

[GESTION FINANCIÈRE]

# Solvabilité 2 va rebattre les cartes chez les mutuelles du Livre II

SOLVA 2

■ Parmi les activités qui vont évoluer dans le cadre de la réforme, la gestion d'actifs est un enjeu majeur. A fortiori pour les acteurs peu au fait de ses subtilités. Une étude d'Egamo met en lumière les évolutions pour les mutuelles relevant du livre II du code de la mutualité.

Afin de sonder les besoins des mutuelles du livre II du code de la mutualité en matière de gestion d'actifs, Egamo, la société de gestion pour compte de tiers de la MGEN, a diligenté une étude réalisée auprès de 31 mutuelles (représentant 42 Md€ de placements). « Pour cette clientèle, la mise en œuvre prochaine de la réforme Solvabilité 2 est un événement majeur. Celle-ci appelle à une réorganisation profonde de la manière dont ces institutions sont organisées et gérées », explique-t-on à Egamo.

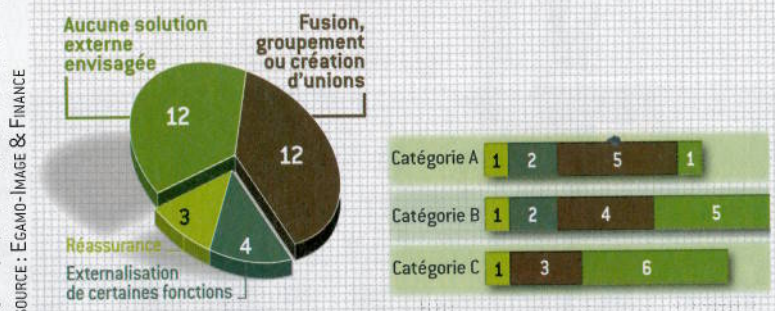
Au-delà de la gestion financière proprement dite, l'étude a aussi analysé l'état d'avancement des mutuelles dans leur préparation au niveau de leur organisation et du contrôle interne. « Solvabilité 2 n'est pas une spécialité d'Egamo. Mais comme cette réforme va avoir un impact très important sur la gestion financière, notre rôle est aussi d'accompagner, en amont et en aval, les mutuelles de notre famille, de les aider à comprendre que le reporting n'est pas seulement comptable, que les enjeux à relever sont bien plus vastes », explique Nicolas Demont, directeur général d'Egamo.

## Un intérêt croissant

Preuve que celles-ci ont déjà pris toute la mesure de la réforme, 25 d'entre elles – sur les 31 sondées – ont participé au QIS5 (dont 7 avec l'aide de consultants), alors qu'elles n'étaient que 14 à avoir participé au QIS4, fin 2009. Sachant que les plus petites

## UN BESOIN D'ACCOMPAGNEMENT

Solutions que les mutuelles envisagent ou mettent en place pour faire face à la directive, sur le total du panel (à gauche), et par catégorie de mutuelles (à droite)



n'ont pas la capacité de participer au test d'impact, ou le font dans le cadre d'un groupement.

Les réponses à l'étude Egamo-Image & Finance montrent que les mutuelles de taille intermédiaire expriment le besoin d'être accompagnées dans la production de leurs reportings et leur communication financière, et envisagent le plus une mutation dans les fonctions du responsable financier. « Le rôle des directeurs financiers évolue grandement. De manière générale, les petites et moyennes mutuelles ne pourront plus faire de gestion en direct, et devront faire appel à des prestataires. La définition de l'allocation stratégique d'actifs restera la prérogative des directeurs financiers, qui passeront ensuite une délégation de gestion et devront veiller à la bonne application du mandat. Pour les mutuelles de grande taille, nous ne pensons pas qu'il y aura de difficultés majeures », observe Nicolas Demont.

Les catégories de mutuelles tiennent compte du niveau d'encours géré et du degré de sophistication de la gestion financière (mode de gestion, composition du reporting, existence ou non d'une allocation stratégique validée par le conseil). En pratique, la catégorie A regroupe davantage les petites, mutuelles, la B les moyennes, la C les plus grandes.

En tout cas, près de la moitié des acteurs interrogés confirment le mouvement annoncé de concentration et de création de groupements, sous l'effet de Solvabilité 2, quand seulement 12 mutuelles (pour moitié des grandes) sur les 31 estiment qu'elles ont les moyens en interne pour faire face aux coûts liés à la mise en application de la directive. À noter que l'externalisation de certaines fonctions ou la réassurance ne sont pas les solutions les plus privilégiées par les mutuelles.

## La transparence en avant

Quant aux attentes des mutuelles vis-à-vis des sociétés de gestion dans le contexte de Solvabilité 2, c'est avant tout la transparence qui est plébiscitée, suivie par l'écoute et la disponibilité et d'une offre complète de services. Surprise pour Nicolas Demont, une démarche PRI (principes d'investissement responsable) semble convaincre peu d'acteurs. « Chez Egamo, c'est un sujet auquel nous croyons beaucoup, et qui va bien au-delà d'une gamme de produits ISR. Nous pensons que les sondés citeraient ce critère davantage ».

■ CATHERINE DUFRÈNE

## II LE RÔLE DES DIRECTEURS FINANCIERS ÉVOLUE GRANDEMENT. II

Nicolas Demont, directeur général d'Egamo