INVESTISSEMENT CONSEILS

PAYS :France
PAGE(S) :14-16;18-19
SURFACE :379 %
PERIODICITE :Mensuel

DIFFUSION :(14000)
JOURNALISTE :Frédéric Giquel

► 1 avril 2022 - N°850

Transferts d'assurance-vie : des obstacles à lever

Entre ignorance des épargnants et blocage des compagnies, la portabilité des contrats d'assurance-vie permise par la loi Pacte progresse lentement. Un regret pour les professionnels du patrimoine qui militent pour une transférabilité élargie. Explications et solutions.

La montagne a accouché d'une souris. Pour la plupart des professionnels du patrimoine, le transfert des contrats d'assurance-vie permis par la loi Pacte depuis plus de deux ans n'est pas vraiment suivi dans les faits. *A minima*, semble-t-il. Commençons par un point statistique. Selon les données de France Assureurs (ex-Fédération française de l'assurance), 423 000 transferts de contrats ont été effectués en 2021, pour un montant de 15,2 milliards d'euros. A comparer aux 236 000 contrats transférés en 2020 pour 6,8 milliards d'euros.

Les chiffres pointent donc à la hausse, mais il faut les relativiser sur trois points. Un, ils incluent les transferts dits Fourgous, qui pesaient pour un tiers du total en 2020. Deux, sur un marché de l'assurance-vie approchant 1 900 milliards d'encours, comptant plus de 46 millions de contrats aux mains des ménages, tout reste à faire.

Ce que notait en octobre 2021 le rapport d'information sur la protection des épargnants des sénateurs Jean-François Husson et Albéric de Montgolfier : *« les montants transférés restent marginaux, pesant moins de 1 % des encours »*.

Une mesure méconnue

Troisième point, les transferts Pacte réalisés jusqu'ici seraient pour l'essentiel le fait de quelques compagnies, notamment des bancassureurs, à l'instar de la Banque postale proactive envers sa clientèle sur ce terrain. En revanche, nombre d'assureurs nous ont indiqué effectuer très peu de transferts, voire aucun, *« faute de demandes des épargnants »*. C'est là un fort paradoxe, alors que le dispositif « transfert » est censé leur être favorable. Il faut en effet relire les motifs ayant mené au vote du texte en 2019. *« Actuellement, un épargnant qui souhaiterait dynamiser son assurance-vie en changeant d'assureur se heurte à la fiscalité de l'assurance-vie, qui constitue un frein à cette mobilité*... lit-on dans l'exposé du texte voté. *Il en résulte une grande captivité des assurés à l'égard de leur assureur initial et une très grande concentration de l'encours de l'assurance-vie : 80 % de cet encours est déposé auprès de dix sociétés et une part importante de cet encours est investie en euros. Afin d'améliorer la contribution de l'assurance-vie au financement de l'économie, il est aujourd'hui nécessaire d'aller plus loin*

Tous droits de reproduction réservés

INVESTISSEMENT CONSEILS
LE MAGAZINE DES CONSEILS EN INVESTISSEMENT

PAYS :France
PAGE(S) :14-16;18-19
SURFACE :379 %
PERIODICITE :Mensuel

DIFFUSION :(14000)
JOURNALISTE :Frédéric Giquel

► 1 avril 2022 - N°850

en permettant aux assurés de transférer tout ou partie de leurs contrats – sans perdre leur situation fiscale actuelle – vers de nouveaux acteurs, notamment les jeunes entreprises de la FinTech, qui permettront d'orienter cette épargne vers le financement des entreprises. » Faire du neuf avec du vieux au profit des épargnants, tel est donc le principe du transfert d'assurance-vie versus loi Pacte.

Jean-François Husson, sénateur, coauteur du rapport d'information sur la protection des épargnants.

Albéric de Montgolfier, sénateur, coauteur du rapport d'information sur la protection des épargnants.

Vincent Cudkowicz, cofondateur et directeur général de bienprévoir.fr et de Primaliance.

Du Fourgous amélioré

Résumons. Depuis mars 2019, il est donc possible pour un assuré de passer d'un contrat d'assurance-vie à un autre sans incidence fiscale. Précisément, en conservant l'antériorité fiscale du contrat quitté. Seule condition posée par le législateur, que cette opération soit réalisée au sein d'une même compagnie d'assurances-vie. « *Rien de neuf sous le soleil* », confient la plupart des professionnels.

Et pour cause, depuis 2005, un autre dispositif de transfert intra-compagnie, dit Fourgous (du nom du député ayant porté le texte) est en place. Que dit-il ? Qu'il est possible de transformer un contrat monosupport en euros en un multisupport de la même compagnie d'assurances, tout en conservant l'antériorité fiscale du contrat quitté. A charge, au passage, de placer *a minima* 20 % sur des unités de compte (UC), un seuil fixé par la profession et non par le législateur. En quinze ans, un peu plus de trois millions de contrats pour près de 110 milliards d'euros auront ainsi migré au sein des portefeuilles des compagnies, avec en moyenne 30 % réinvestis sur des UC sur la période 2015-2020 (selon France Assureurs). Même si la loi Pacte a élargi le champ des possibles, certains assureurs continuent en réalité d'user du dispositif Fourgous qui pèserait pour un tiers des transferts totaux réalisés. Et de rappeler que le potentiel des transferts Fourgous est encore important, puisqu'on comptait encore, fin 2020, autour de 9,5 millions de contrats monosupports en euros sur le marché.

Transfert Pacte : le cadre général

De Fourgous à Pacte, peu de changement donc. Sinon que Pacte a élargi le dispositif à tout type de contrat, sans fixer de seuil d'UC. Mais point clé, l'opération de transfert doit toujours se dérouler auprès de la même « entreprise d'assurance », *dixit* le texte de loi. Impossible dès lors de transférer un contrat d'Axa chez Generali, ou vice-versa.

Certains écueils sont toutefois apparus au fil des mois sur le marché. Quid des filiales d'un groupe d'assurances par exemple ? Prenons le Crédit agricole assurances, fort de deux filiales assurances-vie, Predica (gérant les contrats de la banque) et Spirica (gérant ceux du Net et des conseillers patrimoniaux). Ces entreprises étant juridiquement distinctes, il est impossible a priori de passer de l'une à l'autre. Pour autant, est-ce bien l'esprit de la loi que d'être aussi pointilleux ?

Autre problème, l'identité du distributeur. Certains assureurs ont de multiples réseaux de distribution. Exemple : la compagnie Suravenir gère des contrats distribués dans les agences du Crédit mutuel Arkéa, mais aussi par des courtiers en ligne et des CGP via sa filière commerciale Vie Plus. Il n'y a, cette fois, qu'une seule entité juridique, Suravenir qui, sur le papier, devrait rendre possible la migration de l'épargne de l'un à l'autre des circuits de distribution. En pratique, les oppositions sont de rigueur. Du reste, les assureurs répondent que « *le transfert prévu par la loi Pacte concerne le changement de contrat et non le changement de distributeur* ». Résultat, tout détenteur d'un contrat ouvert au Crédit mutuel Arkéa pourra lire dans son relevé le contrat vers lequel un transfert est autorisé. Exemple, le détenteur d'un ancien contrat Previ-Options peut migrer sur l'offre Navig'Options, rien d'autre !

Il faut maintenant revenir sur le second point clé de la loi : la neutralité fiscale du transfert. Ce qui signifie, d'une part, qu'aucun impôt n'est dû lors de l'opération, d'autre part que l'antériorité fiscale du contrat quitté est conservée. Cette information est évidemment décisive pour inciter les épargnants à changer d'assurance-vie. →

Alerte : transfert (quasi)impossible !

Certaines demandes de transfert sont quasi systématiquement refusées par les assureurs. C'est le cas des contrats souscrits de manière démembrée, c'est-à-dire à deux avec un nu-propriétaire et un usufruitier. Des assurances-vie ouvertes par un majeur sous régime de protection (tutelle, curatelle), à charge sinon d'avoir l'accord du juge du contentieux et de la protection (ex-juge des tutelles). Des contrats nantis de manière partielle ou totale pour un prêt. Des contrats ayant une avance non remboursée jusqu'alors. Pour les contrats avec des fonds structurés, ce qui est problématique pour la revente. Quant aux assurances-vie évoluant dans un cadre fiscal particulier – DSK, NSK, PEP –, le refus est aussi de rigueur, sauf si l'assureur accepte d'abord que l'assuré sorte de ce cadre fiscal par une réallocation de son épargne (en DSK ou NSK). Dernier cas : pour les personnes de 85 ans ou plus, les compagnies sont frileuses à toute demande de transfert (comme de souscription d'un nouveau contrat).

Tous droits de reproduction réservés

INVESTISSEMENT CONSEILS
LE MAGAZINE DES CONSEILS EN INVESTISSEMENT

PAYS :France
PAGE(S) :14-16;18-19
SURFACE :379 %
PERIODICITE :Mensuel

DIFFUSION :(14000)
JOURNALISTE :Frédéric Giquel

► 1 avril 2022 - N°850

Précision importante : les contrats monosupport en euros comme les multisupports sont concernés par cette portabilité, sans aucune condition d'âge du contrat quitté. Autrement dit, que ce dernier soit ancien ou récent, il peut théoriquement être transféré.

Notons que les contrats de capitalisation bénéficient aussi de cette mesure de transfert intra-compagnie. Un marché à ne pas négliger, puisque fin 2020, on comptait près d'un million de contrats ouverts pesant 82 milliards d'euros.

Une part d'UC sous les 20 %

Partant de là, quelles sont les modalités pratiques du transfert Pacte d'un contrat ? La loi est muette sur ce point. Et la profession des assureurs ? Communément, il semble admis qu'un transfert ne puisse pas être réalisé sur un contrat déjà possédé par ailleurs. Il est donc nécessaire d'ouvrir une nouvelle assurance-vie. Théoriquement encore, si le transfert peut être « partiel » aux dires de la loi, les assureurs exigent qu'il concerne l'intégralité des capitaux en compte sur l'ancien contrat.

Quid maintenant de l'investissement sur des UC lors du transfert, une condition fixée, rappelons-le, à 20 % dans le modèle Fourgous. Là encore, la loi ne donne aucun cadre, signifiant qu'il est théoriquement possible de réaliser un transfert à 100 % sur le fonds en euros d'un autre contrat chez le même assureur. Ce n'est bien sûr pas le souhait des assureurs, dont nombre d'entre eux appliqueraient des parts d'UC minimales pour effectuer l'opération. Par exemple, de 10 % d'UC à la Macif, de 15 % à la Banque postale, de 20 % à la Maif, jusqu'à 60 % chez Generali, etc. Mais rien n'est gravé dans le marbre, du cas par cas est possible, tout comme une évolution de ces fourchettes au gré de la conjoncture.

En revanche, rares sont les établissements qui ouvriraient sans condition les vannes du transfert, tel le Crédit mutuel, le Conservateur ou la MIF. Ce dont s'étonne un professionnel : *« A quoi bon transférer un contrat pour prendre 100 % de fonds en euros ? Chacune des parties doit y trouver son compte, l'épargnant avec un contrat plus moderne et une vraie diversification de son capital, l'assureur avec moins de fonds en euros à garantir à la clé, donc moins de fonds propres à mobiliser. »*

Un message entendu ? Sur les 15,2 milliards d'euros transférés en 2021, incluant pour une part des transferts Fourgous, 2,5 milliards d'euros ont été réinvestis sur des UC selon France Assureurs. Soit 16,5 % du total, un ratio inférieur à celui exigé pour le transfert Fourgous (20 % minimum), et très loin de la part UC observée dans la collecte du marché (39 % en 2021). Cette faible appétence aux unités de compte des épargnants transférant leurs contrats concourt probablement au peu d'entrain des assureurs à utiliser ce dispositif. Reste la question des frais de l'opération « transfert ». Une fois de plus, faute de cadre légal, il revient à chaque assureur de fixer sa règle. Chez Axa, on indique ne prendre aucuns frais. Au Crédit mutuel, le taux forfaitaire peut atteindre au plus 0,25 % du montant transféré.

Mais attention, les frais sur versement du nouveau contrat sont aussi à prendre en compte pour l'assuré et son conseiller dans l'analyse d'un transfert. Exemple : chez CNP Assurances, Suravenir ou Generali, si le transfert est effectué gratuitement, les frais d'entrée du contrat réceptacle sont en revanche appliqués. De quoi rendre l'opération coûteuse, du moins à court terme.

> Même si la **loi Pacte** a élargi le champ des possibles, certains assureurs continuent en réalité d'user du **dispositif Fourgous** qui pèserait pour un tiers des transferts totaux réalisés.

Un processus automatique à l'horizon

Au vu de tous ces éléments, c'est un marché éclaté, sans homogénéité, qui se dessine en matière de transfert d'assurances-vie. Chaque compagnie est aux manettes, aux conseillers financiers et aux épargnants de s'adapter. Logique ? Oui, sur un plan juridique. L'assurance-vie est un contrat entre deux parties qui va nécessiter l'accord de chacune d'entre elles pour être modifié ou transféré. Sans surprise, l'assureur appose ses conditions : choix du contrat réceptacle, part d'UC, coût de l'opération, etc. Dans ces conditions, la portabilité versus Pacte →

De l'assurance-vie au PER individuel : dernière année !

Une autre forme de transfert est possible en 2022, consistant à vider pour partie son assurance-vie afin d'investir dans un PER individuel. *« Certes, on change alors d'enveloppe, mais c'est une opportunité à saisir pour quitter de vieux contrats d'assurance-vie médiocres et investir sur un PER qualitatif, avec des unités de compte immobilières, des fonds en euros plus dynamiques, voire des trackers, analyse Vincent Cudkowicz. Cette fois, l'assuré a complètement la main, n'a pas besoin de l'accord de l'assureur, et peut de plus orienter son épargne vers une compagnie différente. Il doit juste respecter certaines conditions, notamment être à plus de cinq ans de la retraite, que son contrat ait plus de huit ans et réinvestir la totalité du rachat de son assurance-vie dans le PER dans l'année. Attention, 2022 est la dernière année où ce type de transfert est possible avec des avantages fiscaux intéressants, puisque les abattements en sortie de l'assurance-vie sont doublés. »* Autre intérêt : les versements dans le PER sont déductibles du revenu imposable (jusqu'à certains plafonds).

Tous droits de reproduction réservés

INVESTISSEMENT CONSEILS

PAYS :France
PAGE(S) :14-16;18-19
SURFACE :379 %
PERIODICITE :Mensuel

DIFFUSION :(14000)
JOURNALISTE :Frédéric Giquel

► 1 avril 2022 - N°850

« Un bon assureur fait évoluer ses vieux contrats qui sont de même qualité que les offres nouvelles, à quelques détails techniques près »

Philippe Parguey, directeur général de Nortia, revient sur les freins au transfert et plaide pour une portabilité totale des contrats d'assurance-vie entre les compagnies.

Philippe Parguey, directeur général de Nortia.

Investissement Conseils : L'assurance-vie est-elle un placement portable aujourd'hui ?

Philippe Parguey : Tout dépend de l'angle d'approche. Il existe deux types de transfert possible. Depuis l'entrée en vigueur de la DDA (directive sur la distribution d'assurance), au 1er octobre 2018, un client peut changer de conseiller sur demande. Le courtier initial n'est plus propriétaire des commissions, comme par le passé avec l'application du troisième usage du courtage. En effet, un des points de DDA est, pour faire simple, que la rémunération du conseil doit aller à celui qui le donne, par ricochet le déplacement de ses contrats chez le nouveau conseiller, est aujourd'hui très utilisé. Nous en traitions un par mois avant octobre 2018, nous en réalisons maintenant un par jour. C'est donc une vraie demande de la part du client, même si les règles d'indemnisation du conseiller quitté, variables selon les assureurs, sont parfois compliquées à gérer. La loi Pacte a introduit un autre type de transfert qui concerne, cette fois, l'enveloppe même de l'assurance-vie. L'idée était simple : transformer les vielles offres en des contrats plus modernes. Force est de constater que ce n'est pas un succès pour plusieurs raisons. D'abord, un « bon » assureur fait évoluer ses vieux contrats, qui sont de qualité équivalente aux offres nouvelles à quelques détails techniques près. S'il n'y a pas de différence flagrante entre les anciens et nouveaux produits, ce qui est le cas pour l'essentiel des produits de Nortia, à quoi bon transférer ? D'autant que, c'est la seconde raison, réaliser un transfert de contrat est très chronophage. Il faut en effet procéder au rachat du contrat, faire un réinvestissement des unités de compte avec de nombreux écueils, par exemple concernant les produits structurés ou les SCPI. Enfin, le transfert Pacte induit des changements parfois importants pour le client, le rôle du conseil est primordial dans son accompagnement.

Faut-il aller vers un transfert des contrats intercompagnies ?

C'est évidemment dans l'intérêt du client final, mais aussi du conseil indépendant, et Nortia, en qualité de marketplace aurait un rôle à jouer si cela était possible. Il faut le dire, certains assureurs ont des gammes de produits à l'arrêt, qu'ils n'amélioreront plus. Le choix stratégique en termes de produit ou de distribution d'un assureur peut avoir des conséquences sur le contrat choisi par l'épargnant et ce dernier devrait pouvoir s'en affranchir sans impact fiscal. Bien sûr, il faudrait sans doute encadrer cette transférabilité intercompagnies pour éviter une possible déstabilisation d'un assureur si trop d'épargnants le quittaient. Le transfert d'un contrat pourrait notamment supporter un coût financier. Pour éviter les risques de gestion sur les fonds en euros, élément mis en avant par les assureurs, on pourrait aussi faire un report des moins-values latentes sur le fonds en euros pour l'épargnant qui demande un transfert. Les transferts intercompagnies sont possibles avec le PER, pourquoi pas l'étendre à l'assurance-vie ?

> « L'idée était simple : **transformer** les vielles offres en des contrats plus modernes. Force est de constater que ce n'est **pas un succès**… »

n'est pas un droit pour l'assuré, mais une possibilité, rien d'autre. Pour l'heure, les autorités de contrôle ne se sont pas penchées sur cette problématique épineuse, laissant le temps aux établissements de s'organiser. C'est en cours.

En juin 2021, les assureurs via leur fédération (France Assureurs) se sont engagés *« à aller au-delà du dispositif prévu par la loi Pacte, en adoptant un mécanisme de transfert automatique et simplifié des contrats d'assurance-vie dès lors qu'il s'agit notamment du même distributeur […] pour permettre aux clients des assureurs de bénéficier des produits les plus récents et les plus innovants en matière d'assurance-vie. »* Un engagement qui fait écho aux demandes formulées par les sénateurs Jean-François Husson et Albéric de Montgolfier dans le rapport précité : *« des difficultés persistent dans la mise en œuvre du transfert introduit par la loi Pacte, chaque assureur ayant développé sa propre politique d'acceptation des demandes de transfert […] il faut préciser les modalités de transfert pour harmoniser les politiques de traitement des demandes et les automatiser »*. Du mieux devrait donc advenir.

En attendant, certains réseaux bancaires ont déjà pris les choses en main. Exemple avec la Banque postale qui s'est montrée très active sur ce terrain, notamment avec le transfert d'ex-contrats patrimoniaux (Ascendo) vers la version haut de gamme actuelle (Cachemire 2). D'autres enseignes indiquent a contrario réaliser très peu d'opérations, tel BNP Paribas. Logique, leur gamme de produits est restée identique depuis plus de vingt ans, avec une politique d'évolution des contrats profitant aux anciens comme nouveaux assurés. Ce qui rend par définition le transfert hors-jeu.

Du côté des assureurs travaillant avec les CGP, Generali Patrimoine est souvent désigné comme l'acteur le plus favorable aux transferts Pacte. L'an dernier, mille transferts ont été réalisés par la compagnie italienne pour un montant de 240 millions d'euros.

Pour autant, bien des CGP avouent ne pas réaliser (ou très peu) de transferts d'assurance-vie. *« Les assureurs ont la main sur le processus du transfert, mais ne jouent pas vraiment le jeu*, résume Vincent Cudkowicz, cofondateur et

Tous droits de reproduction réservés

INVESTISSEMENT CONSEILS
LE MAGAZINE DES CONSEILS EN INVESTISSEMENT

PAYS : France
PAGE(S) :14-16;18-19
SURFACE :379 %
PERIODICITE : Mensuel

DIFFUSION :(14000)
JOURNALISTE : Frédéric Giquel

► **1 avril 2022 - N°850**

directeur général de bienprévoir.fr et de Primaliance. *Nous sommes aujourd'hui loin de l'esprit de la loi, qui visait à donner plus de liberté à l'épargnant et accroître la concurrence. Le transfert versus loi Pacte s'avère une fausse bonne idée. Il faudra donc revenir à la charge pour aller vers une transférabilité totale, en somme ouvrir complètement le marché de l'assurance-vie. Le risque de déstabilisation du marché avancé par les compagnies est une inquiétude exagérée, les épargnants sont suffisamment grands pour agir raisonnablement et surtout, ils ne veulent plus être enfermés. »*

Vers la transférabilité totale ?

Face au semi-échec du transfert Pacte, la question de la portabilité des contrats inter-compagnie est donc remise sur la table. Ce qu'ont fait les sénateurs Jean-François Husson et Albéric de Montgolfier plaidant pour *« une transférabilité totale des contrats d'assurance-vie, sous réserve d'introduire des mesures permettant de juguler les risques inhérents »*.

Quelles mesures ? *« Une condition de détention du contrat d'au moins huit ans avant tout transfert et un plafonnement annuel des sommes pouvant être transférées chez un autre assureur. »* Ce n'est pas la première fois que cette solution radicale est promue. Sans surprise, les assureurs y restent très largement hostiles, pointant les dangers systémiques en cas de fuite massive des assurés.

Pourtant, le transfert inter-compagnies est déjà possible avec d'autres produits qu'ils ont en portefeuille, au premier rang le plan d'épargne-retraite (PER) qui, juridiquement, s'apparente à une assurance-vie. *« Les montants ne sont pas du tout du même ordre, indique un bancassureur en coulisses. De plus, vous pouvez détenir autant de contrats d'assurance-vie que voulu chez autant d'assureurs que nécessaire, c'est en quelque sorte la contrepartie de cette non-transférabilité entre les compagnies. »*

Il est exact que d'autres enveloppes financières sont limitées à une détention par personne, tel le livret A, le PEL ou encore le PEA. Les CGP et autres intermédiaires disent entendre ce discours, tout comme celui de leurs clients, des épargnants coincés dans des produits médiocres dont l'assureur ne veut plus s'occuper. D'où leur appui au transfert intégral, sous réserve d'y mettre quelques bornes.

L'enjeu est de taille, assurément ! Près de 47 millions de contrats d'assurance vie sont aujourd'hui détenus par 11 millions de ménages en France. Combien sont de qualité satisfaisante ? Une moitié ? Moins ? Plus ? Le marché de l'assurance-vie regorge de vieux produits en euros à la rentabilité quasi-nulle ou de multisupports, certes plus récents, mais au contenu très insuffisant. Exemple : le vieux contrat Initiatives Transmission de la Caisse d'épargne, 100 % fonds en euros, pesant encore plus de 10 milliards, aura rapporté 0,50 % en 2021. Idem en 2020.

Tout bien pesé, les professionnels estiment que des centaines de milliards d'euros pourraient trouver meilleure fortune sur des assurances-vie plus performantes. Le transfert est alors un outil pour y parvenir, en allant chercher plus de rendement sur le fonds en euros, en ayant la possibilité d'investir sur des actifs très diversifiés, dont de la pierre-papier, en accédant avec des contrats haut de gamme quand le capital accumulé sur le vieux contrat le permet, en réduisant aussi la facture des frais, parfois très élevée sur de vieux produits, etc. A défaut de transfert sur une offre adaptée, fermer son contrat pour en ouvrir un nouveau au bon rapport qualité/prix/conseil est souvent la meilleure des solutions.

Frédéric Giquel

Le transfert vers l'eurocroissance pérennisé

Pour pousser au développement des fonds eurocroissance (garantie à 100 % du capital à un terme fixé) et croissance (garantie à 80 %), le législateur avait depuis plusieurs années prévu la transformation d'une assurance-vie, totale ou partielle, en contrat ou fonds eurocroissance. Le tout en conservant l'antériorité fiscale du contrat quitté. Pour en bénéficier, au moins 10 % des engagements en euros doivent alors être transformés sur un fonds eurocroissance ou croissance. Ce type de transfert, qui était à l'origine prévu jusqu'à fin 2018, puis fin 2021, vient d'être pérennisé par la loi de finances 2022. Logique, comme un transfert Pacte, tout se passe chez un même assureur. Sauf que les encours transférés sont soumis à une taxe de 0,32 % à la charge de l'assureur. La raison ? Compenser la perte fiscale pour l'Etat de la transformation de fonds en euros en fonds eurocroissance. Actuellement, seuls quelques assureurs – Axa, Generali, Prepar Vie, Spirica – proposent un fonds eurocroissance ou croissance dans leurs contrats ouverts à la commercialisation.

Tous droits de reproduction réservés