la Gestion financière**

2. Qui représentez-vous ?

- Une PME ;
- Une grande entreprise ;
- **Une organisation professionnelle ; L'Association Française de la Gestion financière (AFG) représente les professionnels français de la gestion d'actifs. Ces derniers gèrent plus de 2 600 milliards d'euros d'actifs (4ème rang mondial) dont près de 1 400 milliards d'euros sous forme d'OPCVM (OPCVM : SICAV, FCP (fonds communs de placement), FCPE (fonds communs de placement d'entreprise) - 1er rang européen) et le solde sous forme de gestion individualisée sous mandat.**
- Une organisation non gouvernementale ;
- Autre.

3. Avez-vous des relations économiques avec les États-Unis ?

- **Oui ; Les sociétés de gestion que représente l'AFG ont des relations économiques avec les Etats-Unis.**
- Non ;
- Si oui, lesquelles ?

Parmi les plus de 400 sociétés de gestion financière que représente l'AFG, une part significative ont des relations économiques avec les Etats-Unis, sous 3 formes principales :

- Elles ont des clients américains qui investissent dans les fonds qu'elles gèrent ;
- Elles travaillent avec des sociétés de gestion américaines à travers des délégations (qu'elles donnent ou qu'elles reçoivent) ;
- Les fonds qu'elles gèrent investissent dans des actifs américains.

Les sociétés de gestion américaines sont les principales concurrentes des sociétés de gestion françaises au niveau européen, principalement via leurs filiales européennes, et international. A titre d'exemple, dans les 20 premières sociétés de gestion au plan mondial, 10 sont américaines, 4 françaises, 2 allemandes, 2 britanniques, 1 néerlandaise et 1 suisse.

La forte présence d'acteurs américains, via des filiales, dans un nombre significatif de grands Etats membres continentaux peut donc influencer sur les positions de ces derniers.

4. A l'heure actuelle, rencontrez-vous des difficultés dans les relations commerciales avec les États-Unis, qu'elles soient tarifaires ou non tarifaires ?

- Non ;
- Oui, à cause des droits de douane ;
- Oui, avec les normes techniques ;
- Oui, avec les autorisations de mise sur le marché,
- Oui, du fait du manque de reconnaissance mutuelle des standards ?
- Oui, à cause d'un embargo commerciale ;
- Oui, à cause de procédures d'agrément problématiques ;
- Oui, pour d'autres raisons : **Réglementation**
- **Les évolutions réglementaires de part et d'autre de l'Atlantique vont dans des sens largement divergents :**
 - o **En Europe, les directives sectorielles concernant directement la gestion d'actifs et les plus récemment adoptées (i.e. directive AIFM pour Alternative Investment Funds Managers, en 2009) ouvrent pour la première fois, contre l'avis de l'AFG, la possibilité d'un passeport intra-européen pour les sociétés de gestion et les fonds non-européens à l'égard des investisseurs européens professionnels. Les premiers bénéficiaires potentiels seraient sans doute les acteurs américains, mais aussi chinois, brésiliens et tous à qui la croissance conjuguée de leur économie et de leur**

épargne domestique a permis et permet de construire une industrie locale de la gestion d'actifs qui va vouloir rapidement attaquer le bassin d'épargne européenne, et donc challenger violemment les gestionnaires basés en Europe sur le marché européen : pour résumer, l'Europe va être de plus en plus facile à attaquer, au détriment des sociétés de gestion européennes

- Aux Etats-Unis, le Dodd Frank Act a en revanche durci les conditions de prestation de services par les sociétés de gestion étrangères sur le sol américain auprès des investisseurs américains : depuis le Dodd Frank Act promulgué en 2010, les seuils de clients américains à partir desquels les sociétés de gestion non-américaines doivent se faire enregistrer ou faire du reporting auprès de la SEC ont été considérablement abaissés. Ces nouvelles obligations ont contraint les sociétés de gestion françaises à élaborer des mentions/disclaimers visant à évincer ou éviter l'entrée de clients américains dans leurs fonds.

5. Si oui, comment la situation pourrait-elle être améliorée?

La situation pourrait être améliorée au moins de deux façons :

- Un critère de stricte réciprocité d'accès au marché ; et/ou
- De la même façon que les règles américaines s'appliquent aux acteurs non américains qui souhaitent entrer aux Etats-Unis, les règles européennes devraient être appliquées aux acteurs non européens (incluant les acteurs américains) qui souhaitent accéder au marché européen.

6. Etes-vous favorable au lancement de négociations commerciales en vue de conclure un accord de libre-échange entre l'Union européenne et les États-Unis ?

- Oui ; Mais, selon nous, le marché européen est ouvert aux acteurs/fonds non européens incluant les acteurs/fonds américains, alors que la réciprocité n'est pas vraie. Les impacts extra territoriaux de la réglementation américaine, qui ne facilite pas l'accès au marché américain, ont été renforcés. Des négociations sont donc souhaitables mais doivent être préparées avec le plus grand soin et ne pas se fixer pour objectif d'aboutir à tout prix, ce qui pourrait jouer à notre désavantage.
- Non.

7. Quelles seraient pour vous les opportunités ou les menaces apportées par un tel accord ?

Un tel accord serait une opportunité d'établir un terme des échanges plus équilibré et d'alléger les barrières réglementaires américaines.

8. Si les négociations d'un accord de libre-échange devaient être lancées, quels sujets devraient selon vous être traités prioritairement et quelles devraient être les priorités de négociation de l'Union européenne ? A l'inverse, quels domaines ne devraient pas être abordés ?

A partir de 2015, en principe, les acteurs non européens pourront commercialiser leurs fonds alternatifs aux clients professionnels européens et gérer directement des fonds européens depuis les Etats-Unis. Nous souhaiterions dans les mêmes termes que les sociétés de gestion européennes

puissent commercialiser leurs fonds aux clients professionnels américains et gérer directement des fonds américains depuis l'Europe.

Nous ne souhaitons pas que les acteurs américains puissent commercialiser leurs fonds aux investisseurs particuliers (*retail*).

9. Selon vous, quel impact pourrait avoir un tel accord vis-à-vis des pays tiers ? A cet égard, quels objectifs vis-à-vis des pays tiers pourrait poursuivre un éventuel accord ?

Un tel accord faciliterait la prestation de services / commercialisation de produits/services de gestion aux Etats-Unis par les acteurs européens par rapport aux acteurs des pays tiers.

10. Avez-vous répondu aux consultations menées par la Commission européenne ?

- Oui ;

- Non, pas sur ce sujet du moins au cours de ces dernières années.

11. Le cas échéant, autres commentaires.