REPÈRES
LE MAGAZINE DE LA CNCGP

CNCGP
Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine

Septembre 2024 | Numéro 43

DOSSIER P.15

IA : L'AVENIR DE LA GESTION DE PATRIMOINE ?

REGARDS CROISÉS P.7

COMBIEN COÛTE UN CABINET DE CGP ?

TRIBUNE LIBRE P.25

CHRISTOPHE PÉRILLAT, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE VALEO

ALPHEYS
Le partenaire du développement
des professionnels du patrimoine

ALPHEYS **et** INTENCIAL Patrimoine **fusionnent et créent LA NOUVELLE PLATEFORME UNIQUE** de distribution en architecture ouverte de produits financiers et assuranciels du groupe APICIL et des partenaires externes dédiée au professionels du patrimoine.

Une organisation efficace

Une **équipe de distribution renforcée** de spécialistes couvrant toutes les **classes d'actifs** sur **toute la France**

Des **équipes centralisées** au service des partenaires

+ DE PROXIMITÉ
+ D'OFFRES
+ DE SERVICES
+ DE TECHNOLOGIES

ÉDITORIAL

Julien Séraqui, Président de la CNCGP

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE, ALLIÉE PRÉCIEUSE DES CGP

Dans un monde en constante évolution technologique, l'intelligence artificielle (IA) devient un outil essentiel dans de nombreux secteurs. Pour les CGP, cette avancée suscite à la fois fascination et appréhension. Cependant, loin de remplacer les professionnels, l'IA se présente comme une alliée précieuse, capable de leur faire gagner du temps pour se concentrer sur ce qui compte vraiment : la relation client et le conseil personnalisé.

Julien Séraqui

L'une des grandes forces de l'IA réside dans sa capacité à traiter et analyser des quantités massives de données en un temps record. Pour les CGP, cela signifie l'automatisation des tâches administratives fastidieuses et l'aide à l'optimisation de la gestion des portefeuilles clients. Le gain de productivité généré permet au conseiller de libérer du temps pour des activités à forte valeur ajoutée.

L'humain demeure irremplaçable dans la gestion de patrimoine. La relation de confiance entre le conseiller et son client repose sur des échanges authentiques, une compréhension profonde des besoins et des objectifs de chacun, ainsi qu'une capacité à rassurer et conseiller de manière personnalisée. L'IA, malgré ses avancées, ne peut ni reproduire l'empathie, ni la compréhension du langage non verbal ou des subtilités culturelles. Les clients recherchent avant tout une relation de proximité, une écoute attentive et des conseils sur mesure que seule l'expertise humaine peut offrir.

En automatisant les tâches répétitives et en analysant ce que « l'œil humain » ne saurait voir, l'IA permet aux conseillers de se concentrer sur l'élaboration de stratégies plus fines pour leurs clients. Cela libère également du temps pour se former, se tenir informés des évolutions du marché et des nouvelles réglementations, et améliorer constamment leurs compétences.

Pour tirer pleinement parti de ces technologies, les CGP doivent adopter une approche proactive et flexible. L'adoption de l'IA nécessite une adaptation des méthodes de travail. Ils doivent être prêts à évoluer, à intégrer de nouveaux outils et à repenser leur manière de travailler pour rester compétitifs dans un environnement en perpétuelle mutation.

L'IA représente une opportunité exceptionnelle pour les conseillers en gestion de patrimoine. Dans cette synergie entre technologie et expertise humaine réside l'avenir de la gestion de patrimoine, une collaboration harmonieuse qui promet d'enrichir tant le métier de conseiller que l'expérience des clients ■

DS investment solutions

Recherche de solutions structurées innovantes et responsables

-

DS Investment Solutions propose une large gamme de solutions d'investissement diversifiées, s'adaptant aux différentes configurations de marché, dans l'objectif de délivrer de la performance, tout en protégeant à l'échéance, totalement ou partiellement, le capital investi.

POUR EN SAVOIR PLUS, CONTACTEZ-NOUS :

01 44 21 75 25

contact@ds-is.fr

INVESTIR DANS UN PRODUIT STRUCTURÉ PRÉSENTE UN RISQUE DE PERTE EN CAPITAL

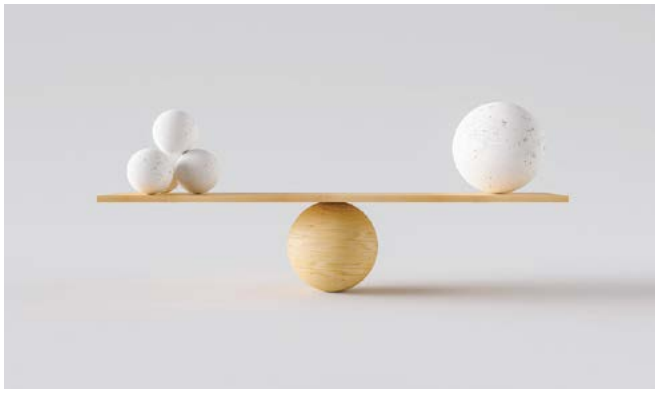
DS Investment Solutions - Société par Actions Simplifiée au capital de 350 000 euros. 820 648 806 RCS Paris. Code APE 6619B. TVA intracommunautaire FR 03 820 6488 06. Conseiller en investissements financiers, adhérent à l'ANACOFI-CIF, association professionnelle agréée par l'Autorité des Marchés Financiers, N°E008451, intermédiaire en assurance inscrit en qualité de Courtier en assurance, adhérent à l'ANACOFI COURTAGE, association professionnelle agréée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution. Immatriculée à l'ORIAS N°16 004 882. Responsabilité civile professionnelle et garantie financière, police N°ACX8RA-001 souscrite auprès de Liberty Mutual Insurance Europe SE, 42 rue Washington 75008 Paris. Siège social : 8 rue du Général Foy - 75008 Paris. Tél. 01 44 21 70 00. Droits photo : Shutterstock.

S O M M A I R E

7 > 10

REGARDS CROISÉS

COMBIEN COÛTE UN CABINET DE CGP ?



11 > 14

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.

15 > 19

DOSSIER

IA : L'AVENIR DE LA GESTION DE PATRIMOINE ?

20 > 21

CYBER EXPERT

MARTIN UNTERSINGER.

22 > 23

CHECK-LIST

CONSEILS EN RÉGLEMENTATION.

24

AGENDA

25

TRIBUNE LIBRE

CHRISTOPHE PÉRILLAT, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE VALEO.

26

CONTACT

QUI FAIT QUOI À LA CHAMBRE ?

REPÈRES N°43 • SEPTEMBRE 2024

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 :** Hélène Barraud-Ousset, Anne de Villoutreys - **Réalisation :** Les écrans de papier - **Impression :** Le Colibri - **Photos :** Couverture et photos d'illustration : Shutterstock ; Pages 12 et 13 : Focalice - Ghislain Bruyere. 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

LA CNCGP DÉMÉNAGE !

Fin septembre, toute l'équipe de la CNCGP quitte les locaux du 4 rue de Longchamp pour s'installer **15 place du Général Catroux, dans le XVII[ème] arrondissement de Paris,** dans des locaux plus vastes et plus adaptés.

MIDSOMMAR 2025

Après le succès de l'édition 2024, la CNCGP prévoit la 3[ème] édition du MidSommar en juin 2025.

Un invité et un lieu d'exception pour le MidSommar 2024 : Bruno Le Maire, ministre de l'Economie et des Finances, et l'Opéra Garnier.

CONSULTEZ LE RAPPORT ANNUEL DE LA CNCGP !

Pour tout connaître des actions de la Chambre, un conseil : lisez le rapport annuel de gestion sur le site *www.cncgp.fr.*

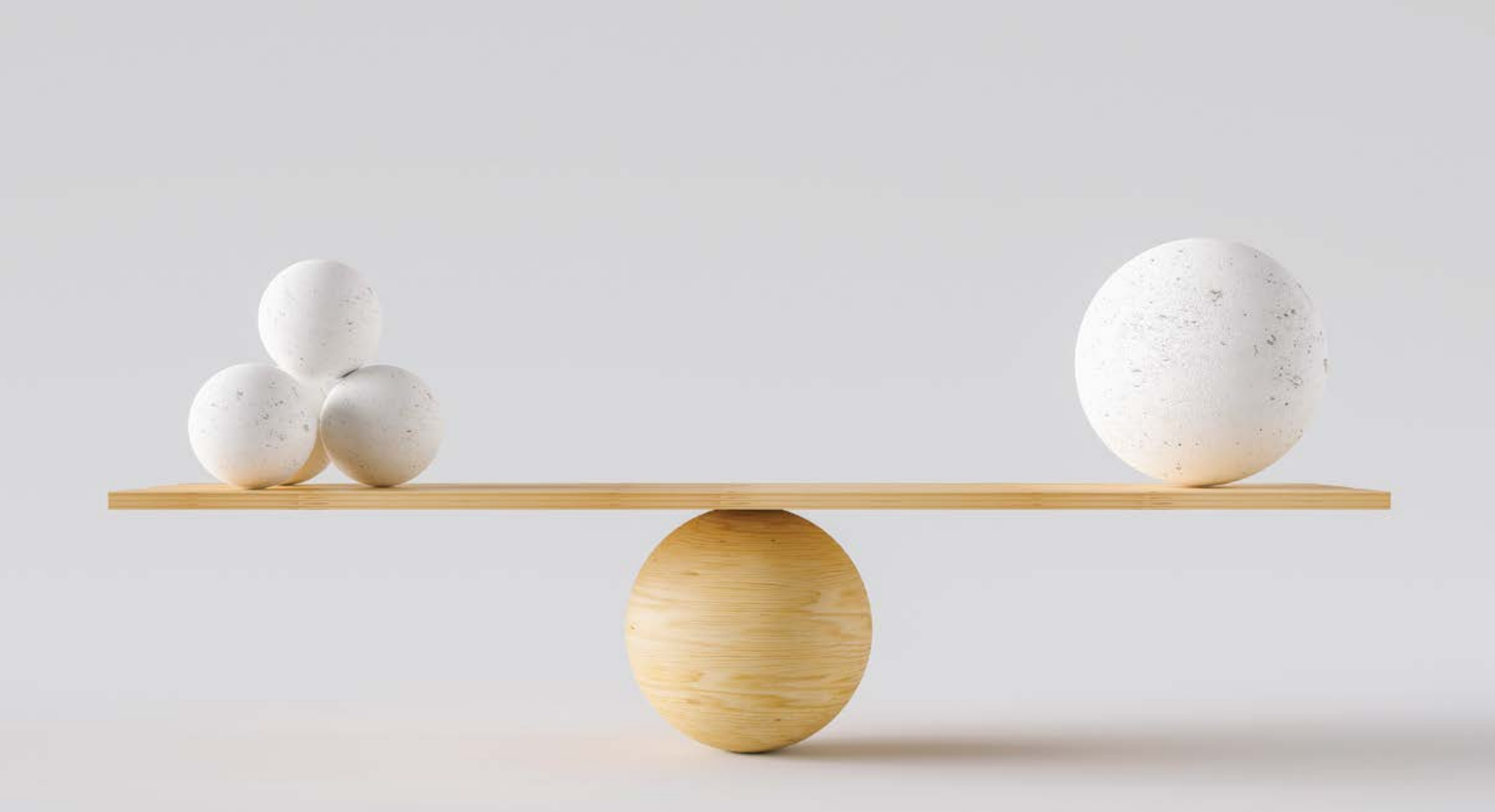
CONCOURS JEUNES TALENTS : 5ÈME ÉDITION

Sur le thème **"L'Intelligence Artificielle remplacera-t-elle les CGP à horizon 2030 ?",** les étudiants de Master 1 et Master 2 de gestion de patrimoine qui se porteront candidats auront à réaliser une vidéo originale et pédagogique.

UNIVERSITÉS 2025 : INSCRIVEZ-VOUS !

En 2025, la CNCGP propose 6 universités en France.

- Les 10 et 11 mars au Touquet
- Les 24 et 25 mars à Biarritz
- Les 9 et 10 avril à Paris
- Les 6 et 7 octobre à La Baule
- Les 6 et 7 novembre à Sophia-Antipolis
- Les 17 et 18 novembre à Dijon



REGARDS CROISÉS

David Salabi
Associé Fondateur, Cambon Partners

Sébastien Leleu
Associé, Pax Corporate Finance

COMBIEN COÛTE UN CABINET DE CGP ?

Dans un contexte économique en perpétuelle mutation, la valorisation des cabinets de conseil en gestion de patrimoine devient une thématique centrale pour les professionnels du secteur. Face à une concurrence accrue et à des attentes clients de plus en plus sophistiquées, la capacité à démontrer la valeur d'un cabinet ne repose plus uniquement sur ses performances financières. Aujourd'hui, la valorisation englobe une multitude de facteurs.

Repères **a interrogé des experts du secteur pour répondre aux questions cruciales qui préoccupent les dirigeants de cabinets de CGP. La tendance de valorisation des cabinets de CGP élevée se confirme-t-elle ? Le flux des opérations est-il toujours en hausse ? Quels conseils donner à un dirigeant CGP qui veut céder ou reprendre un cabinet ? Quelles sont les méthodes d'évaluation principales d'un cabinet de CGP ?**

Ces interrogations permettent d'explorer les différentes dimensions de la valorisation des cabinets, en mettant en lumière les meilleures pratiques, les indicateurs clés de performance et les stratégies gagnantes pour accroître leur attractivité. Qu'il soit en phase de croissance, de transmission ou simplement en quête d'optimisation, cette interview croisée fournira au CGP des outils pour comprendre et maximiser la valeur de son cabinet dans un environnement concurrentiel exigeant.

QUESTIONS À ...

David SALABI , Associé Fondateur, Cambon Partners
Sébastien LELEU, Associé, Pax Corporate Finance

La tendance de valorisation des cabinets de CGP élevée se confirme-t-elle ?

David Salabi : Le marché des CGP n'a pas connu de baisse de ses multiples de valorisation malgré le changement de situation sur les taux d'intérêt depuis le deuxième semestre 2022 qui a entraîné une tension généralisée sur les valorisations tous secteurs confondus.

Certains gros dossiers récents comme Crystal ou Valoria l'ont clairement démontré puisque le multiple de valorisation, pour chacune de ces opérations, était supérieur à celui des précédents LBO quatre ans auparavant.

Le secteur des CGP reste l'un des secteurs favoris des fonds d'investissement qui lui allouent même plus d'argent qu'avant pour une simple raison de vase communicant : les volumes de capitaux à déployer restent assez stables mais certains secteurs ont beaucoup moins la cote en ce moment (industrie, secteurs cycliques, retail, etc.) L'argent est donc davantage fléché vers les secteurs recherchés parmi lesquels celui des CGP. La demande est donc restée soutenue, voire supérieure.

Cette tendance se vérifie aussi sur les transactions de plus petite taille puisque les acquéreurs sont les groupes qui sont eux-mêmes sous LBO (et il y en a plus d'une quinzaine en France). Tant que leur propre valorisation ne baisse pas, ils peuvent offrir des multiples qui se tiennent également bien. La concurrence entre eux sur certains dossiers d'acquisition stratégiques peut même entraîner une survaleur. Ils sont tous dans une stratégie de croissance externe active et sont tous bien financés.

Le flux des opérations est-il toujours en hausse ?

Sébastien Leleu : Depuis plusieurs années, nous pouvons observer une augmentation exponentielle du flux d'opérations de cession-acquisition sur le marché de la gestion de patrimoine. Les statistiques au niveau national sont sans équivoque. Nous avons recensé 15 transactions en 2020 ; 28 en 2021 ; 41 en 2022 et 65 en 2023. L'année 2024 annonce également un flux élevé avec plus de 30 opérations au premier semestre. Sont répertoriées dans ces chiffres les cessions de cabinets à des structures de plus grande taille, mais aussi l'entrée de fonds d'investissement au capital de plateformes. On dénombre ainsi une quinzaine d'acquéreurs crédibles dans le domaine de la gestion de patrimoine (Cyrus, Crystal, Astoria, Valoria, Premium…)

Pax Corporate Finance a accompagné neuf opérations en 2023. Les cas de cession les plus fréquents sont ceux de dirigeants qui souhaitent s'adosser à un acteur de plus grande taille et participer à une aventure entrepreneuriale à plus grande échelle. Ils cèdent à cette occasion tout ou partie de leur capital.

La dynamique de consolidation est aussi due aux contraintes liées à la réglementation et à la digitalisation qui peuvent décourager certains CGP. Dans d'autres situations, ce sont les valorisations élevées qui peuvent pousser un CGP plus jeune à vendre et intégrer une grande structure.

La majorité des acquéreurs préfère reprendre un cabinet en gardant le dirigeant pendant quelques années pour fidéliser la clientèle, mais en fonction de leur organisation en interne, d'autres ont suffisamment de ressources pour être en

capacité de reprendre et suivre la clientèle du cédant qui part à la retraite.

Avec toujours plus de création de cabinets et un marché en forte croissance, la hausse du flux d'opérations va se poursuivre ces prochaines années. Le marché va également se structurer autour d'une poignée d'acteurs qui ambitionne de dépasser les 50 milliards d'euros d'encours sous gestion.

Quels conseils donneriez-vous à un dirigeant CGP qui veut céder ou reprendre un cabinet ?

David Salabi : Le premier conseil que je donnerais à un cédant est de bien préparer son dossier, notamment sur deux aspects : la description analytique de son activité, en d'autres termes, la qualité de son chiffre d'affaires (récurrence, dynamique de collecte, non dépendance aux clients, qualité de l'offre, etc.) et le niveau normatif de son EBITDA (normalisé des éléments exceptionnels ou des sur-rémunérations par exemple).

Le deuxième conseil que je donnerais est de prendre un avis éclairé sur le niveau espéré de valorisation. Tous les CGP ne valent pas le même multiple, selon la taille, la qualité du chiffre d'affaires, le risque de dépendance à un client ou à une personne-clé et la croissance passée et prévisionnelle. Si le cédant va sur le marché en déconnexion avec les pratiques, il y a un fort risque de s'exposer inutilement. Le marché est balisé aujourd'hui. Il y a un volume de transactions qui a permis d'établir certaines pratiques qui constituent le langage des transactions.

Le troisième conseil évident est de mettre en concurrence les différentes offres, de telle sorte à bénéficier d'un effet d'enchère, en faisant attention à ne pas être arrogant. Il s'agit de créer une situation favorable avec finesse.

Enfin, l'aspect accompagnement doit aussi se préparer. L'acquéreur valorise d'autant mieux une société qui est en marche et qui ne risque pas de perdre sa substance post-transaction. Il faut donc réfléchir à la proposition d'accompagnement, soit du dirigeant, soit de ses managers-clés et des conséquences que cela peut avoir sur la structure du deal : actionnariat salarié préalable à l'opération, systèmes de complément de prix, réinvestissement d'une partie des produits de cession au sein du LBO de l'acquéreur, etc.

Pouvez-vous nous détailler les méthodes d'évaluation principales d'un cabinet de CGP ?

Sébastien Leleu : Historiquement, la méthode de valorisation d'un cabinet reposait sur un multiple du chiffre d'affaires récurrent et revenait ainsi à le céder pour un montant situé entre 3 et 5 fois son CA récurrent.

Avec l'arrivée des fonds de private equity dans l'écosystème de la gestion de patrimoine, et le développement d'acteurs de grande taille, la méthode a évolué et s'opère désormais sur des multiples de l'EBE (Excédent brut d'exploitation) ou EBITDA en anglais. La fourchette de ce multiple est très large et se situe entre 8 et 15 fois la rentabilité avant impôt.

Plusieurs critères entrent en ligne de compte pour définir ce multiple et, en premier lieu, le pourcentage de CA récurrent. En effet, la capacité à prévoir les revenus dans le temps est une donnée extrêmement importante. Je placerais en deuxième position le projet du cédant. Comme expliqué plus haut, un dirigeant qui veut céder son affaire et la quitter rapidement, sans assurer le suivi de ses clients, pourra prétendre à une valorisation moindre qu'un dirigeant préférant continuer à travailler au sein du groupe acquéreur en y réinvestissant. La taille du cabinet, sa typologie de clientèle mais aussi sa dynamique de croissance sont autant de critères qui vont faire évoluer la valorisation à la hausse comme à la baisse.

Enfin, le prix de la transaction reste celui sur lequel se mettent d'accord l'acquéreur et le vendeur, charge au conseil M&A qui accompagne l'opération de trouver le bon équilibre ■

La CNCGP a mis à disposition de ses adhérents une *« méthodologie pour maximiser la valorisation des cabinets de CGP »,* réalisée en partenariat avec Aprédia, Arc Capital, Blanche Capital, Cambon Partners, Fig Partners, Financière de Courcelles, Newco, Transactions et Compagnie, Triactis Fusac.
A retrouver sur l'espace privé du site internet, rubrique *Vie du cabinet.*

LA FINANCE DURABLE
AU CŒUR DES STRATÉGIES D'INVESTISSEMENT

Depuis le 1er janvier 2023, les CGP ont l'obligation de prendre en compte les préférences en termes de durabilité de leurs clients. Ceux-ci sont rarement à l'initiative de cette demande. En tant que conseillers sur la gestion de leur patrimoine, nous avons un rôle à jouer très important dans l'orientation de leur épargne. Dans un premier temps, il est nécessaire de sentir leur appétence au sujet en ouvrant le dialogue sur les enjeux de développement durable dans leurs choix de placements. Puis, dans un second temps, nous leur proposons un questionnaire qui doit nous aider à mettre en adéquation leur profil de risque et leur souhait d'investir dans des fonds durables. Dans les faits, cela s'avère souvent complexe. Ainsi, pour un client doté d'un profil prudent qui souhaite investir dans des fonds responsables avec un minimum de 25 % d'investissement socialement responsable, il n'existe pas d'offre adéquate. En effet, il est difficilement possible d'articuler l'ESG avec des supports à capital garanti, notamment le fonds en euros. Or, nous constatons qu'en cas d'incompatibilité, le client conserve toujours son niveau de risque et revoit ses préférences extra-financières à la baisse.

Virginie TRICOIT
Membre du Conseil d'administration de la CNCGP

Pour accompagner au mieux nos clients dans leur décision d'investissement durable, il est indispensable de se former. La certification de l'AMF en la matière est une première étape et sa préparation permet d'acquérir de solides fondamentaux. Le guide pratique de la durabilité de la CNCGP, paru en juin 2024, est également une mine d'informations. Il permet de mieux appréhender les aspects réglementaires, de comprendre les différents labels et de décrypter les nombreux acronymes (ESG, SFDR, ISR, PAI…) Cet outil pédagogique offre des conseils pratiques et illustre par des témoignages de CGP les bons réflexes à avoir. Il aide aussi à une meilleure compréhension des stratégies d'investissement mises en œuvre par nos partenaires, les sociétés de gestion.

« Pour les CGP, l'univers de la finance durable peut être considéré comme une opportunité de développement et de fidélisation de leur clientèle. »

Les cabinets en gestion de patrimoine ont un vrai tournant à prendre et l'univers de la finance durable peut être considéré comme une opportunité de développement et de fidélisation de leur clientèle. En faisant preuve de pédagogie, le CGP pourra orienter son client vers des fonds répondant à ses attentes et ses choix extra-financiers ■

CHAMBRE INITIATIVES

LES PUBLICATIONS DE LA CNCGP

LE BAROMÈTRE

En 2024, la Chambre a publié son premier baromètre. Une mine d'informations sur la profession ! S'appuyant sur des statistiques des trois dernières années, il présente un point de vue unique sur la situation des adhérents de la CNCGP. Accessible en version numérique sur le site de la Chambre ou imprimée dans le rapport annuel, il a été présenté aux adhérents et aux partenaires le jour de l'Assemblée générale et du MidSommar, le 13 juin ■

LE GUIDE PRATIQUE DE LA DURABILITÉ

Après un premier guide de bonnes pratiques dans les domaines environnemental et social, paru en 2023, la Chambre en a publié un second sur la durabilité, dans un objectif pédagogique et pratique. Il regroupe les notions importantes pour les CGP et notamment le cadre réglementaire. Ce guide a fait l'objet d'une présentation à la presse le 21 mai au Philanthro Lab à Paris ■

UNE NOUVELLE VEILLE JURIDIQUE

Chaque trimestre, la CNCGP envoie à ses adhérents une veille juridique en collaboration avec AGAMA Services dédiée aux conseillers en gestion de patrimoine et autres acteurs de la distribution de produits financiers et d'assurance. Elle comporte notamment des informations émanant de l'AMF et de l'ACPR ■

UNE DEUXIÈME ÉDITION DU MIDSOMMAR GRANDIOSE

Les partenaires de la CNCGP et les médias se sont retrouvés à la Salle Gaveau pour échanger avec les CGP et mener des interviews.

Bruno Le Maire, ministre de l'Economie et des Finances, nous a fait l'honneur de sa présence. Ici, avec Julien Séraqui, sortant de la Salle Gaveau.

Table ronde avec Martin Landais, sous-directeur des assurances à la Direction générale du Trésor, Catherine Julien-Hiebel, présidente du CCSF, et Clémentine Vilcocq, directrice adjointe du contrôle des pratiques commerciales à l'ACPR.

MIDSOMMAR DU PATRIMOINE 2024

XXV[ème] Congrès de la CNCGP

Acte 2

Le 13 juin, la CNCGP a organisé le second MidSommar du Patrimoine.

Une édition haut de gamme avec l'organisation d'une soirée de gala à l'Opéra Garnier à Paris. Durant l'après-midi a eu lieu l'Assemblée générale, suivie d'une table ronde avec des représentants de nos autorités institutionnelles et d'une conférence de Bruno Le Maire, ministre de l'Économie et des Finances.

« Ce n'est pas tous les jours que nous privatisons ce que beaucoup considèrent comme le plus bel Opéra du monde et l'événement promet d'être exceptionnel », affirmait Julien Séraqui, président de la CNCGP, avant le 13 juin. Et ce fut, en effet, une soirée grandiose.

L'Opéra a accueilli plus de 1 000 personnes, enthousiasmées par les prestations de musiciens, danseurs ou encore chanteurs lyriques.

Plus tôt dans la journée, à la salle Gaveau, adhérents et partenaires se sont rencontrés et ont pu assister à une table ronde composée de Martin Landais, sous-directeur des assurances à la Direction générale du Trésor (DGT), Catherine Julien-Hiebel, présidente du Comité consultatif du secteur financier (CCSF) et Clémentine Vilcocq, directrice adjointe du contrôle des pratiques commerciales à l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR). La réglementation de la profession et les réformes en cours, notamment la Retail Investment Strategy (RIS), étaient à l'ordre du jour. De son côté, le ministre de l'Économie et des Finances, Bruno Le Maire, a répondu présent à l'invitation de la Chambre, soulignant ainsi l'importance et le poids des CGP dans l'économie française. Il a présenté un bilan de ses sept années de mandat et a répondu aux questions de Julien Séraqui et des vice-présidents, Karen Fiol, Yves Mazin et Grégoire Bourgeois ■

Photographies MidSommar : ©Ghislain Bruyere.

Chaque commission de la CNCGP a présenté ses travaux lors de l'Assemblée générale le 13 juin.

Un auditoire captif durant l'Assemblée générale, puis la table ronde et la conférence du ministre Bruno Le Maire.

Le magnifique plafond du grand foyer de l'Opéra Garnier a été peint par Paul Baudry.

Danse et musique au programme de la soirée à l'Opéra Garnier.

JEUNES TALENTS DE LA CNCGP

CONCOURS JEUNES TALENTS ET CRYPTO ACTIFS

Pour cette édition 2024 du concours, quatre équipes ont été récompensées lors du MidSommar, à l'Opéra Garnier. Chaque étudiant a reçu une médaille des mains de Julien Séraqui, président de la CNCGP. Félicitations aux 23 équipes participantes et plus particulièrement aux quatre lauréates ! ■

1ère place : équipe de l'IAE de Caen, composée de Garance Balin, Alexandre Delhommeau et Charline Lucas.

2ème place : équipe Financia Whale, de Financia Business School à Lyon, composée de Hadrien Heliard et Ludovic Besson.

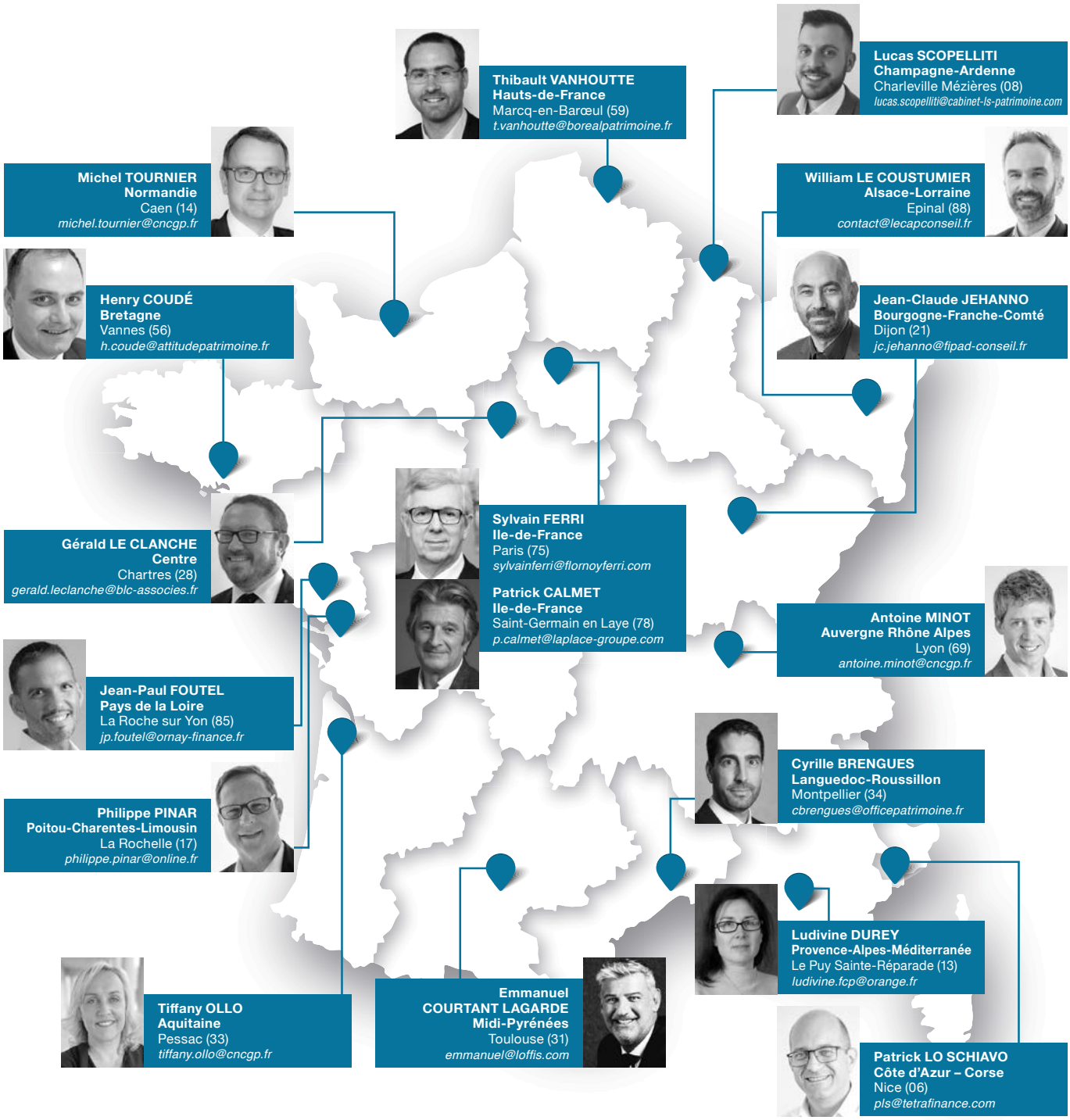
3ème place ex aequo : équipe LMPJ Divitae de Paris Dauphine, composée de Margaux Chervet, Jeanne-Camille Caliouw, Lusia Julien et Perrine Colpaert.

3ème place ex aequo : équipe Prometheus de la Faculté d'économie et gestion Aix-Marseille, composée de Carlo Colombo et Axelle Giorgi.

YouTube Retrouvez les vidéos sur la chaîne YouTube de la CNCGP

IL Y A TOUJOURS UN PRÉSIDENT DE RÉGION PRÈS DE CHEZ VOUS !

17 présidents de région représentent les adhérents de la CNCGP dans toute la France. Leurs missions principales sont d'animer leur région, être un relais d'information auprès des adhérents et recevoir les candidats à l'admission.



DOSSIER

IA : L'AVENIR DE LA GESTION DE PATRIMOINE ?

L'intelligence artificielle (IA) s'impose aujourd'hui comme une révolution dans de nombreux secteurs et la gestion de patrimoine n'échappe pas à cette tendance.

En 2023, l'IA générative marque un tournant décisif, renforçant la productivité et ouvrant de nouvelles perspectives d'investissement. Ce dossier explore comment l'IA redéfinit les stratégies d'investissement et transforme les pratiques de gestion, avec des implications majeures pour l'avenir.

Repères **a recueilli les témoignages et découvert les stratégies innovantes de partenaires de la CNCGP qui intègrent l'IA au cœur de leur activité quotidienne et dans la proposition de leurs fonds. Le magazine a également interviewé ChatGPT pour mieux le connaître et mieux le comprendre !**

L'intelligence artificielle transforme de nombreux secteurs et la gestion de patrimoine ne fait pas exception. Comment abordez-vous le sujet ?

Delphine Mantz : Chez BNP Paribas Cardif, filiale assurance de BNP Paribas, spécialisée en épargne et en protection, l'IA représente un levier stratégique pour optimiser les services en gestion de patrimoine et répondre aux besoins des clients avec une efficacité et une personnalisation accrues. Le métier d'assureur repose sur la data et les très nombreuses interactions avec nos clients et partenaires.
La technologie nous permet de comprendre cette masse d'informations, de la mesurer et de la transformer en valeur ajoutée pour nos assurés. Pour chaque cas d'usage, nous choisissons le modèle d'IA le plus adapté au regard des enjeux de performance, coût et explicabilité. Par exemple, depuis 2021, nous avons mis en place le chatbot LIA qui est à la disposition des CGP et courtiers, 24h/24 ; il répond à presque 2000 questions par mois avec plus de 97 % de taux de satisfaction. Et en 2022, grâce à l'IA, nous avons automatisé la catégorisation et le tri des mails.

Delphine MANTZ
Directrice réseaux CGP-Courtiers et E-Business
BNP Paribas Cardif France

Vous êtes un assureur majeur en France, notamment en B2B. Comment intégrez-vous l'IA dans vos activités au quotidien ?

Cette approche n'est pas nouvelle au sein de BNP Paribas Cardif qui est convaincu que l'expérience client est clé, depuis la souscription d'un contrat d'assurance à la gestion des sinistres. L'IA est désormais ancrée dans notre organisation pour faciliter le parcours des clients et leur fournir des réponses immédiates et efficaces à chaque étape et rendre l'assurance plus facile à souscrire et à utiliser. Au quotidien, elle est utilisée pour gagner du temps, optimiser les processus, mieux servir les clients en facilitant leurs démarches et bien sûr aider les collaborateurs. Nos équipes ont été formées à ces technologies, elles ont désormais à cœur, en collaborant avec des conférenciers et des techniciens experts de l'IA, d'accompagner les CGP et courtiers dans la découverte des cas d'usage et la compréhension des bénéfices.

Comment abordez-vous la question de l'IA dans votre offre aux CGP et courtiers ?

En complément des compétences internes, nous nous appuyons sur les expertises de nos partenaires sociétés de gestion (plus de 200) pour proposer une large sélection de supports financiers et accompagner les tendances de marché. Depuis plusieurs mois, nous observons un succès croissant des fonds technologiques qui attirent les investissements de la clientèle patrimoniale.

Pour répondre à ces nouveaux besoins, dans la gamme Cardif Elite, gamme de contrats d'assurance vie, de capitalisation et de retraite, dédiée aux CGP et courtiers, nous avons récemment agréé en unités de compte des fonds technologiques spécifiquement investis dans l'IA pour permettre de diversifier les portefeuilles des clients. Nos partenaires et vos lecteurs peuvent découvrir l'ensemble de ces offres, sur le site : *www.cardif.fr/partenaires* ■

Innover avec l'IA : créer de la valeur pour les CGP en respectant nos valeurs

Pierre Hayot : L'utilisation de l'intelligence artificielle ouvre de nombreuses opportunités pour les assureurs et les courtiers. Pour Crédit Mutuel Arkéa, et Suravenir sa filiale dédiée à l'assurance des personnes, c'est une priorité. Son Data Office, avec ses 50 experts, est dédié depuis 2022 à l'innovation et au déploiement de cas d'usage. Un assistant généraliste "Arkea GPT" utilisant l'IA générative est déployé, depuis plusieurs mois, pour épauler les salariés dans la recherche d'information, la rédaction d'e-mails ou de notes… en protégeant les données utilisées.
Suravenir a une forte dimension digitale, depuis ses débuts dans l'assurance vie en ligne dès 2001, et a beaucoup investi

ces dernières années sur les outils digitaux, portails, API et flux, pour les CGP Vie Plus* et leurs clients. Cela a permis de digitaliser massivement les opérations et de nous renforcer sur les services aux courtiers à forte valeur ajoutée comme l'ingénierie patrimoniale ou la formation. Nous prévoyons désormais d'enrichir ces outils de fonctionnalités augmentées par l'intelligence artificielle.
Nous avons identifié plusieurs usages marquants en vue de déploiements en 2024 et 2025.

Un enjeu fort est de libérer nos gestionnaires de tâches à faible valeur ajoutée en automatisant autant que possible des tâches simples mais surtout en les assistant dans la réalisation de leurs activités pour réduire les délais de traitement.
Nous souhaitons également nous appuyer sur l'intelligence artificielle sur le volet connaissance client pour concentrer les demandes de justificatifs et fluidifier les échanges.
Enfin, nous étudions l'utilisation de l'IA pour permettre aux CGP Vie Plus d'identifier des opportunités commerciales sur leur portefeuille.
Dans tous ces usages, nous veillons à garantir une approche responsable et éthique de la technologie tout en étant vigilants sur les risques (fuites de données sensibles, erreurs…), alors que de premières utilisations problématiques de l'intelligence artificielle émergent. C'est par exemple le cas de la tarification de "surveillance" qui permet de fixer un prix selon une combinaison de données personnelles, telles que la localisation, l'historique de navigation ou d'achats ■

* Vie Plus est la filière dédiée aux CGP de Suravenir

Pierre HAYOT
Directeur Projets - Relations S.I.
Suravenir

Vous avez lancé votre fonds Echiquier Artificial Intelligence en 2018, vous étiez donc précurseur. Pourquoi ce choix à une époque où l'on parlait encore peu de l'IA dans l'univers de la finance ?

Pierre Puybasset : En effet, Echiquier Artificial Intelligence est le premier fonds français dédié à l'IA. Pionnier, nous nous sommes intéressés à cette révolution très tôt. C'est en 2018 que nous avons constaté un point d'inflexion. Nous sommes entrés dans une odyssée de la data, du cloud et plus généralement de l'IA. Notre objectif est de capter la création de valeurs de l'IA dans notre économie. Echiquier Artifical Intelligence se positionne sur l'ensemble de la chaîne de valeurs de l'IA.

En pleine évolution, l'univers d'investissement de l'IA ne cesse de croître et atteint aujourd'hui plus de 500 valeurs. Notre portefeuille se concentre sur une trentaine de convictions, principalement des sociétés internationales qui ont implémenté l'IA de manière robuste et crédible.

Pierre PUYBASSET
Porte-Parole de la Gestion
La Financière de l'Echiquier

Quel constat faites-vous aujourd'hui sur l'évolution de l'IA dans l'économie en général ?

Nous sommes face à un changement de paradigme déclenché en 2023 par l'avènement de l'IA générative. Évalué à 29 milliards de dollars en 2022, le marché mondial de l'IA générative pourrait représenter un chiffre d'affaires annuel de plus 200 milliards d'euros à l'horizon 2030[1]. L'IA générative aura selon nous un impact conséquent sur bien des enjeux, et en premier lieu sur la productivité des entreprises. Un exemple clé avec les développeurs de logiciels, qui se révèlent déjà de 30 à 50 % plus productifs grâce à l'IA générative.

Plus généralement, l'avènement de l'IA

est un nouveau moteur pour la croissance du secteur technologique, responsable d'une part significative de la croissance des bénéfices au monde depuis 10 ans. Cette révolution est transversale, ce qui offre selon nous de vastes opportunités liées à la transformation digitale de l'économie. L'apport de l'IA à l'économie mondiale est estimé par le cabinet de conseil PricewaterhouseCoopers (PwC) à 15 700 milliards de dollars d'ici 2030[2]. Une révolution est en cours et il s'agit d'un territoire d'investissement pertinent, selon nous, sur le long terme.

Disclaimers : Le fonds est principalement exposé au risque de perte en capital, risque actions, risque de change, risque pays émergents, risque de gestion discrétionnaire, risque en matière de durabilité. Pour plus d'informations sur ses caractéristiques, ses risques et ses frais, veuillez consulter les documents réglementaires disponibles sur www.lfde.com.

Ces informations, données et opinions de LFDE sont fournies uniquement à titre indicatif et, de ce fait, ne constituent ni une offre d'achat ou de vente d'un titre ni un conseil en investissement ni une analyse financière. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures ■

[1] Statista, L'intelligence artificielle - Faits et chiffres, juillet 2023
[2] PWC, Global CEO Survey, janvier 2024

Quelle est votre stratégie d'investissement IA dans votre offre de SCPI ?

Christophe Inizan : L'IA va bousculer les habitudes de chacun dans l'immobilier comme dans l'ensemble des métiers. En automatisant les tâches courantes, elle va permettre aux sociétés de gestion de libérer du temps pour être plus à l'écoute de leurs clients : locataires, investisseurs et distributeurs afin de répondre au mieux à leurs besoins.

Christophe INIZAN
Directeur commercial
La Française

Mais le plus intéressant pour une société de gestion immobilière réside dans la capacité de l'IA à intégrer puis à traiter un volume important de données. Les biens immobiliers sont des actifs réels qu'on peut équiper de capteurs connectés, qui permettent de mesurer à peu près tout : du taux d'occupation, à l'utilisation réelle des services en passant par le taux de CO2 dans l'air. Les données peuvent également être publiques et captées sur le web. Dans les deux cas, il est essentiel de porter une attention particulière à leur fiabilisation et de travailler cette donnée de manière transversale en créant des référentiels communs comme ceux développés par l'Institut Fidji*.

L'intelligence artificielle, qui va se nourrir de ces données, sera un puissant moyen d'aide à la décision. Pour rappel, les actifs immobiliers sont des actifs non fongibles, avec des spécificités propres à chacun, qu'il est impossible d'enfermer dans un modèle traditionnel. Ce nouveau cycle immobilier avec la réapparition très claire d'une hiérarchisation des actifs en fonction de leur qualité technique et/ou environnementale devrait démultiplier les bénéfices du recours à l'IA. En nous aidant à comprendre plus finement l'impact de chaque paramètre, l'IA pourrait permettre de mieux estimer la demande locative dans un secteur et donc de mieux ajuster la valeur des loyers ou la valeur d'acquisition.

Par ailleurs, si l'usage de l'IA pour optimiser les performances énergétiques et environnementales des immeubles est encore au stade des balbutiements, elle ouvre des perspectives très intéressantes. Actuellement, il est possible de lier les équipements de chauffage/climatisation aux prévisions météorologiques afin d'automatiser leur fonctionnement plutôt que de programmer ces équipements sur des plages horaires. Ces systèmes se perfectionnent rapidement. En intégrant un nombre colossal de données, l'IA prédictive sera une aide précieuse pour définir des trajectoires de décarbonation très fine afin d'allouer au mieux les ressources dont disposent les sociétés de gestion. C'est dans cet esprit, que La Française REM entend également être pionnière sur cette thématique. Afin de maîtriser l'outil, en constante évolution, elle acquiert dès à présent les compétences techniques en interne ■

* L'Institut Fidgi est un centre de compétences de l'industrie numérique immobilière.

Entretien avec une IA générative

Bonjour ChatGPT.
Peux-tu te présenter en quelques mots ?

Bonjour ! Je suis ChatGPT, un assistant virtuel développé par OpenAI. Je suis spécialisé dans le traitement du langage naturel et capable de générer du texte, de répondre à des questions et de fournir des conseils sur une variété de sujets, y compris la gestion de patrimoine.

Quel est, selon toi, le principal enjeu lié à l'IA générative dans le contexte professionnel ?

Le principal enjeu est d'assurer une utilisation éthique et responsable, en gérant les biais des algorithmes, en protégeant les données et en garantissant la transparence. L'IA doit compléter le travail humain, pas le remplacer.

Quels sont les principaux bénéfices de l'IA générative pour les collaborateurs ? Quels impacts positifs sur la qualité du travail ?

L'IA générative peut grandement améliorer la productivité en automatisant des tâches répétitives comme la rédaction de rapports ou l'analyse de données. Elle permet aussi de générer des insights précieux, facilitant une prise de décision plus rapide et éclairée. L'amélioration de la qualité du travail se voit dans la précision et la cohérence des documents produits, ainsi que dans la personnalisation des services offerts aux clients.

On dit que l'IA peut faire tout ce que le langage humain fait et plus encore. Peux-tu donner des exemples concrets de cas d'usage qu'un collaborateur pourrait utiliser dans son quotidien de travail ?

Absolument. Par exemple, les collaborateurs peuvent exploiter l'IA pour automatiser la rédaction de rapports financiers, créer des contenus marketing, analyser les tendances du marché, personnaliser des recommandations d'investissement, rédiger des emails professionnels, préparer des présentations complexes, ou encore traduire des textes dans diverses langues.

Comment pourrais-tu aider un CGP à optimiser son temps de travail ?

Je peux aider les CGP en automatisant des tâches comme la création de rapports de performance de portefeuille, la génération de recommandations d'investissement sur mesure, et la préparation de présentations pour les clients. Cela permet aux CGP de se concentrer sur les aspects stratégiques et relationnels de leur travail.

Quels conseils donnerais-tu pour encourager l'adoption de l'IA ?

Il est essentiel de commencer par une communication claire sur les avantages de l'IA, comme l'augmentation de l'efficacité et la réduction de la charge de travail. Offrir des formations pratiques et démontrer des cas d'usage réussis peuvent aider à surmonter les réticences et encourager l'adoption.

Merci ChatGPT. Une dernière chose à ajouter ?

Merci à vous ! J'aimerais encourager les CGP à voir l'IA comme un allié précieux pour leur travail. L'IA peut grandement simplifier les tâches quotidiennes et fournir des insights puissants, permettant de se concentrer sur l'essentiel : bâtir des relations solides avec les clients et offrir des conseils financiers de qualité.
Et pour ceux qui sont encore sceptiques, souvenez-vous : l'IA est là pour nous assister, pas pour nous remplacer. Alors, pourquoi ne pas embrasser cette innovation et voir comment elle peut transformer votre manière de travailler ? ■

MARTIN UNTERSINGER
ESPIONNER, MENTIR, DÉTRUIRE
COMMENT LE CYBERESPACE EST DEVENU UN CHAMP DE BATAILLE

Par Nicolas Ducros

La cybersécurité s'impose dans les thèmes d'actualité. Elle s'invite dans la sphère privée mais aussi professionnelle.

« Espionner, mentir, détruire » est un ouvrage d'investigation journalistique qui explore les méthodes et les pratiques des services de renseignement et de sécurité à travers le monde. Martin Untersinger, journaliste spécialisé dans les questions de cybersécurité et de renseignement, dévoile les coulisses des opérations d'espionnage, de manipulation de l'information et de cyberattaques. Le livre met en lumière les enjeux géopolitiques, les technologies utilisées et les implications éthiques de ces pratiques. Surtout, il constitue un excellent moyen pour toucher du doigt la vulnérabilité de chacun dans l'usage de ses données personnelles sur internet et les réseaux sociaux en particulier. Une prise de conscience d'autant plus importante que l'accès et la gestion des données des clients touche au quotidien des conseils en gestion de patrimoine.

Parmi les thèmes évoqués, l'auteur aborde celui de l'espionnage et de la surveillance. Il examine les techniques à l'œuvre et les outils utilisés par les agences de renseignement pour collecter des informations. Le livre explore également la

manière dont les États et les organisations manipulent l'information pour influencer l'opinion publique et les décisions politiques. Plus intéressant, Untersinger analyse les cyberattaques les plus marquantes et les défis posés par la cybersécurité dans un monde de plus en plus numérisé. A l'heure où des pirates empruntent l'identité numérique de certains cabinets, il est important de se rendre compte que tous les dirigeants se doivent de se prémunir des risques éventuels en demeurant vigilant et en renforçant la sécurité en la matière. Dernier aspect traité, l'ouvrage aborde les questions éthiques et légales soulevées par les pratiques de renseignement, notamment en ce qui concerne la protection de la vie privée et les droits de l'homme.

Le livre aborde des aspects spécifiques des pratiques de renseignement et de sécurité. Il comprend des études de cas, des témoignages d'experts et des analyses approfondies des événements récents particulièrement éclairants.

Martin Untersinger offre une enquête rigoureuse et bien documentée, basée sur des sources fiables et des témoignages exclusifs. Malgré la complexité des sujets abordés, le livre reste accessible et compréhensible pour un large public.

« Espionner, mentir, détruire » est un ouvrage essentiel pour comprendre les mécanismes et les enjeux des pratiques de renseignement et de sécurité dans le monde contemporain. Martin Untersinger offre une analyse approfondie et nuancée, enrichie par des exemples concrets et des témoignages d'experts. C'est une lecture indispensable pour quiconque s'intéresse aux questions de cybersécurité ■

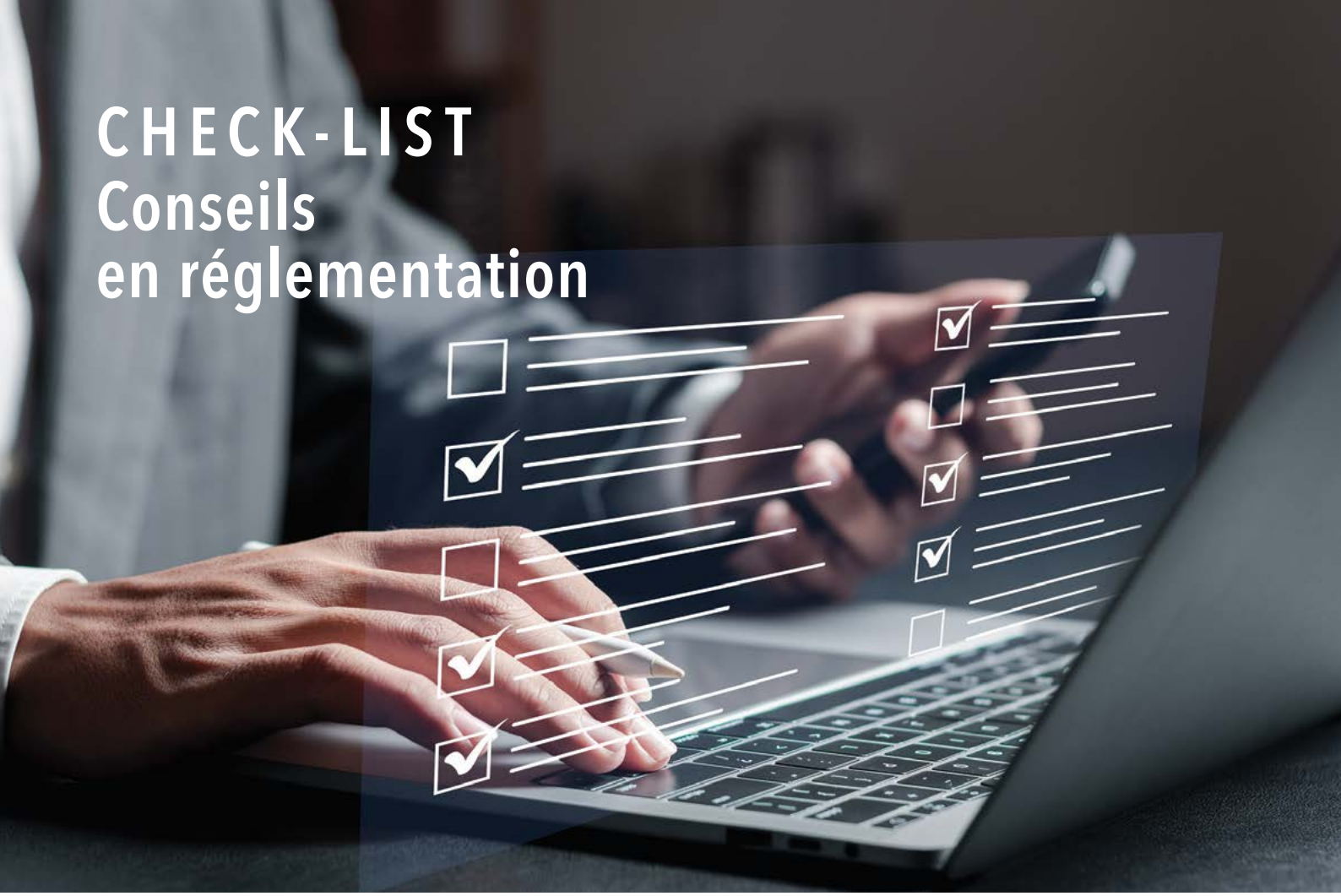
C'est pour tenir compte de l'accroissement des risques de cyberattaque que, dans le cadre d'un audit mené en 2023 à destination des associations professionnelles, l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) leur a rappelé les impératifs en matière de cybersécurité et leur a demandé de procéder à des audits internes afin de maintenir un niveau de vigilance adéquat en la matière. Et de rappeler également la pertinence de la lecture du guide des bonnes pratiques à l'initiative de l'Agence nationale de la sécurité des systèmes d'informations (ANSSI), une institution dont il est souvent question dans le livre de Martin Untersinger.

Parmi les principes de sécurité, il est ainsi évoqué la nécessité de choisir avec soin ses mots de passe et plus particulièrement de :

- déterminer les règles de choix et de dimensionnement (longueur) des mots de passe et de les faire respecter ;
- modifier toujours les éléments d'authentification (identifiants, mots de passe) définis par défaut sur les équipements (imprimantes, serveurs, box…) ;
- rappeler aux collaborateurs de ne pas conserver les mots de passe dans des fichiers ou sur des post-it ;
- sensibiliser les collaborateurs au fait qu'ils ne doivent pas pré-enregistrer leurs mots de passe dans les navigateurs, notamment lors de l'utilisation ou la connexion à un ordinateur public ou partagé (salons, déplacements…)

Nicolas Ducros
Délégué général
CNCGP

CHECK-LIST Conseils en réglementation



UNE SOCIÉTÉ DE GESTION EST-ELLE TENUE D'EXÉCUTER RAPIDEMENT TOUTE DEMANDE DE RETRAIT D'UNE SCPI ?

Un client détenant des parts de SCPI (société civile de placement immobilier) effectue une demande de retrait. Après plusieurs semaines d'attente, il contacte la société de gestion, qui l'informe que sa demande de retrait ne pourrait être exécutée avant au moins 6 mois, compte tenu des conditions de marché.
Le client saisit le Médiateur de l'AMF afin d'obtenir le plus rapidement possible l'exécution de cette demande de retrait.
Le Médiateur lui répond que la SCPI n'étant pas un produit coté, elle présente un risque de liquidité et l'acceptation d'une demande de retrait d'un investisseur dépend de l'existence d'un investisseur souhaitant souscrire à sa place dans le cadre d'une SCPI à capital variable, comme c'est le cas en l'espèce.
Le risque de liquidité était clairement indiqué sur la documentation de la SCPI en question, et notamment sur le Document d'Information Clé (DIC).
Les demandes de retrait étant plus nombreuses que les parts souscrites, la société de gestion n'est pas en mesure de répondre aux demandes de rachat dans l'immédiat. Le Médiateur en conclut que le traitement de la demande de retrait paraît conforme à la documentation de la SCPI et que le délai d'exécution de sa demande tient au manque de liquidité des parts. Il rappelle également que ce risque de liquidité doit être porté à la connaissance de l'investisseur avant toute souscription de parts de SCPI.

LES MINEURS PEUVENT-ILS ÊTRE TITULAIRES D'UN PLAN D'ÉPARGNE RETRAITE (PER) ?

L'article 3 de la loi de finances pour 2024 met fin à la possibilité, pour les mineurs, de disposer d'un plan d'épargne retraite (PER).
En effet, des PER étaient fréquemment ouverts au nom de mineurs par leurs parents afin de constituer un apport pour l'achat du premier logement de leur enfant (un des cas de déblocage anticipé du PER prévu par l'article L. 224-4 du code monétaire et financier), tout en bénéficiant de l'option de déductibilité de l'IR des versements effectués sur ces plans.
Afin de limiter ces comportements d'optimisation fiscale, il est désormais précisé à l'article L. 224-2 du code monétaire et financier que les plans d'épargne retraite dont le titulaire est âgé de moins de 18 ans ne peuvent recevoir les versements volontaires du titulaire.
Pour les PER existants, les titulaires ne peuvent plus faire ces versements à compter du 1er janvier 2024 mais ils ne sont pas

obligés de les clôturer. Pour les nouveaux PER, les titulaires doivent être âgés d'au moins 18 ans à la date d'ouverture du plan (C. mon. fin., art. L. 224-28 nouveau).

LA SIGNATURE SCANNÉE N'EST PAS UNE PREUVE SUFFISANTE DU CONSENTEMENT À UNE OBLIGATION

Pour la Chambre commerciale de la Cour de cassation (13 mars 2024, n°22-16.487), la signature scannée ne bénéficie pas de la même fiabilité qu'une signature électronique. Les juges retiennent que la signature numérisée ne permet pas d'identifier l'auteur de cette signature, ni de prouver son consentement aux obligations découlant de l'acte.

La Chambre sociale de la Cour de cassation avait au contraire, estimé, le 14 décembre 2022, qu'une signature scannée est suffisante pour identifier le signataire d'un contrat de travail. Mais cette jurisprudence ne sera valable que pour les relations entre l'entreprise et ses salariés.

Il convient donc de privilégier la signature électronique pour vos relations contractuelles à distance avec des tiers.

Vous trouverez plus d'informations sur les différents niveaux de signature électronique dans la note "Vente à distance et signature électronique" disponible dans votre espace adhérent sous la rubrique "Réglementation et contrôle" en suivant le chemin *"Kit réglementaire / Base documentaire / Organisation interne".*

QUEL EST LE STATUT DES IOBSP QUI DISTRIBUENT ÉGALEMENT DES CONTRATS D'ASSURANCE ?

L'ACPR a récemment confirmé que les IOBSP qui fournissent des recommandations sur des contrats d'assurance, présentent, proposent ou aident à conclure ces contrats ou réalisent d'autres travaux préparatoires à leur conclusion, exercent bien deux activités : l'intermédiation en banque, d'une part, et l'intermédiation en assurance, d'autre part.

Par suite, ils ne répondent pas au critère prévu à l'article L. 511-1 III 1° du code des assurances (« La distribution d'assurances ne constitue pas l'activité professionnelle principale de cette personne ») et ne peuvent donc être considérés comme des intermédiaires d'assurance à titre accessoire. Ces professionnels, au même titre que tout intermédiaire d'assurance à titre principal, doivent dès lors se conformer aux obligations qui leur incombent, à la fois en termes de capacité professionnelle, de formation continue et de devoir d'information et de conseil.

QUELLES SONT LES CONSÉQUENCES DE L'ABSENCE DE RÉPONSE À UN QUESTIONNAIRE DE CONNAISSANCE CLIENT ?

Le médiateur de l'AMF s'est prononcé le 4 décembre 2023 sur les conséquences possibles du refus d'un client de répondre au questionnaire soumis par un établissement financier.

Les questionnaires de connaissance client utilisés par les conseillers poursuivent des objectifs précis : fournir un service adapté aux clients et se conformer à leurs obligations en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LCB-FT).

Saisi d'une réclamation, le médiateur rappelle que le refus du client de répondre à tout ou partie d'un questionnaire peut avoir des conséquences distinctes :

- si l'absence de réponse ne permet plus d'évaluer le profil de l'investisseur, alors le conseiller ne pourra plus lui fournir de service de conseil en investissements, mais la relation d'affaires pourra être maintenue ;
- mais si le refus du client ne permet plus au conseiller d'accomplir ses obligations en matière de LCB-FT, la relation d'affaires devra être rompue et en cas de soupçon, le professionnel pourra être amené à faire une déclaration auprès de TRACFIN.

Le médiateur estime primordial que les investisseurs, qui considèrent parfois les questionnaires intrusifs, aient, au moment où le questionnaire leur est soumis, pleinement conscience des conséquences d'un défaut de réponse.

VERSEMENT VOLONTAIRE SUR UN PER : LES CONSÉQUENCES FISCALES D'UNE INFORMATION DÉFICIENTE

Les versements volontaires déductibles lors du placement effectué sur un PER collectif permettent d'obtenir une défiscalisation sur les revenus imposables au titre de l'année du versement mais, en contrepartie, ladite somme est alors fiscalisée en cas de rachat anticipé des avoirs notamment pour le motif « acquisition de la résidence principale ».

Préalablement au versement d'une importante somme d'argent sur son PER collectif, une cliente, qui projetait une acquisition immobilière de sa résidence principale, avait pris soin de contacter par téléphone le service client de l'établissement teneur de compte afin d'obtenir des renseignements sur les conséquences fiscales en cas de déblocage anticipé de la somme en question.

Le téléconseiller lui avait clairement affirmé que son versement ne serait pas fiscalisé en cas de déblocage anticipé pour acquisition de la résidence principale. Et c'est sur la base de cette information erronée que l'épargnante a fait le choix de procéder à un versement volontaire déductible, ce qui lui a occasionné un surplus d'imposition, en raison du déblocage anticipé des avoirs en cause.

Saisi du litige, le médiateur de l'AMF a estimé (AMF, Journal de bord du médiateur, 4 avr. 2024), compte tenu de l'importance du versement volontaire de l'épargnante, que celle-ci aurait choisi de renoncer à la déduction à l'entrée si elle avait été correctement informée. Il a donc invité le teneur de compte à indemniser la cliente à hauteur de 90 % de son surplus d'imposition, après déduction de l'avantage fiscal à l'entrée et de l'impôt dont elle était redevable au titre de ses revenus ■

AGENDA 2024/2025

RÉUNIONS RÉGIONALES*, UNIVERSITÉS** DE LA CNCGP ET AUTRES ÉVÉNEMENTS

2024

SEPTEMBRE

18/09 et 19/09 Journées du courtage à Paris
19/09 Midi-Pyrénées
Cercles de l'Agefi à Nantes
20/09 Aquitaine
25/09 et 26/09 Patrimonia à Lyon

OCTOBRE

3/10 Champagne-Ardenne
3/10 et 4/10 Université de La Palmyre
4/10 Bourgogne Franche-Comté
Côte d'Azur-Corse
7/10 au 13/10 Semaine mondiale de l'investisseur
10/10 European Finance Forum
15/10 Alsace Lorraine
Normandie
17/10 et 18/10 Université d'Annecy
17/10 Bretagne
Hauts-de-France

NOVEMBRE

7/11 Pays de la Loire
14/11 Poitou-Charentes Limousin
Provence Alpes Méditerranée
15/11 Centre
Languedoc-Roussillon
21/11 Ile-de-France
26/11 Auvergne-Rhône-Alpes
Investir Day à Paris

DÉCEMBRE

12/12 Cercles de l'Agefi à Lille

2025

MARS

10/03 et 11/03 Université du Touquet
24/03 et 25/03 Université de Biarritz

AVRIL

9/04 et 10/04 Université de Paris

OCTOBRE

6/10 et 7/10 Université de La Baule

NOVEMBRE

6/11 et 7/11 Université de Sophia-Antipolis
17/11 et 18/11 Université de Dijon

* Les réunions régionales réunissent les adhérents d'une même région pour des formations en assurance ou immobilier.
** Les Universités rassemblent entre 100 et 200 participants.

Christophe Périllat est la personnalité invitée de cette tribune.

L'IA AU CŒUR DE LA RÉVOLUTION AUTOMOBILE

« Pour Valeo, leader en technologie pour le secteur automobile, l'IA permet de renforcer notre avance. En particulier dans les systèmes avancés d'aide à la conduite où Valeo est le numéro 1 mondial. Nous avons utilisé l'IA en l'intégrant dans une caméra de recul intelligente, il y a douze ans déjà : l'IA aidait à analyser avec précision des scènes complexes (autres voitures, deux-roues, piétons, infrastructures...) À l'époque, c'était une révolution car la machine pouvait apprendre les règles à partir du contexte, simplement en utilisant l'apprentissage profond au lieu d'avoir à tout coder.

Nous avons depuis développé de nouvelles fonctionnalités très importantes telles que le freinage d'urgence automatique, le stationnement automatique, le régulateur de vitesse adaptatif, le maintien de la trajectoire, toutes alimentées par l'IA. Avec l'IA nous développons mieux nos produits en multipliant des scénarios de conduite que nos logiciels rejouent en permanence afin d'améliorer la sécurité sur les routes.

Compte tenu de l'importance cruciale de l'IA, nous avons ouvert il y a huit ans, à Paris, le premier centre de recherche mondial en IA dédié aux applications automobiles. Aujourd'hui, Valeo compte quelque 200 experts en IA et Valeo.ai est la tête de pont de notre recherche dans ce domaine. Nos chercheurs publient dans les plus grandes conférences mondiales.

Dans nos usines, l'IA automatise les tâches et maintenant, avec l'IA générative, nous serons en mesure de trouver de nouvelles optimisations dans tous les domaines de notre entreprise. L'IA offre des opportunités à l'ensemble de nos collaborateurs. Elle permet d'accroître l'efficacité et de donner la priorité aux tâches à plus forte valeur ajoutée, en particulier en R&D. Le programme que nous avons créé va permettre à un maximum d'employés de bénéficier de l'IA.

Pour l'avenir, il est clair que le futur de la technologie automobile est profondément lié à l'IA. Demain, il n'y aura plus un seul véhicule sur la route sans IA intégrée, et qui n'aura pas été conçu et fabriqué avec l'aide de l'IA.

Notre ambition est claire : figurer parmi les leaders de l'IA appliquée à l'industrie automobile pour permettre à la mobilité d'aller encore plus loin, d'être plus sûre, plus propre et plus intelligente. »

Christophe Périllat

Directeur Général de Valeo depuis le 26 janvier 2022.

Christophe Périllat rejoint Valeo en 2000 en tant que Directeur de Division, suite à l'acquisition des activités automobiles de l'entreprise Labinal. En 2002, il prend la direction de la Branche Contrôles Intérieurs du Groupe, avant de devenir en 2009 Président du Pôle Systèmes de Confort et d'Aide à la Conduite.

Il devient Directeur des Opérations de Valeo en mars 2011. En octobre 2020, il est nommé Directeur Général Adjoint, avant d'être nommé Directeur Général Délégué de mai 2021 à janvier 2022.

Christophe Périllat est diplômé de l'École Polytechnique et de l'École des Mines. Il est titulaire de l'EMBA d'HEC.

CONTACT
Les permanents de la CNCGP

DIRECTION

Nicolas DUCROS
Délégué général

CONTRÔLE INTERNE

Vanessa GOURLAIN
Responsable organisation et contrôle interne

Florian BERGAUD
Juriste et chargé de conformité

ADMISSION VIE DES CABINETS PARTENARIATS RÉGULATION

Eloïse LARGEAUD
Responsable relation adhérents / partenariats

FORMATION

Johann JONFAL
Responsable formation

Zénaïda DA SILVA
Juriste et chargée de conformité

Romain COLPIN
Chargé relation adhérents / partenariats

Sali OUMOUL
Chargée de formation

David GLASER
Juriste et chargé de conformité

Aurélie VILLA
Chargée relation adhérents

GESTION COMPTABLE LOGISTIQUE

Barbara MICHEL BENASSI
Responsable administratif et financier

Karen ZENOU
Juriste et chargée de conformité

Justine POMARES
Alternante - Assistante relation adhérents et partenaires

Margaux HACHE
Assistante de gestion

VÉRIFICATION DES IAS ET IOBSP

Lucie COUVEIGNES
Responsable des vérifications

COMMUNICATION INTERNE VIE DES RÉGIONS

Anne-France AUSSEDAT
Responsable communication interne

Serena MEGHANN NGHEMMEGNE
Apprentie
Assistante de gestion

Paule-Amélie AKENDENGUE
Assistante vérifications

COMMUNICATION EXTERNE

Anne de VILLOUTREYS
Responsable communication externe

RÉGLEMENTATION PRÉVENTION DES RISQUES CONTRÔLE-QUALITÉ

Stéphane LORRIOT
Responsable juridique

Marguerite MOUELLE-KOULA
Assistante vérifications

Assurance et Banque

AXA Wealth Digital

Votre nouvel espace pour une gestion simplifiée de vos opérations

Les équipes d'AXA THEMA mettent leur expertise au service des Conseillers en Gestion de Patrimoine et Courtiers Généralistes avec une offre diversifiée et complète permettant de composer des solutions patrimoniales sur mesure en architecture ouverte.

Rendez-vous le 25 septembre à Patrimonia, stand AXA C10 Hall 1

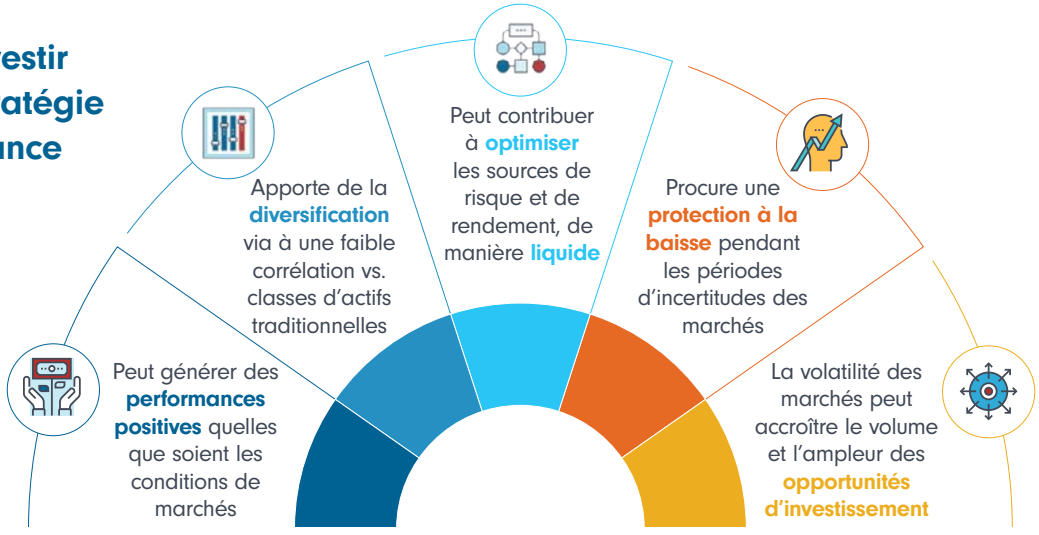
Juillet 2024 - Crédit photo : Getty Images - Création : Willing

Décorréler ses sources de rendement ?

ABSOLUMENT !

La stratégie de performance absolue Fidelity, une solution conçue pour naviguer dans des environnements macroéconomiques en rapide évolution.

Pourquoi investir dans une stratégie de performance absolue ?



Informations sur les risques : La valeur des investissements et des revenus qui en découlent peut évoluer à la hausse comme à la baisse et le client est susceptible de ne pas récupérer l'intégralité du montant initialement investi. Les investisseurs doivent prendre note du fait que les opinions énoncées peuvent ne plus être d'actualité et avoir déjà été mises à exécution. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Découvrez notre solution

Informations importantes : 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, 75116 Paris. CP202408

www.fidelity.fr

Fidelity INTERNATIONAL