



DOSSIER P.17

RÉFORME DU COURTAGE : UN PARCOURS SEMÉ D'EMBÛCHES



TRIBUNE LIBRE P.3

**LA FINANCE AU CŒUR
DE LA TRANSITION**

AVIS D'EXPERTS P.22

**COMBATTRE LES FAUSSES (BONNES)
IDÉES EN DROIT DES MARQUES POUR
ÉVITER LES VRAIS FAUX DÉPARTS.**



Une nouvelle opportunité d'investissement dans le private equity

PrimoPacte 2

- Un accès à des actifs de **private equity**¹ de **qualité institutionnelle**.
- **Un investissement dans des PME et ETI**² en croissance et majoritairement européennes.
- **La disponibilité de votre capital**³ sur la base d'une valorisation bimensuelle.

Unité de compte⁴ accessible au sein des contrats d'assurance vie et de capitalisation de la gamme Target+ et dans le contrat d'épargne retraite PrimoPER.

Durée de placement recommandée : 10 ans.

VOUS SOUHAITEZ EN SAVOIR PLUS ?

☎ 01 44 21 74 12 ✉ sales_primonial_solutions@primonial.fr

L'INVESTISSEMENT EN UNITÉS DE COMPTE PRÉSENTE UN RISQUE DE PERTE EN CAPITAL.

Les contrats de la gamme Target + et PrimoPER sont assurés par ORADÉA VIE, entreprise régie par le Code des assurances, et présentés par PRIMONIAL en sa qualité d'intermédiaire en assurances. Vérifiez la disponibilité du support pendant sa période de commercialisation auprès de votre conseiller/interlocuteur habituel. Se reporter à l'annexe à la Notice/Note d'Information du contrat pour plus de détails sur les caractéristiques du support.

1. Le private equity, ou capital-investissement, est une source de financement des entreprises principalement non cotées en bourse.
2. Petites et moyennes entreprises (PME), entreprises de taille intermédiaire (ETI).
3. La durée d'investissement recommandée est de 10 ans, une sortie anticipée ne permet pas de profiter pleinement du potentiel de performance du support. Une perte en capital peut être constatée pendant toute la durée d'investissement. Se référer à la Note/Notice d'Information. Dans le cadre du contrat PrimoPER, seuls les arbitrages et les cas de sortie exceptionnels détaillés dans la Notice d'Information sont autorisés.
4. L'assureur ne s'engage que sur le nombre d'unités de compte et non sur leur valeur. La valeur des unités de compte qui reflète la valeur d'actifs de PrimoPacte 2, n'est pas garantie mais est sujette à des fluctuations à la hausse comme à la baisse dépendant de la valorisation des actifs de private equity. Le fonctionnement des unités de compte est décrit dans la Note/Notice d'Information du contrat d'assurance.

PRIMONIAL - SAS au capital de 173 680 €. 484 304 696 RCS Paris. TVA intracommunautaire FR85 484 304 696. Société de conseil en gestion de patrimoine. NAF 6622Z. Conseiller en Investissements Financiers ANACOFI-CIF - N° E001759, Association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers, Intermédiaire en Assurance inscrit en qualité de courtier et Mandataire Non Exclusif en Opérations de Banque et en Service de Paiement ORIAS - N° 07 023 148. Agent de services de paiement enregistré au registre des agents financiers REGAFI auprès de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution N° 84518, mandaté par Budget Insight, établissement de paiement agréé, 7 rue de la Croix Martre 91120 Palaiseau. Carte professionnelle «Transaction sur Immeubles et fonds de commerces avec détention de fonds» N° CPI 7501 2016 000 013 748 délivrée par la CCI de Paris IDF conférant le statut d'Agent immobilier. RCP et Garantie Financière N° ABZX73-001 souscrite auprès de Liberty Mutual Insurance Europe SE, 42 rue Washington 75008 Paris. Siège social : 6-8 rue Général Foy 75008 Paris. Tél. : 01 44 21 70 00 Fax : 01 44 21 71 23. Adresse postale : 6-8 rue Général Foy - CS 90130 - 75008 Paris.

ORADÉA VIE - SA d'assurance sur la vie et de capitalisation au capital de 26 704 256 €. Entreprise régie par le Code des assurances. Immatriculée au RCS Nanterre 430 435 669. Siège social : Tour D2 – 17 bis place des Reflets – 92919 Paris la Défense Cedex.

INFORMATION COMMERCIALE SANS VALEUR CONTRACTUELLE - JUIN 2022

Photo : Shutterstock

Julien SÉRAQUI est la personnalité invitée de cette tribune.

LA FINANCE AU CŒUR DE LA TRANSITION

“ Ce numéro de *Repères* est dédié à la réforme du courtage, vous en avez déjà beaucoup entendu parler et ce sera à nouveau le cas dans les quatre à six prochains mois.

Je ne saurais être plus disert et précis à ce sujet que ceux qui s'expriment dans les pages qui suivent, c'est pourquoi je souhaite évoquer une autre actualité qui touche tout le secteur financier, et bien entendu les conseils en gestion de patrimoine, et qui porte une kyrielle de noms et d'acronymes : l'extra-financier, la taxonomie, l'ESG, l'ISR... Bref, la sensibilité des investissements et des investisseurs aux critères environnementaux et sociétaux.

Personnellement, j'aime bien le terme « extra-financier » car il signifie « au-delà » du financier et reprend ainsi une notion de dépassement de la stricte performance financière, du calcul brut, du chiffre totem, qui sied bien à la mentalité des CGP et de leur vision à 360°.

J'entends parfois certains opposer la finance et la transition écologique, c'est ne rien comprendre ni aux marchés financiers, ni à l'écologie.

La transition va demander des investissements qui se chiffrent en centaines, voire en milliers, de milliards d'euros rien que pour un pays comme la France.

Qui va financer cela ? Les Etats déjà lourdement endettés ?

Non, ce sera bien entendu le secteur privé, via l'outil le plus optimal

que nous connaissons pour allouer les investissements là où ils sont le plus productifs au sens global du terme. Et cet outil, c'est évidemment la finance.

Sans finance, il n'y a pas de transition écologique.



Julien SÉRAQUI

*Président de la Chambre Nationale
des Conseils en Gestion de Patrimoine*

Si je réduis le périmètre à notre écosystème, chaque acteur a un rôle à jouer : les sociétés de gestion qui créent des fonds respectant les critères demandés sur chaque classe d'actifs, les compagnies d'assurance et les banques qui référencent ces fonds et les mettent en avant, et les CGP qui orientent l'épargne de leurs clients et les sensibilisent sur l'impact de leurs investissements.

Que chacun en soit convaincu, ce n'est pas de philanthropie dont il est question, la destruction créatrice fera son office et ce qui est non rentable disparaîtra.

Seuls subsisteront les investissements fructueux au sens financier et donc extra-financier.

« Sans finance, il n'y a pas de transition écologique. »

La Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine, consciente de cet enjeu, a créé une commission de travail pour réfléchir aux aspects pratiques de la transition. Cette commission a pour ambition de mettre à disposition des outils pour accompagner les CGP dans ce nouveau monde.

Et faire d'eux des financiers extra... ”

NOUS VOUS OUVRONS LE CHAMP DES POSSIBLES



Nos actions définissent le monde de demain. Vos investissements aussi. Investir avec nous, c'est contribuer à la transition écologique et s'engager pour un développement durable. Nous rendons cela possible en rassemblant pour vous les expertises **des entités de gestion de Crédit Mutuel Alliance Fédérale**.

#FinanciersResponsables

www.creditmutuel-im.eu

Crédit  Mutuel
Investment Managers

Cette information est réservée aux professionnels. Les informations contenues dans ce document ont un caractère général et sont non contractuelles. Crédit Mutuel Investment Managers est une entreprise d'investissement agréée par l'ACPR et intervient en tant que centre de métier dédié à la gestion d'actifs de Crédit Mutuel Alliance Fédérale. Crédit Mutuel Investment Managers, 4 rue Gaillon 75002 Paris. SA au capital de 5 000 000 euros, 852 014 810 RCS Paris. Succursale : 18, boulevard Royal L-2449 Luxembourg.

9 REGARDS CROISÉS ÉPARGNE SALARIALE : UN DISPOSITIF DE CROISSANCE POUR L'ENTREPRISE ET LE SALARIÉ



13 CHAMBRE INITIATIVES QU'A FAIT LA CHAMBRE CES DERNIERS MOIS ?



En quelques rubriques, (re)-découvrez tous les projets menés par la Chambre au cours des derniers mois. Un peu de rétrospective avant la prospective.

17 DOSSIER RÉFORME DU COURTAGE : UN PARCOURS SEMÉ D'EMBÛCHES



6 POINTS DE REPÈRES
Des chiffres, des dates clés, des recommandations réglementaires.

8 À SUIVRE
Les *Up & Down* de la Chambre, ton décalé et informations métier.

22 AVIS D'EXPERTS
Combattre les fausses (bonnes) idées en droit des marques pour éviter les vrais faux départs.

25 FORMATION
IOBSP en formation serrée !

26 CHECK-LIST
Un récapitulatif des dernières réglementations, passez-les en revue.

28 CONTACT
Qui fait quoi à la Chambre ?
Planche contact des permanents.

30 BILLET D'HUMEUR
Par Matthieu Stefani.

REPÈRES N°39 • SEPTEMBRE 2022

Repères est une publication de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine. ISSN 2557-8634

Directeur de la publication : Julien Séraqui

Rédactrice en chef : Anne-France Aussedat
anne-france.aussedat@cncgp.fr

Comité de rédaction : Sonia Elmlinger, Jean-Baptiste Holtz, Anne de Villoutreys

Réalisation : Les écrans de papier

Impression : Le Colibri

Photos : Shutterstock (Photo de couverture et photos d'illustration, hors mentions d'auteur)
Pages 13, 14, 15 et 28 : Luc PERENOM.

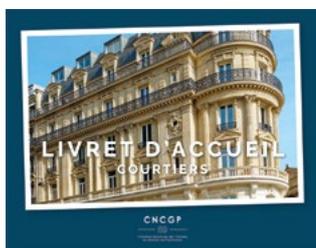
La CNCGP décline toute responsabilité concernant le contenu des insertions publicitaires fournies par ses partenaires et ne saurait apporter aucune caution aux produits proposés.

POINTS DE REPÈRES



POUR MIEUX CONNAÎTRE LA CNCGP

Tout en couleurs, le rapport annuel 2021 de la CNCGP (consultable sur le site cncgp.fr) a été présenté aux adhérents le 20 juin, lors de l'Assemblée générale. Outre les travaux de chaque commission, on y trouve le rapport financier et un état des lieux général sur la profession et les actions de la Chambre.



BIENVENUE AUX COURTIERS !

Pour accueillir les nouveaux adhérents courtiers, la CNCGP leur propose un livret numérique accessible dans leur espace privé sur le site de la Chambre. Ce

document présente les différents services mis à leur disposition pour les accompagner dans l'exercice de leur métier.



3^{ÈME} ÉDITION DU CONCOURS JEUNES TALENTS DE LA CNCGP

Encore un thème passionnant pour cette nouvelle édition du Concours : **“La finance durable : pourquoi, pour qui, comment ?”**

Les inscriptions sont ouvertes sur le site de la CNCGP pour tous les étudiants en Master 2 de gestion de patrimoine.



2000

En 2022, la barre des 2000 cabinets adhérents à la CNCGP a été franchie !

UN CONSEIL D'ADMINISTRATION MOBILE

Le nouveau CA de la CNCGP, élu le 20 juin 2022, se délocalisera à San Sebastian le 6 octobre, à l'occasion



de l'Université du Sud-Ouest de la CNCGP, occasion pour ses membres d'aller à la rencontre des adhérents de cette région.



Time for the Planet

L'ENTREPRENEURIAT AU SERVICE DE L'URGENCE CLIMATIQUE

Basé sur les constats du GIEC, Time for the Planet crée et finance des entreprises luttant à l'échelle mondiale contre le dérèglement climatique.

Son objectif : rassembler 1 milliard d'euros pour détecter et déployer 100 innovations au service de l'urgence climatique.

Pour cela, elle va :

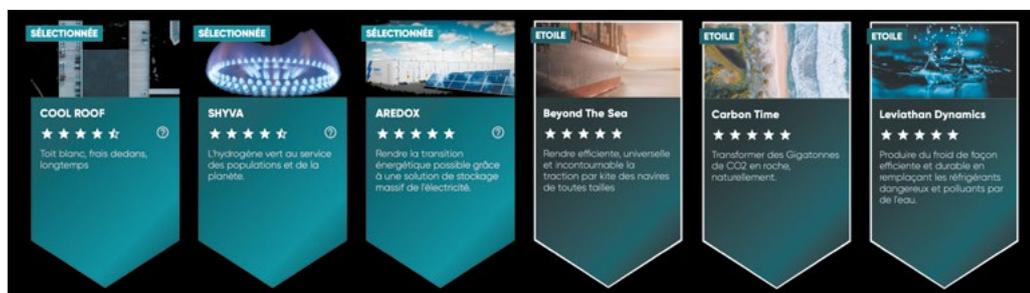
- **Détecter et évaluer des innovations** pouvant réduire significativement les émissions de gaz à effet de serre à l'échelle mondiale ;
- **Recruter des entrepreneurs expérimentés** dans le déploiement international et la création de modèles économiques à succès ;
- **Créer des entreprises** et y injecter le financement nécessaire au déploiement à l'échelle planétaire.

Les premiers projets concrets

En moins de 18 mois, Time for the Planet a déjà initié le financement de six entreprises, comme par exemple :

- **Leviathan Dynamics** : Climatiseurs utilisant de l'eau en lieu et place des fluides réfrigérants, qui représentent à eux seuls 2% des émissions de GES au niveau mondial ;
- **Aredox** : Technologie de batteries à faible émission de CO2 pour stocker l'énergie en proximité de fermes solaires ou éoliennes ;
- **CoolRoof** : Peinture à fort pouvoir de réflectivité et forte durabilité pour réduire le réchauffement des bâtiments.

L'objectif est de lancer vingt entreprises d'ici 2023.



Le Dividende Climat : retour en carbone pour les actionnaires

En réinvestissant l'intégralité de ses bénéfices dans le déploiement de nouvelles innovations, Time for the Planet est la première "Entreprise commerciale à but non lucratif". En lieu et place d'un retour financier, Time for the Planet fournit à ses actionnaires une mesure concrète de l'impact de leur investissement, sous la forme du « Dividende Climat ».

Chaque année, Time for the Planet collecte auprès des sociétés dans lesquelles elle investit leur impact en nombre de

tonnes de CO2 captées ou non émises dans l'atmosphère, puis répartit cette information entre ses actionnaires.

Time for the Planet collabore directement avec des institutions internationales comme l'ONU, la BEI ou l'ADEME sur la structuration et le déploiement du Dividende Climat à l'échelle mondiale, pour en faire un standard international, au même titre que le « Crédit Carbone », valorisant ainsi les investissements qui contribuent à la décarbonation à l'échelle planétaire et permettent d'atteindre collectivement la neutralité carbone mondiale.

Les actionnaires de TFTP (propriétaire de la marque « Time for the Planet ») reçoivent des « Dividendes Climat », selon l'ancienneté de leurs actions.

En rachetant sur le marché secondaire des anciennes actions TFTP, les entreprises peuvent obtenir immédiatement un volume important de Dividendes Climat intégrables dans leurs bilans extra financiers bénéficiant ainsi d'un impact carbone certifié. Cela pourrait ainsi générer une plus-value pour les investisseurs les plus anciens de TFTP.

Investir dans Time for the Planet : deux options possibles selon votre objectif

Étant éligible à la clause de réemploi du 150-0B Ter du CGI (rescrit fiscal disponible sur demande), les investisseurs peuvent bénéficier d'un report d'imposition sur leurs plus-values précédentes suite à une cession. L'investissement se fait directement en ligne, sur le site de Time for the Planet.

Il est aussi possible d'investir via le programme « Enerfip for the planet », porté par notre partenaire Enerfip. Par ce programme, les investisseurs pourront aussi investir directement en « Business Angel » dans les projets financés par Time for the Planet lors de leurs futures levées de fonds.

Dans les deux cas, l'investissement initial dans Time for the Planet permet de recevoir des Dividendes Climat chaque année, et donc une éventuelle plus-value en lien avec la valorisation du Dividende Climat.

Yannick Chamming's, actionnaire Time for the Planet.

Votre contact : Emma Scribe (emma@time-planet.com), directrice investisseurs.



À SUIVRE

En un clin d'œil, reprenez les bons et les moins bons moments ou événements des mois passés sur un ton parfois décalé.



ON PARLE DE LA CNCGP DANS LES MÉDIAS



La notoriété de la Chambre ne cesse de s'accroître. Depuis janvier 2022, on compte **179** articles de presse la mentionnant.

HAUSSE DES TAUX

La remontée des taux directeurs impacte fortement les fonds obligataires et le coût du crédit (pour les ménages et les entreprises).

UN CONFLIT QUI S'ÉTEND

Avec la réduction des livraisons de gaz par la Russie, la guerre en Ukraine s'étend à l'Europe.

CRITÈRES DE DURABILITÉ : REPORT DE LA DÉCISION DE L'AMF

A la demande des associations de CIF, dont la CNCGP, l'AMF a reporté à janvier 2023 l'obligation pour le CIF de la prise en compte, dans sa mission de conseil, des critères de durabilité dans le processus de sélection des instruments financiers.



RÉGULATION DES CRYPTO-ACTIFS AVEC MICA



L'UE trouve un accord sur la réglementation des crypto-actifs. Le règlement européen MiCA met l'accent sur la protection des investisseurs et prévoit des exigences pour les émetteurs de stablecoin.

ALERTE CANICULE !

La France a battu des records de température cet été et connu des incendies sans précédent.



evasion228 / Shutterstock.com



R E G A R D S

Aude Holtz
Experte en épargne salariale
Wealth Conseil

C R O I S É S

Pierre Havet
Délégué général
FONDACT

ÉPARGNE SALARIALE : UN DISPOSITIF DE CROISSANCE POUR L'ENTREPRISE ET LE SALARIÉ

L'épargne salariale est un système d'épargne collectif mis en place au sein de certaines entreprises. Le principe consiste à verser à chaque salarié une prime liée à la performance de l'entreprise (intéressement) ou représentant une quote-part de ses bénéfices (participation). Les sommes attribuées peuvent, au choix du salarié, lui être versées directement ou être déposées sur un plan d'épargne salariale. (Source : www.service-public.fr)

Le saviez-vous ? Une entreprise employant au moins un salarié est éligible aux dispositifs d'épargne salariale. Alors pourquoi s'en priver ? En effet, l'employeur comme le salarié trouvent leur intérêt dans l'épargne salariale car celle-ci a l'avantage d'offrir un cadre fiscal et social très intéressant pour l'un et pour l'autre. L'épargne salariale permet également d'associer les salariés aux performances et aux bénéfices de l'entreprise et devient donc un excellent facteur de motivation. L'abondement parfois versé par l'employeur renforce encore l'attractivité de ce système. Mais bien souvent, d'un côté comme de l'autre, ce dispositif est méconnu ou bénéficie d'une réputation de mise en place complexe injustifiée.

Pour nous permettre de mieux comprendre les avantages de l'épargne salariale et les processus de mise en place, *Repères* a interrogé deux experts.

QUESTION À ...



Aude HOLTZ, Experte en épargne salariale, Wealth Conseil
Pierre HAVET, Délégué général, FONDACT

QUESTIONS À AUDE HOLTZ

Quels sont les avantages, pour une entreprise, de mettre en place un dispositif d'épargne salariale ?

Bien plus que de simples mesures de rémunération complémentaire, les dispositifs d'épargne salariale sont des outils managériaux puissants qui facilitent le recrutement de nouveaux talents et qui permettent aux employeurs de motiver et fidéliser leurs salariés.

Ces dispositifs gagnant-gagnant visent à impliquer et associer l'ensemble des salariés à la performance de l'entreprise via des versements de primes totalement exonérées de cotisations sociales (et selon la taille de l'entreprise de la taxe forfait social) conditionnées ou non à l'atteinte d'objectifs collectifs.

Les dispositifs sont techniques - d'où l'importance d'un bon accompagnement - et sont amenés à évoluer au même rythme que l'entreprise : souples et modulables, ils doivent rester cohérents avec la stratégie du dirigeant pour une efficacité optimum... du sur-mesure !

Un chiffre à retenir : toute entreprise qui emploie au moins un salarié distinct du mandataire social est éligible aux dispositifs d'épargne salariale. Il est à noter que les dirigeants peuvent également être bénéficiaires dans les sociétés de moins de 250 salariés, qu'ils soient TNS ou assimilés salariés.

Ainsi, nos TPE françaises sont les premières concernées ! Cependant, bien souvent elles connaissent mal ou ont une

image erronée de ces mesures.

Une grande partie de notre activité est donc concentrée sur la pédagogie et la formation des dirigeants pour ensuite aboutir sur la mise en place de dispositifs clé en main : rédaction d'accords et plans d'épargne sur mesure.

En quoi le conseil en épargne salariale délivré par un CGP peut-il être une valeur ajoutée pour ses clients ?

Il faut bien garder à l'esprit que les dispositifs d'épargne salariale combinent des mesures d'association des salariés à la performance de l'entreprise et des mesures d'épargne avec de l'investissement sur des supports financiers. Ce deuxième aspect est trop souvent délaissé alors qu'il est tout aussi important que la mise en œuvre des dispositifs.

En effet, tous les ans, les bénéficiaires font soit le choix de percevoir leurs primes d'intéressement et de participation sur leur compte bancaire, elles rentrent alors dans leurs revenus imposables, soit de les placer sur des FCPE au sein d'un plan d'épargne (à horizon cinq ans avec le PEE ou à horizon retraite avec un PERECO), elles sont alors exclues des revenus imposables du foyer.

Nombre d'employeurs nous confient que bien souvent, par absence de conseil, les salariés font leurs choix d'investissements suite à des discussions autour de la machine à café : « et toi, tu investis sur quoi ? » Les notions essentielles en gestion financière

(profil de risque, diversification, horizon de placement, poids de cette épargne dans le patrimoine global du foyer) sont alors totalement absentes, ce qui peut avoir de lourdes conséquences sur l'épargne des salariés.

« Ces dispositifs gagnant-gagnant visent à impliquer et associer l'ensemble des salariés à la performance de l'entreprise via des versements de primes. »

Aude Holtz

Enfin, en tant que CGP nous attachons une importance toute particulière lors de la sélection de nos partenaires à la qualité de leur gamme de fonds ainsi qu'aux frais liés qui sont parfois opaques pour le client ou exagérément élevés.

Pouvez-vous développer les différents types d'épargne salariale, participation et intéressement, et l'intérêt de chacun d'eux ?

L'intéressement est la mesure phare par laquelle l'employeur motive et fédère ses salariés en leur versant une prime si les objectifs collectifs quantitatifs (ie amélioration du résultat net) ou qualitatifs (ie amélioration de la satisfaction clients) visant à améliorer la performance de l'entreprise sont atteints. Toujours facultative, la mise en place d'un accord d'intéressement prend encore plus de sens lorsque les objectifs retenus sont le fruit d'une réflexion commune avec les salariés.

Dès qu'une entreprise franchit le seuil de 50 salariés, elle a l'obligation de mettre en place un accord de participation afin de reverser à l'ensemble des salariés une partie de son résultat (au maximum 50 %). Les entreprises de moins de 50 salariés ont la possibilité de verser une participation volontaire.

Enfin, l'employeur peut décider de verser une prime complémentaire, « l'abondement », pour récompenser l'effort d'épargne de ceux qui investissent tout ou partie de leur intéressement, de leur participation ou des versements volontaires sur le PEE ou PERECO.

Les primes d'intéressement, de participation et d'abondement sont des charges déductibles du résultat imposable de l'entreprise et totalement exonérées de cotisations sociales (hors CSG CRDS 9,7 %). De plus, depuis la loi PACTE de 2019, la taxe forfait social a été supprimée dans toutes les entreprises de moins de 50 salariés pour la participation et l'abondement et dans les entreprises de moins de 250 salariés pour l'intéressement.

QUESTIONS À PIERRE HAVET

Pouvez-vous nous présenter FONDACT ?

FONDACT est une association indépendante qui rassemble les acteurs de la vie économique et sociale, animés par la volonté de promouvoir et de mettre en œuvre la participation des salariés sous toutes ses formes au sein des entreprises et des organisations.

Notre raison d'être :

L'association des entreprises convaincues des vertus du partage de la création de valeur avec leurs salariés.

Nous regroupons une centaine d'adhérents (dont des entreprises de toutes tailles et de toutes natures, sociétés de gestion, cabinets de conseils, syndicats professionnels) qui partagent nos valeurs : la liberté et le dialogue, la simplicité, le partage et le progrès.

Les objectifs prioritaires de FONDACT :

- Démontrer la puissance de l'épargne salariale en faveur de l'engagement des collaborateurs, et de l'atteinte des objectifs « RSE » des entreprises.
- Améliorer la lisibilité et la simplicité des mécanismes d'épargne entreprise et d'épargne retraite.
- Apporter de la pédagogie, en particulier au bénéfice des ETI et PME.

- Être force de proposition auprès des pouvoirs publics afin de rendre l'épargne salariale plus souple et plus attrayante.
- Œuvrer à la recherche d'une meilleure harmonisation européenne.

Que signifie le partage de la création de valeur ?

Tout d'abord un partage des résultats qui n'hypothèque pas l'avenir en alourdissant les coûts fixes de l'entreprise. Au-delà, il peut s'agir d'un partage de la propriété (actionariat salarié), voire d'un partage du pouvoir et de la gouvernance

Qu'entendez-vous par liberté de choix des moyens et des outils ?

Comme il existe différents outils, si l'on veut faciliter l'accès des PME aux dispositifs, il est important de les accompagner ; il faut inciter à la négociation au niveau de l'entreprise ou à l'adhésion aux accords de branches ; de bons conseils, prodigués par les CGP et/ou avocats, contribueront également à réussir le déploiement.

Une dernière recommandation ?

S'attacher à former les acteurs, dirigeants, RH quand la fonction est créée, représentants du personnel, salariés-épargnants...

Aude Holtz : 06 50 41 35 47 / 09 82 57 13 07 -

aude.holtz@wealth-conseil.com

Pierre Havet : 01 46 22 00 02 - contact@fondact.org

AGENDA 2022/2023

RÉUNIONS RÉGIONALES * ET UNIVERSITÉS ** DE LA CNCGP

OCTOBRE 2022

- 6/10 et 7/10 Université Grand Sud-Ouest
- 11/10 Normandie
- 18/10 Bretagne
- 20/10 et 21/10 Université Grand Sud-Est 2
- 24/10 Champagne Ardenne

NOVEMBRE

- 3/11 Hauts-de-France
- 9/11 Alsace-Lorraine
- 10/11 Ile-de-France Pays de la Loire
- 16/11 Languedoc Roussillon
- 17/11 Auvergne Rhône Alpes Midi-Pyrénées Poitou Charentes Limousin Provence Alpes Méditerranée
- 18/11 Aquitaine Bourgogne Franche-Comté Centre Côte d'Azur Corse

DÉCEMBRE

- 15/12 Cercles de l'Agefi à Nantes

JANVIER 2023

- 12/01 Auvergne Rhône Alpes
- 25/01 Languedoc Roussillon
- 26/01 Champagne Ardenne Hauts-de-France Provence Alpes Méditerranée

FÉVRIER

- 3/02 Côte d'Azur Corse
- 7/02 Alsace Lorraine
- 9/02 Pays de la Loire
- 23/02 Bourgogne Franche Comté

MARS

- 7/03 Normandie
- 9/03 Midi Pyrénées Poitou Charentes Limousin
- 10/03 Aquitaine Centre
- 16/03 Bretagne
- 16/03 et 17/03 Université Grand Sud Est 1
- 30/03 et 31/03 Université Grand Nord Est

AVRIL

- 12/04 et 13/04 Université Ile-de-France

MAI

- 16/05 Auvergne Rhône Alpes
- 24/05 Hauts-de-France
- 31/05 Languedoc-Roussillon

JUIN

- 1/06 Midi-Pyrénées Provence Alpes Méditerranée
- 2/06 Aquitaine
- 6/06 Normandie
- 8/06 Alsace Lorraine Bourgogne Franche Comté

- 9/06 Centre
- 15/06 Pays de la Loire Poitou Charentes Limousin
- 15/06 et 16/06 Université Grand Sud-Est 2
- 16/06 Bretagne Ile-de-France
- 29/06 Champagne Ardenne

SEPTEMBRE

- 14/09 Midi Pyrénées
- 15/09 Aquitaine

OCTOBRE

- 5/10 Bourgogne Franche-Comté Hauts-de-France
- 5/10 et 6/10 Université Grand Nord-Ouest
- 6/10 Cote d'Azur Corse
- 10/10 Normandie
- 11/10 Alsace Lorraine
- 12/10 Auvergne Rhône Alpes
- 12/10 et 13/10 Université Grand Sud Ouest
- 26/10 Champagne Ardenne

NOVEMBRE

- 15/11 Languedoc-Roussillon
- 16/11 Pays de la Loire Poitou Charentes Limousin Provence Alpes Méditerranée
- 17/11 Centre Ile-de-France
- 21/11 Bretagne

CHAMBRE INITIATIVES



UNE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE OUVERTE AU PLUS GRAND NOMBRE D'ADHÉRENTS

Le 20 juin 2022, l'Assemblée générale de la CNCGP s'est tenue au Théâtre de la Madeleine à Paris, un retour au "présentiel" pour la plus grande satisfaction de tous. Une retransmission en direct était proposée aux adhérents ne pouvant se déplacer, ainsi que la possibilité de voter en ligne pour les différentes résolutions et le nouveau conseil d'administration ■



Le lundi 20 juin 2022, au cours de l'Assemblée générale, un nouveau Conseil d'administration composé de 17 membres a été élu par les adhérents de la CNCGP ■



Julien Séraqui



Jean-Luc Abert



François Auveillain



Meyer Azogui



Hélène Barraud-Ousset



Pascale Baussant



Grégoire Bourgeois



Vincent Couroyer



Jean-Luc Delsol



Karen Fiol



Sandrine Genet



Pierre Guedj



Alain Iteney



Yves Mazin



Charles-Henri Pignol



Aude Plus-Valard



Virginie Tricoit

À l'issue de l'Assemblée générale, s'est tenue une soirée à l'Hôtel Potocki réunissant adhérents, partenaires, étudiants et journalistes ■





22 équipes ont participé à cette deuxième édition du Concours Jeunes Talents de la CNCGP. Un grand bravo aux 81 étudiants qui ont fait preuve de créativité et d'innovation pour répondre à la problématique complexe de la transparence des rémunérations en vidéo. Dans un lieu prestigieux, l'Hôtel Potocki, et une ambiance festive, s'est tenue la remise des trophées. Les quatre équipes lauréates les ont reçus des mains de Julien Séraqui, Président de la CNCGP ■



Les trophées du Concours.



Deux équipes ont remporté le 1^{er} prix ex aequo.

De gauche à droite : Julien Séraqui ; l'équipe PFMTV la chaîne du Patrimoine, de l'Université de Bordeaux, composée de Milène Bouvet, Lena Santelli, Emma Lafon, Clément Le Bot et coachée par Lionel Lafon ; l'équipe Eureka Gestion, de la Faculté d'économie et de gestion Aix-en-Provence, composée de Sarah Bureau, Camille Bergallo, Damien Heurtaux, Adonnis Gilhodes et coachée par Pierre Guedj.

LE JURY DU CONCOURS

La sélection a été organisée en deux temps.

Une présélection a permis de distinguer 5 vidéos sur les 22 vidéos reçues par un jury composé d'administrateurs, de présidents de région, de permanents de la CNCGP et des journalistes suivants : Sophie Bernard - Radio Patrimoine, Yves Bruttin - Patrimoine 24, Benoît Descamps - Profession CGP, Anice El Archi - H24 Finance, Jean-Charles Naimi - Naimi média / Vovoxx.

Le 8 juin 2022, un deuxième jury s'est réuni pour sélectionner le podium, avec les personnalités suivantes :

Laure Delahousse, DGA - AFG
Corinne Dromer, Présidente - CCSF
Jean-Denis Errard, Rédacteur en chef - Gestion de Fortune
David Farcy, Associé fondateur - Groupe Pericles
Joël Krin, Banque de France
Pascale Micoleau-Marcel, Déléguée générale - Finance pour tous / IEFP
Stéphanie Roy, AGEFI
Julien Séraqui, Président - CNCGP



2^{ème} prix : équipe Toulouse Patrimoine, de la Faculté d'économie et de gestion Aix-en-Provence, composée de Inès Gouzenes, Axelle Breil, Raphaël Assayag et coachée par Héliène Barraud-Ousset.



3^{ème} prix : équipe DFP Montpellier, de l'Université de Montpellier, composée de Manon Lepinay, Jade Ripert, Léa Caro et coachée par Virginie Tricoit.



Retrouvez les 4 vidéos des lauréats sur la chaîne YouTube de la CNCGP.

A noter !

Le thème retenu pour la 3^{ème} édition du Concours est "La finance durable : pourquoi, pour qui, comment ?"

ÉVÉNEMENTS EN RÉGION : UNE MOBILISATION FORTE DES PRÉSIDENTS DE RÉGION

Sous l'impulsion de la Commission Vie des régions, les présidents de région organisent plusieurs types d'événements : afterworks pour les nouveaux adhérents de la CNCGP, réunions interprofessionnelles, rencontres avec les partenaires (compagnies d'assurance et sociétés de gestion) pour leur présenter la réforme du courtage et l'organisation régionale. 16 événements se sont tenus durant le premier semestre 2022 dans les régions Aquitaine, Auvergne Rhône-Alpes, Bourgogne Franche-Comté, Centre, Côte d'Azur-Corse, Ile-de-France, Normandie et Pays de la Loire.

Reportage en images.



Soirée pour les partenaires à Lyon, 8 mars.



Afterwork pour les adhérents à Honfleur, 8 mars.



Afterwork pour les adhérents à Bordeaux, 11 mai.



Petit-déjeuner pour les partenaires à Paris, 15 juin.



Soirée pour les partenaires à La Roche-sur-Yon, 15 juin.



Soirée pour les adhérents à La Ferté-Saint-Aubin, 16 juin.



Déjeuner pour les partenaires à Nice, 8 juillet.



DOSSIER

RÉFORME DU COURTAGE : UN PARCOURS SEMÉ D'EMBÛCHES

La réforme du courtage, initiée par la Direction Générale du Trésor, est entrée en vigueur le 1^{er} avril 2022. Depuis cette date, il est demandé aux courtiers en assurance et aux intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP) s'inscrivant pour la première fois à l'Orias de rejoindre une association professionnelle agréée, dont fait partie la CNCGP.

Dans un second temps, l'ensemble des professionnels étant déjà en exercice auront la même obligation d'adhésion d'ici le 1^{er} janvier 2023.

Cependant, la réforme du courtage connaît de nouveaux rebondissements. En effet, un recours a été déposé devant le Conseil d'Etat. Une décision sera rendue par le Conseil constitutionnel courant octobre.

Dans l'attente de cette décision et suite à l'agrément qu'elle a reçu de l'ACPR le 22 mars dernier, la Chambre continue de mettre tout en œuvre pour accueillir au mieux les courtiers souhaitant la rejoindre.

Pour mieux comprendre les enjeux de la réforme et son intérêt, *Repères* a interrogé un représentant de Bercy, le délégué général de la CNCGP, ainsi qu'un partenaire de la Chambre et des courtiers nouveaux adhérents.

La réforme du courtage est entrée en vigueur le 1^{er} avril 2022. Comment s'est déroulée sa mise en place ?

Le choix a été fait de laisser le temps nécessaire aux associations agréées et aux courtiers pour se préparer dans de bonnes conditions à cette nouvelle échéance.

Ainsi, l'adhésion à une association est obligatoire pour tous les professionnels qui souhaitent s'immatriculer à l'ORIAS pour la première fois comme courtier ou comme mandataire de courtiers depuis le 1^{er} avril 2022. Néanmoins, les professionnels déjà immatriculés à l'ORIAS à la date d'entrée en vigueur de la réforme pourront adhérer au début de l'année 2023 au moment du renouvellement de leur immatriculation.

Le collège de l'ACPR a, le 22 mars dernier, accordé son agrément à sept associations. Cela constitue un bon équilibre en permettant de refléter la diversité du secteur tout en évitant une dispersion excessive.



Martin LANDAIS
Sous-directeur des assurances
DIRECTION GÉNÉRALE
DU TRÉSOR

Quel premier bilan pourriez-vous dresser ?

Il est un peu trop tôt pour faire le bilan de la réforme. Ce qui est certain, c'est que le dernier semestre 2022 va constituer une phase de montée en charge pour les associations agréées qui doivent être prêtes à accueillir la part importante des cour-

tiers qui adhéreront début 2023 concomitamment au renouvellement de leur immatriculation. Cela implique notamment de mettre en place des systèmes d'information solides, ce qui représente des investissements conséquents, mais aussi de recruter rapidement du personnel qualifié. Nous suivons l'ensemble de ces travaux de près en lien avec l'ACPR afin que la mise en œuvre de la réforme se passe de la meilleure manière possible.

L'un des enjeux sur lequel nous travaillons est également de mieux faire connaître la réforme auprès des courtiers. C'est un véritable challenge car nombreux sont ceux, notamment chez les courtiers de proximité, qui ne sont pas affiliés à un syndicat professionnel et qui ne sont pas en mesure de faire de la veille réglementaire. Pour cette raison, il est essentiel de mobiliser tous les canaux possibles - communications sur les sites de l'ACPR, de l'ORIAS, des associations professionnelles, interventions sur le terrain... Dans cet esprit,

nous avons participé aux « Rendez-vous du Courtage » qui se sont tenus à Lyon le 20 juin dernier, afin de faire de la pédagogie et expliquer concrètement aux professionnels en quoi la réforme contribuera à faciliter l'exercice de leur métier ■

La loi n° 2021-402 du 8 avril 2021 relative à la réforme du courtage entre en vigueur au 1^{er} avril 2022. Elle introduit l'obligation pour les courtiers en assurance, les courtiers en opérations de banque et services de paiement et leurs mandataires respectifs d'adhérer à des associations professionnelles qui seront agréées par l'ACPR.

À compter du 1^{er} avril 2022, l'adhésion à une association professionnelle agréée sera obligatoire pour tous les professionnels qui souhaitent s'immatriculer à l'ORIAS, pour la première fois comme courtier ou comme mandataire de courtiers. Les professionnels déjà immatriculés à l'ORIAS à la date d'entrée en vigueur de la réforme, et qui ne connaissent pas de modification de leur inscription dans l'année, auront jusqu'au renouvellement de leur immatriculation, en janvier 2023 pour adhérer

à l'une des associations agréées. À défaut d'adhésion à une association professionnelle, les demandes d'immatriculation ou de renouvellement d'immatriculation en tant que courtier ou mandataire de courtiers ne seront plus acceptées par l'ORIAS.

Les associations professionnelles agréées se voient confier des missions de vérification, complémentaires à celles de l'ORIAS, des conditions d'accès et d'exercice à la profession à l'égard de leurs adhérents (honorabilité et capacité professionnelle des salariés, responsabilité civile professionnelle, garantie financière, formation continue) et des missions d'accompagnement de leurs membres dans l'exercice de leur activité (mise à disposition d'un service de médiation notamment).

(Source : <https://acpr.banque-france.fr>)

QUESTIONS À NICOLAS DUCROS, DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL DE LA CNCGP

La réforme du courtage est en suspens devant le Conseil constitutionnel. Que pensez-vous de ce recours et quels discours tenez-vous aux intermédiaires concernés ?

Pour les intermédiaires qui ont besoin d'une immatriculation ORIAS pour lancer leur activité, il demeure nécessaire de s'enregistrer auprès d'une association, sans hésitation. A défaut, ils ne peuvent tout simplement pas exercer.

En revanche, pour ceux qui seront concernés par cette obligation au moment du lancement de la campagne annuelle d'immatriculation, début 2023, il y a lieu d'attendre la décision qui sera rendue par le Conseil constitutionnel dans le courant du mois d'octobre.

Cette saisine du Conseil constitutionnel est fondée sur la procédure dite de la Question prioritaire de constitutionnalité (QPC) dont l'existence n'a pas à être remise en cause. Pour autant, les différents points portés à l'attention des Sages ont fait l'objet de discussions et de travaux préparatoires en amont de l'adoption de la loi pour vider le texte de toute irrégularité potentielle.



Nicolas DUCROS
Délégué général
CNCGP

A ce titre, nous pouvons souligner le soin pris par la direction générale du Trésor pour réunir dès l'été 2018 les associations représentatives des conseillers financiers et des courtiers en assurance et en crédits afin de peser chaque disposition et d'aboutir à la réforme la plus aboutie pour les intermédiaires.

Aujourd'hui, c'est une association non représentative et non agréée qui s'en prend à la réforme alors même que tous les acteurs concernés, à commencer par les associations agréées et l'Orias ont fourni un effort important pour être prêt le jour J.

Cette situation est regrettable à plus d'un titre. Surtout pour le consommateur qui, privé de cette réforme, ne profitera pas du travail de suivi, d'accompagnement et de mise à niveau à la charge des associations.

Comment gérez-vous cette période spécifique ? Quelles sont actuellement vos actions pour faire entendre votre voix ? Quels sont vos arguments ?

Il est évident que cette situation revêt un caractère particulier. Il était question de mettre à profit cette période pour encourager tous les intermédiaires concernés par la réforme à compter du mois de janvier 2023 à prendre les devants. Il est fort à parier que dans l'éventualité où la loi ne serait pas sanctionnée par le Conseil constitutionnel, une arrivée massive de candidats à l'adhésion devra être assumée par les sept associations agréées par l'ACPR en 2022. Ce sont des dizaines de milliers de courtiers, de mandataires et leurs salariés qui se présenteront aux guichets d'enregistrement.

Pour faire entendre notre voix, une action conjointe aux associations de CIF a été initiée. Elle a pour vocation d'insister sur certains aspects mis en cause dans la procédure, à l'image par exemple de l'impartialité ou de l'exercice du pouvoir de sanctions. Lors de la procédure d'agrément de ces associations, elles ont bien appréhendé ces points qui ont été soumis et validés par l'ACPR, l'autorité de contrôle. Il est apparu nécessaire d'évoquer auprès du Conseil constitutionnel la validité des règles de droit existantes et leur déclinaison dans la pratique.

La CNCGP s'est organisée pour accueillir les intermédiaires en développant notamment des services (formation, dispositif de médiation, etc.) Si la réforme était censurée, quelles dispositions prendriez-vous ? Mettriez-vous fin au système ou feriez-vous en sorte de le maintenir pour inciter les intermédiaires à vous rejoindre ?

L'ensemble des services mis en place qui concernent entre autres l'appui juridique, la formation ou le dispositif de médiation ont vocation à être maintenus. Les statuts et le règlement intérieur de l'association ont été modifiés afin d'ouvrir l'accès aux intermédiaires en assurance et en crédit. Nous n'avons

pas de velléité de revenir sur ce principe et, dans l'éventualité d'une sanction complète de la réforme du courtage et d'une absence d'obligation d'adhérer, ces acteurs seraient toujours en capacité de rejoindre la Chambre ■

Repères a interrogé l'un des partenaires de la CNCGP pour connaître son point de vue.

Acteur engagé en assurance et gestion de patrimoine depuis plus de dix ans auprès des courtiers et des conseillers en gestion de patrimoine, SwissLife est un référent incontesté.

Par conséquent, nous sommes attentifs à toutes les évolutions législatives ou réglementaires qui peuvent impacter nos partenaires dans leur quotidien.

La dernière réforme, entrée en vigueur en avril 2022, sur l'obligation pour les courtiers d'adhérer à une association professionnelle agréée par l'ACPR rend cette adhésion indispensable pour l'immatriculation à l'ORIAS.

Cette réforme s'inscrit dans une logique de protection des consommateurs et de responsabilisation des distributeurs : l'ensemble de ces mesures engage le partenaire sur sa responsabilité et les mettre en application s'avère un travail laborieux et qui doit s'organiser.

En ce sens, l'aide apportée par les associations est essentielle via leur mission de contrôle - capacité professionnelle, RC,



Emmanuel SAINT-PIERRE
Directeur du développement
et des partenariats Vie
SWISSLIFE

garantie financière, mais aussi leur accompagnement en matière de formation ou d'organisation.

Comme les CGP, les courtiers ont un rôle de conseil auprès de leurs clients fortement encadré par l'autorité réglementaire.

Les associations, en les accompagnant, les aident à respecter leurs obligations et permettront aux courtiers de se centrer sur la qualité de service attendue par les clients.

Cette réforme va dans le sens de l'Histoire vers une plus grande professionnalisation du courtage et une meilleure protection des clients et l'expertise des associations, en matière de médiation, sera un atout important dans les relations professionnelles.

Dans cette phase de mise en place de la réforme, les équipes commerciales SwissLife sont bien sûr aux côtés de nos partenaires via nos plans d'accompagnement en matière de formation et de respect des formalismes réglementaires ■

LES GRANDES ÉTAPES DE LA RÉFORME DU COURTAGE

2018 La Direction générale du Trésor porte le projet d'une loi réformant le courtage.

2019 La Loi est adoptée dans le cadre de la Loi Pacte avant d'être censurée par le Conseil Constitutionnel.

8 avril 2021 : Publication du texte de la Loi.

2 décembre 2021 : Publication au Journal Officiel du décret d'application et des arrêtés relatifs aux modalités d'application de la réforme du courtage.

Décembre 2021 : Dépôt de la demande d'agrément des associations.

22 mars 2022 : Agrément accordé à sept associations professionnelles par l'ACPR.

1^{er} avril 2022 : Entrée en vigueur de la Loi et obligation pour les nouveaux courtiers (première inscription à l'Orias) d'adhérer à une association professionnelle

Juillet 2022 : Recours déposé devant le Conseil d'Etat et transmis au Conseil Constitutionnel.

1^{er} janvier 2023 : Obligation pour les courtiers déjà installés d'adhérer à une association professionnelle.

La CNCGP a été très mobilisée tout au long de ces années en se rendant présente, notamment, à de nombreuses réunions de travail à Bercy. Elle le demeure aujourd'hui, convaincue du bien-fondé de la Loi, en ayant entamé une action commune avec les autres associations et en participant aux différentes discussions ■

ILS ONT CHOISI LA CNCGP

Dans le cadre de la réforme du courtage, ces courtiers ont adhéré à la CNCGP. *Repères* a interrogé les dirigeants de ces cabinets pour connaître les raisons de leur choix et leurs attentes en termes de services et d'accompagnement.



Predictis a choisi la CNCGP car ce n'est pas un syndicat généraliste ! En effet, elle a fait le choix de se spécialiser auprès des acteurs des métiers de l'épargne, du patrimoine et de la prévoyance. Ainsi, nous avons la garantie de partager les mêmes préoccupations.

Parmi les points positifs, nous pouvons citer le fait de pouvoir échanger librement avec les 3 600 adhérents, au travers des nombreuses réunions organisées par la CNCGP.

L'une des attentes serait, pourquoi pas, de devenir contributeur, en participant à une commission de travail, dans le but de faire progresser le métier de CGP.

Emmanuel BOURIEZ
PREDICTIS



Créée il y a près de 45 ans, la CNCGP est l'association la plus emblématique dans l'univers du patrimoine.

Elle a prouvé sa capacité à représenter et à défendre ses adhérents et est parvenue à tisser une relation privilégiée avec eux.

Sa volonté de développer de nombreux outils destinés à faciliter la vie des professionnels du patrimoine est un élément important pour nous. Autre facteur clé : l'accès à de nombreuses formations de qualité, à distance ou en présentiel. Enfin, en rejoignant la Chambre, nous espérons également pouvoir lui donner plus de poids vis-à-vis des pouvoirs publics. Les enjeux de la profession sont colossaux.

Gilles BELLOIR
PLACEMENT-DIRECT.FR



Je suis convaincu que la CNCGP, recommandée vivement par mes consœurs et confrères, est l'association la plus en adéquation avec mes projets. J'y trouve l'écoute et l'assistance nécessaires pour les développer.

Je me sens accompagné sur les sujets de la réglementation et de la

digitalisation et ce soutien me permettra de développer ma toute nouvelle société.

L'Union fait la force et le dynamisme de la CNCGP contribue au rayonnement de notre profession aux multiples compétences.

Carl HAOUALI
HELPPATRIMOINE

Depuis l'entrée en vigueur de la loi, la CNCGP a accueilli plus de 300 nouveaux cabinets dont la majorité exerce exclusivement l'activité IAS.



AVIS D'EXPERTS

COMBATTRE LES FAUSSES (BONNES) IDÉES EN DROIT DES MARQUES POUR ÉVITER LES VRAIS FAUX DÉPARTS

Dans un secteur concurrentiel marqué par la transformation digitale de leurs activités, les cabinets de gestion de patrimoine et les conseillers en gestion de patrimoine exerçant en individuel se doivent de saisir chaque opportunité pour faire face à la concurrence et se démarquer. Ainsi, développer une identité de marque s'avère une solution intéressante pour accroître sa visibilité et cultiver sa notoriété auprès de ses clients et du grand public.

Si l'idée reçue qui consiste à penser qu'un dépôt de marque à l'INPI est rapide et peu coûteux, il n'en demeure pas moins qu'une telle démarche se doit d'être faite dans les règles de l'art pour protéger efficacement ces nouveaux actifs immatériels.

Cet article a donc pour objet de combattre les fausses (bonnes) idées et les idées reçues en droit des marques qui peuvent entraîner de vrais faux départs !

Une des idées reçues souvent entendue est : mon nom de société est déposé en tant que dénomination sociale, donc ma marque est protégée !

La dénomination sociale est donnée à votre société au moment de son immatriculation et permet au tiers de l'identifier. En revanche, celle-ci, d'un point de vue juridique, n'est pas une marque et ne sera pas protégée sur ce fondement. En effet, une dénomination sociale est protégée sur le terrain de la concurrence déloyale et parasitaire.

Si vous souhaitez que votre dénomination sociale soit également une marque, il est nécessaire de faire un dépôt de marque à l'INPI.

Qu'est-ce qu'une marque au sens du code de la propriété intellectuelle ?

La marque est au sens juridique un « *signe servant à distinguer les produits ou services d'une personne physique ou morale de ceux d'autres personnes physiques ou morales* »¹.

Ce signe peut être un mot, un nom, un slogan, un logo, ou la combinaison de ces différents éléments.

Pour être valablement déposé, ce signe doit répondre à certaines conditions et doit notamment être **disponible, distinctif et ne pas être descriptif**².

Est distinctif le signe qui permet de distinguer vos produits ou services de vos concurrents. Ce signe ne pourra pas être purement descriptif comme « CGP PARIS » ou « CGP ASSURANCES SANTE ».

Préalablement à un dépôt de marque, la disponibilité d'un signe s'appréciera en effectuant des recherches d'antériorités.

Je viens d'effectuer des recherches sur la base INPI et il n'y a aucun résultat : puis-je donc déposer ma marque sans risque ?

Non, les recherches sur la base INPI permettent uniquement de faire ressortir des résultats dits « à l'identique ». Or, des marques similaires peuvent présenter un potentiel risque pour

vosre dépôt. De plus, les recherches d'antériorité au titre du droit des marques ne suffisent pas.

En effet, un dépôt de marque peut porter atteinte à d'autres droits antérieurs comme des dénominations sociales, des noms de domaines, des droits d'auteurs. Il sera, en toute hypothèse, judicieux de vérifier en parallèle de tout dépôt de marque la disponibilité des noms de domaines pour pouvoir disposer d'un site internet.

Des recherches d'antériorité au titre du droit d'auteur et au titre de la concurrence déloyale et parasitaire sont donc requises.

Ces recherches s'effectuent via la base infogreffe, des requêtes Google ou encore des piges médias dans la catégorie de vos produits.

Et ne pas oublier de vérifier la disponibilité du nom de domaine. Etre titulaire d'une marque sans pouvoir l'exploiter car le nom de domaine n'est pas disponible serait dommage.

Cette recherche s'effectue via des bases comme afnic.fr ou whois.com.

Ma marque est différente des antériorités relevées, donc il n'y a aucun risque ?

Attention, on ne joue pas au jeu des sept différences !

Il y a un grand principe, régulièrement rappelé, selon lequel la contrefaçon s'apprécie au regard des ressemblances et non des différences³. En cas de marque similaire, approuvante, il faudra donc examiner les risques de confusion entre les deux marques par le prisme des ressemblances. Un professionnel pourra vous assister dans cette analyse pour apprécier le risque.

Je viens d'effectuer le dépôt de ma marque à l'INPI : la protection est définitivement acquise !

Non, le dépôt de votre marque à l'INPI n'emporte pas l'acquisition d'un droit définitif. En effet, il vous appartient d'avoir déposé une marque valide et de défendre vos droits acquis sur celle-ci. L'INPI ne procédera pas à de telles vérifications.

De plus, à compter de la demande d'enregistrement de votre marque au Bulletin officiel de propriété industrielle (BOFI), tout tiers pourra s'opposer au dépôt de votre marque pendant une période de deux mois dite « période d'opposition ». Pendant cette période, une vigilance particulière est requise.

Faut-il déposer la marque au nom du dirigeant ou au nom de la société ?

Déposer la marque au nom du dirigeant personne physique nécessitera de conclure un contrat de licence entre le titulaire de la marque et la société. Pour être opposable aux tiers,

cette licence devra également être publiée au registre de l'INPI. Par ailleurs, en tant qu'actif immatériel, il conviendra de valoriser la marque pour fixer le montant des redevances avec des implications fiscales pour les deux parties.

Enfin, en cas de revente de la société, le futur acquéreur pourrait s'interroger sur la pertinence d'acquérir une société qui ne détient pas dans ses actifs la marque qu'elle exploite.

Il est donc conseillé de déposer la marque au nom de sa société, ce qui permettra de faire entrer la marque dans le patrimoine de celle-ci.

Pour renouveler ma marque, suffit-il de payer la taxe de renouvellement tous les dix ans ?

Le dépôt confère un **monopole d'exploitation de dix ans**, renouvelable indéfiniment. Cependant, le monopole d'exploitation survivra uniquement en cas d'exploitation sérieuse de la marque.

Après une période de cinq ans suivant son dépôt, une marque non-exploitée risque la déchéance pour non-exploitation⁴.

Pour cela, il faudra veiller à (i) avoir bien déterminé le périmètre des biens et des services liés à votre marque en rédigeant avec soin le libellé selon la classification de Nice, et à (ii) anticiper les territoires de protection pertinents pour votre marque.

De plus, il est recommandé de faire figurer sa marque sur ses supports de communication, dans ses échanges (pavé de signature) ou encore sur son site internet.

Enfin, il vous sera nécessaire d'effectuer une surveillance de marque pour vous assurer qu'aucun tiers ne dépose de marques similaires à la vôtre. En effet, l'INPI ne vous informera pas des dépôts de marques similaires.

Vous l'aurez compris, protéger les actifs immatériels d'une société n'est pas - comme on pourrait le penser - une simple formalité !

Avant de vous lancer, n'hésitez pas à vous rapprocher d'un avocat ou d'un conseil en propriété intellectuelle pour éviter les vrais faux départs !

1 - Article L711-1 du Code de propriété intellectuelle

2 - Article L711-2 du Code de la propriété intellectuelle

CA Paris, Pôle 5, Ch. 2 19 juin 2020 n°19/04123

3 - Article 711 du Code de propriété intellectuelle

4 - Article 711 du Code de propriété intellectuelle



Pierre Lévy
Avocat à la Cour
Associé au sein
du cabinet Intervista



Augustin Wolf
Elève Avocat



Le partenaire du développement technologique des professionnels du patrimoine

Le groupe **ALPHEYS** propose aux professionnels de la gestion du patrimoine une **plateforme technologique 100% digitale** couvrant toutes les classes d'actifs, en architecture ouverte.

ALPHEYS, qui est reconnu pour son avance technologique, compte aujourd'hui 5 milliards d'euros d'encours administrés et 300 sociétés de gestions connectées à la plateforme.

Plus de **1000 partenaires CGP** nous font confiance en utilisant nos outils afin de **fluidifier et sécuriser leurs opérations.**

www.alpheys.com

FORMATION

IOBSP EN FORMATION SERRÉE !

Jean-Luc Abert, Président de la Commission Formation

C'est un honneur et un grand défi pour moi de prendre la présidence de la Commission Formation après Karen Fiol. Je m'attacherai à continuer l'excellent travail qu'elle a réalisé ces dernières années.

Notre profession a connu de nombreuses mutations et continue d'évoluer toujours plus rapidement. C'est une des raisons pour laquelle la formation est essentielle pour la vie de nos cabinets. Le temps des contrats en quatre exemplaires carbonés est bel et bien révolu, l'heure est à la révolution numérique, un tournant majeur qui a rebattu les cartes du monde des CGP, évoluant désormais au gré de la réglementation et des avancées technologiques.

Au-delà de cette évolution, la popularité grandissante de notre profession incite nos autorités de tutelle à nous demander de toujours plus nous former. Ce qui nous entraîne vers une restructuration des besoins en compétences. Nous devons désormais bâtir notre employabilité en nous montrant à la hauteur des nouvelles exigences du marché. Dans ce contexte, les cabinets qui ne suivent pas la cadence peuvent vite se retrouver pénalisés.

C'est là tout le rôle de la formation continue : encourager le développement des compétences et la capacité d'adaptation.

La réglementation de la profession des intermédiaires en opérations de banque évolue !

Le décret 2022-894 du 15 juin 2022 et l'arrêté du 18 juillet 2022 réforment non seulement la formation initiale mais également la formation continue.

Formation continue des IOBSP, ce qui ne change pas

Si lors de votre inscription à l'Orias, vous vous êtes déclaré

IOBSP en « crédit immobilier », vous continuez de suivre tous les ans 7 heures de formation.

Pour rappel, vous pouvez répondre à votre obligation de formation continue en « crédit immobilier » via les Universités CNCGP, les modules e-learning à votre disposition sur la plateforme CNCGP-Juriscampus ou tout organisme de formation de votre choix.

Formation continue des IOBSP, ce qui change

Si à l'Orias, vous êtes inscrit dans la ou les catégories « crédit à la consommation et à la trésorerie », « regroupement de crédit » et « service de paiement », vous devez désormais suivre annuellement une formation continue « suffisante adaptée à [vos] activités » (art. R. 519-11-3 du code monétaire et financier).

Afin de vous accompagner dans le respect de votre obligation de formation continue pour le statut d'IOBSP, **nous travaillons actuellement avec Juriscampus pour mettre à votre disposition des formations en e-learning d'une ou deux heures sur les thèmes du « crédit à la consommation et à la trésorerie », du « regroupement de crédit » et du « service de paiement ».**

Exemple

Vous êtes inscrit à l'Orias en tant qu'IOBSP « crédit immobilier » et « service de paiement ». Vous devez désormais suivre annuellement 7 heures de formation au titre du « crédit immobilier » **et** 1 à 2 heures au titre du « service de paiement » ■

Retrouvez plus d'informations sur le site de la CNCGP, dans votre espace privé, rubrique « Formation ».



CHECK-LIST

Conseils en réglementation

LORSQUE LE CLIENT EST MINEUR, QUI DOIT REMPLIR LES DOCUMENTS RÉGLEMENTAIRES ?

Dans le cadre d'un conseil sur un instrument financier, le ou les représentants légaux doivent nécessairement remplir les documents réglementaires au nom de l'enfant. Ceux-ci doivent recevoir le DER et signer la lettre de mission, remplir les questionnaires de connaissance client puis signer le rapport d'adéquation.

En outre, l'article 385 du Code civil précise que : *"L'administrateur légal est tenu d'apporter dans la gestion des biens du mineur des soins prudents, diligents et avisés, dans le seul intérêt du mineur"*.

Même s'il n'est pas en capacité de répondre lui-même, le profil de risque est celui de l'enfant mineur, et non de ses parents. Ceux-ci devront faire preuve de prudence dans la gestion des actifs de leurs enfants.

EN QUOI CONSISTENT LES OBLIGATIONS DE VIGILANCE LCB-FT D'UN CIF VIS-À-VIS DE SES PARTENAIRES ?

La position - recommandation AMF DOC-2019-16, mise à jour le 18 janvier 2021, précise que les CIF doivent appliquer les mêmes diligences LCB-FT à leurs partenaires qu'à

leurs clients dans le cadre de leurs obligations de vigilance constante, notamment en matière d'identification de la personne morale ou physique et de cartographie des risques.

Les professionnels du secteur financier qui sont régulés, en France, en Europe, ou dans un pays tiers équivalent tels que les sociétés de gestion française agréées et supervisées par l'AMF sont considérés, par la réglementation, comme présentant un faible risque. En l'absence de tout soupçon, des diligences simplifiées sont donc permises : elles consistent à identifier, sans vérifier, l'identité de son client et de ses bénéficiaires effectifs, et à recueillir les informations lui permettant de justifier qu'il est bien en présence d'un risque faible, donc que son partenaire est bien un professionnel du secteur financier régulé.

A l'inverse, lorsque le CIF noue des relations d'affaires avec des entités non régulées, il est nécessaire qu'il procède aux diligences d'identification et de vérification prévues par la réglementation, et, le cas échéant, de manière renforcée. C'est à l'égard de ces acteurs, non régulés, que le dispositif doit permettre aux CIF de protéger leurs clients des propositions de placement ou d'investissement malhonnêtes, voire délictueuses.

COMMENT SE CARACTÉRISE LE DÉMARCHAGE BANCAIRE OU FINANCIER ?

Pour qu'il y ait démarchage bancaire ou financier, il doit être recouru à l'un des deux procédés suivants :

- soit des sollicitations à distance, par quelque moyen de communication que ce soit (courriers, appels téléphoniques, communication par fax, par internet, par SMS, etc.)

Cette sollicitation nécessite une attitude proactive laissée à l'initiative du démarcheur à distance (Code monétaire et financier, art. L. 341-1, al. 1) ;

- soit des contacts en vis-à-vis, quelle que soit la personne à l'initiative de la démarche. Cette pratique dite du « porte à porte » consiste, pour le démarcheur, à se rendre physiquement au domicile des personnes, sur leur lieu de travail ou dans des lieux non destinés à la commercialisation de produits, instruments et services financiers (Code monétaire et financier, art. L. 341-1, al. 11).



UN CIF RECEVANT UN MANDAT DE PROTECTION FUTURE OU UN MANDAT À EFFET POSTHUME PEUT-IL GÉRER LE PORTEFEUILLE D'INSTRUMENTS FINANCIERS DE SON MANDANT ?

Le service de gestion de portefeuille pour le compte de tiers est un service d'investissement et ne peut être fourni, à titre habituel, que par un prestataire de services d'investissement agréé pour ce service. Les exceptions à ce monopole sont limitativement énumérées par l'article L. 531-2 du code monétaire et financier. Les hypothèses du mandat de protection future et du mandat à effet posthume ne peuvent être rattachées à l'une de ces exceptions.

En conséquence, un CIF ne peut, en vertu du seul statut de CIF, gérer à titre de profession habituelle, le portefeuille d'instruments financiers de son mandant, y compris dans le cadre d'un mandat à effet posthume ou de protection future.

Aussi, et indépendamment de la question de l'éligibilité du CIF au titre de mandataire dans le cadre d'un mandat à effet posthume ou d'un mandat de protection future, si un CIF se voit confier de tels mandats à titre de profession habituelle, il doit confier la gestion des portefeuilles d'instruments financiers à

un prestataire de services d'investissement agréé pour fournir le service de gestion de portefeuille pour le compte de tiers.

UNE PERSONNE FOURNISSANT DES CONSEILS EN MATIÈRE DE CRÉDIT, PAR EXEMPLE DE CRÉDIT IMMOBILIER ET DE CRÉDIT À LA CONSOMMATION, DOIT-ELLE ÊTRE CIF ?

Les opérations de crédit sont des opérations de banque au sens de l'article L. 311-1 du code monétaire et financier qui ne peuvent être réalisées que par des établissements de crédit. La collecte de dépôts pour les produits d'épargne bancaire est également une opération de banque. Le conseil portant sur des opérations de banque relevait, jusqu'à l'entrée en vigueur de la loi de régulation bancaire et financière, des activités ouvertes aux CIF.

A présent et sauf exceptions mentionnées à l'article L. 519-1 II du code monétaire et financier, seuls les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement peuvent présenter, proposer ou aider à conclure des opérations de banque contre une rémunération ou toute autre forme d'avantage économique. Cette activité ne relève plus de la réglementation des conseillers en investissements financiers.

LE CLIENT PEUT-IL CHOISIR SON PROFIL DE RISQUE SOUS SA PROPRE RESPONSABILITÉ ?

L'ESMA précise dans les *“Orientations concernant certains aspects relatifs aux exigences d'adéquation de la directive MiFID II”* du 6 novembre 2018 que *“les entreprises devraient éviter d'affirmer ou de donner l'impression que c'est le client qui décide du caractère adéquat d'un investissement ou qui détermine quel instrument financier convient à son profil de risque. Par exemple, les entreprises devraient éviter d'indiquer au client qu'un instrument financier donné est bien celui qu'il a choisi comme étant adéquat ou de demander au client de confirmer qu'un instrument ou un service est bien adéquat.”*

Si le produit financier n'est pas adéquat pour le client, et notamment dans le cas où le risque du produit ne correspond pas à la tolérance aux risques exprimée par le client, le CIF doit lui remettre une déclaration de non adéquation ■

RENTRÉE 2022 :

De nouvelles équipes pour accompagner les adhérents



Administrateurs, de gauche à droite : Vincent Couroyer ; Jean-Luc Abert ; Charles-Henri Pignol ; Hélène Barraud-Ousset ; François Auwillain, trésorier, membre du Comex ; Karen Fiol, vice-présidente CIF, membre du Comex ; Julien Séraqui, président, membre du Comex ; Pierre Guedj ; Yves Mazin, vice-président IAS et IOBSP, membre du Comex ; Sandrine Genet ; Grégoire Bourgeois, vice-président RCP, membre du Comex ; Aude Plus-Valard ; Meyer Azogui.



Permanents au 1^{er} rang, de gauche à droite : Marguerite Mouelle-Koula ; Sali Oumoul ; Cynthia Loth ; Patricia Guyot-Walser ; Agathe Lauwerier ; Margaux Veslin ; Lola Abdoullaeva ; Anne de Villoutreys.

Permanents, au 2^{ème} rang, de gauche à droite : Agathe Vivant ; Anne-France Aussedat ; Stéphane Lorriot ; Delphine Basset ; Nicolas Ducros ; Martin Cavé ; Kavida Onckelet ; David Glaser.

CONTACT

Les permanents de la CNCGP



DIRECTION

Nicolas DUCROS
Délégué général



COMMUNICATION INTERNE VIE DES RÉGIONS

Anne-France AUSSEDT
Responsable
communication interne



NUMÉRISATION ARCHIVAGE

Marguerite MOUELLE-KOULA
Chargée de numérisation



ADMISSION VIE DES CABINETS PARTENARIATS RÉGULATION

Patricia GUYOT-WALSER
Responsable relation
adhérents / Partenariats



COMMUNICATION EXTERNE

Anne de VILLOUTREYS
Responsable
communication externe



RÉGLEMENTATION PRÉVENTION DES RISQUES CONTRÔLE-QUALITÉ

Stéphane LORRIOT
Responsable Réglementation
Prévention des risques
Contrôle-qualité



Lola ABDOULLAEVA
Chargée relation adhérents



CONTRÔLE INTERNE

Vanessa GOURLAIN
Responsable organisation
et contrôle interne



Martin CAVÉ
Juriste et chargé
de conformité



David GLASER
Assistant relation adhérents



FORMATION

Johann JONFAL
Responsable formation



Margaux VESLIN
Juriste et chargée
de conformité



Cynthia LOTH
Apprentie, chargée
de développement



Sali OUMOUL
Chargée de formation



Agathe VIVANT
Juriste et chargée
de conformité



GESTION COMPTABLE LOGISTIQUE

Kavida ONCKELET
Chargée de comptabilité



SECRÉTARIAT-ACCUEIL

Delphine BASSET
Secrétariat-Accueil

BILLET D'HUMEUR

L'amour et la haine pour mon CGP : la nécessité du "Skin in the game"



Entrepreneur aguerrri, Matthieu Stefani a créé près de 20 entreprises et plus de 100 emplois au fil de sa carrière !

Après avoir participé au lancement du quotidien Metro France fin 2001, Matthieu rejoint le groupe Metro International. En 2006, il lance Citizenside.com, pionnier du web participatif d'information, qui propose aux amateurs de partager et de vendre leurs images d'actualité. Fin 2013, il fonde CosaVostra, cabinet de conseil en innovation et agence digitale. Elle accompagne de grands groupes (TF1, Dior, Le CNRS, Docapost, etc.) et des PME dans leurs projets digitaux. Basée à Paris, Bordeaux, Londres et Tunis, CosaVostra compte aujourd'hui une centaine de collaborateurs.

Matthieu décide de lancer le Podcast Génération Do It Yourself en février 2017, plaçant les relations humaines au cœur de ses engagements. Avec Génération Do It Yourself, il prend le contrepied de la tendance à l'infobésité en proposant un contenu riche, authentique et sincère. Chaque semaine, les auditeurs s'immergent dans les récits des intervenants que Matthieu aura minutieusement sélectionnés avec son équipe. Il lance La Martingale en 2019 pour vulgariser l'investissement et apprendre à prendre en main ses finances personnelles.

Outre mes activités d'entrepreneur depuis 2005, j'anime deux podcasts : GDIY et La Martingale. Dans ce dernier, je décortique toutes les facettes des finances personnelles.

Après trois ans à explorer le secteur, je me rends compte des mutations profondes que le conseil en gestion de patrimoine subit. C'est à la fois un sujet d'excitation et d'angoisses pour un certain nombre d'acteurs.

Tout d'abord par la désintermédiation. Cela a rendu disponibles, en «retail», des produits qui devaient être intermédiés pour être commercialisés convenablement. Également, par l'apparition de nombreux produits avec en tête : les cryptomonnaies, le financement participatif immobilier, l'investissement en private equity, mais également l'émergence de l'automatisation - dont l'efficacité n'est plus à prouver dans certains secteurs comme le trading.

Ensuite, par la modification profonde du rapport des Français à l'argent. Le but n'est plus uniquement d'en avoir toujours plus, mais surtout de savoir comment l'utiliser et ce qu'il finance (impact, green, local par exemple).

Enfin, par l'obligation - louable - de détailler les revenus générés par chaque client. Pendant 20 ans, les banques ont laissé en jachère le marché du conseil pour transformer leurs conseillers en commerciaux.

L'opportunité était exceptionnelle pour les CGP. Ils ont pu venir en aide à une manne de particuliers délaissés par leur banquier, qui gérait leur argent jusqu'à la fin des années 90, et désireux d'être conseillés.

Pourtant, l'industrialisation du métier, les primes à la vente des Robien, Pinel et les grosses commissions sur les souscriptions de SCPI, entre autres, représentent un risque réputationnel majeur pour la profession de Conseiller en Gestion de Patrimoine.

Après 125 épisodes de la Martingale, ma conviction n'a jamais été aussi profonde : dans ce monde en mutation profonde, nous n'avons jamais eu autant besoin de conseillers pour nous donner de la visibilité et nous accompagner dans nos choix en toute transparence.

Le risque étant de désaligner ses intérêts avec ceux de ses clients, en n'ayant pas de "Skin in the Game"*.

Je vous pose donc cette question : comment aligner vos intérêts avec ceux de vos clients ?

C'est, selon moi, le défi que vous allez devoir relever dans les dix prochaines années.

Matthieu STEFANI

***"Skin in the Game" ou l'excellent livre de Nassim Taleb : "Jouer sa Peau". Sur le sujet, je recommande également «L'Almanach de Naval Ravikant».*



INTENCIAL
PATRIMOINE

▣ GROUPE **APICIL**



Un nouveau regard sur l'épargne



▶

PAS BESOIN D'ÊTRE UN EXPERT EN ÉPARGNE SALARIALE QUAND ON EST BIEN ACCOMPAGNÉ

APICIL Avenir PEI et PER-COL(i) sont deux plans d'épargne salariale entièrement digitalisés permettant au conseiller, au chef d'entreprise et aux salariés d'accéder à une offre innovante et lisible.

APICIL Avenir PEI et PER-COL(i) powered by ekonoo

APICIL Avenir PEI et PER-COL(i) sont distribués par le Groupe APICIL. Tenue de compte assurée par ekonoo S.A.

APICIL AVENIR PEI : Plan d'Épargne Interentreprises en application des dispositions du Livre III de la 3^{ème} Partie du Code du travail.

APICIL AVENIR PER-COL(i) : Plan d'Épargne Retraite d'Entreprise Collectif Interentreprises en application des articles L224-1 et suivants du Code Monétaire et Financier.

Ces contrats comportent des risques de perte en capital.

Distributeur : **APICIL TRANSVERSE**, Association de moyens du Groupe APICIL régie par la loi du 1^{er} juillet 1901. Enregistrée sous le numéro SIREN 417 591 971, ayant son siège social sis au 38 rue François Peissel 69300 Caluire et Cuire. www.groupe-apicil.com.

Teneur de compte : **ekonoo S.A.**, Société Anonyme de droit luxembourgeois ayant son siège social sis au 26 avenue de la liberté, L 1930 Luxembourg. ekonoo SA est une entreprise d'investissement (pourtant soumise à la loi du 5 avril 1993 telle que modifiée, relative aux règles du secteur financier au Luxembourg) immatriculée au RCS Luxembourgeois n° B237383, sous le numéro d'autorisation d'établissement 10112728/0 et agréée par la Commission de Surveillance du Secteur Financier au Luxembourg, contactable sur le site suivant <https://www.cssf.lu/en/contacts/> ou à l'adresse suivante : 283, Route d'Arlon, L1150 Luxembourg. www.ekonoo.com.

En savoir plus



Planifier son futur tout
en profitant du présent

**Fidelity, expert
de l'épargne retraite
depuis plus de 50 ans**



Pour plus d'information :
www.fidelity.fr



Informations importantes : Ceci est une communication publicitaire. Ce document ne peut être reproduit ou distribué sans autorisation préalable. Fidelity fournit uniquement des informations sur ses produits et n'émet pas de recommandations d'investissement fondées sur des circonstances spécifiques, ce document ne constitue ni une offre de souscription, ni un conseil personnalisé. Fidelity International fait référence au groupe de sociétés qui forme la structure globale de gestion de placements qui fournit l'information sur les produits et services dans les juridictions désignées à l'exception de l'Amérique du Nord. Cette information n'est pas destinée et ne peut être utilisée par des résidents au Royaume Uni ou aux Etats-Unis. Ce document est destiné uniquement aux investisseurs résidant en France. Sauf cas contraire, toutes les informations communiquées sont celles de Fidelity International, et tous les points de vue exprimés sont ceux de Fidelity International. Fidelity, Fidelity International, le logo Fidelity International ainsi que le symbole F sont des marques déposées de FIL Limited. Le présent document a été établi par FIL Gestion, SGP agréée par l'AMF sous le N°GP03-004, 21 Avenue Kléber, 75016 Paris. PM3204