REPÈRES

LE MAGAZINE DE LA CNCGP

CNCGP



Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine

Septembre 2023

Numéro 41













DOSSIER P.15

PROFESSION CGP: QUELLES ÉVOLUTIONS?

PARTICIPEZ AU CONCOURS VIDÉO





LES CRYPTO-ACTIFS

SONT-ILS L'AVENIR DE LA GESTION DE PATRIMOINE?

concours@cncgp.fr

Retrouvez les informations du concours en scannant le QR code. Inscrivez-vous entre le 5 septembre et le 10 novembre 2023

Les trois meilleures équipes seront récompensées par un prix de : 2 000 € pour la 1^{ee} place, 1 500 € pour la 2^e, 1 000 € pour la 3^e



Créée en 1978, la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine (CNCGP) est la première association professionnelle représentative des conseils en gestion de patrimoine. La CNCGP est agréée par l'Autorité des marchés financiers (AMF) et par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR). Elle a pour missions de promouvoir la profession de conseil en gestion de patrimoine, de défendre ses intérêts et d'accompagner ses adhérents dans l'exercice de leur activité professionnelle.

CNCGP



Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine









ÉDITORIAL

Julien Séraqui, Président de la CNCGP

C'est un *Repères* particulier que vous ouvrez là, puisqu'il célèbre les 20 ans du CIF ou plus exactement les 20 ans de la loi de sécurité financière du 1^{er} août 2003 qui a créé le statut de CIF.

Un anniversaire, cela se fête avec ceux qui ont assisté à la naissance du CIF et qui l'ont accompagné jusqu'à aujourd'hui, c'est pour cela que vous trouverez dans les pages qui suivent les interviews de mes prédécesseurs, Présidents de la Chambre, Pierre-Laurent Fleury, Olivier Collin et Patrice Ponmaret, c'est aussi l'occasion d'avoir une pensée pour le regretté Thierry Moreau.

Quel chemin parcouru par les pionniers qui ont créé ce métier à la fin des années 80 et au début des années 90, dont beaucoup exercent encore. Souvent seuls, inventant une nouvelle profession libérale, sorte de médecins du patrimoine, inconnue de ceux qui allaient devenir leurs clients, dans une France qui, quelques années aupara-

vant, sous François Mitterrand, avait nationalisé les banques.

Le courage étant défini comme la force morale, l'énergie dans l'action, la faculté d'agir malgré les difficultés, on peut affirmer que les pionniers CGP en sont l'incarnation.

Au début des années 2000, la création du statut de CIF a finalement validé la réalité de cette profession, la philosophie des CGP, la relation que nous avons avec nos clients, celle d'un conseiller plutôt que d'un démarcheur.

Les interviews de mes prédécesseurs rappellent les profondes évolutions, pour ne pas écrire révolutions, que notre industrie a connues depuis 20 ans.

D'abord, la professionnalisation des cabinets de CGP qui sont passés de structures unipersonnelles à des entreprises qui recrutent et offrent toujours plus de services à leurs clients. L'analyse des forces en présence permet de constater que



Julien Séraqui à l'Assemblée générale de la CNCGP, le 20 juin 2023.

les banques de détail licencient alors que les CGP embauchent, vases communicants, de l'ancien monde au nouveau.

Ensuite, la digitalisation, le passage du papier au numérique, tant pour l'archivage et le traitement des données que pour la signature des actes de gestion. On oublie parfois que les CGP ont été à la pointe de l'innovation, plus adroits, plus prompts, que les grands réseaux, les CGP ont adopté les progrès promis par la Tech et pour avoir rendu visite, cette année, à plusieurs de nos confrères européens, je peux vous dire, sans fard, que les CGP français sont les plus technophiles d'Europe.

Puis, la consolidation du métier avec des acteurs de plus en plus puissants et structurés. J'entends souvent le mot concentration pour décrire cette évolution, j'aime à rappeler que la concentration est la réduction du nombre d'acteurs et qu'il y a toujours

plus de cabinets de CGP chaque année, que ce n'est donc en aucun cas une concentration et que ce double phénomène - acteurs plus forts et acteurs plus nombreux - ne peut s'expliquer que par les prises de parts de marchés constantes des CGP dans l'industrie de l'épargne et du conseil.

Enfin, la réglementation souvent présentée sous un jour négatif par le poids indéniable qu'elle fait peser sur nos cabinets. Cependant, gardons à l'esprit que la création du statut de CIF nous permet aujourd'hui de conseiller, en toute sécurité juridique, des SCPI ou du Private Equity ou que les directives MIF 2 et DDA ont permis de chasser la concurrence déloyale des « vendeurs de rêves ».

Finalement, toutes ces évolutions sont le reflet de l'importance économique qu'a pris notre profession, du courage des pionniers à l'accomplissement des CGP-entrepreneurs, nous sommes désormais en marche vers, ce que l'on nommera avec le recul nécessaire, l'âge d'or des CGP



Le partenaire du développement technologique des professionnels du patrimoine

ALPHEYS, la plateforme de services d'investissement et d'informatique dédiée aux CGP

100% digital et réglementaire, en architecture ouverte

Découvrez notre nouvelle suite applicative couvrant toutes les classes d'actifs



Alpheys Connective Technologies Investment Solutions

Pour les comptes-titres et PEA



Alpheys Connective Technologies Investissements en Nominatif

Pour les SCPI et le Private Equity

S O M M A I R E

7 > **9**

REGARDS CROISÉS

L'ŒIL DES PARTENAIRES DE LA CNCGP SUR LA PROFESSION



10

FORMATION

CONTRÔLE POUR LES FORMATIONS DES IAS ET IOBSP : NOUVELLES OBLIGATIONS.

11 > 14

CHAMBRE INITIATIVES

QU'A FAIT LA CHAMBRE CES DERNIERS MOIS ?

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



15 > 19
DOSSIER
PROFESSION CGP:
OUELLES ÉVOLUTIONS ?



20 > 21

AVIS D'EXPERT

CGP ET EXPERTS-COMPTABLES: L'UNION FAIT LA FORCE.

22 > 23

POINT JURIDIQUE

ÉVOLUTION DU CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE POUR LA PROFESSION.

24

AGENDA

25

TRIBUNE LIBRE

APRÈS LA GUERRE EN UKRAINE.

26

CONTACT

OUI FAIT OUOI À LA CHAMBRE?

REPÈRES N°41 • SEPTEMBRE 2023

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 : Photos de couverture et pages 3-6-11-12-13-16 : Ghislain Bruyere. 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.



MIDSOMMAR, 2èME ÉDITION



Le prochain MidSommar du Patrimoine aura lieu en juin 2024. La date exacte sera communiquée prochainement.

POUR TOUT SAVOIR SUR LA CNCGP...

La Chambre a remis aux adhérents présents à l'Assemblée générale le 20 juin 2023 son rapport annuel de gestion. Ce précieux document rend compte de toutes les actions menées par les différentes commissions et présente le rapport financier de l'association (disponible sur le site www.cncgp.fr).



UN GUIDE PRATIQUE RSE

La CNCGP propose à ses adhérents un guide de bonnes pratiques environnementales et sociales. Ce guide liste des solutions simples pour améliorer les pratiques dans les cabinets et contribuer à réduire l'empreinte carbone.



Guide disponible en ligne sur le site de la CNCGP ou sur demande en version imprimée (info@cncgp.fr).

UNE PRÉSENCE ACTIVE DE LA CNCGP EN EUROPE



Julien Séraqui, Karen Fiol, Yves Mazin et Nicolas Ducros se sont rendus à la réunion annuelle du Bipar à Madrid en juin 2023.

Les administrateurs et les présidents de région sont allés à Bruxelles en mars 2023 pour rencontrer deux députées européennes et le directeur du Bipar.





L'ŒIL DES PARTENAIRES DE LA CNCGP SUR LA PROFESSION

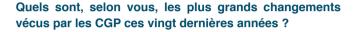
Nouvelles réglementations, digitalisation, complexité de l'offre financière, changement de modèle économique pour les cabinets : la profession de conseiller en gestion de patrimoine connaît des changements profonds.

Repères a interrogé deux dirigeants de sociétés partenaires de la CNCGP, Edouard Carmignac, Président de Carmignac, et Daniel Collignon, Directeur général de Spirica, pour entendre leur point de vue et leur analyse sur cette évolution du métier et les incidences sur leurs relations professionnelles avec les CGP.

Ils nous expliquent comment ils se sont adaptés à ces mouvements et en ont même fait une force pour parfaire leur collaboration avec leurs propres partenaires.

QUESTIONS À...

Edouard Carmignac, Président et CIO, CARMIGNAC Daniel Collignon, Directeur général, SPIRICA



Daniel Collignon: Clairement, l'accumulation de nouvelles réglementations conduisant à de nouvelles obligations est un des changements majeurs intervenus dans le monde des CGP sur les vingt dernières années. Tout, ou presque, a été dit sur le sujet: en particulier, si ces évolutions sont toutes destinées à améliorer la qualité et la transparence de l'épargne des Français, et en particulier ceux bénéficiant d'offres riches et parfois complexes, il n'en reste pas moins qu'elles sont compliquées à appréhender et génèrent un travail d'accompagnement dense et une documentation volumineuse à destination du client (dont on peut parfois questionner l'utilité réelle).

Mais ce n'est pas le seul : le mode de relation avec son client, basé sur l'écrit papier et l'oral, s'est vu formalisé de plus en plus (compte tenu des nouvelles obligations réglementaires), et complété par une communication digitale, certes pertinente et considérée comme indispensable par beaucoup, mais compliquée aussi à maîtriser et à utiliser à bon escient dans la relation globale avec son client.

Enfin, la richesse de l'offre financière mise à sa disposition et à celle de ses clients l'a conduit à intégrer une dimension financière qui n'était pas traditionnellement au centre de ses missions : à côté des OPCVM classiques, des ETF, des titres vifs, des produits structurés, des UC immobilières, et maintenant du private equity et des infrastructures ! CGP et conseiller financier.

Et aussi, la structuration du métier, autour d'associations, de regroupements, de plateformes ; ce qui a permis au passage d'asseoir la notoriété du métier et son aura.

En quoi cette évolution de la profession modifie-t-elle vos relations avec vos partenaires CGP ?

Edouard Carmignac : J'ai créé Carmignac en 1989 avec



l'ambition d'offrir à tous les investisseurs le meilleur de la gestion active et alternative et avec la conviction que seules la gestion active et l'indépendance pouvaient nous permettre de nous hisser à la hauteur de cette ambition. C'est toujours au cœur de notre approche. On dit parfois que l'amour dure trois ans. Entre les CGP et Carmignac, l'idylle a débuté il y a près de 35 ans et je veille à ce qu'elle dure. Je crois que notre indépendance a résonné avec la leur et c'est sans doute l'une de mes plus grandes fiertés : avoir su nouer des relations de confiance et des partenariats qui n'ont cessé de se renforcer avec le temps, en France mais également dans toute l'Europe. Ils ont été les premiers à nous faire confiance et demeurent au centre de notre développement. Bien sûr, leur métier a évolué, il s'est largement professionnalisé, mais pour l'essentiel, je retrouve aujourd'hui les mêmes attentes : écoute, transparence, proximité avec les équipes commerciales et de gestion. Notre engagement, c'est d'être présent, au plus près de leurs attentes, de leurs besoins, dans les bons moments comme dans les plus difficiles, pour leur apporter les services dont ils ont besoin et les aider à servir au mieux leurs propres clients.

Le phénomène de rapprochement des cabinets de CGP ou de la croissance des cabinets influence-t-il l'offre des sociétés de gestion et compagnies d'assurance ?

Daniel Collignon: Traditionnellement, dans le monde des CGP, l'offre des assureurs est générique, tant en matière de produits (cela incluant les UC sous-jacentes) qu'en matière de services, à travers, en général, des extranets ou plateformes riches, mais équivalentes pour tous. En se regroupant ou en grossissant, les CGP se dotent de la capacité de définir une offre qui leur sera dédiée, et en particulier en matière d'UC qui sortent de leur environnement (asset managers ou courtiers financiers faisant partie de leur groupe), mais aussi d'investir dans leurs propres outils d'interface avec leurs clients, en ne demandant plus aux assureurs que de leur fournir de la donnée, et de traiter celles qu'ils leur adressent, à travers des API.

Le rôle des assureurs va s'épurer : ils vont devenir concepteurs / assembleurs de produits, dont ils garantiront la conformité et l'adéquation aux clientèles visées, et la bonne conservation et la bonne protection des données sur leurs clients ou leurs contrats, qu'ils géreront (ou pas) ; mais ce sera le cas aussi de leurs relations avec les plus petits CGP, si on accepte l'idée qu'ils seront intermédiés demain par des plateformes multi assureurs.

De quelle façon adaptez-vous votre politique commerciale / offre de produits dans un contexte économique inflationniste ?

Edouard Carmignac: Nous sommes des gérants actifs, indépendants et flexibles. Être actifs, c'est être dans l'anticipation. Être indépendants, c'est avoir le courage de ses convictions. Enfin, être flexibles, c'est être réactifs. Nous pensons nos solutions de placement pour qu'elles puissent s'adapter rapidement à des contextes de marchés très différents les uns les autres.

Le retour de l'inflation a marqué un véritable changement sur les marchés d'actions et de taux. Avec des taux durablement faibles voire négatifs, la classe d'actifs obligataire avait été délaissée par certains. De notre côté, nous avons bâti une gamme obligataire resserrée, cohérente et diversifiée constituée de stratégies flexibles qui figurent aujourd'hui parmi les meilleures de leur catégorie. La hausse des taux a changé la donne et rendu son attractivité à ce segment du marché, notamment le marché des obligations d'entreprises, avec, depuis le début de l'année, une forte traction commerciale sur nos fonds de crédit à échéance. Plus globalement, nous assistons au retour du cycle et celui-ci va permettre aux bons gérants d'actifs de tirer leur épingle du jeu. La période d'incertitudes qui s'ouvre sur les marchés financiers renforce la proposition de valeur de la gestion active. Croyez-moi, nous comptons être un de ceux-là pour offrir à nos clients, notamment les CGP, des solutions d'investissement qui sauront bénéficier de cet environnement.

Les réglementations auxquelles sont soumis les CGP seront-elles supportables à terme pour les structures unipersonnelles ?

Daniel Collignon : Si aujourd'hui un CGP veut comprendre et intégrer seul l'afflux de réglementation qui le concerne, il doit effectivement s'y consacrer à plein temps, ce qui n'est pas réaliste. Or, il doit, plus que jamais, se recentrer sur son client et prendre connaissance de sa situation globale, de ses

objectifs et de sa capacité à comprendre les solutions qui lui seront proposées. Pour tout le reste, du respect de ses nombreuses obligations à la sélection des produits et allocations d'actifs correspondant aux besoins de ses clients, il devra s'appuyer sur des outils qu'il trouvera à deux endroits : chez des fournisseurs de solutions, agrégateurs, outils financiers ou juridiques, etc., ces outils étant alors payants, ou auprès des plateformes auxquelles il est affilié, qui les lui fourniront en général gratuitement, ces outils étant l'accessoire de leur activité principale, l'offre de produits. En général, il utilisera une combinaison des deux.

C'est ainsi qu'on verra apparaître en France (après d'autres pays dans le monde) des fournisseurs d'outils qui n'auront rien à envier à ceux utilisés par d'autres acteurs du marché de l'épargne, et des plateformes à vocation multifournisseurs qui offriront la fluidité digitale de la relation avec les fournisseurs, au profit des CGP isolés (ou non) dans le cadre des services qu'ils rendent à leurs clients.

La tendance à la concentration des sociétés de gestion est-elle inéluctable ? Complique-t-elle l'allocation d'actifs proposée par les CGP ?

Edouard Carmignac : La consolidation du marché français était prévisible et elle va se poursuivre. Il existe dans notre pays un nombre important de sociétés de gestion, bien plus que chez nos voisins italiens ou espagnols par exemple. La conformité et la législation en général font désormais figure de barrières à l'entrée qui imposent d'atteindre une taille critique. On ne peut que constater qu'il ne reste plus beaucoup de sociétés de gestion vraiment indépendantes. Le marché se polarise à marche forcée. D'un côté, il y a ceux qui font le pari de la taille et de l'autre ceux qui font le pari de la spécialisation. Nous faisons naturellement partie de cette deuxième catégorie et resterons indépendants pour une raison simple : c'est dans l'intérêt de nos clients. Mais l'indépendance pour l'indépendance n'a pas beaucoup de sens. Elle nous permet de faire des choix pour le long terme, quitte à impacter le court terme, de refuser le consensus si nous le pensons inexact. Ce qui se traduit par un alignement d'intérêts entre nos clients, nos salariés et la société Carmignac. C'est pourquoi la majorité de nos fonds propres, supérieurs à 2 milliards d'euros, est investie dans les même fonds que ceux que les CGP offrent à leurs clients. Pour eux, notre proposition de valeur est claire : un engagement total à leurs côtés, des convictions mises en œuvre dans les portefeuilles et des intérêts partagés



CONTRÔLE POUR LES FORMATIONS DES IAS ET IOBSP: NOUVELLES OBLIGATIONS

En application de la réglementation*, la CNCGP est chargée de missions de vérification concernant les intermédiaires en assurance (IAS) et les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement (IOBSP). Ces missions portent sur les conditions d'accès à la profession (honorabilité, RCP et garantie financière) et les conditions de capacité professionnelle et de formation continue.

Sont concernés par la procédure de vérification les adhérents suivants de la CNCGP:

- Les intermédiaires en assurance et leurs salariés qui sont responsables de l'activité de distribution d'assurances ou de réassurances, ainsi que le personnel qui prend directement part à cette activité :
- Les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement et leurs salariés qui sont responsables de l'activité d'intermédiation en opérations de banques et services de paiement, ainsi que le personnel qui prend directement part à cette activité, y compris l'activité de conseil.

Vérification annuelle

Chaque année, la CNCGP s'assurera du bon suivi des obligations de formation en vérifiant que le volume d'heures réalisé par chaque adhérent en leur qualité d'intermédiaire en assurance et/ou d'IOBSP est conforme à celui exigé par la réglementation.

A cet effet, lors de leur renouvellement annuel, les dirigeants s'engageront sur la situation de chacun de leurs salariés et sur l'adéquation de leurs heures de formation réalisées. Les adhérents pourront également déclarer leurs formations sur un espace en ligne dédié.

Vérification quinquennale

La CNCGP procèdera aux vérifications réglementaires de l'ensemble des adhérents IAS/IOBSP selon un plan d'action quinquennal proportionnel au nombre de ses membres et dont la mise en œuvre est échelonnée dans le temps.

A cette occasion, la CNCGP vérifiera le respect par les adhérents et leur personnel concerné des obligations légales et réglementaires de formation et de développement professionnels continus.

En application des articles R513-9 du code des assurances et R. 519-41 du code monétaire et financier, la CNCGP vérifiera que les formations sont :

- effectivement dispensées dans le cadre d'offres internes ou d'offres d'organismes externes portant sur des actions de formation répondant à la réglementation, l'association agissant à cet égard dans le respect des règles de prévention des conflits d'intérêts ;
- adaptées à la nature des produits distribués, aux modes de distribution auxquels ils ont recours et aux fonctions exercées. Pour s'assurer de l'effectivité des formations, la mission de vérification se basera sur les critères de durée, thèmes abordés, identité du formateur et de son organisme. Le cas échéant, le programme de formation et les supports de formation pourront être demandés.

A noter:

- Il est de la responsabilité du dirigeant de mettre en place un plan de formation continue et de conserver l'ensemble des attestations des membres du cabinet.
- Le dirigeant tient à la disposition de l'association tout élément justifiant du respect des exigences de formation mentionnées au premier alinéa, notamment les fiches de postes et les attestations de formation
- * Art. L. 513-3.-I. du code des assurances et L. 519-11 du code monétaire et financier (issus de la Loi du 8 avril 2021 relative à la réforme du courtage de l'assurance et du courtage en opérations de banque et en services de paiement).



Chirac. Elle a été suivie de la remise des prix du Concours Jeunes Talents et d'un cocktail dans les jardins du musée















FÉLICITATIONS AUX LAURÉATS DU CONCOURS JEUNES TALENTS 2023!



L'équipe Tolosa Patrimoni, de School of Management à Toulouse, composée de Chloé Bordes et Fatma Ali Abdallah, a remporté le 1er prix.



L'équipe LEEM's Finance, de l'Université Aix-Marseille, composée de Loriana Cheikh, Eva Charton, Marie Ker Diop et Emma Golfetto, a remporté le 2ème prix.



L'équipe Green Team, de PPA Business School à Paris, composée de Vital Gallard, Valentin Crepin, Benoît Delbecq et Claire Sousa, a remporté le 3^{ème} prix ex aequo.



L'équipe GP Invest, de EST'M Pigier Performances à Besançon, composée de Louis Clavequin, Tristan Thomas, Valériane Laloy et Amélie Coureau, a remporté le 3ème prix ex aequo.



Les étudiants posent avec les membres du Conseil d'administration de la CNCGP, le 20 juin, lors de la remise des prix au Musée du quai Branly - Jacques Chirac.



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

Le thème du Concours Jeunes Talents 2024 est: Les crypto-actifs sont-ils l'avenir de la gestion de patrimoine ?





Merci à tous les participants, partenaires et adhérents, au MidSommar du Patrimoine qui s'est tenu le 21 juin au Stade Jean Bouin! La CNCGP se félicite du succès de cette première édition et vous donne rendez-vous en juin 2024 pour une deuxième édition ■

















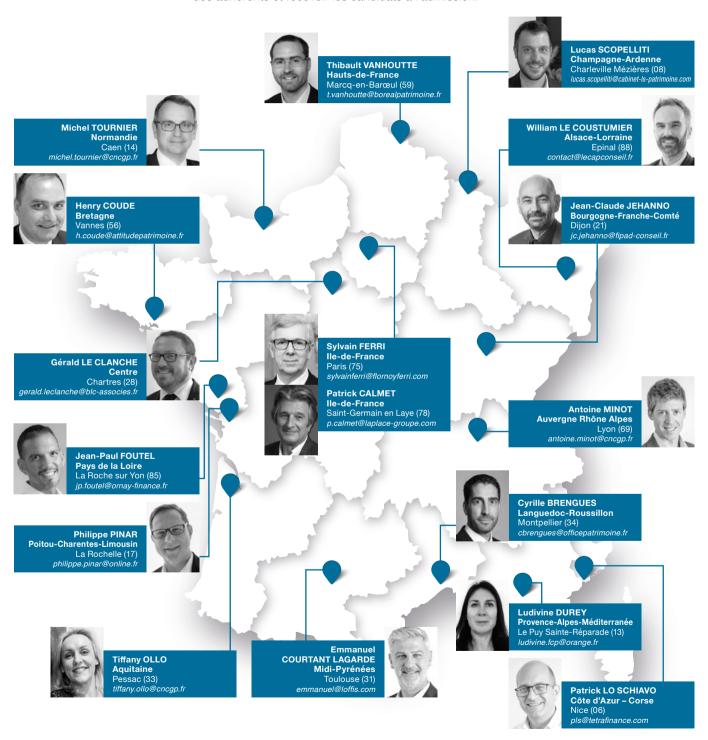






IL Y A TOUJOURS UN PRÉSIDENT DE RÉGION PRÈS DE CHEZ VOUS!

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





DOSSIER PROFESSION CGP: QUELLES ÉVOLUTIONS?

En 2003, naissait le statut de CIF (conseiller en investissements financiers).

Vingt ans plus tard, qu'est devenue cette profession et, plus largement, celle de CGP (conseil en gestion de patrimoine)?

Pour répondre à cette question, Repères a interrogé la présidente de la Commission communication de la CNCGP, Hélène Barraud-Ousset, ainsi que des anciens présidents de la Chambre, tous CGP eux-mêmes et donc légitimes pour livrer une analyse fine de l'évolution considérable du métier. La rédaction a recueilli également le point de vue du délégué général de la CNCGP, Nicolas Ducros.

Gestion de patrimoine : vingt ans de coopération entre hommes et femmes pour une inclusion renforcée.

Avec plus de deux décennies d'expérience en gestion de patrimoine, je constate avec satisfaction l'évolution positive de notre profession, notamment en ce qui concerne l'inclusion des femmes. Au fil des années, j'ai été témoin de changements profonds dans les mentalités qui ont redéfini notre domaine d'expertise en favorisant une participation plus active des femmes. Cependant, il est incontestable qu'un rattrapage des retards accumulés est encore nécessaire pour parvenir à l'égalité.

Il est essentiel de rappeler qu'en 1965, une avancée législative majeure a marqué le début de l'autonomie financière des femmes. Cette réforme autorisant les femmes mariées à ouvrir un compte bancaire sans le consentement de leur conjoint a jeté les bases de leur indépendance financière. Cette première avancée a été complétée en 1972 par une loi portant sur le principe d'égalité de rémunération

entre les femmes et les hommes, puis en 1985 par la reconnaissance de l'égalité patrimoniale, mettant fin aux disparités de genre dans les questions financières familiales.

L'inclusion croissante des femmes dans la sphère de la gestion de patrimoine a connu un développement significatif. Il y a vingt ans, la réalité était différente : sans la coopération entre hommes et femmes, percer dans ce milieu était extrêmement difficile. Les stéréotypes de genre et les inégalités salariales limitaient nos opportunités, nous reléquant principalement à des postes de back-office ou middle-office, loin des postes front-office.

Mon parcours professionnel souligne l'importance de la collaboration entre les sexes. Travailler en tandem avec mon époux et associé a été une source précieuse de soutien et de succès à une époque où les mentalités n'étaient pas aussi

ouvertes.

Néanmoins, il convient de noter que des obstacles demeurent, impactant la confiance et l'approche financière des femmes. Les femmes clientes ne sont pas encore aussi nombreuses à faire appel à un conseil en gestion de patrimoine, qu'il soit homme ou femme. Ces éléments démontrent que nous ne sommes pas encore parvenus à une véritable égalité.



Hélène Barraud-Ousset, CENTRE DU PATRIMOINE Administratrice de la CNCGP

En conclusion, même si les vingt dernières années ont marqué une transformation significative dans notre profession, avec une reconnaissance croissante du rôle des femmes et de leur autonomie financière grandissante, des progrès dans l'évolution des mentalités demeurent nécessaires pour parvenir à une inclusion complète des femmes dans ce domaine vital pour notre économie

La structure des cabinets évolue au fil des années : groupement, rapprochement capitalistique, rachat. Quel est votre point de vue sur ce phénomène ?

Patrice Ponmaret : Le marché des CGP n'a jamais connu une phase de mutation aussi importante que celle que nous connaissons depuis 2019. Cette phase, nous l'attendions, convaincus de la place encore trop limitée des professionnels que nous sommes, place que seule une structuration réelle et ambitieuse de nos entités peut faire croître.

Les évolutions réglementaires majeures qui impactent sans

discontinuer notre profession depuis plusieurs années n'ont pas été pour rien dans l'explosion des modes de rapprochement, collaboration et autres fusions entre acteurs se sentant d'un même bois.

La consolidation qui en a émergé dit aussi des choses sur la maturité de la profession :

- Notre métier et notre manière de l'exercer créent une valeur substantielle et pérenne, en premier lieu pour les familles que nous accompagnons mais aussi au niveau des entreprises que nous avons développées.
- Nos cabinets se transforment en TPE, voire en PME, et l'attractivité que nous exerçons sur un certain nombre de fonds et d'institutionnels traduit la robustesse de nos activités et le chiffre d'affaires qui en résulte.
- Les valorisations fortes qui en découlent reflètent la qualité du travail réalisé grâce au professionnalisme que la plupart d'entre nous démontre au quotidien depuis de nombreuses années, avec évidemment une mention particulière pour les adhérents de la Chambre.



Oui et c'est là aussi un des enseignements majeurs de la consolidation évoquée plus haut. Car cela n'étonnera personne, notre marché garde quelques attributs gaulois et la diversité des modèles prime. S'il semble évident aujourd'hui que des professionnels dans l'isolement disposent de peu



Patrice Ponmaret, PARTNERS PATRIMOINE Président de la CNCGP de 2006 à 2013

de perspectives de développement au regard des exigences réglementaires devenues extrêmes, les modalités d'association entre professionnels brillent par leur pluralité. Le tout dans une ambiance «bon enfant» qui laisse la place à des initiatives d'associations. de fédération, de mise en commun de moyens ou de simple partage de coûts. Bien sûr, chacun saura vous vanter les mérites du modèle qu'il a choisi (je suis par exemple intarissable sur notre rapprochement avec Maison Herez) mais il semble plutôt rassurant de constater qu'aucune ligne unique ne vient réduire ce qui a sûrement fait de longue date notre force, à savoir la grande liberté dans la composition des structures pour agréger des compétences pérennes au service de la qualité du conseil et de son intégrité.

Mais c'est surtout la dimension entrepreneuriale qui devient selon moi l'exigence de notre métier. Et en cela, nous sommes plus que jamais en

harmonie avec nos clients, qui, pour leur grande majorité, portent ces mêmes attributs : goût du challenge, créativité, conscience de la valeur du collectif, capacité à penser long et agir court sont plus que jamais les traits saillants des acteurs qui sauront faire la différence et emmener notre profession à sa juste place

Le statut CIF (Conseiller en investissements financiers) a été créé en 2003. Que s'est-il passé en vingt ans ? Quelles ont été les grandes évolutions ?

Olivier Collin: Le statut de CIF (conseiller en investissements financiers) instauré par la loi de sécurité financière du 1er août 2003 est une des pierres angulaires du conseil patrimonial à côté de ceux de COA, d'IOBSP ou d'agent immobilier.

Il consacre notre rôle positif de conseil auprès de nos clients sur le chapitre de l'investissement financier et les rassure par son caractère réglementé sous la tutelle d'une autorité à double facettes, institutionnelle via l'AMF mais aussi professionnelle par délégation aux associations agréées, la CNCGP en étant l'incontestable porte étendard depuis l'origine. Il s'agit là d'une particularité remarquable et novatrice, gage d'efficacité. L'émergence de ce statut a résulté d'intenses négociations dès l'année 2000 aux côtés d'autres associations professionnelles avec le Sénateur Philippe Marini, initiateur et porteur de la loi pour le compte, entre autres, de la COB (aujourd'hui l'AMF) et de Bercy.

En toute objectivité, la partie fût rude : les premiers travaux sénatoriaux concernant notre activité réduisaient leur ambition à un simple toilettage du statut de démarcheur financier auquel nous étions soumis. Vision réductrice à notre sens : comment défendre en effet impartialement l'intérêt de nos clients es-qualité de conseils tout en nous inscrivant sous une relation de mandat (donc de dépendance) avec un établissement promoteur de produits financiers ? Face à cette antinomie évidente et convaincus que « c'est en tenant la plume que l'on fait la loi », nous devions être force de proposition en portant sur les fonts baptismaux un « nouveau » statut de CIF assorti d'une rédaction in extenso de ses dispositions réglementaires. Ce fut fait. Cette vision prospéra.

Saluons ici l'écoute et le pragmatisme ayant prévalu, notamment de la part d'autorités plus enclines à donner le « la » qu'à intégrer les désidératas étavés des praticiens.

Une victoire non sans quelques écueils ou imperfections: l'intégration par ricochet des conseils de « haut de bilan » (experts comptables, avocats, M&A...) estimant (à juste titre) être déjà encadrés



Olivier Collin, PERSPECTIVES Président de la CNCGP de 2000 à 2006

par leurs statuts propres et la mise en place dans le prolongement de l'activité CIF de la RTO indispensable pour accompagner nos clients dans leurs actes d'investissements, mais regrettablement confinée aux seuls OPC (donc hors titres vifs) faute de concertation. CQFD. Pour autant, pas de repos pour les braves : la défense du modèle de rémunération par honoraires et/ ou commissions est plus que jamais d'actualité... ces dernières continuant à être diabolisées par certains (nous v avons déjà perdu notre qualificatif « d'indépendants ») aveugles au risque, en cas de suppression, d'impacter lourdement notre profession et de pousser les épargnants vers le gouffre de « l'advisory trap » ! ■

La digitalisation touche de près la profession. Quels en sont les enjeux ?

Pierre-Laurent Fleury : Les enjeux de la digitalisation sont multiples, on peut notamment citer:

- Respect de la conformité : prenons deux exemples, les distributeurs de produits financiers doivent régulièrement vérifier que leurs clients ne sont pas dans la liste des personnes soumises au gel des avoirs. Il est impossible de le faire sans disposer d'un système d'information digitalisé. De même un questionnaire de risque digne de ce nom doit reposer sur
- un savoir-faire économétrique qui est impossible sans digitalisation.
- Normalisation des process : eu égard au phénomène de regroupement des CGP subséquemment à l'arrivée des fonds, la problématique de normalisation des process est devenue très importante. La digitalisation de la relation client et de la conformité est donc au cœur de la stratégie de ces nouveaux intervenants.

- Sécurité patrimoniale de l'entreprise: le papier brûle... alors qu'un système d'information résilient doté d'un Plan de Continuité d'Activité performant protège la valeur patrimoniale d'un cabinet. Compte-tenu de la forte augmentation de la valeur des cabinets, ce point est devenu très important.
- Gain de productivité : vous cherchez une donnée sur un client, vous l'obtenez instantanément en trois clics sur un clavier, idem si vous souhaitez obtenir des statistiques sur votre activité.
 - Transparence client: partager en temps réel des documents et des informations via un « web client » plutôt que des envois par mail non sécurisés est un service minimum que chaque CGP doit à ses clients. Nous ne sommes jamais assez prudents lorsque le client partage avec son CGP des données personnelles.



Pierre-Laurent Fleury, MANYMORE Président de la CNCGP de 1995 à 2000

Les outils proposés aux CGP se sont considérablement développés et rendent l'exercice de la profession plus aisée. Au regard de ces améliorations, quel constat faites-vous sur la pratique des CGP?

Depuis le début des années 2010, l'ensemble de l'écosystème s'est digitalisé.

Les CGP, très rapidement, ont adopté des logiciels comme Prisme ou O2S pour digitaliser tout à la fois leur parcours clients, la gestion des contrats et la gestion des cabinets. Ils se sont trouvés en avance sur bon nombre de leurs partenaires qui prétendaient offrir un parcours digitalisé parce qu'ils avaient mis en place un PDF remplissable.

Le COVID a entraîné un vrai changement en forçant la main des services conformité des partenaires pour qu'ils acceptent les signatures électroniques de diverses provenances.

Néanmoins nous ne sommes pas encore au bout de la digitalisation qui exigerait que les systèmes d'information des CGP puissent se connecter facilement avec les systèmes d'information des partenaires afin que les divers systèmes d'information travaillent en série et non pas en parallèle (ou en silo).

L'enjeu de la digitalisation est la fluidité de l'information et le partage d'une information unique par toute la chaîne de valeur. Nous n'y sommes pas encore, même si des progrès sont réalisés... mais beaucoup trop lentement

En termes de réglementation, la profession connaît toujours plus de nouvelles exigences. Quel regard portez-vous sur ces évolutions et comment la CNCGP accompagne-t-elle ses adhérents ?

Nicolas Ducros: Que de chemin parcouru en vingt ans pour les conseillers en investissements financiers. Tous les conseillers qui se sont succédé à la présidence de la CNCGP le rappellent. La création de ce statut a permis de mieux structurer et faire connaître la profession. Sans ce vernis protecteur, combien d'intermédiaires peu formés, structurés, compétents auraient porté un coup à la profession toute entière de par leurs erreurs réalisées ?



Nicolas Ducros Délégué général de la CNCGP

Aujourd'hui, la force de l'association est d'être en capacité de communiquer de manière équivalente à la structure unipersonnelle implantée en région comme à l'entreprise comptant des dizaines d'employés et se développant sur tout le territoire. Le tout, en l'absence d'une dénomination commune, certains en appelaient à la création d'un ordre dans les années 2000 et d'un poids réglementaire croissant sans interruption.

Ce succès a tenu dans la capacité des équipes dirigeantes qui ont construit la Chambre à partager les sujets d'intérêts, prévoir les difficultés et mettre en œuvre les solutions pour les gérer. Ainsi, la création du statut de CIF n'a pas marqué un frein dans le développement de ce réseau de distribution hors cadre traditionnel de la banque ou de l'assurance. Bien au contraire, il a justifié un développement supervisé par l'Autorité des marchés financiers et encadré par les associations professionnelles représentatives, à l'image de la CNCGP.

Car on se rappelle qu'en confiant aux associations le suivi et l'accompagnement des CIF français, l'AMF leur a également donné, par les cotisations, les moyens de leur existence.

De nos jours, différents exemples témoignent du succès d'une formule qui a fait des émules. A l'échelon national, vingt ans après la création du statut de CIF encadré par des associations, le législateur leur a confié le soin de suivre et d'accompagner les intermédiaires en assurance et en

opérations de banque et services de paiement. Aligner cette réforme du courtage sur celle des CIF, vingt ans plus tard, est un révélateur.

De manière régulière aussi se fait jour l'idée d'élaborer un véritable passeport européen au statut de CIF.

Enfin au niveau européen, à travers le projet de texte Retail Investment Strategy (RIS), des réflexions sont menées sur le sujet de la rémunération du conseil en assurance. En suivant cette initiative, le législateur européen aligne les réglementations propres aux marchés financiers (MIF II) et à l'assurance (DDA). Il y a fort à parier que, peu importe les orientations définitives qui seront arrêtées, les CIF français, adhérents de la CNCGP auront déjà connaissance de bon nombre d'exigences portées par ce texte mais déjà appliquées par eux ■



CGP ET EXPERTS-COMPTABLES: L'UNION FAIT LA FORCE

Quel est l'enjeu d'une bonne relation entre les expertscomptables et les CGP?

L'enjeu est crucial et en premier lieu pour nos clients. Nos deux professions ont des domaines d'expertise complémentaires présentant de nombreux avantages pour nos clients communs.

Les chefs d'entreprise considèrent leurs experts-comptables comme leur premier conseil, celui ou celle en qui ils

placent toute leur confiance. Je considère souvent que nous accompagnons les dirigeants comme le font les médecins

généralistes avec leurs patients. Nous pouvons donner une vision précise de l'état de santé d'une entreprise.

« Nos deux professions ont des domaines d'expertise complémentaires présentant de nombreux avantages pour nos clients communs. »

Les CGP, quant à eux, sont des spécialistes et ils fournissent des conseils avancés ou des produits sur des sujets tels que l'investissement, la planification successorale, la retraite et la protection des actifs. L'accompagnement du dirigeant sur ces sujets est plus ponctuel.

La combinaison des compétences des experts-comptables et des CGP permet de fournir une expertise globale en matière de gestion du patrimoine.

Les experts-comptables peuvent fournir des informations financières et fiscales précises sur la situation actuelle de leurs

clients, tandis que les CGP peuvent utiliser ces informations pour élaborer des stratégies de gestion de patrimoine adaptées aux besoins spécifiques de chaque client. Loin d'être concurrents, je pense sincèrement que nous sommes complémentaires.

« Loin d'être concurrents, je pense sincèrement que nous

sommes complémentaires. »

quelques années et certains experts-comptables ont élargi leur champ d'expertise pour inclure ces services. Mais cette

> compétence nécessite une longue formation et des techniques difficiles à acquérir. Il faut donc s'investir, obtenir un diplôme, pour proposer cette nouvelle mission à nos clients.

Qu'attendez-vous des initiatives prises localement entre l'Ordre

des experts-comptables et la CNCGP?

La profession de CGP a beaucoup évolué ces dernières années (en termes de réglementation, de formation, d'exercice du métier, etc.) Cela a-t-il changé la nature de vos relations?

Au fil des années, les exigences réglementaires et en matière de formation se sont renforcées pour garantir la protection des investisseurs et la qualité des conseils fournis. Comme les experts-comptables, les CGP doivent se conformer à des normes professionnelles strictes et obtenir des certifications appropriées pour exercer leur métier. Ces changements ont contribué à professionnaliser davantage le secteur, à renforcer la confiance des clients et permettent une meilleure collaboration entre nos deux professions.

Votre profession a-t-elle connu également des changements notables ces dernières années ?

Les progrès technologiques ont entraîné l'automatisation de certaines tâches comptables de routine. L'arrivée de la facture électronique va accélérer ce phénomène et libérera encore davantage de temps pour se concentrer sur des services à plus forte valeur ajoutée, tels que le conseil en gestion de patrimoine. Il y a un vrai engouement pour ce sujet depuis

L'Ordre et la Chambre ont tout intérêt à coopérer. Des formations communes peuvent permettre aux professionnels que nous représentons d'être toujours plus performants. Des rencontres régulières seraient un bon moyen d'échanger sur nos pratiques, créer de nouveaux réseaux et des opportunités de collaboration et d'affaires. L'objectif final reste la satisfaction de nos clients et notre capacité à répondre à leurs besoins





Virginie Roitman Présidente du Conseil de l'Ordre des experts-comptables d'Ile-de-France Vice-Présidente du Conseil national de l'Ordre des experts-comptables



ÉVOLUTION DU CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE POUR LA PROFESSION

Apparu dans les années 70, le titre de « conseil en gestion de patrimoine » (CGP) est couramment utilisé par les personnes qui exercent une activité transversale de conseil en stratégie et organisation patrimoniale, ce qui inclut les produits d'investissement mais aussi l'assurance-vie, la prévoyance, les comptes et livrets d'épargne, le courtage en crédit, et l'immobilier. Les CGP cumulent donc le plus souvent les statuts de conseiller en investissements financiers (CIF), courtier en assurance (COA), intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP) et, le cas échéant, d'agent immobilier. Ils sont également en capacité de donner des consultations en matière juridique relevant de leur activité principale et de rédiger des actes sous seing privé nécessaires à l'exercice de leur activité à condition qu'ils soient titulaires d'une licence en droit ou de la capacité juridique appropriée (CJA), conformément à l'article 54 de la loi du 31 décembre 1971.

Il n'y a en effet pas de réglementation propre au métier de CGP, ni même de disposition encadrant l'utilisation du titre de « conseiller en gestion de patrimoine ».

Parmi ces différentes activités réglementées, la plus ancienne est sans conteste celle de courtier en assurance puisque cette profession a été officiellement reconnue et encadrée par la loi en 1930. Ces dispositions ont été complétées par des usages du courtage, un ensemble de règles qui régissent les relations entre les courtiers et les entreprises d'assurances et entre les courtiers eux-mêmes. Ces usages sont le fruit historique d'un travail de terrain qui a consisté à écrire une pratique professionnelle constatée sur le marché.

Chronologiquement, ce sont ensuite les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce qui ont été encadrées par la loi Hoguet, officiellement appelée « Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 ». Elle tire son nom du député Pierre Hoguet, qui a joué un rôle déterminant dans son élaboration et sa mise en place.

Les origines de la loi Hoguet remontent au contexte du marché immobilier français des années 1960. À cette époque, le secteur était sujet à de nombreuses pratiques abusives et frauduleuses. Les arnaques, abus et transactions illégales étaient monnaie courante. Ces pratiques nuisaient à la confiance du public dans le secteur immobilier et il devenait donc nécessaire de réglementer l'exercice de la profession pour protéger les consommateurs. La mise en place de cette loi a permis d'établir des normes professionnelles plus strictes et de renforcer la confiance des consommateurs dans les transactions immobilières.

La loi de sécurité financière du 1er août 2003 a créé le statut de conseiller en investissements financiers (CIF) pour les professionnels qui contribuent à la distribution d'instruments financiers en France par la fourniture de conseils en investissement. Ce même texte a créé l'Autorité des marchés financiers (AMF) et a introduit un système original de co régulation prévoyant l'adhésion obligatoire des CIF à une des associations professionnelles agréées par l'AMF ayant des missions d'accompagnement et de contrôle.

L'objectif de cette réforme était de consolider la crédibilité des places financières françaises, de rassurer les actionnaires et d'améliorer la protection des épargnants, des assurés et des déposants dans un contexte international alors marqué par des scandales financiers (notamment l'affaire Enron) et l'explosion de la bulle des valeurs technologiques et d'internet en 2010.

Jusqu'à l'adoption de la loi de sécurité financière, l'activité de conseil en investissements financiers n'était régie par aucun texte. L'instauration du statut de CIF a permis d'entourer l'exercice de cette profession de règles et de garanties en vue de renforcer la protection des consommateurs.

Suite à la transposition de la directive MIF, les CIF sont autorisés dans le cadre de leur statut à fournir un service de réception-transmission d'ordres (RTO) pour le compte de tiers à l'issue de leur prestation de conseil et dans les conditions et limites fixées par le règlement général de l'Autorité des marchés financiers.

En 2007, les intermédiaires en assurance ont dû se conformer aux nouvelles exigences de la loi nº 2005-1564 du 15 décembre 2005 portant diverses dispositions d'adaptation au droit communautaire dans le domaine de l'assurance dont l'objectif était, sous l'impulsion du législateur européen, d'améliorer l'information et la protection des assurés. Notamment, le texte a introduit l'obligation d'immatri-

culation à un registre des intermédiaires (l'Orias), ainsi que la nécessité, pour tout intermédiaire, de formaliser par écrit son conseil en démontrant que le contrat proposé est cohérent avec les objectifs et besoins de l'assuré.

La loi de régulation bancaire et financière (LRBF) du 22 octobre 2010 a précisé les conditions d'exercice des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement et les place sous la supervision de l'ACPR. Ce texte a également confié à l'Orias la tenue et la mise à jour du Registre unique des intermédiaires financiers regroupant les intermédiaires en assurances, les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement, les agents liés et les conseillers en investissements financiers.

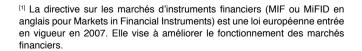
La directive 2014/65/UE ou « directive MIF 2 » du 15 mai 2014 est une refonte de la directive MIF afin de prendre en compte l'apparition d'instruments financiers toujours plus complexes mais également des faiblesses en termes de fonctionnement et de transparence des marchés financiers révélées par la crise financière des « subprimes ». Le régime des CIF a été modifié en conséquence à compter du 8 juin 2018 : notion de conseil « indépendant » rémunéré uniquement par des honoraires, nouvelles règles en matière de prévention des conflits d'intérêts et de perception d'avantages ou de rémunération, introduction d'une gouvernance des produits, renforcement des exigences en matière de conseil et d'information des clients.

La directive distribution en assurance (DDA), entrée en viqueur le 23 février 2016, a été transposée dans le code des assurances depuis le 1er octobre 2018. Elle définit un nouveau cadre pour la distribution du produit d'assurance et s'applique aux intermédiaires comme à la vente directe réalisée par les assureurs, ce qui constitue un élément d'unification du

> cadre réglementaire. Le texte, qui pose le principe général selon lequel tout distributeur d'assurance doit agir de manière honnête, loyale et non trompeuse, en accord avec le meilleur intérêt des clients, prévoit de nouvelles modalités d'exercice de l'activité. Notamment, la directive introduit une gouvernance des produits d'assurance, un renforcement des exigences en matière de conseil et d'infor-

mation des clients et le principe selon lequel les distributeurs de produits d'assurances ne sont pas rémunérés d'une façon qui contrevienne à leur obligation d'agir au mieux des intérêts du client. Elle oblige également les salariés des distributeurs, responsables de la distribution et collaborateurs participant directement à la distribution, à suivre une formation continue dont la durée est de 15 heures par an en France.

Stéphane Lorriot Responsable juridique de la CNCGP





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



OCTOBRE 2023

5/10 Bourgogne-Franche-Comté Hauts-de-France

5/10 et 6/10 Université **Grand Nord-Ouest**

6/10 Côte d'Azur Corse

10/10 Normandie

11/10 Alsace-Lorraine

12/10 Auvergne-Rhône-Alpes

12/10 et 13/10 Université **Grand Sud Ouest**

26/10 Champagne-Ardenne



NOVEMBRE

15/11 Languedoc-Roussillon

16/11 Poitou-Charentes Limousin Provence Alpes Méditérranée

17/11 Centre

Ile-de-France

21/11 Bretagne

23/11 Pays de la Loire



DÉCEMBRE

13/12 Cercles de l'Agefi à Strasbourg



JANVIER 2024

18/01 Grand Forum du patrimoine à Paris

25/01 Hauts-de-France

30/01 Auvergne-Rhône-Alpes



FÉVRIER

1/02 Languedoc-Roussillon Côte d'Azur Corse

2/02 Provence Alpes Méditerranée

5/02 Bretagne

6/02 Alsace-Lorraine

9/02 Bourgogne-Franche-Comté Pays de la Loire

15/02 Champagne-Ardenne



MARS

8/03 Centre

12/03 Normandie

14/03 Ile-de-France

Poitou-Charentes Limousin

18/03 et 19/03 Université de Cannes

21/03 Midi-Pyrénées

22/03 Aguitaine

28/03 et 29/03 Université de Strasbourg



AVRIL

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

5/06 Bretagne

6/06 et 7/06 Université de Carcassonne

7/06 Centre

11/06 Normandie

13/06 Pays de la Loire

Poitou-Charentes Limousin

Midi-Pyrénées

14/06 Aguitaine

25/06 Ile-de-France

27/06 Alsace-Lorraine

Champagne-Ardenne Languedoc-Roussillon

28/06 Provence Alpes Méditerranée



JUILLET

5/07 Bourgogne-Franche-Comté



SEPTEMBRE

19/09 Midi-Pyrénées

20/09 Aguitaine



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 Languedoc-Roussillon

Poitou-Charentes Limousin

15/11 Centre

Provence Alpes Méditerranée

21/11 Ile-de-France

26/11 Auvergne-Rhône-Alpes

** Les Universités rassemblent entre 100 et 200 participants d'une des cinq grandes régions de la CNCGP.

^{*} Les réunions régionales réunissent les adhérents d'une même région pour des formations en assurance ou immobilier.

Le Général d'Armée Jean-Philippe Wirth est la personnalité invitée de cette tribune.

APRÈS LA GUERRE EN UKRAINE

Quelle qu'elle soit, la situation territoriale qui prévaudra à la fin de la guerre en Ukraine emportera des conséquences sur la défense du continent européen. Non seulement elle impactera le périmètre de l'OTAN mais elle obligera à redéfinir le projet de la construction européenne.

L'évolution du périmètre de l'OTAN

L'Ukraine, qui n'aura dû sa survie qu'au courage de son peuple et au soutien actif du camp occidental, éprouvera le besoin impérieux de garantir sa sécurité pour refonder son avenir. Pour l'Occident il sera difficile de lui offrir cette assurance sans l'arrimer solidement au camp qu'elle a choisi de rejoindre.

Compte tenu de l'engagement prépondérant des Etats-Unis pour soutenir son combat contre la Russie, quelle autre formule qu'une adhésion à l'OTAN ou un partenariat fortement engageant avec l'Alliance Atlantique pourra fournir à l'Ukraine, en pleine reconstruction, une protection efficace et durable pour contrer la menace pesant sur tout son flanc oriental?

Avec la nécessaire mise sur pied d'une « défense de l'avant » au plus près du nouveau rideau de fer afin de prévenir toute reprise des hostilités, cette évolution de droit ou de fait du périmètre de l'OTAN aura pour effet géostratégique de cerner la Biélorussie en l'exposant sur trois facades à l'influence occidentale.

Dans tous les cas, force est d'admettre que le niveau de puissance militaire requis pour assurer la défense permanente de l'Ukraine, garantir l'inviolabilité Général d'Armée (2s) Jean-Philippe Wirth Ancien Inspecteur Général des Armées. Ancienne personnalité associée au Conseil Économique, Social et Environnemental.

de sa frontière avec la Russie, et préserver une paix durable à l'est du continent européen, dépassera encore pour longtemps celui dont disposera réellement l'Union Européenne, quelle que soit l'ambition qu'elle nourrisse dans ce domaine.

La redéfinition du projet de construction européenne

Il sera impossible de revenir sur la quasi-promesse d'intégrer l'Ukraine dans l'UE. La fin de la guerre tracera ainsi une limite orientale claire et durable à l'espace géographique de la construction européenne qui ne se projetait pas aussi loin avant l'éclatement du conflit. Son élargissement continuel vers l'Est devrait donc trouver enfin ses limites. Cependant les conséquences de ce phénomène non anticipé vont nécessiter une révision substantielle de son projet de construction.

En effet, dès lors que l'Ukraine la rejoindra, l'Union Européenne ne pourra pas faire plus longtemps l'économie de régler le sort des Balkans qui restent son ventre mou toujours instable après une génération d'affrontements ethniques non foncièrement résolus. Sans doute faudra-t-il y remettre en cause sans tabou le concept de multiethnicité dont la promotion sous l'influence anglo-saxonne ne produit pas de résultats pacificateurs probants.

Le fort déplacement vers l'Est du centre de gravité de l'UE ne restera pas sans impact sur sa cohésion interne, tant la rupture d'équilibre entre le monde latin et le monde germanique profitera naturellement à ce dernier avec l'émergence du monde slave. De facto le rôle de l'Allemagne deviendra fortement prépondérant, alors qu'elle ne détient pas toutes les facultés requises pour l'exercer. C'est donc la gouvernance d'une UE réunissant plus de 30 pays membres, qui s'en trouvera inéluctablement perturbée.

Enfin le risque d'une dilution du projet européen dans une formule minimaliste qui le viderait d'une partie de sa substance, le disputera à celui d'une implosion résultant des dissensions liées aux irrédentismes nationaux. Dans l'âme des peuples européens, seul le sentiment d'appartenance à la même civilisation pourra fonder un projet d'UE repensé pour survivre à la guerre venue bousculer l'équilibre du continent.

CONTACT Les permanents de la CNCGP



DIRECTION

Nicolas DUCROS



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



FORMATION

Johann JONFAL



Florian BERGAUD Juriste et chargé de conformité



Aurélie VILLA



Sali OUMOUL



David GLASER Juriste et chargé de conformité



Apprentie, chargée de développement



GESTION COMPTABLE LOGISTIQUE

Barbara MICHEL BENASSI Responsable comptable



Karen ZENOU Juriste et chargée de conformité



COMMUNICATION INTERNE VIE DES RÉGIONS





NUMÉRISATION ARCHIVAGE

Marguerite MOUELLE-KOULA Chargée de numérisation



COMMUNICATION EXTERNE



Kavida ONCKELET Chargée de comptabilité



SECRÉTARIAT-ACCUEIL

Delphine BASSET Secrétariat-Accueil



BY **UAF LIFE PATRIMOINE**

Un accompagnement 360° personnalisé pour vous aider dans le lancement de votre activité

Pour en savoir plus sur le Welcome Pack, contactez-nous :





UAF LIFE Patrimoine, SA au capital de 1 301 200 € - 433 912 516 RCS LYON, dont le siège social est sis 27 rue Maurice Flandin - BP 3063 - 69395 LYON Cedex 03 - www.uaflife-patrimoine.fr - Téléphone : 04 26 99 61 00 Enregistrée à l'ORIAS (www.orias.fr) sous le n° 07 003 268 en qualité de Courtier d'assurance - filiale de Spirica -, et de Conseiller en Investissements Financiers (CIF) membre de la CNCEF, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers. Société sous le contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution - 4 place de Budapest - CS 92459 - 75436 PARIS Cedex 09, et de l'Autorité des Marchés Financiers - 17, place de la Bourse - 75082 PARIS Cedex 02. Une société du Groupe Crédit Agricole Assurances



est destiné uniquement aux investisseurs résidant en France. Sauf cas contraire, toutes les informations communiquées sont celles de Fidelity International, et tous les points de vue exprimés sont ceux de Fidelity International. Fidelity, Fidelity International, le logo Fidelity International ainsi que le symbole F sont des marques déposées de FIL Limited. Le présent document a été établi par FIL Gestion, SGP agréée par l'AMF sous le N°GP03-004, 21 Avenue Kléber, 75016 Paris. PM3377