



DOSSIER P.15

LES CINQ DISCIPLINES DE LA GESTION DE PATRIMOINE

REGARDS CROISÉS P.7
LA RIS : POINTS D'ÉTAPES

AVIS D'EXPERT P.20
CRYPTO : MYTHE OU RÉALITÉ ?



NE VOUS TROMPEZ PAS D'ASSOCIATION, À LA CNCGP NOUS AVONS

LES BONS OUTILS !

REJOIGNEZ LES 5500 PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE ADHÉRENTS DE LA CNCGP

CNCGP



Chambre Nationale des Conseils
en Gestion de Patrimoine

Appelez-nous au **01 42 56 76 50** ou contactez-nous sur notre site www.cncgp.fr

La CNCGP, association de CIF, courtiers en assurance et en crédit, est agréée par l'AMF et l'ACPR.

Hélène BARRAUD-OUSSET, Présidente de la Commission Communication de la CNCGP.

IMAGINEZ-VOUS COMME DES ATHLÈTES OLYMPIQUES !

La gestion de patrimoine, dans sa quintessence, s'apparente à une épreuve olympique où le conseiller en gestion de patrimoine (CGP) endosse le rôle d'un athlète multidisciplinaire. Cette approche holistique est essentielle dans un monde financier en constante évolution, marqué par des fluctuations économiques, des révolutions technologiques et des changements sociétaux.

Dans cette édition de notre magazine, nous explorons la similitude fascinante entre notre profession et les cinq disciplines olympiques. Chaque aspect de la gestion de patrimoine, tout comme chaque discipline olympique, exige dévouement, expertise et stratégie.

Le bilan patrimonial initie notre parcours, semblable à l'athlétisme dans les Jeux Olympiques. C'est la discipline fondatrice, elle nécessite une évaluation globale et précise du patrimoine, identifiant ses atouts et ses faiblesses, établissant ainsi une trajectoire claire pour atteindre les objectifs à court, moyen et long terme de nos clients.



Hélène Barraud-Ousset.

Le conseil financier est comparable à une épreuve d'endurance, où patience et vision stratégique jouent un rôle crucial. Tout comme un marathonien dose son effort sur la longue distance, les conseillers en gestion de patrimoine doivent naviguer entre prudence et audace, jonglant avec les risques et les opportunités. Ils doivent constamment réévaluer et ajuster les plans d'investissement, analyser en continu le paysage économique, comprendre les cycles financiers. Une connaissance approfondie des produits d'investissement est également essentielle. Les conseillers

en gestion de patrimoine aident leurs clients à traverser les différentes phases de leur vie financière avec assurance, en veillant à ce que chaque pas soit mesuré et chaque décision réfléchie.

Dans notre parcours, le crédit et l'immobilier forment notre épreuve de natation, mettant en exergue l'importance de l'adaptabilité et de la perspicacité. La réussite dans cette discipline nécessite une compréhension approfondie des mouvements du marché. Les conseillers, agissant comme des nageurs expérimentés, doivent naviguer avec habileté et assurance, guidant leurs clients à travers les variations fluctuantes des prix de l'immobilier et des taux d'intérêt.

La prévoyance, quant à elle, est la gymnastique de notre profession, exigeant flexibilité et équilibre. Protéger le patrimoine et la famille du client contre les imprévus requiert une planification minutieuse et une préparation rigoureuse, similaire à celle d'un gymnaste qui s'entraîne pour son exercice au sol.

Chaque discipline contribue à la performance globale, soulignant la diversité des compétences et des connaissances requises dans notre profession. Ensemble, elles forment un pentathlon moderne de la gestion de patrimoine, où l'excellence dans chaque domaine est cruciale pour le succès global.

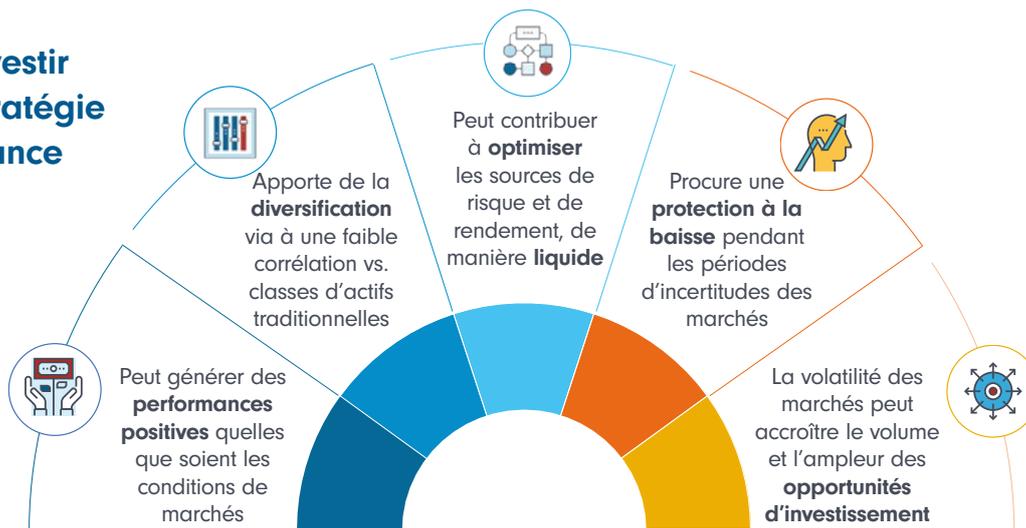
Alors, chers lecteurs, nous vous invitons à découvrir notre dossier détaillé qui souligne la richesse et la diversité de notre profession ■

Décorréliser ses sources de rendement ? ABSOLUMENT !

Diversifier ses sources de revenus dans un contexte économique complexe et incertain ?

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.

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

Découvrez notre solution



7 > 10

REGARDS CROISÉS

LA RIS : POINTS D'ÉTAPES



15 > 19

DOSSIER

LES CINQ DISCIPLINES DE LA GESTION DE PATRIMOINE

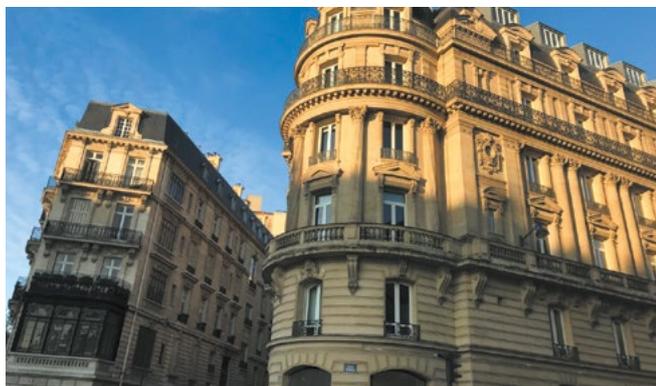


11 > 14

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.



20 > 21

AVIS D'EXPERT

CRYPTO : MYTHE OU RÉALITÉ ?

22 > 23

CHECK-LIST

24

AGENDA

25

TRIBUNE LIBRE

PAR MICHÈLE PAPPALARDO

26

CONTACT

QUI FAIT QUOI À LA CHAMBRE ?

REPÈRES N°42 • MARS 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** : Illustration de couverture : Daniel - stock.adobe.com, générée à l'aide de l'IA. Photos d'illustration : Shutterstock. 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



13 JUIN 2024 : UNE DATE A NOTER DANS VOS AGENDAS !

C'est le jour de l'**Assemblée générale** de la CNCGP qui se tiendra à la Salle Gaveau à Paris.

Elle sera suivie du **MidSommar du Patrimoine** à l'Opéra Garnier.

Deux lieux d'exception pour une journée exceptionnelle !



LA CNCGP, PARTENAIRE DES ÉVÉNEMENTS DE LA PROFESSION EN 2024

- **20 mars** : Les Cercles de l'Agefi à Lyon
- **Du 25 au 29 mars** : Semaine de l'épargne salariale
- **3 et 4 avril** : Salon du Patrimoine immobilier et Assises du financement à Paris
- **4 juin** : Les coupoles de la distribution à Paris
- **13 juin** : Assemblée générale et MidSommar du Patrimoine à Paris
- **27 juin** : Rencontre Occur à Paris
- **19 septembre** : Les Cercles de l'Agefi à Nantes
- **25 et 26 septembre** : Salon Patrimonia à Lyon
- **12 décembre** : Les Cercles de l'Agefi à Lille



CONCOURS JEUNES TALENTS 2024

Les crypto-actifs sont-ils l'avenir de la Gestion de Patrimoine ?

C'est le thème choisi pour la 4^{ème} édition du Concours organisé par la CNCGP, à destination des étudiants en M1 et M2 de gestion de patrimoine.

RV le 13 juin pour la proclamation des résultats !

DES ADMINISTRATEURS À LA RENCONTRE DES ADHÉRENTS

Les membres du conseil d'administration de la CNCGP se rendent dans deux universités en 2024 : à Cannes le 19 mars et à Annecy le 17 octobre.



Le conseil d'administration à l'université de Saint-Malo en octobre 2023.



R E G A R D S

Laure DELAHOUSSE, Directrice générale
Alexandre KOCH, Chef de Pôle Distribution & Relations clients
AFG

C R O I S É S

Nicolas DUCROS, Délégué général
CNCGP

LA RIS : POINTS D'ÉTAPES

La RIS (Retail Investment Strategy) fait couler beaucoup d'encre depuis sa publication par la Commission européenne avant l'été dernier.

Si la Chambre valide la partie du texte en faveur de la protection de l'épargnant et de son éducation financière, elle œuvre, depuis l'origine, avec les responsables politiques français et européens, les tutelles et l'ensemble de l'écosystème financier, pour une amélioration du cadre actuel, à la défense de ses adhérents et de l'ensemble de la profession.

Mais les discussions sont encore en cours et, même si les élections européennes se tiennent en juin 2024, la RIS ne sera adoptée définitivement qu'en fin d'année 2024, voire en 2025.



Laure DELAHOUSSE, Directrice générale
Alexandre KOCH, Chef de Pôle Distribution & Relations clients
AFG

Le projet européen de Retail Investment Strategy pose les bonnes questions mais apporte de mauvaises réponses. Soyons force de proposition.

Le projet de Retail Investment Strategy (RIS) porté par la Commission européenne vise à accroître la participation des citoyens aux marchés de capitaux, objectif que l'AFG ne peut que partager. Nous constatons en effet le faible investissement de l'épargne des Européens dans les entreprises européennes, que ce soit en direct ou via des fonds d'investissement. C'est un handicap pour l'économie qui a besoin de financements stables pour financer ses transitions énergétiques et digitales. C'est un handicap pour les épargnants qui obtiennent un rendement faible en plaçant majoritairement leur épargne en dépôts et livrets. Certaines mesures de la RIS, comme celles visant à promouvoir l'éducation financière, œuvreront utilement pour renforcer l'épargne longue investie dans l'économie. C'est une bonne chose.

En revanche, d'autres aspects du projet soulèvent des problématiques importantes. Ainsi, il est essentiel de maintenir la coexistence du modèle de distribution basé sur les commissions avec celui basé sur les honoraires, cela étant la condition sine qua non pour l'accès du plus grand nombre au conseil en investissement.

« Il est essentiel de maintenir la coexistence du modèle de distribution basé sur les commissions avec celui basé sur les honoraires. »

Laure Delahousse, Alexandre Koch

Le projet de la Commission comporte également des dispositions visant à s'assurer de la Value for money (VFM) offerte par les produits d'épargne. Si l'objectif est louable, les mesures proposées par la Commission apparaissent inadaptées. En effet, le dispositif proposé est excessivement centré sur les coûts, alors que l'analyse de la pertinence d'un produit doit nécessairement prendre en compte de nombreux autres critères comme le type de gestion, la performance, la liquidité ou les caractéristiques ESG, entre autres. En outre, le texte stipule que l'analyse de la VFM reposerait sur un benchmark établi par les autorités européennes (concrètement l'ESMA établirait des peer groups de produits et calculerait la moyenne des frais pour chaque peer group) ; l'appréciation de la VFM nécessite au contraire une analyse au cas par cas et doit reposer plus largement sur l'expertise des acteurs de marché, aussi bien au niveau de la production qu'à celui de la distribution.

C'est pourquoi le projet de texte de la Commission européenne doit être profondément revu. Les réactions de nombreux Etats membres, dont la France, et de beaucoup de parlementaires montrent que le projet est loin d'être abouti. Nous devons collectivement être force de proposition pour aboutir à une solution qui encourage l'épargnant à investir sur les marchés ■

**Nicolas DUCROS, Délégué général
CNCGP**

L'avenir du conseil s'écrit avec le projet européen RIS

La stratégie d'investissement de détail devrait être adoptée en fin d'année 2024, si ce n'est en 2025. Pour la pratique professionnelle, son incidence sera importante.

Le projet "Stratégie d'investissement de détail" également désigné "Retail Investment Strategy" (RIS) a été présenté le 23 mai 2023. Il porte l'objectif de renforcer l'Union des marchés de capitaux (UMC) en Europe, c'est-à-dire de faciliter l'investissement dans le système économique et financier. Il s'agit d'une directive dite "omnibus" en ce qu'elle apporte, entre autres, des modifications aux directives DDA et MIF II, quelques années seulement après leur transposition en France en 2018. Avec 1074 amendements en cours d'examen, les discussions autour de ce texte sont nourries. Elles devraient aboutir à des solutions de compromis de la part des parlementaires de la Commission ECON le 20 mars. Il ne s'agira toutefois que d'une étape dans un long processus législatif. Cette procédure devrait se dérouler sur 12 à 16 mois mais il est probable que les élections du Parlement européen prévues en juin 2024 et la nomination d'une nouvelle Commission durant l'été aient une incidence sur ce calendrier si ce n'est sur les discussions et l'orientation définitive de la RIS.

Une interdiction des commissions écartée par la rapporteur de la commission ECON. Pour l'heure, le projet suit son cheminement parlementaire et il comporte son lot d'aménagements. Le projet d'interdire le commissionnement, envisagé par la Commission européenne, a été remis en cause en octobre 2023, par Stéphanie Yon-Courtin, la rapporteur de la Commission Econ, qui a également exprimé un avis ferme contre l'introduction d'une interdiction partielle en ce qu'elle serait de nature à ressembler à un premier pas vers une interdiction totale. La députée a justifié sa position par le fait que de nombreux consommateurs dans l'Union comptent sur les conseils de conseillers financiers et qu'il demeure préférable d'améliorer le cadre actuel.

La consécration du principe de rapport qualité-prix... Autre particularité, le législateur européen a acté un alignement

certain entre les textes MIF II et DDA, notamment en ce qui concerne la consécration du devoir de conseil. Déjà familiers avec ces réflexions, les conseillers doivent se faire à l'idée qu'une réflexion est née avec le souhait d'imposer le principe du rapport qualité-prix, Value for money, dans la nouvelle réglementation.

... tenant compte de l'impératif d'agir au mieux des intérêts des clients. Si la directive MIF II dispose qu'une commission doit avoir pour objet

d'améliorer la qualité du service financier concerné, dans DDA, une telle rémunération ne doit pas contrevenir à l'obligation d'agir au mieux des intérêts du souscripteur. Dans le projet RIS, ces deux dispositifs s'effacent au profit d'un nouveau où les conseillers fondent leurs conseils sur l'évaluation d'une gamme appropriée de produits financiers, recommandant les produits les plus rentables et

offrent au moins un produit financier qui ne comporte pas de caractéristiques supplémentaires entraînant des coûts additionnels. Dans son projet de rapport, la rapporteur a clarifié la proposition de la Commission. Au niveau de la DDA, plutôt que de mettre l'accent sur la rentabilité d'un produit, elle a proposé que les conseils financiers soient fondés sur la performance, le niveau de risque, les coûts et les frais d'un produit d'investissement basé sur l'assurance. Pour la députée, les produits proposés aux consommateurs doivent être adaptés à leurs besoins et objectifs spécifiques, de sorte que le prix n'est pas le seul élément important.

Des valeurs de référence en débat. Ces valeurs ont été présentées comme "un outil permettant de comparer efficacement les coûts de différents produits d'investissement du même type". Pour y parvenir, les autorités européennes, l'AEMF et l'AEAPP, "devraient, en s'appuyant sur les données en matière de coûts et de performances des produits d'investissement, élaborer des valeurs de référence à utiliser par les concepteurs et les distributeurs dans le cadre de leurs processus de détermination du prix". Si le produit proposé à l'éparquant s'écarte de la valeur de référence pertinente, c'est-à-dire que les coûts et les performances ne sont pas alignés, le produit ne devrait pas être commercialisé. Le manque de

« Les conseillers doivent se faire à l'idée qu'une réflexion est née avec le souhait d'imposer le principe du rapport qualité-prix, Value for money, dans la nouvelle réglementation. »

Nicolas Ducros

clarté concernant les méthodes appliquées pour définir ces valeurs de référence empêche d'évaluer la manière dont ces valeurs seraient réellement appliquées dans la pratique. Il appartiendra aux députés de se prononcer.

Une seule notion d'indépendance... Tandis que MIF II interdit les commissions en cas de conseil indépendant, la directive sur la distribution d'assurance (DDA) ne les proscrit pas dans la mesure où elle ne fait pas de distinction entre la nature indépendante ou non-indépendante du conseil apporté. Dans sa version initiale, le projet RIS envisage d'aligner ces textes et la notion de conseil indépendant. Il reviendrait à l'intermédiaire en assurance d'informer le client qu'un conseil est donné sur une base indépendante. Celui-ci devrait alors évaluer un nombre suffisamment important de produits d'assurance et ne pas accepter de commissions.

...mais un conseil indépendant allégé problématique. Afin d'encourager la fourniture de conseil indépendant et moins onéreux, le projet prévoit que les conseillers indépendants peuvent fournir des conseils limités à une gamme suffisante d'instruments financiers diversifiés, non complexes et d'un bon rapport coût-efficacité. Pour ces produits, les distributeurs



pourraient effectuer une évaluation de l'adéquation sur la base d'informations plus limitées sur le client. Étant donné que les conseils se limitent à des produits diversifiés et non complexes, une évaluation des connaissances et de l'expérience des clients, ainsi que de la diversification de leur portefeuille, ne sera pas requise. Afin de ne pas atténuer le devoir de conseil qui doit incomber à chaque intermédiaire, certains parlementaires de la Commission Econ ont dans l'idée de supprimer ce régime léger.

La formation professionnelle demeure un autre sujet d'intérêt. Certains parlementaires souhaitent étendre le dispositif existant et revoir à la hausse le nombre d'heures de formation avec un nombre d'heures obligatoires sur l'ESG. La rapporteur et d'autres députés européens vont au-delà des 15 heures de formation pour porter cette obligation à 25 heures, 35 heures, voire 45 heures.

Il s'agit véritablement d'un sujet de préoccupation dans la mesure où cette initiative est justifiée au niveau européen par le défaut de formation initiale relevée dans certains États. Toutefois, il n'y a pas lieu d'imposer des heures supplémentaires dans des États où elles font déjà l'objet d'un suivi par des associations professionnelles représentatives comme c'est le cas en France ■

Le projet RIS à l'heure des compromis parlementaires

L'adoption d'un texte européen de cette ampleur est loin d'être une sinécure. Trois exemples témoignent de la difficulté aujourd'hui d'envisager clairement la tournure que prendra l'adoption du texte.

Le commissionnement

Avant le vote en commission ECON le 20 mars, une proposition de compromis entre députés a été évoquée portant entre autres sur l'interdiction partielle des commissions.

Les valeurs de référence

Dans l'hypothèse où un compromis serait recherché durant les prochains jours sur le sujet, il y a lieu de souligner que l'établissement et la publication de telles valeurs de références pourrait induire une certaine forme de «prix de marché» par catégorie de produit. Une standardisation de l'offre, qui n'est pas à exclure, serait préjudiciable aux

investisseurs de détail sur le long terme, dépourvus de possibilité de diversification.

Les documents d'informations

En ce qui concerne les propositions PRIIPs, la Commission a proposé à l'article 14 du Règlement PRIIPs que le document d'information clé (DIC) soit accessible sur le site internet de la personne qui conseille ou qui commercialise. Pour autant, dans la mesure où les distributeurs recourent potentiellement à un très grand nombre de DIC et qu'ils devraient tenir une liste à jour sur leur site internet, une alternative intéressante et déjà retenue en France consisterait à faire reposer cette obligation sur le producteur. Il incomberait aux concepteurs de tenir leurs DIC à jour sur leurs sites et aux distributeurs de créer des liens sur leurs propres sites vers ceux des concepteurs.

Trois points à suivre avec attention !

CHAMBRE INITIATIVES

HISTOIRE D'UN ÉVÉNEMENT : LE MIDSOMMAR DU PATRIMOINE

Né en 2023, le projet du MidSommar du Patrimoine a pris forme lors d'une réunion de travail réunissant des administrateurs et des permanents de la CNCGP autour de leur président.

Partis d'un constat peu enthousiaste de lassitude vis-à-vis des salons professionnels qui peinent à attirer les acteurs de la gestion de patrimoine, ils ont réfléchi à un projet innovant et original, voulant "casser les codes" et dépolvériser les événements classiques.

Ainsi est né le MidSommar du Patrimoine. Exit les stands et les allées bondées, place à la nouveauté.

Pourquoi ce nom ?

Le MidSommar, littéralement "solstice d'été", se fête le 21 juin dans les pays scandinaves. La Chambre, en s'en inspirant, a souhaité créer un événement inédit, se déroulant en extérieur,

dans un décor de "garden party", sur une grande pelouse. C'est celle du célèbre Stade Jean Bouin qui a été choisie.

Un énorme pari mais un vrai succès, bien mérité. Le MidSommar

a répondu à l'attente des adhérents et des partenaires de la Chambre. Dans une ambiance conviviale et ensoleillée, ils ont pu échanger et suivre des conférences de grande qualité, dont celle d'un invité prestigieux, le Président Nicolas Sarkozy. En 2024, le MidSommar prend une nouvelle forme, tout aussi originale mais différente de la première édition. Il se tiendra dans un lieu mythique, l'Opéra Garnier à Paris, et promet d'être exceptionnel.

Vous avez donc rendez-vous le jeudi 13 juin dès 19h à l'Opéra, après avoir suivi l'Assemblée générale de la CNCGP à la Salle Gaveau ■

MIDSOMMAR DU PATRIMOINE 2024

XXV^{ème} Congrès de la CNCGP

Acte 2



LES PRÉSIDENTS DE RÉGION EN SÉMINAIRE À PARIS

La Commission Vie des régions a réuni les présidents de région à Paris le 8 février 2024 pour un séminaire de travail. Accueillis dans les locaux de Carmignac, place Vendôme à Paris, les élus ont planché sur de nombreux sujets, tels que la fiche d'admission des candidats, l'organisation des réunions régionales et d'événements locaux, les actualités de la Chambre ■



Une majorité des présidents de région a pu participer au séminaire.



Yves Mazin, vice-président de la CNCGP, président de la Commission Vie des régions.



Des permanents de la CNCGP sont venus échanger avec le groupe et présenter leurs travaux.

UNE CAMPAGNE DE COMMUNICATION POUR FAIRE CONNAÎTRE LES ACTEURS DE LA CNCGP

De novembre à début février, sur les réseaux sociaux, LinkedIn, Twitter et Facebook, sont apparus les visages des permanents, puis des administrateurs et des présidents de région. Dans un court témoignage, ils se sont exprimés sur leur engagement pour la Chambre et pour ses adhérents ■



LE CONCOURS JEUNES TALENTS A LE VENT EN POUPE !

44 équipes et 122 étudiants ont répondu à l'appel de la CNCGP pour participer au Concours Jeunes Talents 2024. Pour la 4^{ème} année, la Chambre offre aux étudiants en gestion de patrimoine la possibilité de travailler sur un thème lié à la profession et d'illustrer leur réflexion par une vidéo. Cette année, le concours est également ouvert aux étudiants en Master 1 et a pour thème :

Les crypto-actifs sont-ils l'avenir de la Gestion de Patrimoine ?

La remise des prix aura lieu à la Salle Gaveau le 13 juin ■



L'équipe Tolosa Patrimoni, de School of Management à Toulouse, a remporté le 1^{er} prix du concours 2023.

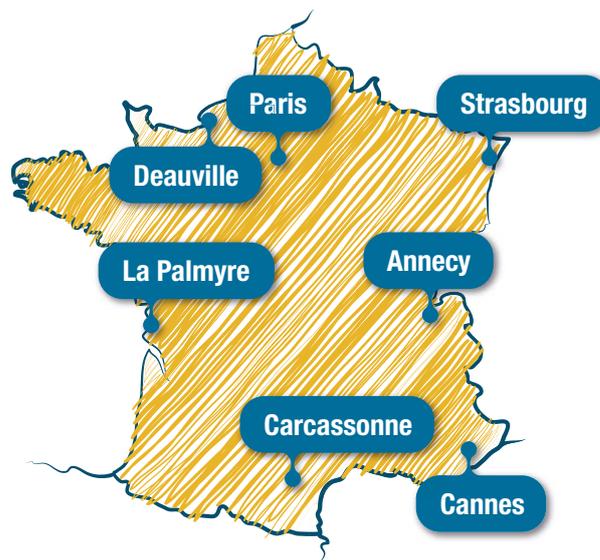


Retrouvez les 4 vidéos des lauréats de 2023 sur la chaîne YouTube de la CNCGP.

UN DÉPLOIEMENT DES UNIVERSITÉS DE LA CNCGP

Afin de répondre à une demande croissante des inscriptions aux Universités de la CNCGP et de multiplier le choix des lieux, sept Universités sont ouvertes en 2024 :

- À Strasbourg, les 14 et 15 mars
- À Cannes, les 18 et 19 mars
- À Deauville, les 4 et 5 avril
- À Paris, les 24 et 25 avril
- À Carcassonne, les 3 et 4 juin
- À La Palmyre, les 3 et 4 octobre
- À Annecy, les 17 et 18 octobre



VÉRIFICATION DES IAS ET IOBSP

Afin d'assurer la supervision des missions de vérification des intermédiaires en assurance (IAS) et intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP), de renouvellement annuel et de collecte des données destinées à l'ACPR, la Chambre a recruté Lucie Couveignes en novembre 2023 ■

VOUS ÊTES EXPERT DANS UN DOMAINE PARTICULIER ?



N'hésitez pas à vous faire connaître auprès du Pôle communication de la CNCGP pour intervenir dans les médias ■

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.

Michel TOURNIER
Normandie
Caen (14)
michel.tournier@cncgp.fr

Henry COUDÉ
Bretagne
Vannes (56)
h.coude@attitudepatrimoine.fr

Gérald LE CLANCHE
Centre
Chartres (28)
gerald.leclanche@blc-associes.fr

Jean-Paul FOUTEL
Pays de la Loire
La Roche sur Yon (85)
jp.foutel@ornay-finance.fr

Philippe PINAR
Poitou-Charentes-Limousin
La Rochelle (17)
philippe.pinar@online.fr

Tiffany OLLO
Aquitaine
Pessac (33)
tiffany.ollo@cncgp.fr

Thibault VANHOUTTE
Hauts-de-France
Marcq-en-Barœul (59)
t.vanhoutte@borealpatrimoine.fr

Sylvain FERRI
Ile-de-France
Paris (75)
sylvainferri@flomoyferri.com

Patrick CALMET
Ile-de-France
Saint-Germain en Laye (78)
p.calmet@laplace-groupe.com

Emmanuel COURTANT LAGARDE
Midi-Pyrénées
Toulouse (31)
emmanuel@loffis.com

Lucas SCOPELLITI
Champagne-Ardenne
Charleville Mézières (08)
lucas.scopelliti@cabinet-ls-patrimoine.com

William LE COUSTUMIER
Alsace-Lorraine
Epinal (88)
contact@lecapconseil.fr

Jean-Claude JEHANNO
Bourgogne-Franche-Comté
Dijon (21)
jc.jehanno@fipad-conseil.fr

Antoine MINOT
Auvergne Rhône Alpes
Lyon (69)
antoine.minot@cncgp.fr

Cyrille BRENGUES
Languedoc-Roussillon
Montpellier (34)
cbregues@officepatrimoine.fr

Ludivine DUREY
Provence-Alpes-Méditerranée
Le Puy Sainte-Réparate (13)
ludivine.fcp@orange.fr

Patrick LO SCHIAVO
Côte d'Azur - Corse
Nice (06)
pls@tetrafinance.com



DOSSIER

LES CINQ DISCIPLINES DE LA GESTION DE PATRIMOINE

Le CGP (Conseil en Gestion de Patrimoine) peut être comparé à un sportif de haut niveau, capable d'exercer plusieurs disciplines, cinq au total, qui rappellent les cinq anneaux olympiques.

Du conseil financier à l'immobilier, en passant par la prévoyance, le CGP analyse la situation financière de son client et lui propose des solutions adaptées à ses besoins. Il peut être amené à se spécialiser dans certains domaines et souvent à collaborer avec des confrères ou des professionnels du chiffre ou du droit.

Repères a interrogé des experts dans leur discipline, qu'ils soient adhérents ou partenaires de la CNCGP.

Chacun dans son domaine nous livre son analyse de la profession, du marché financier et de l'écosystème.

Le conseil financier

Dans un contexte de remontée des taux, quelle allocation d'actifs proposer aujourd'hui ? Comment s'adapter à la situation économique et géopolitique dans le cadre du conseil financier ?

Le conseil en investissements financiers consiste, entre autres, à proposer des solutions d'investissement en adéquation avec la connaissance, l'expérience et la tolérance au risque de son client pour répondre à des objectifs souvent pluriels. Dans l'appréciation des opportunités et des risques, l'analyse économique et financière doit davantage rechercher des éléments prospectifs pour éclairer la prise de décision que tenter de prévoir les performances futures des actifs financiers.

Au premier ordre, la hausse des taux d'intérêt sur les deux derniers exercices nous ramène à un monde « normal » de l'investissement après une longue période de taux négatifs. Les obligations pourraient ainsi retrouver (partiellement) leur rôle d'amortisseur des corrections inhérentes aux marchés actions. De même, les entreprises cotées ont montré de fortes capacités à encaisser les chocs de ces dernières années (Covid, Guerre en Ukraine, hausse des taux, inflation). En considérant que cela demeure, les bénéfices créés par les entreprises devraient continuer de soutenir le cours des actions dans une vision long terme.

Dès lors, les investisseurs les plus avertis au risque pourront mixer fonds euro, monétaire, stratégies obligataires de qualité et haut rendement. Les plus dynamiques et ceux disposant d'un horizon de temps long privilégieront les actions (ou équivalent).

Ces deux piliers sont conformes aux approches classiques de

construction de portefeuille qui retrouvent de l'intérêt avec la hausse des taux.

En second lieu, les marchés actions ont intégré les transformations profondes en cours dans nos économies (développement du cloud, intelligence artificielle, transition écologique, risques géopolitiques). A titre d'illustration, les secteurs les plus en

vue se négocient sur des multiples de valorisation élevés (autour de 35 fois les résultats attendus en 2024 pour la moyenne des 7 « magnificents »). A l'autre extrême du spectre, le multiple de valorisation pour le secteur automobile européen (moins de six fois les résultats 2024 attendus) suggère une contraction majeure du secteur dans les cinq ans à venir. Les incertitudes sur les développements futurs commandent une approche diversifiée entre ces risques actions très différents par nature (valorisations élevées dans un cas et risque économique structurel dans l'autre) pour construire des allocations robustes dans le temps. Les produits structurés peuvent également apporter leur contribution dans un contexte de croissance « molle ».

Enfin, la volatilité étant une constante dans le fonctionnement des marchés

actions, il est possible pour les investisseurs de la transformer en opportunités. En conservant une part de liquidités qu'ils peuvent redéployer dans les phases de correction, ils optimisent leur couple performance / risque sous l'hypothèse que les baisses de cours seraient transitoires ■



François JUBIN
Directeur Général
ZENITH AM

L'immobilier

Compte tenu de la hausse des taux, comment voyez-vous l'évolution de l'activité immobilière ?

La hausse des taux d'intérêt peut avoir des conséquences sur l'activité immobilière du conseiller en gestion de patrimoine. La hausse des taux des prêts immobiliers et donc la réduction du nombre de transactions ont pour conséquence une baisse des prix de vente. Cette hausse des taux a également un impact sur les propriétaires qui ont contracté des prêts à taux variable et qui voient leurs mensualités augmenter, et

ainsi entraîner une augmentation des ventes forcées de biens immobiliers. La hausse des taux peut également influencer les décisions des investisseurs en matière d'allocation d'actifs et rendre d'autres classes d'actifs plus attractives que l'immobilier. Les conseillers en gestion de patrimoine peuvent donc être amenés à proposer des investissements alternatifs à leurs clients et donc s'adapter à ces changements.

Comment se portent les SCPI et quel est leur avenir ?

Depuis 30 ans, les SCPI surclassent toutes les autres classes d'actifs, aussi bien en termes de performance que de sécurité. Aujourd'hui les SCPI traversent une crise de financement mais pour autant, les SCPI sont certainement l'un des rares véhicules qui permet de profiter de ce contexte pour plusieurs raisons. Premièrement, elles achètent des biens au fil des années et donc lissent le prix de revient, ce qui permet d'accompagner les modifications d'habitude de consommation de l'immobilier, contrairement à la détention en direct et donc d'avoir en permanence des locaux adaptés. Il faut demeurer vigilant quant au choix du gérant, mais c'est le seul moyen d'acquérir de l'immobilier en gardant les avantages de la Pierre et en éliminant la majeure partie des contraintes. A noter que le télétravail a eu un impact significatif sur le marché immobilier, mais essentiellement sur l'immobilier de bureau. En effet, il y a eu une baisse du prix des bureaux sur les grandes superficies et une migration vers des zones moins chères pour l'habitation. En raison de préférences de

localisation, de nombreuses personnes ont choisi de quitter les grandes villes et de s'installer dans des zones moins chères et plus agréables, ce qui a fait monter les prix dans ces régions. En revanche, déclarer que l'immobilier se porte bien ou mal est pour moi un non-sens. Effectivement, l'immobilier est un bien de consommation indispensable : on l'utilise tous, pour des habitations, des bureaux, de la logistique, de l'hôtellerie, des locaux commerciaux et industriels. La hausse des taux sur le marché immobilier provoque plutôt une crise de financement et de liquidité et donc un ralentissement des transactions. En conséquence, nous constatons une baisse des prix, qui, cumulée à une hausse des loyers, augmente mécaniquement les performances des nouvelles acquisitions pour les SCPI qui ont du cash.

Enfin, pour terminer, il semble que la hausse des taux soit terminée, ce qui aurait pour conséquence de sortir de cette situation d'attentisme et de relancer le volume des transactions ■



Christian CACCIUTTOLO
Président
UNEP

Le conseil patrimonial

A chaque moment clef de la vie, peuvent apparaître des incertitudes sur son statut matrimonial, sa situation fiscale, des placements éparses, des investissements existants.

Le bilan patrimonial peut être un bon moyen de clarifier les choses.

Proposé par les professionnels du patrimoine, ce service consiste à offrir au client une photographie de sa situation patrimoniale. Mais pas que... Pour lui donner de la valeur ajoutée, il sera nécessaire de dépasser cette vision statique, en vue de lui proposer des solutions pour guider ses choix futurs.

Collecter, analyser et proposer. Ces trois verbes peuvent résumer la manière dont se déroule la préparation d'un bilan patrimonial.



Aude PLUS-VALARD
Associé Fondateur
ARAMIS FINANCE

Dans un premier temps, le professionnel écoutera les souhaits et objectifs du client. Il devra, ensuite, recueillir et trier toutes les informations à sa disposition : relevés bancaires, titres de propriété, avis d'imposition, estimation des biens immobiliers, états des crédits en cours, etc.

Une fois ce travail de recherche effectué, le bilan pourra être préparé.

A la manière du bilan d'une entreprise, il sera présenté différents tableaux qui recensent les actifs (financiers, immobiliers, professionnels...) et le passif (dettes personnelles, dettes professionnelles...) Le dossier peut aussi intégrer des éléments dits « hors bilan », c'est-à-dire les éléments qui n'entrent pas dans le bilan d'un point de vue comptable mais qui peuvent avoir une

influence sur la situation future (garanties accordées, biens en location, événements de liquidité).

Grâce à cet audit, le professionnel va être en mesure de fournir une première analyse sur la structure du patrimoine, en pointant par exemple ses éventuels déséquilibres, mais aussi ses points forts.

Le bilan patrimonial s'attache avant tout à défricher la situation financière du client. Mais là n'est pas le seul aspect du travail. Les aspects fiscaux et juridiques sont également analysés à partir d'une multitude d'informations : le régime matrimonial, la composition du foyer, la nature des revenus ou encore le statut professionnel (salarié, profession libérale).

De fait, l'objectif ne sera pas seulement d'optimiser la situation du client à l'instant T. Le bilan patrimonial aura également pour but de répondre à ses interrogations en matière de transmission du patrimoine, de préparation de la retraite

ou encore de cession d'entreprise. Concrètement, il étudie les solutions permettant d'optimiser la situation du client et lui présente les alternatives envisageables à implémenter.

Les outils informatiques ont considérablement simplifié ces deux premières étapes. C'est donc le troisième volet qui va mettre en relief la valeur ajoutée du conseiller.

Le bilan patrimonial est l'élément fondateur d'une relation entre le conseiller et son client, a fortiori lorsqu'il est effectué au début de la relation. Cette analyse à 360 degrés va permettre de poser les bases d'une relation de confiance.

Réussie, cette démarche constituera le socle d'une relation qui s'inscrit dans la durée. Si la démarche ne fait l'objet que d'une approche marketing, alors l'essence même de l'exercice est perdue.

A l'épreuve du temps, une revue périodique du bilan devra être mise en œuvre afin de s'assurer le maintien de l'alignement des objectifs et des préconisations ■

La prévoyance

Les CGP s'intéressent encore trop peu au sujet de la prévoyance. Or, je pense que le premier conseil essentiel que nous devons apporter à un chef d'entreprise, c'est justement la prévoyance. Comment peut-on traiter le sujet de la gestion de patrimoine sans aborder la problématique de la protection de ce patrimoine, du chef d'entreprise et de sa famille, en cas d'accident de la vie ?

Cela s'explique peut-être par le fait que la prévoyance est un sujet assurantiel complexe qui aborde des sujets anxieux, comme le décès, la maladie.

En effet, la prévoyance ne s'improvise pas. Elle nécessite des connaissances techniques de protection sociale, notamment sur les différents régimes obligatoires et les différents statuts sociaux possibles. Il faut savoir qu'il existe en France près d'une soixantaine de caisses de prévoyance différentes selon les professions. A cela s'ajoute une multitude de statuts : le régime des indépendants, le régime libéral, le régime artisanal et le régime salarial.

Il faut également pratiquer une veille permanente sur les

évolutions de la réglementation et sans cesse mettre à jour ses connaissances. Enfin, il faut avoir une connaissance précise de l'offre du marché assurantiel : l'ensemble des contrats d'assurance disponibles, leurs caractéristiques, les exclusions, leurs diverses spécificités. Chaque compagnie d'assurance pratique en effet des politiques différentes en matière de conditions et tarifs en prévoyance et propose divers services associés qui peuvent plus ou moins convenir à la situation particulière d'un client.

La prévoyance nécessite aussi l'expérience et le recul. Il est important de connaître la sinistralité en fonction des professions, des profils de chaque client et cela s'acquiert avec le temps et l'expérience au quotidien.

Paradoxalement, malgré ce côté technique, la prévoyance est un sujet profondément humain. On aborde avec nos clients des sujets difficiles, on envisage leur incapacité à exercer leur profession, leur disparition. Cela nécessite de l'empathie, de l'écoute,

de la finesse et surtout d'être prêt à soutenir et accompagner son client ou sa famille en cas de sinistre.



Sonia ELMLINGER
Directrice générale
LILYCARE

En tant que CGP, proposer un accompagnement sur la protection sociale, c'est-à-dire la prévoyance bien sûr, mais aussi la complémentaire santé, permet d'offrir à ses clients un conseil véritablement complet. Un conseil à 360° sur la protection de leur patrimoine et celle de leur famille.

Aujourd'hui nous travaillons avec certains CGP en interprofessionnalité sur ces sujets de prévoyance du chef d'entreprise pour fidéliser leurs clients et augmenter leur chiffre d'affaires, sans risquer que d'autres acteurs (bancaires par exemple) viennent s'attaquer à ces sujets sur leur portefeuille clients ■

L'IOBSP

Le crédit comme outil de gestion de patrimoine

Le crédit est bien utile pour pouvoir se permettre d'acheter un bien, même si on n'en a pas les moyens aujourd'hui. C'est l'effet de levier.

Certains utiliseront aussi le crédit pour défiscaliser des revenus fonciers, limiter l'IFI, ne pas vendre un actif qui rapporte beaucoup plus que le coût du crédit, ou garder ses liquidités au cas où.

Chez RFP, nous sommes spécialisés dans la clientèle internationale qui achète des biens immobiliers en France pour plusieurs millions d'euros.

Pour ces clients étrangers, tous UHNWI (Ultra high net worth individual), un crédit (ou passif) peut répondre à encore d'autres objectifs tels que limiter un potentiel actif successoral en France ou une exposition à l'euro, qu'un client américain, anglais ou suisse souhaitera éviter.

Il existe donc pour les clients internationaux de multiples raisons, non exclusives les unes des autres, pour acheter à crédit même s'ils en ont les moyens.

Nous conseillons souvent à ces clients d'acheter à crédit même s'ils peuvent payer comptant. Ceci passe par une analyse de leur patrimoine international, de leurs objectifs immédiats et à plus long terme, des fiscalités de leur pays et la fiscalité française pour les non-résidents, en tenant compte des conventions fiscales auxquelles ils sont soumis.

Pour effectuer une bonne analyse du patrimoine et ensuite apporter un bon conseil, il est indispensable de bien comprendre tous les documents qu'il pourra nous remettre. C'est pourquoi nous travaillons aussi en anglais et en allemand.



Yves DERRIEN
Gérant - Fondateur
RFP

Ensuite, afin de proposer la stratégie la plus finement adaptée au client, nous travaillons avec des banques réparties dans six pays européens. Si elles font toutes le même métier,

elles le font différemment d'un pays à l'autre. Ainsi nous multiplions les outils à notre disposition : des prêts avec ou sans assurance, des amortissements in fine, linéaires, progressifs ou encore complètement sur mesure, en euros, en devises, avec des garanties possibles diverses, etc. Les méthodes de contrôle de la solvabilité des clients sont différentes même si la finalité est la même. Maîtriser tous ces aspects constitue notre savoir-faire particulier, peut-être unique en France.

Finalement, nous sommes des conseils en gestion de patrimoine immobilier français pour une clientèle internationale UHNWI. Nous optimisons la gestion du passif plutôt que de l'actif.

IOB français ou étranger ?

A mon avis, le principal avantage des IOB étrangers est qu'ils ont plus facilement accès à des banques internationales et parlent souvent une langue étrangère couramment. En revanche, ils ont moins de banques partenaires en France, qui sont souvent moins chères.

Mais, que ce soient les IOB français ou étrangers, ils ont tous souvent une pure approche « effet de levier » et très peu conçoivent le crédit comme un outil de gestion de patrimoine.

La remontée des taux

Bien sûr, la remontée des taux en 2023 a ralenti le marché immobilier et le flux de nouveaux clients mais cela repart en 2024 ■



CRYPTO : MYTHE OU RÉALITÉ ?

A l'heure de l'émergence de grands sujets de place autour des nouvelles technologies, de l'arrivée de l'intelligence artificielle au développement des crypto-actifs, la lecture du livre de Natasia Hadjadji, très critique à l'égard de l'univers crypto met en lumière certains aspects peu connus ou peu appréhendés jusqu'alors de cette technologie. Pour les partisans de ces solutions, tout comme ses détracteurs, sa lecture s'impose.

Vous êtes l'auteur de *No crypto. Comment bitcoin a envoué la planète*. Un élément en particulier a-t-il déclenché la rédaction de ce livre ?

L'industrie des crypto-actifs prospère à un carrefour singulier, à l'intersection entre économie / finance, technologie et... idéologie. Ce dernier aspect semblait briller par son absence dans le paysage médiatique français, qui discutait le sujet avant tout en des termes d'opportunité économique et de progrès technologique, avec une tonalité très largement positive.

Une analyse critique de ce phénomène - et de ses effets dans le social, le réel, l'économie - me semblait donc nécessaire. D'autant qu'au moment de la rédaction, la somme des externalités négatives associées à la crypto-industrie était déjà conséquente, depuis l'accélération sans précédent des phénomènes d'arnaque, les faillites en série, les pertes en capital de petits épargnants dupés par des promesses miraculeuses et l'impact écologique terrible d'une industrie particulièrement énergivore.

Ce qui a achevé de me convaincre est un reportage, que j'ai réalisé pour *Le Monde*, à la première conférence crypto-critique, à Londres, en septembre 2022. J'ai eu l'occasion de rencontrer d'éminents professeurs d'économie, de sciences politiques, de science informatique, toutes et tous rassemblés

pour évoquer les angles morts d'une industrie digne d'un Far West. Cette somme de connaissance critique m'a convaincue que je devais apporter en langue française un éclairage critique pour une industrie plutôt plébiscitée en France (Bruno Le Maire a bien promis en 2021 de faire de la France « le camp de base des cryptos en Europe »).

Les promesses annoncées par les crypto-actifs et la technologie blockchain ne sont pas au rendez-vous, pourquoi ?

On peut évoquer plusieurs raisons, je suis plus familière des enjeux socio-économiques et politiques que des enjeux strictement techniques.

Sur le plan technique :

La plupart des chercheurs critiques s'accordent pour dire que les blockchains sont des « solutions en recherche d'un problème », c'est-à-dire des artefacts technologiques superfétatoires desquels on pourrait tout aussi bien se passer (las, ils consomment malheureusement beaucoup d'énergie pour des résultats plus que médiocres).

Je me réfère en particulier au travail du docteur en informatique Pablo Rauzy*.

Pour ce qui est des cryptos, il va sans dire que l'échec principal réside dans la capacité de ces actifs à jouer le rôle de monnaie. Même les bitcoiners hardline emploient désormais le terme crypto-actif pour se distancer de l'idée d'une monnaie numérique. J'omets simplement un cas d'usage probant en tant que monnaie : payer des rançongiciels et acheter des drogues sur le darknet. Pour ça, les cryptos sont utiles comme monnaies. Pour le reste, ce sont des actifs financiers volatils et dérégulés.

Si Bitcoin est certainement le plus robuste de ces actifs, il n'en reste pas moins une aberration écologique, ce qui le rend parfaitement anachronique dans un contexte où la décarbonation urgente de nos économies devrait être un axe politique central (de mon point de vue).

Sur le plan économique et sociétal :

De par sa volatilité, la rigidité de son protocole, les asymétries flagrantes au sein d'un marché qui prospère largement dans les angles morts de la régulation, je dirais que les cryptos sont des menaces sur le plan social et économique. Les faillites retentissantes comme celles de Terra/LUNA et FTX l'ont illustré (pour n'en citer que deux !)

Sur le plan politique :

Ces actifs sont des véhicules de choix pour un logiciel économique rétrograde basé sur la rareté monétaire et des principes politiques penchant vers l'autoritarisme libertarien. Ce sont des objets technologiques essentiellement anti-démocratiques. L'illustration la plus flagrante de ce que j'avance réside dans le fait que deux des proto-dictateurs contemporains, Nayib Bukele au Salvador et Javier Milei en Argentine, qui, bien qu'élus démocratiquement mènent des politiques autoritaires proches de celles des dictatures sud-américaines du XX^{ème} siècle, sont de fervents défenseurs de Bitcoin.

On retrouve ce trope pro-crypto dans des pays aux structures politiques fragiles, des pays historiquement minés par la corruption.

Quelle pourrait être la prochaine étape dans le développement des crypto-actifs selon vous ?

Une intégration toujours plus avancée dans le système financier traditionnel, bien que certaines des autorités en charge de superviser les marchés financiers soient frileuses à l'idée de démocratiser ces outils pour le grand public (je pense à l'ambivalence d'un Gary Gensler, qui a autorisé les ETF tout en se réclamant de la plus grande prudence vis-à-vis du

grand public. Je ne pense pas du tout qu'il soit un bitcoiner fanatique, bien au contraire.)

Je précise que cette intégration est en tout point contradictoire avec les idéaux d'indépendance, d'horizontalité et de « dissidence » véhiculés par les premiers cypherpunks et Satoshi Nakamoto lui-même. On peut à ce titre considérer le mariage avec Black Rock comme un très bel exemple du « nouvel esprit du capitalisme » que décrivent les chercheurs Chiapello et Boltanski - à savoir que la force du système capitaliste est de savoir digérer et intégrer sa critique. De manière

plus cynique, on peut aussi considérer que cette alliance stratégique reflète une nécessité économique : celle pour la crypto-industrie de constamment élargir sa base de capital pour soutenir les étages supérieurs d'une pyramide qui ne dépend que de l'influx de capital frais pour solidifier sa base.

Pour toute personne s'intéressant au sujet, quelle mise en garde pourriez-vous formuler ?

Attention aux sirènes et aux mirages comme la soudaine remontée des prix que l'on peut constater actuellement. Cette brusque embellie (qui fait suite à des mois d'atonie) est très certainement liée à des manipulations de marché depuis la très opaque « banque centrale des cryptos » Tether, dont le rôle central dans l'industrie de la crypto devrait être mieux documenté. En réalité, il est tout simplement très difficile, voire impossible, d'expliquer les variations du prix de BTC (notamment) en fonction de variables classiques. Certains se réfugient derrière des courbes et des explications cycliques, éléments dont les économistes critiques tendent à minorer l'influence ■

* <https://journals.openedition.org/terminal/9059>
<https://p4bl0.net/post/2022/02/Le-probleme-resolu-par-la-blockchain-n-existe-pas>
<https://p4bl0.net/post/2022/02/Cryptomonnaie-blockchain-un-serpent-qui-se-mord-la-queue>



Nastasia Hadjadji
Journaliste

Photo: Marie Rouge

CHECK-LIST

Conseils en réglementation



UN CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS (CIF) PEUT-IL CONSEILLER DES ACTIONS COTÉES EN BOURSE ?

Nous entendons souvent que les CIF n'auraient pas le droit de conseiller des actions ou des obligations cotées en bourse (ou "titres vifs"). C'est faux ! Un CIF peut tout à fait conseiller ces instruments financiers. Il lui faut néanmoins recommander des actions ou des obligations adaptées à la situation de son client et formaliser son conseil dans une déclaration d'adéquation.

En revanche, il est interdit au CIF de fournir le service de réception et transmission d'ordres sur des "titres vifs". Le client devra donc passer l'ordre directement auprès de son prestataire de service d'investissement. Un CIF ne peut fournir le service de réception et transmission d'ordres que sur des parts ou actions d'OPC qu'il a conseillé de souscrire ou de vendre, et à condition d'avoir conclu avec son client une convention précisant les droits et obligations de chacun.

Enfin, l'activité de conseil en investissements financiers n'inclut pas celle de gestion de portefeuille d'instruments financiers pour le compte de particuliers ou d'institutionnels, laquelle

nécessite, lorsqu'elle est exercée à titre de profession habituelle, l'obtention préalable d'un agrément en qualité de prestataire de services d'investissement.

QU'EST-CE QU'UN CODE "LEI" ?

Un LEI ou Legal Entity Identifier est un code unique, composé de 20 symboles, qui permet de déclarer les transactions effectuées par une entité juridique aux autorités de surveillance. Un code LEI est délivré à une société une seule fois et est unique.

Ainsi, par exemple, les SCPI, qui n'ont pas de code ISIN puisque ce sont des FIA, ont un code LEI.

Depuis janvier 2018, les LEI sont obligatoires pour toutes les entités légales détenant un compte titres professionnel, que ce soit une administration, une association ou une société, y compris les sociétés commerciales et artisanales.

Depuis le 1^{er} juillet 2022, les intermédiaires d'assurance et de réassurance et les intermédiaires d'assurance à titre accessoire qui exercent des activités transfrontalières conformément à la DDA doivent également avoir un LEI.

Les LEI peuvent être délivrés par différents prestataires de services ou par des organismes publics, tels que l'INSEE.

UN CIF PEUT-IL CONSIDÉRER UN CLIENT NON PROFESSIONNEL COMME UN CLIENT PROFESSIONNEL « SUR OPTION » ?

Non. Les clients professionnels comprennent les personnes et entités mentionnées à l'article D. 533-11 du code monétaire et financier, qui distingue les différents types de clients professionnels par nature.

Dans le respect des textes applicables aux prestataires de services d'investissement (« PSI »), des clients non professionnels peuvent demander à être considérés comme des clients professionnels (on parle alors de clients professionnels « sur option »). La procédure de catégorisation en client professionnel sur option permet ainsi au client non professionnel de renoncer dans certaines conditions à une partie de la protection que lui offrent les règles de bonne conduite applicables. Toutefois, cette procédure n'existe pas dans le cadre juridique applicable aux CIF.

Les CIF ne peuvent donc pas traiter des clients non professionnels comme des clients professionnels sur option.

En conséquence, et sans que cela n'ait d'incidence sur les vérifications d'adéquation auxquelles ils sont soumis, les CIF ne peuvent traiter leurs clients qu'en clients non professionnels ou en clients professionnels par nature, sur la base de critères objectifs établis par le code monétaire et financier. Un investisseur particulier, qui ne saurait remplir aucun des critères prévus, ne peut donc être considéré par un CIF que comme un client non professionnel, quel que soit le montant de son patrimoine.

De même, la classification par un PSI des clients d'un CIF n'est pas prévue par la réglementation.

QUELLES RÈGLES UN COURTIER EN ASSURANCE DOIT-IL RESPECTER EN MATIÈRE DE RÉMUNÉRATION DE SES SALARIÉS ET DE SON RÉSEAU DE DISTRIBUTION ?

Un courtier en assurance ne peut pas prévoir de rémunération variable uniquement fondée sur des données commerciales

quantitatives, comme les volumes des ventes, et qui serait susceptible d'avoir un effet négatif sur la qualité du service fourni. Il ne peut y avoir d'écart de rémunération du personnel de vente et du réseau de distribution entre les produits de concepteurs différents, même si de tels écarts existent aux termes des différentes conventions de distribution.

De plus, en cas d'intermédiation de contrats d'assurance vie ou de capitalisation, il n'est pas recommandé :

- de prévoir une commission additionnelle ou majorée spécifique à une nature de support (comme par exemple des produits structurés ou des produits considérés comme complexes) ;
- d'indexer la rémunération du personnel de vente, y compris

du réseau de distribution, sur des rétrocessions provenant des gestionnaires des supports d'investissement, dans la mesure où cela pourrait affecter leur obligation d'agir au mieux des intérêts du souscripteur ou de l'adhérent.

Source : Recommandation ACPR 2023-R-01 du 17 juillet 2023 sur la mise en œuvre de certaines dispositions issues de la directive (UE) 2016/97 sur la distribution d'assurances.



UN CIF PEUT-IL INVITER LE CLIENT À VALIDER L'ADÉQUATION D'UN PRODUIT OU UTILISER DES CLAUSES LIMITATIVES DE RESPONSABILITÉ ?

Les CIF 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 CIF 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.

Enfin, les éventuelles clauses de non-responsabilité (ou autres types de déclarations similaires) visant à limiter la responsabilité de l'entreprise aux fins de l'évaluation de l'adéquation n'auraient aucune incidence sur la qualification du service fourni en pratique aux clients ni sur l'évaluation de la conformité de l'entreprise avec les exigences correspondantes (ESMA 35-43-3172, "Orientations concernant certains aspects relatifs aux exigences d'adéquation de la directive MiFID II") ■

AGENDA 2024

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

AVRIL

- 3/04 et 4/04 Salon du patrimoine immobilier à Paris
- 4/04 et 5/04 Université de Deauville
- 11/04 Auvergne-Rhône-Alpes
- 12/04 Côte d'Azur Corse
- 24/04 et 25/04 Université de Paris

MAI

- 23/05 Hauts-de-France

JUIN

- 3/06 et 4/06 Université de Carcassonne
- 4/06 Coupoles de la distribution à Paris
- 5/06 Bretagne
- 7/06 Centre
- 11/06 Normandie
- 13/06 Assemblée générale de la CNCGP et MidSommar du Patrimoine à Paris
- 20/06 Poitou-Charentes Limousin
- 21/06 Bourgogne Franche-Comté
- 25/06 Ile-de-France
Pays de la Loire
- 27/06 Champagne-Ardenne
Alsace-Lorraine
Provence Alpes Méditerranée
Rencontre OCCUR à Paris
- 28/06 Aquitaine
Languedoc-Roussillon
Midi-Pyrénées

SEPTEMBRE

- 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 Côte d'Azur Corse
Bourgogne-Franche-Comté
- 15/10 Alsace-Lorraine
Normandie
- 17/10 Bretagne
Hauts-de-France
- 17/10 et 18/10 Université d'Annecy

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

DÉCEMBRE

- 12/12 Cercles de l'Agefi à Lille

Michèle Pappalardo est la personnalité invitée de cette tribune.

LABEL ISR : PLUS EXIGEANT, PLUS LISIBLE, PLUS EFFICACE

“ A l’opposé de la montée anti-ESG aux États-Unis, la France entend accompagner avec volontarisme le mouvement de la finance durable. C’est le sens de la refonte du label ISR pour les valeurs mobilières entrée en vigueur le 1^{er} mars (pour les nouveaux fonds) et qui sera pleinement applicable à l’ensemble des fonds labélisés au 1^{er} janvier 2025. Pour les gérants comme les épargnants, ce nouveau référentiel garantit plus d’exigence, plus de lisibilité et plus d’efficacité.

Les critères de sélectivité sont renforcés. Les gérants doivent désormais exclure de leur univers d’investissement initial les 30% de valeurs qui affichent les plus faibles notes ESG, contre 20% précédemment. Une pondération de chaque pilier E, S et G de 20% est souhaitée et des exclusions sont prévues pour certains secteurs, comme le tabac ou l’armement non conventionnel. Les exigences en matière de gestion des controverses, d’engagement actionnarial et de politique de votes sont aussi renforcées en cohérence avec une conduite responsable des investissements.

Autre point majeur de la refonte : la prise en compte de la double matérialité, avec la mesure des effets des problématiques E, S et G sur la performance de leur portefeuille mais aussi les potentielles incidences négatives



REPUBLIQUE FRANÇAISE

des entreprises dans lesquelles ils investissent dans ces trois domaines. Les fonds doivent également choisir parmi les indicateurs d’incidence négative de la SFDR, l’un des deux indicateurs ESG qu’ils doivent « surperformer » par rapport à leur univers d’investissement.

Enfin, cette refonte renforce les exigences du label au regard des enjeux climatiques, sujet incontournable de toute démarche ESG. Le référentiel inclut donc des exclusions pour les entreprises actives dans les domaines du charbon et des hydrocarbures non conventionnels ainsi que celles qui développent des nouveaux projets dans les énergies fossiles conventionnelles. En outre, les fonds vont devoir analyser les plans de transition des entreprises qui présentent des enjeux climatiques importants, avec notamment

une exigence de 15% de plan de transition alignés sur l’accord de Paris au 1^{er} janvier 2026.

Au-delà de la mise en œuvre du référentiel du label pour les valeurs mobilières, le comité du label ISR va poursuivre ses travaux sur d’autres sujets. Il a d’ores et déjà engagé des travaux avec les professionnels pour une révision du label ISR appliqué à l’immobilier et lancera prochainement des réflexions pour évaluer les modalités d’un label applicable au non-coté. ”



Michèle Pappalardo

Présidente du comité du label ISR*

* Le comité du label ISR : nommé en octobre 2021 par le ministre chargé des Finances, le comité du label est composé de 13 membres et présidé par Michèle Pappalardo. Son rôle est de définir les grandes orientations de l’ensemble du dispositif et de proposer des évolutions du référentiel aux pouvoirs publics, dans le but de renforcer l’exigence et la transparence du label. Il veille au bon fonctionnement du processus de labellisation ainsi qu’à son évolution.

CONTACT

Les permanents de la CNCGP



DIRECTION

Nicolas DUCROS
Délégué général



CONTRÔLE INTERNE

Vanessa GOURLAIN
Responsable organisation
et contrôle interne



RÉGLEMENTATION PRÉVENTION DES RISQUES CONTRÔLE-QUALITÉ

Stéphane LORRIOT
Responsable Réglementation
Prévention des risques
Contrôle-qualité



ADMISSION VIE DES CABINETS PARTENARIATS RÉGULATION

Patricia GUYOT-WALSER
Responsable relation
adhérents / Partenariats



VÉRIFICATION DES IAS ET IOBSP

Lucie COUVEIGNES
Responsable
des vérifications



Florian BERGAUD
Juriste et chargé
de conformité



Aurélie VILLA
Chargée relation adhérents



FORMATION

Johann JONFAL
Responsable formation



David GLASER
Juriste et chargé
de conformité



Btisse JAMMI
Alternante
relation adhérents



Sali OUMOUL
Chargée de formation



Karen ZENOU
Juriste et chargée
de conformité



COMMUNICATION INTERNE VIE DES RÉGIONS

Anne-France AUSSEDAT
Responsable
communication interne



GESTION COMPTABLE LOGISTIQUE

Barbara MICHEL BENASSI
Responsable comptable



NUMÉRISATION ARCHIVAGE

Marguerite MOUELLE-KOULA
Chargée de numérisation



COMMUNICATION EXTERNE

Anne de VILLOUTREYS
Responsable
communication externe



Kavida ONCKELET
Chargée de comptabilité



SECRÉTARIAT-ACCUEIL

Delphine BASSET
Secrétariat-Accueil

Aujourd'hui, plus de
2 MILLIARDS DE PERSONNES
n'ont toujours pas accès à l'eau potable.

Depuis 20 ans, l'association 1001fontaines élabore des solutions pérennes d'accès à l'eau potable à destination des populations vulnérables en Asie et en Afrique.

1 MILLION DE PERSONNES
bénéficient de nos programmes à travers le monde.



REJOIGNEZ UN ÉCOSYSTÈME DE 100+ ACTEURS,
mobilisés aux côtés de 1001fontaines pour l'accès à l'eau potable pour tous



1001fontaines.com
contact@1001fontaines.com





—
INVESTISSEZ maintenant !
DANS L'IMMOBILIER DE DEMAIN
—

TRANSITIONS EUROPE

SCPI DIVERSIFIÉE & 100% EUROPÉENNE

**MEILLEUR TAUX
DE DISTRIBUTION
DU MARCHÉ EN 2023**
8,16%*



Produit à risque de perte en capital et liquidité non garantie

www.arka-reim.com



Arkéa REIM

CONTACT :



*Les performances passées ne présagent pas des performances futures. Taux au sens de l'ASPIM avec le prix de la part au 1^{er} janvier 2023. Les performances futures sont soumises à l'impôt, lequel dépend de la situation personnelle de chaque investisseur et est susceptible de changer à l'avenir. Durée de placement recommandée : 10 ans minimum. Document publicitaire dépourvu de valeur contractuelle. L'investisseur est invité à se référer à la note d'information de la SCPI Transitions Europe et au document d'informations clés avant de prendre toute décision finale d'investissement.

Arkéa Real Estate Investment Management est une société par actions simplifiée au capital social de 1 000 000 euros. Siège social : 72, rue Pierre Charron - 75008 PARIS, immatriculée au Registre National des Entreprises sous le numéro 894 009 687. Société de gestion de portefeuille agréée par l'Autorité des Marchés Financiers sous le numéro GP-20228 le 23 mars 2022.