

LA FINANCE HUMANISTE

Fondée initialement afin de proposer des services de family office, la société MAUREL et Cie Conseil a, au fur et à mesure du temps, développé une véritable expertise sur le thème de l'actionnariat salarié des TPE/PME au travers du PEE. Afin de mettre en lumière les avantages de cette approche, nous sommes partis à la rencontre de Marc Maurel, fondateur et président de l'entreprise.

Au sein des TPE/PME, les dispositifs d'épargne salariale, et surtout, d'actionnariat salarié portés par le chef d'entreprise, structurent dans la durée la dynamique humaine de l'entreprise ; ce constat, c'est tout du moins ce qui a conditionné la proposition de MAUREL et Cie Conseil. Proposant une approche à la fois sur mesure et en réseau, l'entreprise permet à chaque TPE/PME de mettre en place un véritable suivi régulier du système d'actionnariat salarié.

« En plus de 20 ans, j'ai conseillé plus d'une centaine de PME/TPE sur le thème de l'épargne salariale et l'actionnariat salarié. J'exerce cette activité au travers du statut de conseiller en investissement financier

Rétention et performance

Depuis quasiment 20 ans maintenant, MAUREL et Cie Conseil met en place et assure un suivi régulier du système d'actionnariat salarié de ses clients. Ici, et contrairement aux grandes entreprises offrant systématiquement un FCPE dédié, MAUREL et Cie Conseil privilégie l'actionnariat direct. Le but ? Favoriser l'affectio societatis avec les salariés/actionnaires.

« C'est ce qui explique probablement une

depuis plus de 10 ans. À travers cette expertise, j'ai pu observer l'évolution d'un monde passant de la méfiance à la curiosité. Alors qu'historiquement, les dirigeants argumentaient autour du fait qu'une telle proposition ne pouvait intéresser une majorité de salariés, les derniers événements ont engendré un changement de paradigme profond. Depuis le Covid-19 notamment, j'ai pu observer que la génération née dans les années 80 et 90 était très réceptive à la chose. Il existe aujourd'hui une véritable appétence à prendre des risques, mais aussi, à donner du sens aux investissements, que ce soit au niveau des salariés, mais aussi des dirigeants » introduit pour nous Marc Maurel.

grande partie des sur-performances de l'actionnariat salarié des clients de MAUREL et Cie qui perdure y compris dans le contexte boursier actuel. En tenant compte du 1er semestre 2022, sur 5,5 ans et 10,5 ans les performances moyennes de l'actionnariat salarié sont supérieures respectivement à 15%/an et 20%/an alors que les FCPE actions ont délivré 3%/an et 6,6%/an et les fonds diversifiés prudents 0%/an et 2%/an, les fonds monétaires étant négatifs sur ces périodes. Dans ce sens, nous avons



Marc Maurel

toujours considéré que l'actionnariat direct donne bien davantage de sens à l'investissement en actions de l'entreprise » continue le dirigeant.

À travers la proposition MAUREL et Cie Conseil, l'épargne salariale et les dispositifs associés permettent ainsi d'augmenter sensiblement la capacité des collaborateurs à se constituer une épargne significative (200 000 € d'encours moyen par salarié chez les clients de MAUREL et CIE ayant mis en place l'actionnariat salarié), hors charges sociales et impôts sur le revenu. Dans ce sens, l'épargne salariale devient le cadre privilégié pour associer les collaborateurs au capital de l'entreprise, les impliquer et les fidéliser.

« Dans les PME, les performances sont très dépendantes

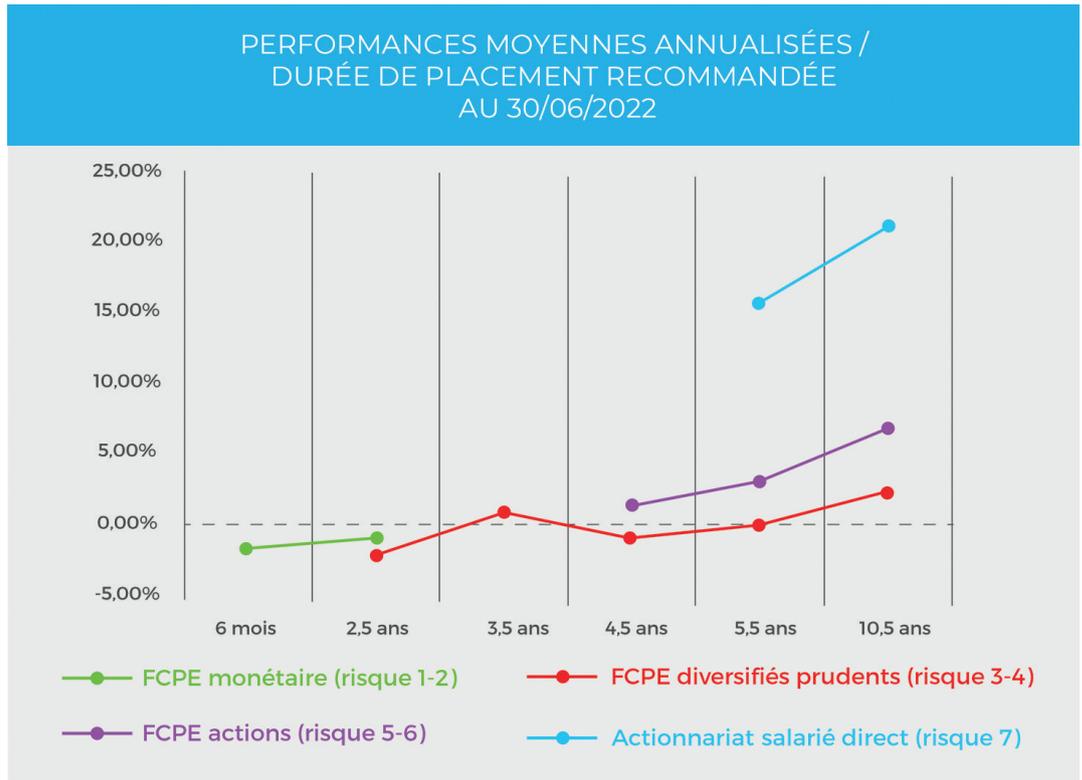
de l'implication des collaborateurs. À ce titre, l'actionnariat salarié va permettre à chacun de tirer profit des résultats de l'entreprise, en développant son propre capital. La capacité de l'entreprise à proposer à ses salariés un tel dispositif la positionne de facto aux yeux des futurs collaborateurs comme une société innovante, collaborative et moderne » précisait déjà il y a 15 ans Marc Maurel. « L'actionnariat salarié, en particulier dans les PME, est désormais un point décisif pour attirer des collaborateurs à fort potentiel, et il en va de même concernant la rétention des talents. De cette manière, la mise en place de l'actionnariat salarié génère une augmentation sensible des performances de l'entreprise, chacun se sentant en partie comptable à titre personnel du succès ».

Le partenariat Lussalia

Si l'actionnariat salarié apparaît aujourd'hui comme un levier décisif de performance, il n'en reste pas moins vrai que les causes conditionnent les actes, aujourd'hui, encore plus qu'hier.

Grâce au processus d'actionnariat direct favorisant l'affectio sociétatis avec les salariés actionnaire, Marc Maurel observe la prise en compte naturelle et puissante des enjeux ESG. De cette énième avantage, Maurel et Cie Conseil attire aujourd'hui tous les regards, notamment de la part de jeunes dirigeants, sensibles aux causes qui composent aujourd'hui le monde de l'entreprise. Ce positionnement, c'est d'ailleurs ce qui a conditionné l'un de ses partenariats phares !

« La réglementation de notre marché, et notamment celle sur la gestion des conflits d'intérêts, m'a amené à concevoir et proposer à mes clients d'intervenir en co-conseil avec d'autres professionnels. C'est dans ces circonstances que j'ai fait la rencontre d'Arnaud et de Thomas, et de l'entreprise Lussalia » détaille Marc Maurel.



Cabinet indépendant de gestion de patrimoine fondé en 2017, Lussalia intervient à la fois sur le conseil en investissement financier (statut CIF et COA), immobilier (carte transaction immobilière) et le conseil juridique et fiscal sur l'ingénierie patrimoniale.

Thomas Sibaud, co-fondateur de la société



Thomas Sibaud



Arnaud Aimard

avec Arnaud Aimard, nous explique ainsi : « nous avons sollicité Maurel et Compagnie Conseil pour son expertise sur l'actionnariat salarié au travers d'un PEE. Cette solution était pertinente pour un de nos clients chef d'entreprise. Nous avons travaillé conjointement sur ce dossier et avons pu constater de fortes synergies possibles. Tandis que nous apportons à Maurel et Compagnie Conseil un nouveau client, cette dernière nous offrait parallèlement une solution au diapason des enjeux, qui nous a permis de solidifier la relation de confiance avec le chef d'entreprise, mais également de rencontrer les salariés qui allaient être concernés par le dispositif. Ce service complémentaire a totalement conquis notre client. Différenciante, l'offre a permis en quelques heures de convaincre l'ensemble des salariés. Plus encore, elle a permis de fidéliser les

collaborateurs, d'augmenter leurs performances et d'ouvrir des perspectives de transmission de l'entreprise particulièrement efficaces tant d'un point de vue financier qu'humain. À travers cet exemple pratique, l'aspect fiscal apparaît plus que jamais comme la solution la plus intéressante ! ».

Fort de ce succès, Marc Maurel souhaite ainsi conclure sur la valeur ajoutée qu'offrent de telles ententes : « Ces partenariats sont des solutions gagnantes-gagnantes. Chacun de nos partenaires offre un panel de solutions incroyables, totalement en phase avec les problématiques de l'épargne des salariés et des dirigeants de TPE/PME. En contrepartie, nous leur offrons une approche quasiment inédite, conditionnée par une connaissance ancienne et profonde du marché de l'épargne salariale et de l'actionnariat salarié ».