



DOSSIER P.14

AUTORITÉS FRANÇAISES ET EUROPÉENNES : LES ROUAGES DE LA RÉGULATION FINANCIÈRE

REGARDS CROISÉS P.7

**LES CLÉS DE
LA COMMUNICATION
POUR LES CGP**

AVIS D'EXPERT P.20

**FIDÉLISER VOS COLLABORATEURS :
BONNES PRATIQUES
ET STRATÉGIES INCONTOURNABLES**

“L’ALTERNATIVE IDÉALE POUR PROFITER DU
RETOUR DES SMALL CAPS”

Scannez-moi



PÉRIODE
D’INVESTISSEMENT

5 ANS

À PARTIR DE

20 000€

SRI

4

EDL 2030

FONDS FERMÉ
ELTIF

Le fonds est un produit illiquide, les investissements sont bloqués pendant une durée minimum de 5 ans. La vocation du fonds est de réaliser des investissements à long terme. Le fonds a une durée de vie d’au moins 5 ans à compter de la fin de la période de commercialisation, cette durée de vie, pendant laquelle les rachats ne sont pas possible, peut être prorogé deux fois d’une durée d’1 an sur décision de la société de gestion. soit

Risque de perte en capital : L’investisseur est averti que la performance du fonds peut ne pas être conforme à ses objectifs et que son capital investi peut ne pas lui être intégralement restitué. Les investisseurs potentiels doivent prendre connaissance du prospectus du fonds dans son intégralité disponible sur le site www.erasmusgestion.com et consulter des conseillers professionnels si nécessaire.

Yves Mazin, président de la CNCGP



Yves Mazin

Depuis plus de 47 ans, des hommes et des femmes se sont succédé à la tête de la CNCGP pour construire et faire reconnaître notre métier. Cette énergie collective a permis d'inscrire de façon structurante la CNCGP dans le paysage institutionnel qui régit notre métier. Adhérente du BIPAR depuis plusieurs années, la CNCGP contribue très régulièrement aux travaux de cette fédération européenne. Par cette collaboration étroite, nous pouvons agir auprès des différentes autorités ou institutions qui travaillent à la construction de l'union des marchés de capitaux européens. Sous la pression de leaders autoritaires, à l'Est avec Vladimir Poutine et à l'Ouest avec Donald Trump, nos leaders européens sont passés d'une logique de réglementation à une logique de souveraineté. Depuis quelques mois, une nouvelle tonalité prend corps ; les termes simplification ou compétitivité apparaissent dans de nombreuses interventions. Nous savons pouvoir nous appuyer sur le BIPAR pour porter nos idées et accompagner ce vent nouveau...

Les élus de la Chambre se sont aussi attelés à entretenir des relations constructives auprès de nos autorités de tutelle nationales. Loin de toute posture, par son professionnalisme, la Chambre est aujourd'hui régulièrement sollicitée par ces dernières. La création du Conseil aux Affaires Publiques va ancrer encore plus profondément ce lien indispensable avec nos régulateurs, tant au niveau national qu'euro-péen.

Année après année, la Chambre est devenue l'acteur de référence de la gestion de patrimoine. Cette consécration se traduit factuellement dans les actions entreprises : plus de 1 300 personnes étaient présentes lors de notre dernier MidSommar du Patrimoine ; plus de 3 100 CGP ont suivi le parcours de formation en présentiel en 2024 et près de 9 000 en e-learning. Notre dernier baromètre illustre parfaitement cette notoriété : croissance continue du nombre d'adhérents, progression de notre chiffre d'affaires, des encours collectés et gérés, etc. Ces chiffres reflètent une profonde mutation de notre métier.

Accompagner l'ensemble des adhérents dans le développement et la structuration de leur cabinet est au cœur du mandat de cette nouvelle équipe. Le Conseil d'administration a été profondément renouvelé avec l'intégration de dix nouveaux administrateurs ; il est résolument représentatif de nos différents modèles d'activités, expériences métiers et diversité de nos régions. Le séminaire d'intégration, réunissant administrateurs et permanents début juillet, a permis de se mettre immédiatement au travail, de définir une feuille de route pour les trois années à venir et poser les bases d'un plan d'action.

Cette reconnaissance de notre métier passe par le développement et la structuration de nos cabinets. Chaque CGP doit pouvoir s'appuyer sur le renforcement de la qualité des services proposés par la CNCGP. Très concrètement, chaque étape de la vie d'un cabinet va être revue pour imaginer et délivrer des outils pratiques et immédiatement opérationnels. Ce développement implique une bonne connaissance du cadre réglementaire dans lequel nous évoluons, la maîtrise de notre communication et la définition d'une vraie politique de ressources humaines dans nos cabinets ■

THEMA

Créateur de solutions



THEMA est une expertise d'AXA France Vie, exclusivement dédiée aux Conseillers en Gestion de Patrimoine et aux Courtiers Généralistes. Depuis 1993, son offre diversifiée et complète permet de composer des solutions patrimoniales sur mesure en architecture ouverte.



7 > 10

REGARDS CROISÉS

LES CLÉS DE LA COMMUNICATION POUR LES CGP : DE LA PRÉSENCE DIGITALE À L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE



11 > 13

CHAMBRE INITIATIVES

QU'A FAIT LA CHAMBRE CES DERNIERS MOIS ?

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



14 > 19

DOSSIER

AUTORITÉS FRANÇAISES ET EUROPÉENNES : LES ROUAGES DE LA RÉGULATION FINANCIÈRE



20 > 21

AVIS D'EXPERT

FIDÉLISER VOS COLLABORATEURS : BONNES PRATIQUES ET STRATÉGIES INCONTOURNABLES.

22 > 23

CHECK-LIST

CONSEILS EN RÉGLEMENTATION.

24

AGENDA

25

S'ENGAGER À LA CNCGP : DONNER DU SENS À SON MÉTIER ET PORTER LA VOIX DE LA PROFESSION

26

CONTACT

QUI FAIT QUOI À LA CHAMBRE ?

REPÈRES N°45 • SEPTEMBRE 2025

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

Directeur de la publication : Yves Mazin - **Rédactrice en chef** : Anne-France Aussedat - anne-france.aussedat@cncgp.fr - **Comité de rédaction** : Héliène Barraud-Ousset, Anne de Villoutreys - **Réalisation** : Les écrans de papier - **Impression** : Le Colibri - **Photos** : Couverture et photos d'illustration : Shutterstock.com - Photos pages 6, 11, 12 et 13 : yoshipowershot.com. 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



UN NOUVEAU CONSEIL D'ADMINISTRATION POUR LA CHAMBRE

Le 12 juin 2025, a été élu un nouveau CA avec, à sa tête, Yves Mazin, devenu le 11^{ème} président de la CNCGP.



Les 17 élus, parmi lesquels 10 sont nouveaux, ont des profils variés en termes d'ancienneté dans la profession, de taille de cabinets et d'implantation géographique (cf. p.12).

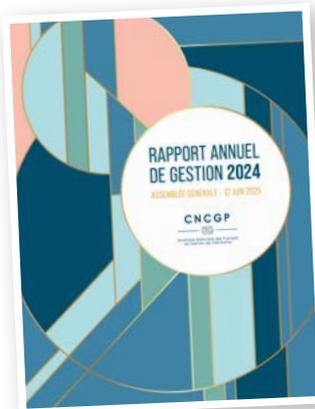
A noter! Une nouvelle commission a été créée : la **Commission Interprofessionnalité**, dont le président est Christophe Roche. L'objectif visé est le développement et la structuration des collaborations avec les autres professions réglementées.

A CONSULTER : LE RAPPORT ANNUEL ET LE BAROMÈTRE DE LA CNCGP

Dans le **rapport annuel** publié en juin, vous découvrez l'ensemble de l'activité des commissions de la CNCGP.

La deuxième édition du **Baromètre**, mine d'informations sur la profession, est parue en avril.

Ces deux documents sont disponibles sous format papier et numérique (www.cncgp.fr).



DES UNIVERSITÉS POUR TOUS !

En 2026, choisissez l'université qui vous convient le mieux :

- Université de Saint-Malo : 9 et 10 mars
- Université de Carcassonne : 26 et 27 mars
- Université de Paris : 8 et 9 avril
- Université d'Opio : 1 et 2 octobre
- Université d'Arcachon : 12 et 13 octobre
- Université de Reims : 5 et 6 novembre



R E G A R D S

Léna Kloc et Elsa Fauroux
Cofondatrices Digital Dandy

C R O I S É S

Paul Hag
Président Com' des CGP

LES CLÉS DE LA COMMUNICATION POUR LES CGP : DE LA PRÉSENCE DIGITALE À L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE

Que vous vous lanciez dans la profession ou que vous cherchiez à renforcer votre visibilité, les conseils en communication, donnés par trois experts en la matière, vous intéresseront !

De la nécessité de créer une présence digitale à l'importance de mettre en place une stratégie de recommandation efficace, en passant par l'utilisation des nouvelles technologies pour optimiser l'acquisition de clients, cette interview croisée dévoile les clés pour réussir dans le domaine de la gestion de patrimoine et développer sa notoriété.

Découvrez comment structurer la communication pour votre cabinet, affirmer votre positionnement et vous démarquer grâce à des outils concrets et des stratégies adaptées. Vous ferez de la communication un véritable levier de croissance et de performance !



QUESTIONS À...

**Léna Kloc et Elsa Fauroux, Cofondatrices Digital Dandy.
Paul Hag, Président Com' des CGP.**

Quels conseils en communication donneriez-vous à un CGP qui se lance dans son activité ?

Paul Hag : Le premier conseil que nous donnons systématiquement à un CGP est de créer sa présence digitale de base. Cette approche a considérablement évolué ces dernières années.

Hier, avoir un site internet était indispensable et suffisait pour établir une présence digitale crédible. **Aujourd'hui**, la donne a changé. La présence digitale ne nécessite plus obligatoirement un site internet, mais plutôt un profil LinkedIn personnel optimisé avec un titre compréhensible, une photo professionnelle, des informations détaillées (accompagnement, expériences), et au moins un ou deux posts déjà publiés ; ainsi qu'une fiche Google rassurante avec des avis de clients, des photos des locaux (et/ou du CGP), les services clairement renseignés et la possibilité de contact direct par téléphone.

Demain, selon des études récentes, l'intelligence artificielle (via les recherches vocales) deviendra probablement le premier moteur de recherche pour trouver un professionnel. Dans ce contexte, un retour au site internet pourrait s'avérer pertinent, à condition d'adapter le contenu au lexique employé à l'oral.

Léna Kloc et Elsa Fauroux : Créer son cabinet de gestion de patrimoine, c'est faire le choix d'une indépendance aussi exigeante que stimulante. Et cela implique une posture entrepreneuriale assumée, dont la communication n'est pas un "plus", mais un socle stratégique.

Trois piliers doivent être posés sans tarder :

- Une identité claire : mission, positionnement, promesse.
- Des supports fondamentaux : charte graphique minimale, site one-page (Durable ou Webflow), fiche Google, profil LinkedIn.
- Une stratégie de recommandation : pitch, premiers témoignages, supports simples à partager.

L'objectif n'est pas d'être omniprésent, mais d'être lisible là où vos prospects vous cherchent vraiment. Quelques outils sobres (Durable, Canva, Notion, Brevo) suffisent à poser les bases d'une communication efficace, sans usine à gaz.

En quelques semaines, à votre rythme, vous pouvez poser des fondations solides : une présence crédible, alignée avec votre vision, prête à soutenir vos premiers rendez-vous. Car bien communiquer n'est plus une option d'image. C'est un levier de confiance, de différenciation... et de performance.

Et quand un cabinet est bien établi, avez-vous d'autres préconisations ?

Paul Hag : En effet, dans ce cas, les préconisations sont tout autres.

Si le cabinet a déjà les éléments d'une présence de base, voici les deux sujets que nous avons traités le plus souvent sur les quatre dernières années :

■ **Travail sur l'intergénérationnel** : nous rencontrons de très nombreux CGP, ayant 10, 15, 20 ans d'expérience, qui nous demandent de les accompagner sur l'acquisition de nouveaux clients. Dans plus de 70 % des cas, nous comprenons, après analyse, que le problème ne porte pas sur l'acquisition d'une nouvelle clientèle, mais plutôt sur la perte des clients existants. Leur clientèle vieillissante a des enfants qui sont désormais en âge de gérer leurs finances par eux-mêmes. Résultat ? Rachat des contrats et investissement dans des fintechs. Pourquoi ? Car le CGP historique, ne maîtrisant pas leurs codes, n'a jamais créé de lien avec les enfants de ses clients. Appeler un millénial ? Il ne répondra pas, il préfère le SMS. Pour toucher les nouvelles générations, il faut passer par une communication asynchrone : newsletter, WhatsApp, mail...

■ **Systématiser la recommandation** : la recommandation reste le vecteur d'acquisition le plus pertinent pour le CGP.

Cependant, la plupart des CGP n'ont aucun réel levier d'action sur ce sujet. Différentes stratégies peuvent être envisagées : mailing ciblé, QR code sur le bureau renvoyant vers un formulaire de recommandation, ou système d'expérience utilisateur permettant au client de recommander naturellement son conseiller (système récemment développé en interne).

Léna Kloc et Elsa Fauroux : Une fois le cabinet structuré, l'enjeu n'est plus d'exister, mais d'être reconnu. La communication devient un levier pour affirmer son positionnement, renforcer sa légitimité et soutenir la performance commerciale.

Quatre réflexes sont aujourd'hui incontournables : recueillir et diffuser des avis clients, activer une séquence de nurturing par email, apparaître dans la presse spécialisée, et animer des formats comme les webinaires. Des actions simples, peu coûteuses, mais rentables si elles sont bien orchestrées.

Mais deux leviers se démarquent vraiment. D'abord, **l'automatisation**, renforcée par l'usage intelligent de l'IA. Elle permet de structurer les tunnels de conversion, d'accélérer la création de contenu, de fluidifier les prises de contact... mais aussi de simplifier certains **processus métiers répétitifs** - relances, envois de documents ou notifications réglementaires - avec régularité, sans solliciter davantage les équipes.

Ensuite, **l'employee advocacy** (collaborateur ambassadeur), longtemps réservée aux grands groupes, devient un marqueur différenciant. Former ses collaborateurs, les impliquer, leur donner les moyens de représenter la marque - en ligne, en rendez-vous ou dans leur réseau - crée une dynamique interne puissante et des effets externes concrets.

Ces deux axes, combinés à une stratégie éditoriale claire, permettent de transformer la communication en levier de croissance... et en socle d'influence durable.

Pourriez-vous donner des pistes sur une bonne utilisation des nouvelles technologies ?

Paul Hag : Les nouvelles technologies offrent aux CGP trois leviers marketing particulièrement efficaces pour l'acquisition de nouveaux clients :

- **L'automatisation de la prospection via LinkedIn :** c'est depuis 18 mois la stratégie la plus efficace pour les CGP. Le principe consiste à définir une cible géographique et/ou sectorielle, puis à déployer une séquence de messages adaptés en privilégiant les approches informationnelles : proposition d'inscription à une newsletter, mise à disposition d'un contenu à forte valeur ajoutée ou invitation à un webinaire.

- **La publicité sur les réseaux sociaux via Meta :** avec quelques centaines d'euros par mois, il est possible de réaliser de la publicité ciblée sur Facebook et Instagram pour générer des prospects. Contrairement à Google Ads, devenu

inabordable pour la plupart des CGP, Meta reste accessible financièrement tout en offrant des possibilités de ciblage précis selon l'âge, la localisation et les centres d'intérêt.

- **Le référencement adapté aux IA conversationnelles :** cette stratégie innovante représente un investissement d'avenir. Les IA deviennent progressivement les premiers points d'entrée pour la recherche d'informations. Lorsqu'un prospect recherche « meilleur conseiller en gestion de patrimoine près de chez moi », l'IA recommandera deux ou trois professionnels spécifiques plutôt que d'afficher dix liens.

Pour réussir cette approche, il est essentiel de comprendre que les utilisateurs interrogent l'IA comme s'ils parlaient à un humain. Aussi, il faudra préférer cette formule : « Qui peut m'aider à gérer mon patrimoine à Bordeaux ? » ou « Comment choisir un bon conseiller financier ? » et non pas indiquer : « CGP Bordeaux ». Il sera également nécessaire de structurer l'information (claire et factuelle), l'IA privilégiant les sources qui fournissent des données précises et bien organisées.

Léna Kloc et Elsa Fauroux : Avoir un coup d'avance ne consiste pas à empiler les outils, mais à structurer son cabinet avec méthode. Dans un secteur qui évolue vite - réglementairement, commercialement, technologiquement - la priorité, c'est de garder la main.

Trop de cabinets s'équipent sans objectif clair. Résultat : plateformes peu exploitées, données dispersées, temps perdu. L'outil miracle qui fait tout ? Il reste au stade de la promesse. Ce qu'il faut, c'est un système simple, évolutif, pensé pour vous. Deux axes :

- **Côté métier :** simulateurs patrimoniaux, agrégateurs, outils de conformité. Ils fiabilisent les conseils, sécurisent les dossiers et fluidifient le travail au quotidien.

- **Côté organisation :** automatiser les prises de rendez-vous, créer du contenu avec l'IA, centraliser les données. De plus en plus de CRM intègrent des fonctions prédictives pour anticiper les besoins ou les départs clients.

L'IA et l'automatisation ne sont plus des options. Elles permettent de dégager du temps, de professionnaliser l'expérience client, de mieux piloter ses actions. Mais encore faut-il les intégrer avec lucidité. Un cabinet est une entreprise en mouvement : ce qui fonctionne aujourd'hui devra évoluer demain. Il faut accepter cette agilité, structurer régulièrement, faire le tri.

Et surtout, ne pas rester seul. À un certain stade, décider sans cadre devient un risque. Avoir à ses côtés un partenaire capable de relier outils, vision et organisation devient un vrai levier. C'est ce que nous faisons chez Digital Dandy.

Le sujet, ce n'est pas d'innover pour cocher une case. C'est de construire une organisation vivante, efficace... et prête à grandir ■

CHAMBRE INITIATIVES



UN SÉMINAIRE FÉDÉRATEUR POUR LES ADMINISTRATEURS ET LES PERMANENTS DE LA CHAMBRE

Les 1^{er} et 2 juillet 2025, s'est tenu un séminaire réunissant les membres du nouveau conseil d'administration et l'ensemble des permanents de la CNCGP.

L'objectif était clair : se connaître, partager une ambition commune pour les trois années à venir et se mettre au travail sans délai et en transversalité. Présentations, réflexions collectives et ateliers de travail se sont succédé pour bâtir une véritable feuille de route, structurée autour de trois grandes priorités :

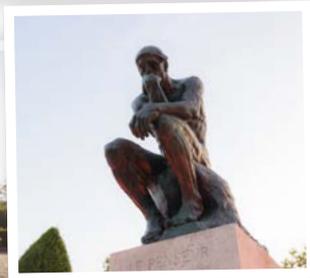
- Soutenir nos adhérents au quotidien, avec un accompagnement à 360°.
- Renforcer la qualité des services apportés par la CNCGP.
- Structurer une véritable direction des affaires publiques.



La composition des commissions a été présentée lors de ce séminaire, et notamment les personnes qui les président :

- Admission : Alain Iteney
- Communication : Hélène Barraud-Ousset
- Contentieux et déontologie : Grégoire Bourgeois
- Discipline : Philippe Poiget
- Durabilité : Virginie Tricoit
- Formation : Michel Tournier
- Innovation / Fintech : Lucas Scopelliti
- Interprofessionnalité : Christophe Roche
- Partenariats et régulation : Jean-Luc Abert
- Prévention des risques et contrôle-qualité : Patrick Lo Schiavo
- RCP : Grégoire Bourgeois
- Vie des cabinets : Vincent Couroyer
- Vie des régions : Jean-Paul Foutel

MIDSOMMAR : SAISON 3



Le 12 juin 2025, la CNCGP a organisé la 3^{ème} édition du MidSommar du Patrimoine et son Assemblée générale.

Cet événement, désormais connu des adhérents et des partenaires de la Chambre, mais également de nos autorités de tutelle, des médias et de l'ensemble de l'écosystème, a tenu, cette année encore, ses promesses en termes d'organisation et de qualité.

Tout d'abord, **un cocktail déjeunatoire a réuni tous les participants à la Maison de la Chimie**, dans le 7^{ème} arrondissement de Paris, suivi de l'Assemblée générale réservée aux adhérents. Au cours de cette AG, un nouveau Conseil d'administration a été élu, le précédent étant arrivé en fin de mandat. **Ainsi, Yves Mazin succède à Julien Séraqui à la présidence de la Chambre.**

Un temps d'échange entre partenaires et adhérents s'est tenu dans le jardin de la Maison de la Chimie, sous un soleil radieux, pendant que des interviews étaient organisées par nos médias privilégiés dans différents salons.

Puis, a eu lieu la remise des prix du Concours Jeunes Talents, dont c'était la 5^{ème} édition, avant d'accueillir **Thierry Breton, ancien Commissaire européen**, interviewé par Yves Mazin, Julien Séraqui, Jean-Luc Abert, Grégoire Bourgeois et Hélène Barraud-Ousset.

Le MidSommar s'est poursuivi dans le magnifique Musée Rodin, où la soirée fut à la fois festive, culturelle et conviviale.

Les invités ont pu profiter du splendide jardin de cet hôtel particulier du XVIII^{ème} siècle, participer aux nombreuses animations : moulages, mots sculptés, photocall, mixologie, quizz, etc. et profiter de visites privées de la collection d'œuvres d'Auguste Rodin et de Camille Claudel.

Un événement hautement apprécié à sa juste valeur ! Nous remercions tous les participants pour leurs retours très positifs qui encouragent à poursuivre dans cette voie ! ■





Yves MAZIN
Président
Bordeaux (33)
Membre du Comex



Jean-Luc ABERT
Vice-Président
Pau (64)
Membre du Comex



Héliène BARRAUD-OUSSET
Vice-Présidente
Toulouse (31)
Membre du Comex



Grégoire BOURGEOIS
Vice-Président
Paris (75)
Membre du Comex



Vincent COUROYER
Secrétaire
Paris (75)
Membre du Comex



Marion AUMEUNIER
Administratrice
Paris (75)



Rosane COURTOIS-BOULOUX
Administratrice
Toulouse (31)

LE 12 JUIN 2025, LORS DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE, S'EST TENUE L'ÉLECTION DU NOUVEAU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA CNCGP.

Pour leurs trois années de mandature, les nouveaux élus ont une ambition et un programme clairs, avec trois axes :

- Renforcer l'accompagnement des adhérents et le considérer dans une optique à 360°.
- Élever toujours et encore le professionnalisme et le niveau d'exigence des adhérents.
- Structurer une direction des affaires publiques à la hauteur des enjeux ■



Thomas d'HAUTEVILLE
Administrateur
Paris (75)



Guillaume EVRARD
Administrateur
Paris (75)



Jean-Paul FOUTEL
Administrateur
La Roche sur Yon (85)



Alain ITENEY
Administrateur
Beaune (21)



Patrick LO SCHIAVO
Administrateur
Nice (06)



Christophe ROCHE
Administrateur
Angers (49)



Lucas SCOPELLITI
Administrateur
Charleville Mézières (08)



Michel TOURNIER
Administrateur
Caen (14)



Virginie TRICOIT
Administratrice
Béziers (34)



Thibault VANHOUTTE
Administrateur
Marcq-en-Barœul (59)



L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE REMPLACERA-T-ELLE LES CGP À HORIZON 2030 ?

C'était le thème de l'édition 2025 du Concours Jeunes Talents de la CNCGP. La remise des médailles a eu lieu à la Maison de la Chimie, le 12 juin, après l'Assemblée générale. Félicitations aux trois équipes récompensées pour leur performance ! ■



Tous les lauréats sont réunis sur scène, entourés de Nicolas Ducros, Vincent Couroyer et Sali Oumoul.



Médaille d'or : équipe de l'Université Aix-Marseille, composée de Mathilde Eymere, Méline Manzone, Marina Mezadourian et Pauline Roche.



Médaille d'argent : équipe de l'IUP Finance - Nancy, composée de Gor Gasparyan, Laureline Thinus, Solène Dellai et Vahag Alaverdyan.



Médaille de bronze : équipe de l'IAE Paris-Est, composée de Solène Chapuis et Folayan Thomas.

 **YouTube** Retrouvez les vidéos sur la chaîne YouTube de la CNCGP.



Alexandros Michailidis / Shutterstock.com

DOSSIER

AUTORITÉS FRANÇAISES ET EUROPÉENNES : LES ROUAGES DE LA RÉGULATION FINANCIÈRE

La régulation financière repose aujourd'hui sur un équilibre complexe entre institutions européennes et autorités nationales. Commission européenne, Parlement, Conseil, mais aussi AMF, ACPR ou encore BIPAR, tous contribuent à encadrer le secteur des services financiers.

De l'élaboration des normes à leur mise en œuvre, ce système multicouche vise à garantir la stabilité, la transparence et la protection des consommateurs dans un environnement en constante évolution.

Ce dossier revient sur les principaux acteurs et leur rôle dans la gouvernance réglementaire. *Repères* a interrogé deux experts pour nous les présenter : Nic de Maesschalck, directeur général du BIPAR, et Anne-Claire Rouaud, membre du HCJP (Haut Comité Juridique de la Place Financière de Paris).

Le fonctionnement des institutions européennes et le rôle du BIPAR en coopération avec ses 47 associations nationales

Un peu de comitologie et les différentes institutions européennes

La Commission européenne est l'organe qui possède le droit d'initiative législative. En bref, elle est composée de 27 Commissaires européens, un par Etat membre (pour la France, il s'agit de Stéphane Séjournée (EPR - Renew)) et d'une présidente, Ursula von der Leyen, qui est actuellement à son 2^{ème} mandat. La Commission européenne propose les « lois » européennes (Directives, Règlements, Décisions).

Les colégislateurs européens, qui sont le Parlement européen, composé des eurodéputés élus au suffrage universel direct (720 membres dont 81 eurodéputés français) et le Conseil de l'Union européenne, « le Conseil »^[1], composé des ministres provenant des 27 Etats membres (ministres qui vont varier en fonction du domaine concerné : affaires étrangères, économiques...) Ils peuvent modifier, adopter ou rejeter les propositions législatives émanant de la Commission européenne. Le Parlement représente les citoyens de l'Union européenne et le Conseil, les Etats membres.

La procédure législative ordinaire

Concrètement, lorsque la Commission européenne présente une proposition législative, elle le fait auprès du Conseil et du Parlement. Pour les dossiers financiers, du côté du Parlement européen, c'est principalement la Commission ECON^[2], présidée par l'eurodéputée française, Aurora Lalucq, qui est en charge de la préparation de la position du Parlement. Du côté du Conseil, ce sont les ministres des finances et leurs équipes qui s'occupent de définir la position du Conseil.

Ensuite, ces deux législateurs vont discuter entre eux et s'accorder pour adopter le texte législatif final. L'objectif de la procédure législative est d'arriver à trouver un accord sur une proposition législative qui soit acceptable aussi bien par le Conseil et le Parlement, et durant lequel la Commission joue le rôle de médiateur durant les négociations dites en « trilogue ».



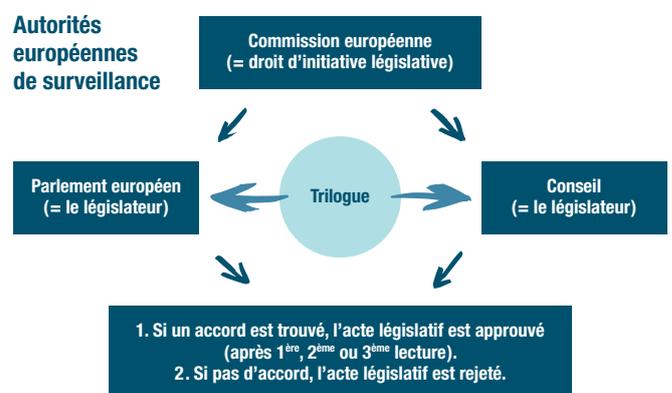
Nic De Maesschalck
Directeur général du BIPAR

Les Autorités européennes de surveillance

Les AES, elles, sont les autorités européennes de surveillance pour le système financier. Au nombre de trois, ces autorités sont : l'Autorité bancaire européenne (ABE), l'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (AEAPP) et l'Autorité européenne des marchés financiers (AEMF). Leur rôle principal est de garantir la stabilité financière européenne ainsi que la protection des consommateurs. Pour cela, elles ont à leur disposition différents moyens, et sont invitées à conseiller les institutions européennes en ce qui concerne les procédures législatives, le développement de normes réglementaires et la coordination des superviseurs nationaux. Elles veillent à ce que les réglementations européennes soient implémentées de façon cohérente à travers les différents Etats membres de l'Union européenne.

Les AES sont le socle de la surveillance des marchés financiers européens au niveau microprudentiel. Au niveau macroprudentiel, nous retrouvons le Conseil Européen du risque systémique (ESRB), lui-même rattaché à la Banque Centrale Européenne (BCE).

Ces différents organes ont été mis en place suite à la crise économique et financière de 2008.



[1] Et non pas le Conseil européen, qui lui est composé des chefs d'Etats et qui a pour tâche de définir les orientations politiques de l'UE.

[2] La commission des affaires économiques et monétaires.



La place du BIPAR et de ses membres dans le lobbying européen

Le BIPAR est la Fédération européenne des intermédiaires d'assurance (et intermédiaires financiers / d'investissements). Le BIPAR regroupe 47 associations nationales d'intermédiaires d'assurance et financiers dans 30 pays. La France est très bien représentée au sein du BIPAR par quatre associations nationales dont la CNCGP. Au total, le BIPAR représente environ 750 000 intermédiaires d'assurance et financiers, représentés par leurs associations nationales. La plupart des associations membres du BIPAR représentent des microentreprises ou des PME, bien que certaines représentent aussi des entités plus importantes. Au sein du Comité de pilotage du BIPAR, nous retrouvons également Julien Séraqui et Pierre Olivier Chanove.

« Le BIPAR est en contact permanent avec des institutions ou autorités telles que la Commission européenne, le Parlement européen, le Conseil de l'UE, l'EIOPA, l'ESMA et autres organismes compétents. »

Nic De Maesschalck

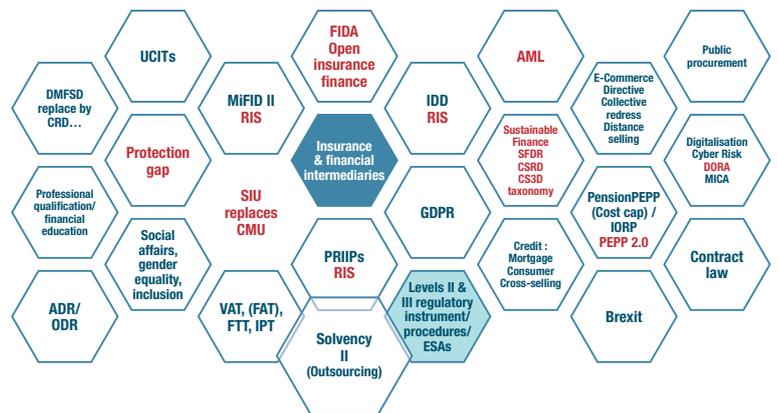
L'équipe du secrétariat du BIPAR est composée de juristes et de lobbyistes qui représentent et défendent les intérêts collectifs des intermédiaires d'assurance et financiers au niveau européen. L'équipe est basée à Bruxelles et est soutenue par des groupes de travail d'intermédiaires ainsi que par les équipes juridiques et économiques de ses associations membres. Des représentants de la CNCGP, en particulier le président, le délégué général et le responsable juridique, sont très actifs dans plusieurs groupes de travail au sein du BIPAR.

Ensemble, le BIPAR et ses membres développent des positions et des approches communes sur des sujets qui concernent le secteur de la distribution d'assurance et de produits financiers. L'équipe du BIPAR transmet ensuite ces positions aux décideurs au niveau de l'UE. Cela signifie que le BIPAR est en contact permanent avec des institutions ou autorités telles que la Commission européenne, le Parlement européen, le Conseil de l'UE, l'EIOPA, l'ESMA et autres organismes compétents, et qu'il s'efforce de s'assurer qu'ils comprennent et prennent en compte les spécificités du secteur. Il est essentiel pour les membres du BIPAR de maintenir un contact régulier avec leurs élus, tant au niveau national qu'européen, car l'UE n'est pas « que » Bruxelles, elle est la somme de tous les représentants élus au niveau national, par tous les citoyens.

Cette coopération entre le BIPAR et ses membres est particulièrement importante, indispensable même, dans le contexte actuel où la plupart des règles applicables au secteur de l'intermédiation sont décidées au niveau de l'UE et où l'essentiel des tendances économiques se manifeste sur la scène internationale. L'intermédiation en assurance est affectée par de nombreux textes législatifs et réglementaires sectoriels et intersectoriels, qui sont le résultat d'un dialogue constant entre différentes parties telles que les régulateurs, les superviseurs, les acteurs du secteur, les associations de consommateurs et les syndicats. Ce dialogue permanent a lieu au niveau international, européen mais aussi national et il exige du BIPAR et de ses membres qu'ils parlent d'une seule voix à différents niveaux.

Plus que jamais, le BIPAR et ses membres ont un rôle crucial à jouer dans l'élaboration et la promotion de la position du secteur sur tous les sujets susceptibles d'avoir un impact sur la manière dont les intermédiaires travaillent au quotidien.

Ce débat permanent peut être illustré à l'aide du schéma suivant, reprenant « quelques » dossiers clés pour notre secteur au niveau européen :



La mission première du BIPAR est de promouvoir un environnement réglementaire européen dans lequel les intermédiaires peuvent prospérer et qui, en même temps, garantit une concurrence loyale, un niveau adéquat de protection des consommateurs et un marché de l'assurance et financier sain. Pour plus d'information sur le BIPAR, vous pouvez consulter notre site web www.bipar.eu/fr/ et nous suivre sur LinkedIn ■

Des autorités de surveillance et des instances consultatives

A la différence d'autres Etats membres de l'Union européenne, la France ne s'est pas dotée d'une unique autorité de supervision du secteur des services financiers, mais de deux autorités de surveillance sectorielles, auxquelles s'ajoutent des instances consultatives.

L'Autorité des marchés financiers (AMF), créée par la loi de sécurité financière du 1^{er} août 2003, a succédé à la COB. Juridiquement, il s'agit d'une autorité publique indépendante dotée de la personnalité morale. Au cours des dernières années, les missions de l'AMF ont été élargies pour appréhender de nouveaux acteurs ou produits (par exemple dans le domaine des crypto-actifs) et ses pouvoirs, renforcés. Ses missions s'articulent autour de trois piliers : protection de l'épargne, information des investisseurs et surveillance des marchés financiers. Pour l'accomplissement de ces missions, l'AMF dispose en premier lieu d'un pouvoir réglementaire (c'est-à-dire du pouvoir d'édicter des règles contraignantes de portée générale), qui se manifeste principalement à travers son règlement général (le « RG AMF »). Elle est également chargée d'approuver un certain nombre de règles professionnelles et en particulier celles émises par les infrastructures de marché (règles de fonctionnement des marchés, par exemple). Elle adopte en outre de nombreux actes dits de « *soft law* », juridiquement non contraignants, mais d'une grande importance en pratique (positions, communiqués, questions-réponses...)

L'AMF dispose en deuxième lieu d'un pouvoir de surveillance des marchés et des acteurs. Elle est ainsi chargée d'agrèer les sociétés de gestion, ou encore de viser la documentation émise par les sociétés cotées à l'occasion de certaines opérations (introductions en bourse, offres publiques d'acquisition...) Elle mène également des contrôles, sur pièces et sur place, pour s'assurer du respect de leurs obligations par les professionnels assujettis (entreprises d'investissement, sociétés de gestion, conseillers en investissement

financiers, etc.) Elle mène en outre des enquêtes, notamment en matière d'abus de marché, dans le cadre desquelles elle peut, sur autorisation du juge des libertés et de la détention et en présence d'un officier de police judiciaire, effectuer des visites en tous lieux (les fameuses « visites domiciliaires ») et saisir des documents. Elle dispose en troisième lieu d'un pouvoir de sanction. Elle peut prononcer des sanctions disciplinaires à l'égard des professionnels soumis à son contrôle (avertissement, blâme, interdiction d'activité temporaire ou définitive, partielle ou totale ; et/ou sanction pécuniaire jusqu'à 100 millions d'euros), mais aussi des sanctions administratives (amende administrative jusqu'à 100 millions d'euros) à l'égard de toute personne ayant commis certains manquements, notamment des abus de marché (par exemple, opération d'initié ou manipulation de cours). L'AMF est composée de trois organes. Le Collège, qui est l'organe décisionnel, exerce le pouvoir réglementaire, adopte les décisions individuelles et déclenche les procédures de sanction, avec

le soutien des services internes de l'AMF (environ 500 collaborateurs). La Commission des sanctions, indépendante par rapport au Collège afin de garantir son impartialité, exerce le pouvoir de sanction. Le Président représente l'AMF mais a également des pouvoirs propres et peut notamment déclencher certaines mesures d'urgence en cas de crise financière.

Instituée par une ordonnance du 21 janvier 2010, l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP, à l'époque), est le résultat de la fusion des autorités chargées de l'agrément et de la supervision des entreprises du secteur bancaire et financier et du secteur de l'assurance. Elle a été renommée **Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR)** par la loi du 26 juillet 2013, pour marquer le développement de ses pouvoirs dans le traitement des difficultés des établissements de crédit. L'ACPR est rattachée à la Banque de France, notamment en ce qui concerne ses



Anne-Claire Rouaud
Agrégée des facultés de droit
Professeure à l'Université
Paris 1 Panthéon-Sorbonne
Membre du HCJP

« Le CCSF s'inscrit dans le prolongement du « comité des usagers » issu de la loi bancaire de 1984, dont la mission était l'amélioration des relations entre les établissements de crédit et leurs clients, mais avec une compétence élargie. »

Anne-Claire Rouaud

ressources, y compris financières. Diverses garanties viennent cependant assurer son indépendance vis-à-vis du pouvoir exécutif. L'ACPR est chargée de veiller à la préservation de la stabilité du système financier et à la protection des clients, assurés, adhérents et bénéficiaires des personnes soumises à son contrôle. Elle est l'autorité de surveillance des entreprises du secteur de la banque et du secteur de l'assurance, ce qui inclut la surveillance de l'organisation des établissements assujettis (à commencer par leur agrément) et du respect des règles prudentielles, du respect des règles destinées à assurer la protection de leur clientèle ainsi que des bonnes pratiques de leur profession, et du respect des règles relatives à la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT). En matière de surveillance prudentielle des établissements de crédit, l'ACPR exerce ses compétences dans la limite de celles qui ont été dévolues à la Banque centrale européenne dans le cadre du Mécanisme de surveillance unique. Il en ira de même en matière de LCB-FT, avec la création de la nouvelle Autorité (européenne) de lutte contre le blanchiment de capitaux. L'ACPR exerce également certaines compétences, notamment en ce qui concerne l'agrément et les exigences prudentielles, à l'égard de certains acteurs des marchés financiers qui sont par ailleurs soumis au contrôle de l'AMF (par exemple, les entreprises d'investissement). À la différence de l'AMF, l'ACPR n'a pas de pouvoir réglementaire ; elle est une autorité de supervision, et non de régulation. Elle a cependant un pouvoir de production normative, qui s'exprime à travers l'approbation des codes de bonne conduite élaborés par les associations professionnelles et surtout à travers l'adoption d'actes de soft law (avis, instructions, notices, positions, recommandations, lignes directrices...). Au titre de sa mission de supervision, elle est dotée d'un pouvoir de contrôle. Comme l'AMF, l'ACPR mène des contrôles généraux, destinés à s'assurer qu'un établissement déterminé respecte l'ensemble de ses obligations professionnelles, et des contrôles thématiques, visant plusieurs établissements mais ciblant un point précis. L'exercice de ce pouvoir peut la conduire selon le cas à prendre des mesures de police administrative (telles que des mesures

d'intervention précoce en cas de dégradation rapide de la situation financière d'un établissement compromettant le respect de ses obligations prudentielles) ou des sanctions disciplinaires à l'encontre des établissements assujettis (y compris des sanctions pécuniaires d'un montant maximal de 100 millions d'euros). L'ACPR comprend un collège de supervision (divisé en deux sous-collèges, l'un consacré à l'assurance, l'autre à la banque), un collège de résolution, qui exerce les missions se rapportant aux crises bancaires et à la garantie des dépôts, un président, et une commission des sanctions indépendante.

Un pôle commun entre l'AMF et l'ACPR a pour objet de coordonner leur action.



Le Comité consultatif du secteur financier (CCSF) a été institué par la loi sur la sécurité financière du 1^{er} août 2003. Il s'inscrit dans le prolongement du « comité des usagers » issu de la loi bancaire de 1984, dont la mission était l'amélioration des relations entre les établissements de crédit et leurs clients, mais avec une compétence élargie pour tenir compte du rapprochement opéré en pratique entre les professions du secteur bancaire (établissements de crédit, sociétés de financement, établissements de monnaie électronique, établissements de paiement), du secteur des assurances et du secteur des services d'investissement (entreprises d'investissement, sociétés de gestion de portefeuille). Composé principalement et en nombre égal de représentants de ces professions et de représentants des clientèles, le CCSF est chargé d'étudier les questions liées aux relations entre ceux-ci. Saisi par le ministre chargé de l'économie, par l'ACPR, par les organisations professionnelles ou les organisations représentant les clientèles, ou encore de sa propre initiative, il peut proposer toute mesure appropriée en ce domaine, notamment sous forme d'avis ou de recommandations ■





Direction Générale du Trésor (DGT)

La DGT est une direction du ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique. Sa raison d'être est de conseiller le gouvernement et agir au service d'une économie française innovante et inclusive, pour une croissance durable, dans une Europe plus efficace face aux défis mondiaux. Au service des ministres, la DG Trésor propose et conduit, sous leur autorité, la politique économique au plan national, européen et international.



Autorité des Marchés Financiers (AMF)

Autorité publique indépendante, l'AMF est chargée de veiller à la protection de l'épargne investie en produits financiers, à l'information des investisseurs et au bon fonctionnement des marchés. L'AMF est composée de deux organes collégiaux distincts : le Collège et la Commission des sanctions. Elle s'appuie sur des commissions consultatives et sur un Conseil scientifique.



Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR)

Adossée à la Banque de France, l'ACPR est en charge de l'agrément et de la surveillance des établissements bancaires, d'assurance et de leurs intermédiaires, dans l'intérêt de leurs clientèles et de la préservation de la stabilité du système financier.



Parlement européen

Le Parlement européen agit en tant que colégislateur : il partage avec le Conseil le pouvoir d'adopter et de modifier les propositions législatives et d'arrêter le budget de l'Union européenne. Il contrôle également le travail de la Commission européenne et des autres organes de l'Union européenne et collabore avec les parlements nationaux des États membres.



Commission européenne

La Commission européenne est l'organe exécutif de l'Union européenne. Elle est notamment chargée de proposer de nouvelles législations et politiques ; de contrôler leur mise en œuvre ; de gérer le budget de l'UE. La Commission fait également en sorte que les politiques et la législation de l'UE soient correctement appliquées dans tous les États membres, négocie les accords internationaux au nom de l'UE et alloue des fonds. Elle représente en outre les intérêts de l'UE sur la scène internationale, garantissant une approche coordonnée entre les pays de l'UE.



Conseil de l'Europe

Le Conseil de l'Europe est la principale organisation de défense des droits humains du continent. Depuis sa création en 1949, cette Organisation a mis en place un espace juridique commun dans ses 46 États membres, qui repose sur la Convention européenne des droits de l'homme (CEDH), d'où une zone sans peine de mort pour plus de 700 millions de personnes.



European Securities and Market Authority (ESMA)

L'ESMA est l'autorité de régulation et de surveillance des marchés financiers de l'UE. La stratégie 2023-2028 oriente les activités de l'ESMA au cours de sa deuxième décennie d'existence. Cette stratégie, qui s'appuie sur le succès du développement de l'ESMA depuis sa création, est en phase avec l'environnement évolutif dans lequel elle opère.



European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA)

L'EIOPA (en français : Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (AEAPP)) est un organe consultatif indépendant auprès de la Commission européenne, du Parlement européen et du Conseil de l'Union européenne. Elle a pour objectif de favoriser la stabilité financière et la confiance dans les marchés des assurances et des pensions professionnelles.



AVIS D'EXPERT

FIDÉLISER VOS COLLABORATEURS : BONNES PRATIQUES ET STRATÉGIES INCONTOURNABLES

Les cabinets de CGP font face à un défi croissant : fidéliser leurs collaborateurs dans un contexte de pénurie de profils qualifiés, de turn-over marqué, et d'exigences nouvelles portées par la jeune génération. Selon la taille de la structure, la tâche est d'autant plus complexe : faibles marges de manœuvre financières, perspectives d'évolution limitées... Pourtant, en valorisant leur image de marque et en développant leur politique RH, les cabinets peuvent fidéliser les talents en interne et éviter ainsi des recrutements externes longs, coûteux et incertains.

La politique de rémunération : un socle indispensable

La rémunération demeure le principal levier de fidélisation, ce qui impose d'adopter une politique salariale structurée et cohérente. A ce titre, la mise en œuvre d'une grille salariale

claire, équitable et partagée en toute transparence, assortie d'objectifs de progression et d'évolution définis, constitue un facteur clé de rétention.

La rémunération variable (lorsqu'elle est adossée à des objectifs précis, mesurables et surtout contractualisés) s'avère aussi un puissant outil de motivation car elle permet de valoriser concrètement l'implication individuelle.

Face aux tensions inflationnistes, les revalorisations salariales annuelles deviennent essentielles. À cet égard, une approche hybride, combinant revalorisation générale et augmentations individuelles ciblées, offre souvent une réponse adaptée.

L'importance de valoriser le « package social »

Le package social est un levier majeur pour renforcer le pouvoir d'achat des collaborateurs et l'attractivité du cabinet. Les

avantages sociaux permettent de renforcer l'engagement : une mutuelle de qualité, un contrat de prévoyance pour tous (y compris les non-cadres), une prime d'ancienneté, un plan d'épargne retraite collectif, une prime de partage de la valeur, un 13^{ème} mois, des congés supra légaux, ou encore la mise en place d'un intéressement collectif.

Il est possible d'agir sur le pouvoir d'achat des salariés via l'utilisation de différents dispositifs bénéficiant d'exonérations : titre-restaurant, titre mobilité durable, indemnité télétravail, participation sport, service à la personne (notamment via le CESU préfinancé), titre cadeau, titre vacances, titre culture, ou encore CSE externalisé.

Il peut aussi être opportun d'envisager la prise en charge d'une quote-part supérieure à celle prévue par la loi s'agissant de la mutuelle et des frais de transport.

Enfin, je vous recommande de valoriser l'ensemble de ces avantages dans un Bilan Social Individuel (BSI) remis chaque année aux collaborateurs.

Intégration : soignez l'onboarding

Une intégration réussie conditionne la fidélité future et impacte directement la marque employeur. Mettez en place un véritable parcours d'intégration, avec un suivi régulier et formalisé pendant toute la période d'essai, voire un bonus de bienvenue (golden hello). Anticipez l'arrivée du nouveau collaborateur : communiquez en interne, impliquez l'équipe, préparez la logistique (poste de travail, boîte email, messagerie, codes d'accès). Assurez la gestion des démarches administratives RH avant la prise de poste (remise d'un livret d'accueil, signature du contrat de travail et de la fiche de fonction).

Un accompagnement RH proactif

L'entretien annuel d'évaluation constitue un moment clé pour faire le point sur les compétences et les objectifs du salarié. L'entretien professionnel obligatoire tous les deux ans permet quant à lui d'échanger sur les perspectives d'évolution professionnelle et les aspirations des salariés. Ces entretiens sont des leviers de reconnaissance et de projection dans l'entreprise. L'élaboration du plan de développement des compétences qui en découle permet d'organiser des actions de formation. Cette démarche démontre l'investissement de l'entreprise dans le développement des salariés.

Un leadership bienveillant est bien évidemment un facteur de rétention majeur. A ce titre, il est conseillé de favoriser les temps de management de proximité (points individuels réguliers, feedback constructifs). Enfin, le recours aux services d'une Responsable RH externalisée permet d'offrir aux salariés un interlocuteur dédié pour répondre à leurs questions d'ordre social.

Qualité de vie au travail

La flexibilité constitue un enjeu majeur, plus que jamais d'actualité. La mise en place d'une Charte télétravail pour fixer les règles est devenue incontournable depuis le Covid.

D'autres leviers peuvent être mis en place pour favoriser l'équilibre vie professionnelle / vie personnelle : des horaires de travail souples, des jours de congés supplémentaires, l'accès à des services de conciergerie d'entreprise, des ateliers sur la gestion du stress et le bien-être mental, des programmes de soutien à la parentalité, etc.

L'offboarding : un levier insoupçonné de fidélisation

Peu ancré dans la culture managériale française, l'offboarding offre pourtant un véritable levier de fidélisation indirecte. Un départ bien accompagné renvoie une image positive de l'entreprise, favorise le recrutement boomerang et renforce la confiance des salariés restants.

Préparer le départ, anticiper le remplacement, accompagner la transmission des compétences, organiser un moment de convivialité, permettent de préserver la marque employeur. La réalisation d'un entretien de sortie formalisé par écrit permet de recueillir des retours constructifs, d'identifier d'éventuels dysfonctionnements internes, et d'alimenter une démarche d'amélioration continue des pratiques managériales et RH.

Par où commencer ?

Avant toute décision, il est essentiel de dresser un état des lieux précis par le biais d'un diagnostic RH pour construire un plan d'action réaliste et cohérent. Prenez régulièrement le pouls des attentes de vos collaborateurs pour anticiper les demandes et identifier les éventuelles zones de tension. Fidéliser n'est pas un coût, c'est un investissement ! ■





CHECK-LIST

Conseils en réglementation

MODIFICATION DU BÉNÉFICIAIRE EN CAS DE DÉCÈS : REVIREMENT SUR LES CONDITIONS DE VALIDITÉ

Par demandes d'avenant du 25 mai 2014, le souscripteur de deux contrats d'assurance vie modifie la clause bénéficiaire de ces contrats et désigne à ce titre Mme Y. Le 27 janvier 2015, il remplit des formulaires de demandes d'avenant aux fins de modifier à nouveau les clauses bénéficiaires et désigner à ce titre pour 50 % M. Z et pour 50 %, par parts égales, 9 autres personnes dont Mme Y.

Après le décès de l'assuré, survenu le 24 avril 2019, l'assureur verse l'intégralité des capitaux des contrats à Mme Y. Invoquant son erreur sur l'identité du bénéficiaire lors de la libération des fonds, l'assureur assigne celle-ci en remboursement des sommes indûment perçues.

La demande est rejetée par la cour d'appel. Elle juge les demandes d'avenants modificatifs dépourvues d'effet faute d'avoir été portées à la connaissance de l'assureur avant le décès de l'assuré.

La Cour de cassation casse l'arrêt d'appel au motif que la substitution du bénéficiaire d'un contrat d'assurance vie, qui n'est

subordonnée à aucune règle de forme, suppose seulement, pour sa validité, que la volonté du contractant soit exprimée d'une manière certaine et non équivoque. La connaissance par l'assureur avant le décès de l'assuré n'est pas une condition de validité de la modification effectuée.

Cass. 2e civ., 3 avr. 2025, n° 23-13.803, n° 330 B

ASSURANCE VIE EN UNITÉS DE COMPTE SE DÉNOUANT PAR DÉCÈS : QUI DOIT PAYER LES PRÉLÈVEMENTS SOCIAUX ?

Un bénéficiaire de contrats d'assurance vie a perçu une somme de 3 259 931,97 € sur laquelle 345 948 € de prélèvements sociaux ont été déduits par l'établissement payeur au décès de la souscriptrice.

Le bénéficiaire a contesté ce prélèvement en justice, arguant que la loi n'est pas assez précise sur qui doit payer : le souscripteur décédé ou le bénéficiaire. Selon lui, cette dette appartient au défunt, et la lui faire payer constitue une atteinte à son droit de propriété, protégé par la Convention européenne des droits de l'homme.

Cependant, la justice a rejeté sa demande. Elle a statué que, même si le décès du souscripteur est l'événement qui déclenche la taxe (le «fait générateur»), l'analyse des textes de loi montre que le bénéficiaire est bien la personne qui doit payer ces prélèvements (le «redevable»).

En conclusion, l'appel est rejeté au motif que le bénéficiaire du contrat d'assurance investi en unités de compte supporte les prélèvements sociaux déduits du capital décès lui revenant, et non le souscripteur défunt du contrat.

CAA Paris, 6 mars 2025,
n° 23PA00965

CONDITIONS D'ADOPTION DES DÉCISIONS COLLECTIVES DES ASSOCIÉS DE SAS

Un arrêt très attendu de l'assemblée plénière de la Cour de cassation énonce que l'adoption des décisions collectives d'associés d'une SAS requiert au moins la majorité des voix exprimées et que toute clause statutaire contraire est réputée non écrite.

Les statuts d'une SAS stipulaient que les décisions collectives des associés sont adoptées à la majorité du tiers des droits de vote des associés, présents ou représentés, habilités à prendre part au vote considéré. À l'occasion d'une assemblée générale extraordinaire des associés de cette société, des résolutions ont été adoptées à la majorité relative de 46 % des voix, conformément à la possibilité offerte par les statuts.

Cass. ass. plén., 15 nov. 2024, n° 23-16.670, n° 679

LE STATUT DE CIF PERMET-IL L'EXERCICE DE SON ACTIVITÉ DE CONSEIL DE MANIÈRE TRANSFRONTALIÈRE ?

Non. Le régime des CIF est un régime national qui ne comporte pas de règles permettant d'exercer l'activité de manière transfrontalière.

En application de l'article 3.1.b) de la directive 2014/65/UE (dite « directive MIF 2 »), le statut de CIF ne donne pas droit au passeport permettant de fournir des services d'investissement

de façon transfrontalière dans un autre Etat membre de l'Union européenne ou un autre Etat de l'Espace économique européen.

Ainsi, un CIF qui souhaite fournir un conseil en investissement à l'étranger doit s'assurer au préalable des règles applicables localement. Si vous souhaitez intervenir dans un

autre pays membre de l'Espace économique européen, ou en Suisse, vous pouvez connaître la législation applicable en consultant la "base de données des professions réglementées" mise à disposition par la Commission européenne à l'adresse suivante : <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/professions/bycountry>



LA BASE DE DONNÉES DES OPC ET DES SOCIÉTÉS

DE GESTION EST À NOUVEAU DISPONIBLE SUR LE SITE INTERNET DE L'AMF

A la suite de la refonte de son outil d'échange de données avec les sociétés de gestion de portefeuille «ROSA», l'AMF a remis en ligne, le 18 février 2025, sa base «GECO» (Gestion collective).

Cet outil permet à l'ensemble des épargnants et au public d'accéder gratuitement aux informations suivantes :

- La liste des sociétés de gestion françaises ainsi que leurs activités autorisées ;
- la liste des sociétés de gestion européennes ayant au moins une activité autorisée en France ;
- la liste des organismes de placement collectif (OPC) dont la domiciliation est française, leurs valeurs liquidatives ainsi que les documents clés, tel que le prospectus, transmis par la société de gestion à l'AMF ;
- la liste des organismes de placement collectif étrangers autorisés à la commercialisation en France.

La base de données est consultable à l'adresse <https://geco.amf-france.org/accueil> ■

AGENDA 2025/2026

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

2025

SEPTEMBRE

24/09 et 25/09 Patrimonia à Lyon
26/09 Aquitaine
30/09 Trophées de l'Assurance à Paris

OCTOBRE

2/10 Champagne Ardenne
3/10 Côte d'Azur Corse
6/10 et 7/10 Université de La Baule
6/10 au 12/10 Semaine mondiale de l'investisseur
7/10 Auvergne Rhône Alpes
9/10 Alsace Lorraine
Hauts-de-France
10/10 Bourgogne Franche Comté
13/10 au 17/10 Séminaire à Barcelone

NOVEMBRE

6/11 Midi-Pyrénées
Pays de la Loire
6/11 et 7/11 Université de Biot
13/11 Poitou Charentes Limousin
14/11 Horizon Patrimoine à Paris
17/11 et 18/11 Université de Dijon
20/11 Ile-de-France
Languedoc Roussillon
Provence Alpes Méditerranée
21/11 Centre
25/11 Bretagne
Normandie

DÉCEMBRE

11/12 Cercles de l'Agefi à Toulouse

2026

MARS

9/03 et 10/03 Université de Saint-Malo
26/03 et 27/03 Université de Carcassonne

AVRIL

8/04 et 9/04 Université de Paris

OCTOBRE

1/10 et 2/10 Université d'Opio
12/10 et 13/10 Université d'Arcachon

NOVEMBRE

5/11 et 6/11 Université de Reims

S'ENGAGER À LA CNCGP : DONNER DU SENS À SON MÉTIER ET PORTER LA VOIX DE LA PROFESSION

Ils sont administrateurs ou présidents de région, et tous ont fait le choix de s'impliquer au sein de la CNCGP. Leur point commun ? Le goût de l'action, le sens du collectif et la volonté d'agir pour leur profession.

Administrateurs et présidents de région témoignent de leur engagement au sein de la CNCGP. Leurs missions offrent une vision élargie du métier de CGP et permettent de contribuer activement à son avenir. Au-delà du temps investi, ils évoquent un enrichissement personnel, humain et professionnel précieux.



Virginie Tricoit

« Être administratrice à la CNCGP, c'est jouer un rôle actif de relais entre les adhérents et les commissions. C'est une mission engageante, qui me permet de mieux comprendre les enjeux de notre profession et d'y contribuer concrètement. Cette mission m'apporte

une vision transversale de la profession et renforce mon sentiment d'appartenance à une communauté impliquée. J'incite tout adhérent à venir apporter sa pierre à notre édifice. Nos échanges sont enrichissants (peu importe la taille de notre cabinet et nos encours) et créent de belles synergies humaines. Le temps consacré varie mais l'énergie investie est toujours porteuse. C'est un engagement sincère, motivé par l'intérêt collectif. Ensemble, nous faisons avancer la profession avec conviction. »



Michel Tournier

« Les réunions régionales tirent leur origine d'une volonté partagée d'œuvrer pour la défense de notre indépendance (de notre modèle économique) tout en refusant l'isolement.

Le président de région incarne ce projet localement et a à cœur de promouvoir son territoire d'implantation. De ce prérequis, découlent assez naturellement ses missions :

- il participe à l'admission des nouveaux venus et favorise les contacts entre membres,
- il élabore un plan de formations triennal et organise trois réunions annuelles pour le dispenser,
- il représente la CNCGP auprès des universités et des instances interprofessionnelles.

Ainsi, il consacre environ une dizaine de jours par an à son mandat, en relais de la feuille de route définie au niveau national. En s'engageant de la sorte, il gagne en expérience et s'en trouve plus efficient pour atteindre ses objectifs professionnels. »



Grégoire Bourgeois

« Être administrateur de la CNCGP me permet de contribuer activement à la gouvernance de notre Chambre et à la défense des intérêts de notre profession. Ce mandat implique une participation aux décisions stratégiques, aux travaux des commissions et aux échanges avec les instances de régulation. Il offre une vision large de nos enjeux collectifs et enrichit ma pratique de CGP. L'engagement, bien que réel, reste pleinement compatible avec l'exercice de notre métier. À celles et ceux qui hésitent : engagez-vous, c'est une expérience précieuse. »

Lucas Scopelliti

« La mission principale du président de région est de créer du lien au sein de sa région et d'agir comme référent local de la CNCGP. Cela assure la jonction entre la vie régionale et les décisions / missions menées par les permanents de la Chambre et le conseil d'administration. A cet effet, le président organise et anime trois réunions régionales par an.

Le second rôle fondamental est la conduite des entretiens d'admission des nouveaux candidats à la Chambre, dont l'avis du président de région est sans appel. Ces entretiens sont une réelle satisfaction. Nous y rencontrons des entrepreneurs aux idées novatrices et aux modèles diversifiés, qui partagent une même volonté : créer et pérenniser une entreprise fondée sur une relation de confiance et de service envers leurs clients.

S'engager dans cette mission est certes une implication en temps et en énergie, mais le retour sur investissement est significatif. Les relations institutionnelles sont facilitées ; vous rencontrez les présidents des autres régions et tissez des liens précieux ; enfin, vous êtes au cœur du processus décisionnel, en amont de toutes les décisions politiques et réglementaires. Cela vous permet de prendre du recul sur l'évolution du métier et de bénéficier d'une vision éclairée sur l'avenir de la profession et ses enjeux politiques sur plusieurs années, créant une stabilité extrêmement confortable pour votre propre cabinet. »



CONTACT

Les permanents de la CNCGP



DIRECTION

Nicolas DUCROS
Délégué général



CONTRÔLE INTERNE

Vanessa GOURLAIN
Responsable de missions
en organisation et contrôle interne



Florian BERGAUD
Juriste et chargé de conformité



**ADMISSION
VIE DES CABINETS
PARTENARIATS
RÉGULATION**

Eloïse LARGEAUD
Responsable relation
adhérents / partenariats



**FORMATION
DURABILITÉ**

Johann JONFAL
Responsable formation



Caroline CAPMAN
Juriste chargée
des contrôles qualité



Delphine FLOURY
Chargée relation adhérents



Sali OUMOUL
Chargée de formation



Zénaïda DA SILVA
Juriste et chargée de conformité



Aurélie VILLA
Chargée relation adhérents



**GESTION COMPTABLE
LOGISTIQUE**

Gilles BENAZRA
Responsable administratif
et financier



**VÉRIFICATION
DES IAS ET IOBSP**

Lucie COUVEIGNES
Responsable des vérifications



Justine POMARES
Chargée relation adhérents
et partenaires



Margaux HACHE
Assistante de gestion



Paule-Amélie AKENDENGUE
Assistante vérifications



**COMMUNICATION INTERNE
VIE DES RÉGIONS**

Anne-France AUSSEDAT
Responsable
communication interne



Serena MEGHANN NGHEMMEGNE
Apprentie assistante de gestion



Afi KADZA
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



INTENCIAL
PATRIMOINE

■ GROUPE APICIL

intencial.fr

**UN MONDE
D'OPPORTUNITÉS,
UNE SEULE PORTE
D'ENTRÉE**

INTENCIAL PATRIMOINE, LA PLATEFORME PENSÉE POUR LES CONSEILLERS EN GESTION DE PATRIMOINE



PROXIMITÉ ET EXPERTISE

Une équipe de 70 professionnels
vous accompagne à chaque étape
de la relation commerciale



UNE OFFRE GLOBALE, COHÉRENTE ET DIVERSIFIÉE

Assurance-vie et capitalisation
Banque
Retraite individuelle, collective et salariale
Immobilier et Private Equity accès hors cadre
assurantiel
Crédit Lombard



PARCOURS DIGITALISÉS ET SERVICES INNOVANTS

Parcours de souscription digitalisés
Simulateurs
Espace digital dédié et sécurisé

NOS FOURNISSEURS ET TENEURS DE COMPTE

**GROUPE APICIL, ASSURANCE EPARGNE PENSION, CNP ASSURANCES, GRESHAM BANQUE, COPARTIS,
ONE LIFE, QUINTET PRIVATE BANK**

Suivez-nous sur 

Ceci est une communication publicitaire. Veuillez-vous référer au Prospectus de l'OPCVM ou du FIA ou au Règlement le cas échéant et au Document d'informations clés (DIC) du produit proposé avant de prendre toute décision finale d'investissement.

INTENCIAL Patrimoine - SASU au capital de 227 020 euros, immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 487 631 673, ayant son siège social au 203, rue du Faubourg Saint Honoré, 75008 Paris. Immatriculée à l'ORIAS sous le numéro 07 022 729 en qualité de :

- Courtier d'assurance ;
- Courtier en opérations de banque et en services de paiement ;
- Mandataire non exclusif en opérations de banque et en services de paiement ;
- Agent lié d'Alpheys Invest, société anonyme au capital de 417 221 euros, immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 512 179 680, ayant son siège social au 203, rue du Faubourg Saint Honoré, 75008 Paris, pour les services d'investissement.

INTENCIAL Patrimoine est soumise au contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudential et de Résolution (ACPR) - 4 place de Budapest - CS 92459 75436 Paris Cedex 09.

En savoir plus

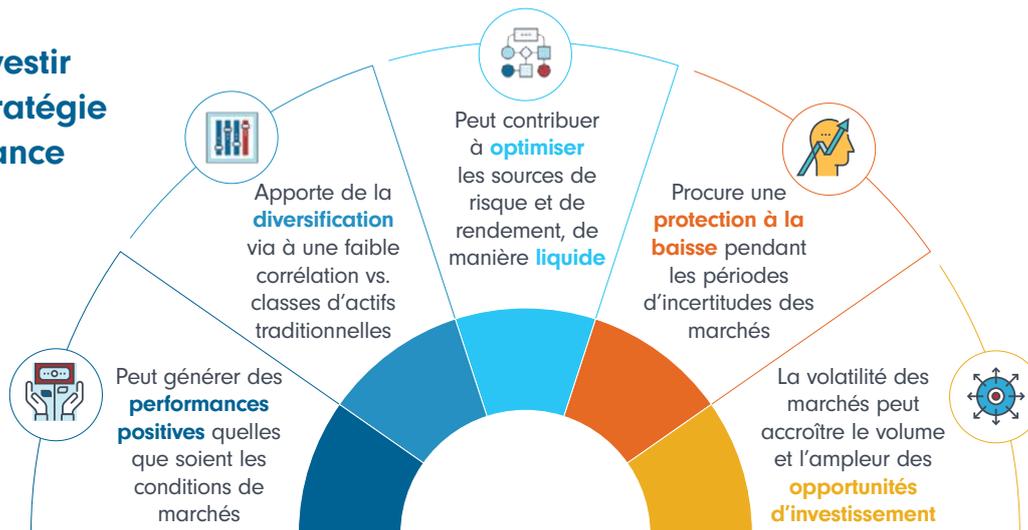


Décorrélérer ses sources de rendement ?

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.

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

