



DOSSIER P.15

BOULEVERSEMENT GÉOPOLITIQUE : IMPACT SUR LA SOUVERAINETÉ EUROPÉENNE

REGARDS CROISÉS P.7
**DES OUTILS INNOVANTS
POUR LES CGP**

AVIS D'EXPERT P.20
LES ENJEUX DE L'OWNER BUY-OUT

"UNE ALTERNATIVE DE PREMIER PLAN AVEC
UN RENDEMENT ATTRACTIF ET AJUSTÉ AU
RISQUE"

ERASMUS CAPITAL PLUS

VOLATILITÉ 2024

4.4%

FAIBLE

PERFORMANCE CUMULÉE

12%

DEPUIS NOVEMBRE
2023

SRI

3

RISQUE

Scannez-moi



Fonds disponible dans la plupart des contrats d'assurance vie et retraite.
Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

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.

CONTACT : 06 48 75 14 48 / CONTACT@ERASMUSGESTION.COM

Hélène Barraud-Ousset, présidente de la Commission Communication de la CNCGP

SOUVERAINETÉ EUROPÉENNE : ENTRE DÉFIS GÉOPOLITIQUES ET ENJEUX FINANCIERS



Hélène Barraud-Ousset

Les secousses géopolitiques de ces dernières années ont mis en lumière les vulnérabilités structurelles de l'Europe. Entre tensions croissantes entre grandes puissances, reconfiguration des alliances stratégiques et instabilité des marchés, la question de la souveraineté européenne s'impose comme un enjeu majeur.

Les récentes annonces de l'administration américaine, notamment la possible instauration de droits de douane de 25 % sur les produits européens, mettent l'Union européenne sous pression. À cela s'ajoute l'impact de la politique monétaire américaine, avec des taux d'intérêt élevés qui alourdissent les coûts d'emprunt pour les États et les entreprises de la zone euro. Dans ce contexte, la souveraineté financière européenne repose sur plusieurs leviers : le développement de marchés de capitaux intégrés, le renforcement de l'euro comme alternative crédible au dollar et l'accélération de la digitalisation et de la finance durable.

Les marchés sont plus volatils que jamais, les incertitudes s'accumulent, et nos clients recherchent des repères solides. Ils comptent sur notre expertise pour comprendre, anticiper et ajuster leurs stratégies patrimoniales face à ces nouvelles réalités. Sécuriser leur épargne, diversifier leurs actifs, adapter leur allocation... Ces préoccupations concernent désormais tous ceux qui souhaitent préserver leur avenir financier.

En tant que Conseillers en Gestion de Patrimoine en Europe, nous évoluons dans un cadre réglementaire strict, façonné par des directives comme la Loi industrie verte, qui oriente les investissements vers des solutions durables. Si ces règles visent à renforcer la transparence et la protection des investisseurs, elles contrastent avec des approches plus souples observées ailleurs, notamment aux États-Unis. Cette divergence réglementaire peut influencer les dynamiques économiques et la compétitivité européenne sur la scène internationale.

Face à ces défis, nous devons rester des acteurs de confiance et d'adaptation, capables d'éclairer nos clients et de les accompagner dans un monde en perpétuelle mutation ■

Planifier son futur tout
en profitant du présent

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



Pour plus d'information :
www.fidelity.fr



Informations importantes : Ce document ne peut être reproduit ou distribué sans autorisation préalable. Fidelity fournit uniquement des informations sur ses produits et n'émet pas de recommandations d'investissement fondées sur des circonstances spécifiques, ce document ne constitue ni une offre de souscription, ni un conseil personnalisé. Fidelity International fait référence au groupe de sociétés qui forme la structure globale de gestion de placements qui fournit l'information sur les produits et services dans les juridictions désignées à l'exception de l'Amérique du Nord. Cette information n'est pas destinée et ne peut être utilisée par des résidents au Royaume Uni ou aux Etats-Unis. Ce document est destiné uniquement aux investisseurs résidant en France. Sauf cas contraire, toutes les informations communiquées sont celles de Fidelity International, et tous les points de vue exprimés sont ceux de Fidelity International. Fidelity, Fidelity International, le logo Fidelity International ainsi que le symbole F sont des marques déposées de FIL Limited. Le présent document a été établi par FIL Gestion, SGP agréée par l'AMF sous le N°GP03-004, 21 Avenue Kléber, 75016 Paris. PM3377

7 > 10

REGARDS CROISÉS

DES OUTILS INNOVANTS POUR LES CGP



15 > 19

DOSSIER

BOULEVERSEMENT GÉOPOLITIQUE : IMPACT SUR LA SOUVERAINÉTÉ EUROPÉENNE



11 > 14

CHAMBRE INITIATIVES

QU'A FAIT LA CHAMBRE CES DERNIERS MOIS ?

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



20 > 21

AVIS D'EXPERT

LES ENJEUX DE L'OWNER BUY-OUT.

22 > 23

CHECK-LIST

CONSEILS EN RÉGLEMENTATION.

24

AGENDA

25

TRIBUNE LIBRE
PAR ÉRIC PLAT.

26

CONTACT

QUI FAIT QUOI À LA CHAMBRE ?

REPÈRES N°44 • MARS 2025

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

Directeur de la publication : Julien Séraqui - **Rédactrice en chef** : Anne-France Aussedat - anne-france.aussedat@cncgp.fr - **Comité de rédaction** : Hélène Barraud-Ousset, Anne de Villoutreys - **Réalisation** : Les écrans de papier - **Impression** : Le Colibri - **Photos** : Couverture et photos d'illustration : Shutterstock. 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



MIDSOMMAR DU PATRIMOINE : 3^{ÈME} ÉDITION

Le **jeudi 12 juin 2025**, vous êtes attendus à la Maison de la Chimie puis au Musée Rodin à Paris pour le grand rendez-vous de l'année : le **MidSommar du Patrimoine** et l'**Assemblée générale de la CNCGP**.



Maison de la Chimie



Musée Rodin

LES ENTRETIENS DU PRÉSIDENT DE LA CNCGP

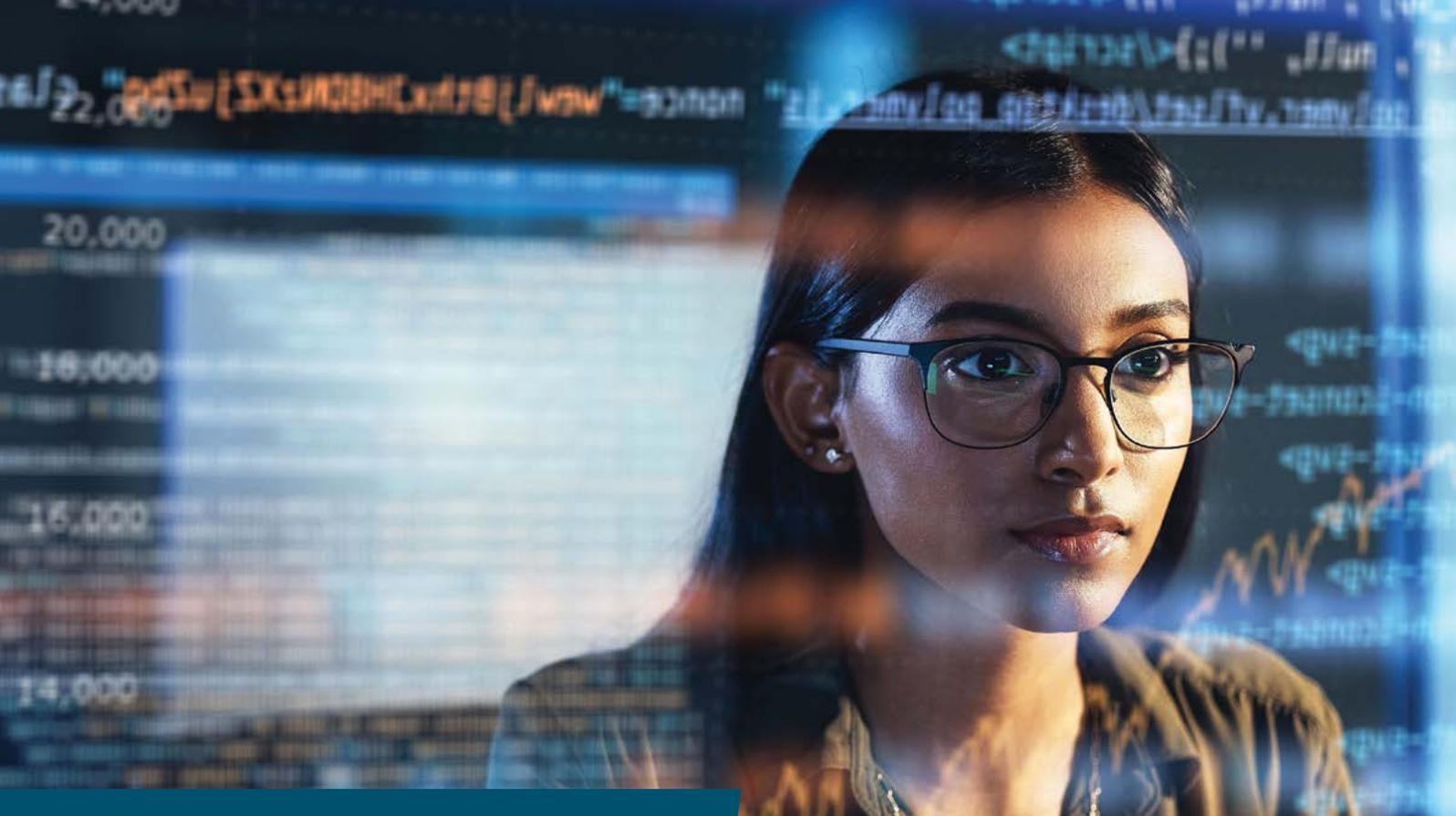
Chaque trimestre, Julien Séraqui, président de la CNCGP, s'adresse aux adhérents dans un entretien, diffusé dans la e-letter. Retrouvez toutes les vidéos sur la chaîne YouTube de la Chambre.



UN "STARTER PACK" POUR ACCUEILLIR LES FUTURS ADHÉRENTS

Outil synthétique et ludique, le Starter Pack présente aux futurs CGP et courtiers, intéressés par une adhésion à la CNCGP, les avantages de la rejoindre en tant que membres.





R E G A R D S

Xavier Babaud-Dulac
Associé Fondateur Karbonalpha

C R O I S É S

Cyprien Delmeule
CEO et Fondateur Wealthcome

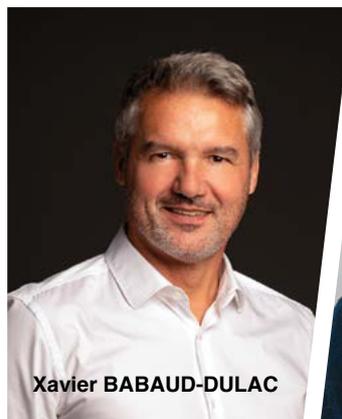
DES OUTILS INNOVANTS POUR LES CGP

Les CGP peuvent s'appuyer sur de nombreux outils pour faire face à la gestion de leur cabinet. Solutions innovantes, plateformes, agrégateurs... Le choix est vaste.

En visant l'allègement des tâches administratives des conseils en gestion de patrimoine, ces outils leur permettent de se concentrer sur leur fonction de conseil et d'accompagnement de leurs clients, en d'autres termes sur leur métier.

Repères a choisi d'interroger Xavier Babaud-Dulac et Cyprien Demeule, respectivement fondateurs de Karbonalpha et de Wealthcome. Ils nous expliquent le virage technologique pris par leurs sociétés, leurs développements et innovations. Ils soulignent également leur capacité à accompagner les CGP pour répondre aux exigences imposées par la loi industrie verte, qui sont un véritable défi.

QUESTIONS À...



Xavier BABAUD-DULAC



Cyprien DELMEULE

**Xavier BABAUD-DULAC, Associé Fondateur Karbonalpha.
Cyprien DELMEULE, CEO et Fondateur Wealthcome.**

Quelle est votre rupture technologique ?

Xavier Babaud-Dulac : La vraie rupture est que nous avons créé la première plateforme tout-en-un, totalement interconnectée et en temps réel. Notre technologie est 100 % propriétaire, ce qui nous permet une agilité totale pour innover et s'adapter aux besoins des utilisateurs. L'objectif est clair : permettre aux CGP de se concentrer sur leur métier, sans perdre de temps avec des tâches administratives.

Chez nous, il n'y a plus de fichiers statiques, plus de ressaisies fastidieuses. Tout est fluide, modifiable en un clic, et surtout conçu pour être intuitif. C'est un vrai changement de paradigme dans la façon de travailler des CGP. Et ce qui fait la différence, ce sont les fonctionnalités inédites qu'on leur met entre les mains : conformité automatisée, sécurité renforcée grâce à la blockchain, productivité augmentée avec des documents qui se mettent à jour tout seuls, et des analyses ultra-personnalisées qui permettent de répondre aux besoins en temps réel.

C'est plus qu'un outil, c'est une nouvelle manière de gérer la complexité du métier. Notre satisfaction, c'est plus de 600 CGP qui nous font déjà confiance et plus de 10 milliards d'AUM (Actifs sous gestion) agrégés sur la plateforme, on prouve que notre vision répond à une vraie attente du marché.

Cyprien Delmeule : L'offre de Wealthcome se distingue par un périmètre fonctionnel répondant à l'ensemble des besoins des conseillers au quotidien, à savoir : une agrégation de

données complète, l'automatisation de la conformité réglementaire et une gestion de la relation client renouvelée.

Notre logiciel WealthcomePro offre une vision à 360° des portefeuilles clients grâce à une agrégation en temps réel de tous les actifs, même ceux non gérés directement par le cabinet. La plateforme est connectée à plus de 90 % des institutions financières françaises et luxembourgeoises, faisant aujourd'hui de Wealthcome le leader du marché des logiciels à destination des CGP sur ce pilier de l'agrégation de données.

L'automatisation de la conformité que nous permettons inclut la génération de documents mis à jour automatiquement, le suivi des dates d'expiration et des mises à jour alignées sur les autorités réglementaires, garantissant une gestion centralisée et conforme mais surtout, une simplification au quotidien de la mise en conformité du conseiller, optimisant son temps pour qu'il revienne à l'essentiel de son métier, sa relation avec ses clients.

Grâce à une architecture ultra-modulable, WealthcomePro s'adapte à divers logiciels et back-offices, permettant la personnalisation des tableaux de bord et l'optimisation des données collectées.

Le portail client Wealthcome, créé sous forme d'application

web et mobile, facilite l'interaction conseiller-client avec une technologie intuitive, une communication sécurisée et des notifications intelligentes. Cette approche innovante du métier et une tarification compétitive font de Wealthcome une solution désormais incontournable pour les professionnels de la gestion patrimoniale.

« Le portail client Wealthcome, créé sous forme d'application web et mobile, facilite l'interaction conseiller-client avec une technologie intuitive, une communication sécurisée et des notifications intelligentes. »

Cyprien Delmeule

Quels sont les développements futurs envisagés ?

Xavier Babaud-Dulac : Pour la suite, nous avons plein d'idées qui arrivent en 2025. Notre but est de renforcer encore plus la connectivité de la plateforme. On a développé notre propre agrégateur, ce qui nous permet de nous passer d'outils tiers et d'intégrer directement des partenaires clés comme ceux associés à *penelop.org*. C'est un vrai gain de rapidité et d'efficacité.

On travaille aussi sur la souscription automatisée. Bientôt, nos clients pourront se connecter directement avec des partenaires innovants en assurance-vie et SCPI, sans intermédiaire. Et puis, il y a un outil qui nous tient particulièrement à cœur, qu'on appelle «Sim-alloc». En collaboration avec AllianzGI, on a conçu cet outil pour personnaliser les stratégies d'investissement tout en respectant les obligations de conformité.

Enfin, on est en train de développer un portail client centralisé. Ce sera un vrai tableau de bord pour les clients, leur permettant de suivre leurs placements en un coup d'œil et de gérer automatiquement les obligations récurrentes. Et bien sûr, tout cela est pensé pour répondre aux normes comme celles de DORA.

Cyprien Delmeule : Nous avons une feuille de route ambitieuse pour renforcer nos solutions pour les CGP et répondre aux besoins croissants à la fois des conseillers et du marché qui complexifie de plus en plus leur métier, nous allons annoncer incessamment sous peu une levée de fonds qui confirme notre ambition de devenir le co-leader du marché, mais je ne peux pas en dire plus pour le moment... Dans un premier temps, nous nous concentrons sur l'automatisation des fonctions essentielles et l'amélioration de l'expérience utilisateur. Cela inclut une agrégation de données plus précise, l'automatisation des documents de conformité et des fonctionnalités CRM sur mesure.

Notre expansion sur de nouveaux marchés intégrera des fonctionnalités avancées telles que des outils d'ingénierie financière, des simulations sophistiquées et des recommandations pilotées par l'intelligence artificielle pour une prise de décision optimisée.

Nous prévoyons également une diversification complète avec des intégrations logicielles adaptées aux courtiers et une gestion simplifiée des abonnements directement via nos solutions. À plus long terme, nous misons sur une automatisation totale pilotée par l'IA, incluant la génération automatique des parcours de conformité, des audits intelligents et des conseils

personnalisés, pour offrir une expérience toujours plus performante et innovante.

Quelle valeur ajoutée apportez-vous concernant l'évaluation périodique en assurance récemment clarifiée par la loi industrie verte ?

Xavier Babaud-Dulac : Les nouvelles exigences imposées par la loi industrie verte, notamment sur les critères ESG, sont un vrai défi pour les CGP, mais c'est exactement là où Karbonalpha fait la différence. On a intégré des outils qui facilitent cette transition. Par exemple, nos questionnaires dynamiques permettent de capter les préférences ESG des clients et de les intégrer directement dans les propositions.

Ensuite, on collabore avec des acteurs comme Morningstar pour optimiser les portefeuilles. On peut ainsi proposer des investissements qui respectent scrupuleusement ces critères. Ce qui est important aussi, c'est notre système de suivi en temps réel. Les CGP reçoivent des alertes automatiques, ce qui leur permet d'ajuster les stratégies rapidement et efficacement.

Et enfin, grâce à la blockchain, on garantit une traçabilité complète des conseils donnés. Tout est sécurisé, archivé, et parfaitement justifiable en cas de besoin. Ce sont des solutions qui rassurent les CGP et leurs clients, surtout dans ce contexte de nouvelles obligations réglementaires.

Cyprien Delmeule : Nous proposons une automatisation avancée du suivi périodique des contrats d'assurance, intégrant les critères renforcés de durabilité imposés par la loi industrie verte. Grâce à une collecte en temps réel des données financières et extra-financières, notre technologie garantit une évaluation précise des portefeuilles d'assurance en tenant compte des impacts environnementaux.

Des tableaux de bord sur mesure permettent aux CGP de suivre l'évolution des investissements et d'identifier facilement les écarts avec les objectifs environnementaux. Notre IA enrichit ces analyses en formulant des recommandations dynamiques pour une meilleure réallocation des actifs conformes à la transition énergétique. La génération automatisée de rapports périodiques, intégrant des indicateurs réglementaires alignés sur les directives de la loi, assure une conformité continue et réduit considérablement la charge administrative des conseillers. Cette approche proactive et sécurisée simplifie la gestion des nouvelles obligations légales ■

« Les nouvelles exigences imposées par la loi industrie verte, notamment sur les critères ESG, sont un vrai défi pour les CGP, mais c'est exactement là où Karbonalpha fait la différence. »

Xavier Babaud-Dulac

FORMATION

La CNCGP attache une importance particulière à l'organisation des formations de ses adhérents. En 2025, afin de répondre au mieux à leurs attentes, la Commission Formation programme, en plus des réunions régionales, six universités en France et un séminaire en Espagne (une nouveauté). Si le choix des intervenants et des thèmes de formation est une priorité, le choix des lieux demeure un incontournable et se fait toujours dans une catégorie haut de gamme.



Université de Biarritz - Hôtel Sofitel Biarritz Le Miramar - 24 et 25 mars



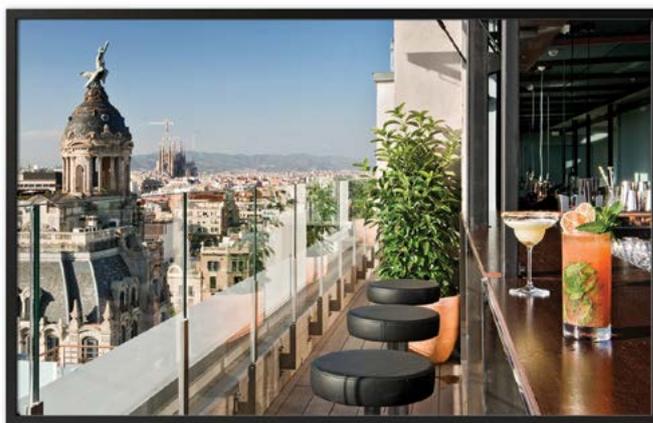
Université du Touquet - Hôtel Barrière Le Westminster - 10 et 11 mars



Université de Paris - Salons Hoche - 9 et 10 avril



Université de La Baule - Hôtel Barrière L'Hermitage - 6 et 7 octobre



Séminaire de Barcelone - Gran Hôtel Calderon - 13 au 17 octobre



Université de Biot - Mouratoglou Resort - 6 et 7 novembre



Université de Dijon - MGallery Grand Hôtel La Cloche - 17 et 18 novembre

CHAMBRE INITIATIVES



MIDSOMMAR DU PATRIMOINE — 2025 —

LE 3ÈME ART



RENDEZ-VOUS AU MIDSOMMAR LE 12 JUIN

L'événement de la profession devenu incontournable est le MidSommar du Patrimoine, organisé par la CNCGP.

En 2025, il se tiendra le **jeudi 12 juin à Paris**, dans un premier temps à la **Maison de la Chimie**, puis au **Musée Rodin**.

A l'image des éditions précédentes, cette journée s'annonce exceptionnelle, avec au programme :

■ **De 12h à 19h30 à la Maison de la Chimie** : Déjeuner, Assemblée générale de la CNCGP, conférences, intervention d'une personnalité politique.

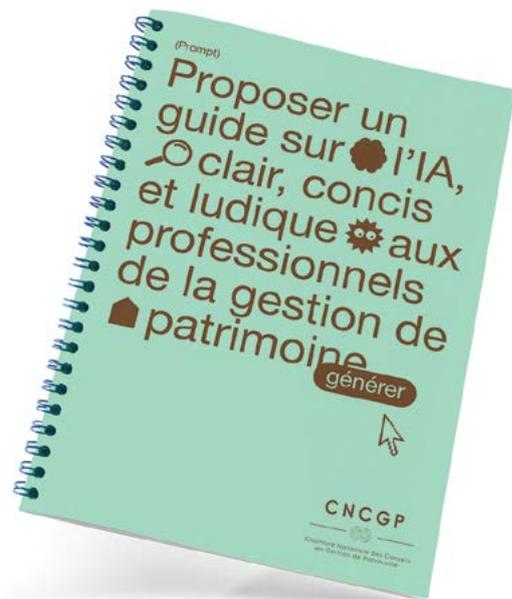
■ **De 19h30 à 02h au Musée Rodin** : Grande soirée en compagnie des partenaires de la Chambre, avec cocktail d'înatoire, visites exclusives et animations festives.

Les inscriptions des adhérents sont ouvertes sur :
www.midsommar-du-patrimoine.fr.



IA : INFORMATIONS ET USAGES UN NOUVEAU GUIDE RÉALISÉ PAR LA CNCGP

La Chambre met à disposition de ses adhérents un ouvrage permettant de mieux comprendre ce qu'est l'Intelligence Artificielle (IA) et surtout d'en connaître son utilité. De la création d'un PowerPoint ou d'une vidéo à un chatbot pour leurs clients, en passant par la gestion de leur CRM ou des réseaux sociaux, l'IA offre un nombre infini d'opportunités. Ce guide donne des clés pour aider l'utilisateur à se familiariser avec l'IA, tout en le mettant en garde et en recommandant discernement et prudence pour en faire bon usage ■



CONCOURS JEUNES TALENTS : UNE 5^{ÈME} ÉDITION SOUS LE SIGNE DE L'IA

Bravo aux 88 étudiants, constitués en 28 équipes, qui participent à ce concours 2025 !

Venant de toute la France, Aix-en-Provence, Angers, Besançon, Limoges, Lyon, Nancy, Nice, Paris, Rennes, Toulouse, Tours, ils travaillent sur le thème « L'Intelligence Artificielle remplacera-t-elle les CGP à horizon 2030 ? » et remettront leurs vidéos le 20 avril 2025.



La remise des prix aura lieu le 12 juin, lors du MidSommar du Patrimoine.

MERCI AUX ADHÉRENTS DE LA CNCGP QUI ONT ACCEPTÉ D'ÊTRE COACHS DES ÉQUIPES :

- | | | | |
|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------------------|
| ■ Florent Leboulanger, | ■ Eric Baussant, | ■ Thibault Goullioud, | ■ Bastien Baron, |
| ■ Olivier Noraz, | ■ Aurélie Brunet, | ■ Olivier Lachens, | ■ Jean-Eric de Loze de Plaisance, |
| ■ Jérémy Doyen, | ■ Danae Mancuso, | ■ Arnold Delemarre, | ■ Romain d'Agnano, |
| ■ Alexis Rouaud, | ■ Aristide Sapet, | ■ Aurélie Yiflach, | ■ Richard Greneche, |
| ■ Michel Tournier, | ■ Najib Maresni, | ■ Nina Marquis, | ■ Sophie Guillou, |
| ■ Stéphane Veaux, | ■ Stanislas Tertrais, | ■ Joan Kamseu, | ■ Frédéric Billot de Lochner. |
| ■ Caroline Lim, | ■ Frédéric Meites, | ■ Dominique Flin, | |

Pour tout savoir sur le Concours, rendez-vous sur le site : www.cncgp.fr/concours-jeunes-talents-2024-2025.

 **YouTube** Retrouvez les vidéos des lauréats des années précédentes sur la chaîne YouTube de la CNCGP.

DES LOCAUX SPACIEUX POUR RECEVOIR

Les nouveaux bureaux de la CNCGP, situés 15 place du Général Catroux à Paris, ont été pensés et conçus pour accueillir les adhérents de manière optimale et leur permettre d'organiser des rendez-vous avec leurs clients. Contact : info@cncgp.fr ■



RENDEZ-VOUS ANNUEL DES PRÉSIDENTS DE RÉGION

Les présidents de région se sont réunis dans les nouveaux locaux de la CNCGP, le 28 novembre 2024, pour un séminaire de travail. Au programme de la journée : fin de mandat et succession, organisation d'événements en région, interviews dans les médias, interprofessionnalité, interventions dans les universités ■



©evenjoy

LE CA À LA RENCONTRE DES ADHÉRENTS DE LA CHAMBRE

Les membres du Conseil d'administration se sont rendus dans deux universités en 2024 pour aller à la rencontre des adhérents : le 18 mars à Cannes (photo ci-contre) et le 17 octobre à Annecy. En 2025, ils se rendront à l'université de Biarritz le 24 mars ■

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.

Le 12 juin 2025, ils remettront leur mandat et des élections se tiendront en région durant le dernier trimestre de l'année.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



DOSSIER

BOULEVERSEMENT GÉOPOLITIQUE : IMPACT SUR LA SOUVERAINETÉ EUROPÉENNE

Dans un monde en mutation rapide, où les équilibres économiques et géopolitiques sont constamment redéfinis, l'Europe se trouve à un tournant stratégique. Face à des défis majeurs tels que la concurrence internationale, les tensions géopolitiques ou encore la transition écologique et numérique, il devient essentiel de repenser les modèles d'investissement. L'Union européenne doit ainsi renforcer son autonomie économique, et l'un des leviers clés réside dans l'union de l'épargne et de l'investissement, comme le souligne la députée européenne Stéphanie Yon-Courtin, qui nous fait l'honneur de contribuer à ce dossier.

Quels sont les impacts des bouleversements géopolitiques sur la diversification des portefeuilles d'investissement et sur des placements ? Comment adapter les stratégies d'investissement en période d'instabilité ? Faut-il plus de réglementations financières pour protéger nos marchés ? Quels sont les actifs financiers les plus résilients ? Pour répondre à ces questions, *Repères* a donné la parole à des experts représentant quatre partenaires de la CNCGP : Altarea, Clartan Associés, Fidelity International et Selencia.

L'union de l'épargne et de l'investissement : un levier stratégique pour l'autonomie européenne

Stéphanie Yon-Courtin : L'Europe se trouve à un tournant, confrontée à des défis complexes qui exigent une action collective urgente. Le retour des politiques de Trump a bouleversé les relations transatlantiques, mettant en lumière la nécessité pour l'Europe de renforcer son autonomie. Parallèlement, elle doit réussir sa transition verte et numérique, tout en redynamisant ses secteurs clés, comme la Tech et la défense, pour rester compétitive face aux États-Unis et la Chine. Dans ce contexte, la création d'une Union de l'épargne et de l'investissement est un levier essentiel pour garantir la souveraineté du continent, en renforçant les marchés financiers et en facilitant l'accès au financement pour les entreprises et citoyens.

Avec des propositions concrètes sur la table grâce aux travaux d'Enrico Letta, Christian Noyer et Mario Draghi, le moment est à l'action. Plusieurs chantiers nous attendent pour faire de cette Union de l'épargne et de l'investissement une réalité.

Le premier grand chantier à mener est celui de la législation en faveur des entreprises. Un processus de simplification est indispensable pour ajuster certains aspects du cadre réglementaire européen. L'objectif est d'encourager et non de dissuader leur développement. Bien qu'essentielles pour garantir nos transitions, les normes européennes doivent être adaptées aux réalités des entreprises pour réduire leur charge administrative, en particulier pour les PME. Ce travail de simplification



Stéphanie Yon-Courtin
Députée européenne

doit servir à atteindre nos objectifs plus efficacement, tout en favorisant l'innovation et la compétitivité de nos entreprises.

Le deuxième chantier à mener est celui de la législation en faveur des citoyens. Plus de 70 % des Européens n'ont jamais investi, privilégiant l'épargne. Si l'épargne reste importante, combiner épargne et investissement peut offrir une plus grande sécurité financière aux Européens, surtout face aux tensions sur nos systèmes de retraite. Cela profiterait à la fois à l'économie européenne et aux portefeuilles des citoyens. Ce travail, nous l'avons déjà entamé au niveau européen avec la stratégie d'investissement de détail, pour laquelle je suis Rapporteuse au Parlement européen. Ce texte vise à garantir la qualité et l'accès aux services financiers pour tous les citoyens, partout en Europe. Il aborde des sujets clés que la digitalisation et l'éducation financière, pour le citoyen et l'intermédiaire financier. Ces deux aspects sont essentiels pour faciliter l'accès à l'investissement et renforcer la confiance de nos citoyens dans nos systèmes financiers. Cependant, un travail de simplification est nécessaire lors des trilogues pour éviter d'alourdir les procédures actuelles.

L'heure est à l'action. Les propositions actuelles, portées par une volonté politique forte, constituent une opportunité de créer une union de l'épargne et de l'investissement. Ces réformes, alliant simplification et ambition, sont essentielles pour que l'Union européenne reprenne la main sur sa souveraineté économique ■

Comment les tensions géopolitiques influencent-elles les décisions en matière de diversification des portefeuilles d'investissement ?

Nicolas Descoqs : Chez Clartan, nous sommes persuadés que ces tensions proviennent avant tout de la montée en puissance de la Russie et de la Chine depuis 20 ans. Le virage qui a mis fin à 25 années d'après-guerre froide a été pris en 2014 quand la Russie a envahi la Crimée et le Donbass d'un côté et la Chine a commencé la construction d'îles artificielles militarisées en mer de Chine du Sud de l'autre. L'invasion de

l'Ukraine en 2022 a ensuite été l'électrochoc final qui a cristallisé le changement d'air dans les esprits.

Donald Trump insiste aujourd'hui de tout son poids pour aboutir à un cessez-le-feu entre les deux belligérants en Ukraine, après trois longues années de guerre meurtrière. Nous pensons qu'il arrivera à ses fins, probablement dans le courant

de l'année 2025. Mais cette accalmie n'inversera pas la tendance de fond car la rivalité des grandes puissances ne fait en réalité que commencer. Le réarmement accéléré de la Chine dans les années qui viennent, avec ses avions de 5^{ème} génération J20 et ses missiles balistiques intercontinentaux DF-26, continuera à provoquer des déséquilibres entre puissances similaires à ceux qui ont précédé la première guerre mondiale avec l'ascension de l'Allemagne Wilhelminienne.

Nous voyons déjà l'impact de ce nouveau paradigme tous les jours dans l'économie et sur les marchés. Trump et Biden ont imposé des restrictions sur les exports de semi-conducteurs et les transferts de technologie vers la Chine depuis 2018. Le Pentagone se prépare maintenant ouvertement à un conflit

de haute intensité avec un adversaire chinois considéré comme un pair dans le Pacifique. La course aux armements entre ces deux rivaux, mais aussi celle entre toutes les autres puissances secondaires comme l'Europe et la Russie, ne fait que commencer.

Nous sommes donc revenus à un environnement de guerre froide, comme nous le connaissions avant la chute du mur. Il est donc clair que les dépenses de défense vont continuer à augmenter et que les sociétés actives dans le secteur, comme Dassault Aviation, vont en profiter. Nous pensons aussi que le secteur de la cybersécurité en bénéficiera. Dans ce domaine, une de nos sociétés préférées reste CrowdStrike, malgré l'incident technique de l'été 2024, car elle possède le meilleur antivirus du marché ■



Nicolas Descoqs
Fund Manager
CLARTAN ASSOCIÉS

Comment les gestionnaires d'actifs peuvent-ils adapter leur stratégie d'investissement en période d'instabilité géopolitique?



Bertrand Puiffe
Gérant et porte-parole de la gestion
FIDELITY INTERNATIONAL

Bertrand Puiffe : L'instabilité géopolitique peut mettre les marchés à

l'épreuve en générant une volatilité accrue, alors que les investisseurs se précipitent pour acheter ou vendre leurs positions, que ce soit pour profiter d'une tendance haussière ou pour atténuer une dynamique baissière. Chez Fidelity International, nous intégrons cette volatilité dans nos analyses de marché tout en adoptant une perspective à long terme. En examinant l'évolution des marchés boursiers au cours des dernières décennies, nous constatons que, bien que les événements géopolitiques aient généralement eu un impact négatif à court terme, les marchés ont tendance à rebondir rapidement par la suite, maintenant ainsi une trajectoire haussière sur le long terme. A titre d'exemple, l'analyse du S&P 500 de 1928 à 2023 révèle que la performance moyenne durant les années électorales (7,5 %) a été presque équivalente à celle des années non électorales (8,0 %).

Il est également important de souligner que les années boursières se suivent mais ne se ressemblent pas. La performance peut varier considérablement d'une année à l'autre entre les classes d'actifs, secteurs, ou régions. Une diversification appropriée permet de combiner différents moteurs de performance et de construire des portefeuilles de long terme capables de résister à différentes configurations de marché.

Nos scénarios de marché (*Capital Market Assumptions*) analysent les moteurs structurels des performances des classes d'actifs et leur relation avec l'environnement macroéconomique afin de guider nos projections concernant les primes de risque. Nous évaluons les performances à long terme des classes d'actifs selon divers scénarios, en examinant l'impact sur leurs composantes sous-jacentes. Les changements

significatifs des conditions macroéconomiques au cours des cinq dernières années nous ont conduits à apporter plusieurs améliorations à nos modèles. Tout d'abord, nous avons élaboré de nouveaux modèles basés sur la juste valeur pour anticiper les valorisations boursières à long terme et les marges bénéficiaires, qui sont tous deux des déterminants clés des rendements des actions. Nous intégrons également les prévisions des analystes de Fidelity concernant les bénéfices agrégés. S'appuyer sur l'expertise approfondie de nos analystes

fondée sur une approche « bottom-up » renforce la robustesse de notre modèle pour prévoir les performances à plus court terme.

En résumé, une stratégie diversifiée, axée sur des perspectives à long terme et fondée sur une recherche fondamentale ainsi qu'une sélection rigoureuse, est essentielle pour nous prémunir contre la volatilité engendrée par les périodes d'instabilité géopolitique ■

Faut-il plus de régulations financières en Europe pour protéger nos marchés ?

Olivier Samain : Avec les crises économiques, les faillites bancaires et les tensions internationales, l'Union européenne se demande si elle doit mieux encadrer la finance pour éviter les mauvaises surprises. Mais faut-il plus de règles pour sécuriser l'économie ou, au contraire, plus de liberté pour rester compétitifs face aux États-Unis et à l'Asie ?

Pourquoi renforcer les régulations ?

Les marchés financiers sont devenus plus instables ces dernières années. Plusieurs raisons expliquent pourquoi l'UE pourrait vouloir durcir ses règles.

■ **Des crises bancaires à répétition** : la faillite de certaines banques, comme Crédit Suisse, a montré que même les grands établissements peuvent vaciller. Plus de régulation pourrait éviter ce type de crise.

■ **Le risque des cyberattaques** : avec la digitalisation, les institutions financières sont plus vulnérables aux attaques informatiques. Un cadre réglementaire renforcé pourrait mieux protéger les épargnants.

■ **L'impact des tensions mondiales** : guerre en Ukraine, tensions entre la Chine et les États-Unis... Ces événements créent une incertitude qui peut déstabiliser les marchés. Des règles plus strictes permettraient de limiter les risques.

Trop de régulation, un danger ?

Si l'UE impose trop de contraintes, cela peut aussi poser problème à plusieurs titres.

■ **Une bureaucratie lourde** : trop de paperasse et d'obligations administratives pourraient ralentir l'innovation et rendre l'Europe moins compétitive.



Olivier Samain
Directeur du Développement
SELENCIA

■ **Un exode des capitaux** : si l'Europe devient trop stricte, les investisseurs pourraient préférer placer leur argent ailleurs, notamment aux États-Unis, où les règles sont plus flexibles.

■ **Un frein à l'investissement vert** : la transition écologique a besoin de capitaux. Des règles trop rigides pourraient limiter les investissements dans les énergies renouvelables ou la finance responsable.

Quels impacts pour l'épargne ?

Si l'UE décide de renforcer la régulation financière, cela pourrait avoir des conséquences directes sur la gestion de patrimoine.

■ **Plus de sécurité pour les épargnants** : des banques mieux surveillées et des placements plus encadrés pourraient réduire les risques de pertes.

■ **Moins d'accès à certains produits financiers** : certaines solutions d'investissement pourraient devenir plus compliquées à utiliser, en raison de règles plus strictes.

■ **Une évolution des stratégies d'investissement** : les capitaux pourraient être redirigés vers des actifs considérés comme plus sûrs, comme l'immobilier, l'or ou les obligations d'État.

En conclusion, l'Europe doit trouver le bon équilibre entre protéger ses marchés et rester attractive pour les investisseurs. Trop de règles pourraient freiner l'économie, mais pas assez pourraient exposer l'UE à de nouveaux chocs financiers. Pour les épargnants et les investisseurs français, cela signifie qu'il faudra être attentif aux évolutions et adapter ses placements en conséquence. C'est là où la valeur ajoutée d'un CGP prend toute sa légitimité et tout son sens ■

SCPI : Résilience et opportunités dans un contexte chahuté

Line Blavier : Dans un environnement économique marqué par de profondes mutations, les investisseurs sont confrontés à une équation complexe. D'un côté, les tensions géopolitiques et l'inflation persistent, renforçant la volatilité des marchés financiers. De l'autre, la remontée rapide des taux d'intérêt redessine le paysage de l'investissement, impactant tant les valeurs mobilières que l'immobilier. Dans ce contexte incertain, la capacité des portefeuilles à absorber les chocs et à générer un rendement stable devient une priorité absolue.

Les SCPI (Sociétés Civiles de Placement Immobilier) présentent une alternative intéressante pour les investisseurs en quête de diversification et de résilience.

Historiquement appréciées pour la régularité de leurs revenus et leur capacité à mutualiser les risques, elles doivent aujourd'hui s'adapter aux nouvelles réalités du marché.

Quels sont les critères essentiels pour sélectionner une SCPI adaptée aux défis actuels ?

Diversification sectorielle et géographique : clés de la performance

Face aux cycles économiques, certains segments immobiliers se montrent plus solides. La logistique bénéficie de l'essor du e-commerce, tandis que les commerces de proximité et retail parks profitent d'un ancrage local fort. Parallèlement, la diversification géographique nationale, européenne ou internationale réduit l'exposition aux risques locaux. La France, notamment ses métropoles régionales, reste un marché attractif,



Line Blavier
Directrice de la Distribution
ALTAREA

soutenu par une forte demande locative. L'Allemagne et l'Espagne offrent également des opportunités dans des secteurs spécifiques : bureaux et commerces structurés pour l'une, commerce urbain et activités pour l'autre. Toutefois, investir hors zone euro (Royaume-Uni, États-Unis) impose une vigilance accrue face aux risques de change. Bien que partiellement couverts, ces coûts peuvent affecter la rentabilité nette. Une approche équilibrée, combinant un ancrage en France et une exposition ciblée en Europe, permet d'optimiser la performance tout en maîtrisant les risques.

Les SCPI à l'épreuve des nouvelles réalités économiques

Dans un contexte incertain, certaines sociétés de gestion offrent une solution fiable grâce à leur gestion professionnelle et à la mutualisation des risques.

Leur force réside dans la régularité des revenus locatifs, souvent indexés sur l'inflation, et dans leur capacité d'adaptation aux cycles économiques.

Le choix de la société est donc déterminant : au-delà du rendement, il s'agit d'évaluer la cohérence et la pérennité des stratégies mises en place.

Il me paraît ainsi essentiel de toujours « ouvrir le capot » et de regarder des marqueurs tels que :

- Le report à nouveau ;
- Le délai de jouissance ;
- Les taux d'occupation, etc.

Un actif bien sélectionné et géré ne se contente pas de traverser les crises : il constitue un socle solide pour des portefeuilles performants et résilients ■





AVIS D'EXPERT

LES ENJEUX DE L'OWNER BUY-OUT

L'OBO, ou la « vente à soi-même », s'impose comme un levier stratégique pour les CGP souhaitant offrir à leurs clients des solutions d'optimisation patrimoniale. Il combine ingénierie financière, juridique et fiscale, et permet d'obtenir des liquidités tout en conservant le contrôle des Actifs cédés. L'OBO facilite la réorganisation, la diversification ou la transmission du patrimoine.

Les fondamentaux de l'OBO

L'OBO est avant tout la réalisation successive de deux opérations : la vente et l'achat d'un Actif, par l'intermédiaire d'une société d'acquisition (NewCo) contrôlée par le vendeur. NewCo exploite ensuite l'Actif. Elle peut être constituée sous plusieurs formes et ce en fonction (i) de la nature des Actifs cédés, (ii) des objectifs de gouvernance, (iii) de l'activité, (iv) ou encore du montant des capitaux propres.

NewCo finance l'acquisition par emprunt bancaire selon ses capacités financières découlant de la rentabilité de l'Actif. Afin de limiter le niveau d'endettement de NewCo, l'OBO peut être

couplé avec une opération d'apport partiel des titres de la Société Cible ou de la nue-propiété de l'Actif Immobilier.

Conséquences fiscales des OBO catégoriels

L'OBO Immobilier consiste à céder un bien immobilier locatif à une NewCo. L'opération permet le cas échéant de modifier le régime d'imposition des loyers et de faciliter la transmission des titres de NewCo évalués par rapport à leur valeur nette (valeur de l'Actif - endettement).

Fiscalement, le vendeur soumis à l'impôt sur le revenu (IR) sera imposé au taux de 36,2 %^[1] sur la plus-value déterminée après application des abattements (exonération totale après 30 ans) voire exonéré (résidence principale). NewCo devra s'acquitter des droits d'enregistrement (8 %).

Les loyers perçus par NewCo seront imposés soit à l'IR et aux prélèvements sociaux (jusqu'à 62,2 % cumulés) soit à l'IS (de 15 à 25 %).

Enfin, s'agissant de l'IFI, l'emprunt bancaire n'est en principe pas déductible de l'assiette^[2].

L'OBO Entrepreneurial est conseillé soit en prévision d'un cash-out afin de favoriser l'entrée d'investisseurs minoritaires, soit afin d'intercaler une Holding patrimoniale.

Compte tenu des ratios d'endettement et des capacités d'autofinancement, le bénéficiaire peut apporter une partie de ses titres (généralement 40 %) en plaçant la plus-value d'apport en sursis ou report d'imposition^[3] et céder le reliquat en bénéficiant soit (i) des abattements pour durée de détention^[4], (ii) de régimes d'exonérations ou (iii) du prélèvement forfaitaire unique (30 %).

Pour NewCo Holding, les intérêts d'emprunt pourront, sous certaines réserves, être fiscalement déductibles mais à défaut de résultat propre pourraient ne pas être effectivement déduits. Le remboursement des échéances bancaires sera assuré par la distribution des dividendes versées par la société acquise et imposée au niveau de la Holding à 1,25 % selon le régime mère-fille^[5].

L'OBO des professions libérales

vise à céder l'actif libéral à une NewCo généralement afin d'associer un collaborateur. Schématiquement, le bénéficiaire soumis aux BNC cède son activité libérale à une NewCo codétenue avec son collaborateur (90/10).

Le bénéficiaire supporte une imposition de 30 %^[6] sur la plus-value de cession long terme relative aux actifs non amortissables (clientèle) et le cas échéant peut bénéficier d'abattements ou d'exonérations^[7].

NewCo supporte les droits d'enregistrement (0 à 5 %) et est assujettie à l'IS au taux de 15 à 25 %. Elle peut déduire les intérêts d'emprunt. Le collaborateur pourra s'associer sans investissement tout en acquérant dans un second temps

d'autres titres sur la valeur nette (valeur de l'actif libéral - endettement).

Les clés de succès de l'OBO

Il est primordial de réaliser un audit patrimonial complet pour s'assurer de la pertinence financière, juridique et fiscale de l'OBO. La réalisation de l'Opération doit avant tout dépendre de la rentabilité et de la capacité d'autofinancement de NewCo et cela même dans un contexte dégradé. L'objectif de l'OBO ne doit pas être motivé principalement ou exclusivement pour des motifs fiscaux. A défaut, il existe un risque significatif de requalification sur le terrain de l'abus de droit. Il convient de

matérialiser les considérations professionnelles, patrimoniales, financières, voire familiales ayant justifié la réalisation de l'OBO notamment au travers d'une documentation préalable (consultation, contrats), d'éléments justificatifs (organe de décision, réinvestissement du produit) et des valeurs retenues (expert).

Le CGP, multidisciplinaire par essence, est au cœur de la réussite d'un OBO, mais c'est surtout à l'issue de la vente qu'il interviendra afin de prodiguer ses conseils en matière financière ■

« Il est primordial de réaliser un audit patrimonial complet pour s'assurer de la pertinence financière, juridique et fiscale de l'OBO. »

^[1] Prélèvements sociaux 17,2 % - Impôt sur le revenu 19% pour les plus-values immobilières ou 12,8 % pour les plus-values mobilières

^[2] Article 973 du CGI

^[3] Article 150-0 B et 150-0 B ter du CGI

^[4] Article 150-0 D du CGI

^[5] Article 216 du CGI (taux d'IS à 25 %)

^[6] Article 93 du CGI Plus-value long terme : 12,8 % d'IR + 17,2 % de prélèvement sociaux

^[7] Notamment article 151 septies du CGI



Brice Assayag
Avocat au Barreau de Paris



CHECK-LIST

Conseils en réglementation

NOUVELLES CONDITIONS D'ACCÈS AU REGISTRE DES BÉNÉFICIAIRES EFFECTIFS DEPUIS LE 31 JUILLET

Jusqu'à présent, afin de renforcer la transparence et de lutter contre la fraude, les informations relatives aux bénéficiaires effectifs étaient publiques. Mais, dans un arrêt rendu en 2022, la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) a jugé que l'accès du grand public au RBE est contraire aux articles 7 (respect de la vie privée et familiale) et 8 (protection des données à caractère personnel) de la Charte des droits fondamentaux de l'Union européenne.

Par conséquent, depuis le 31 juillet 2024, seules les personnes justifiant d'un intérêt légitime ont accès aux informations présentes dans le RBE :

- Les entreprises : elles peuvent, après avoir justifié de leur intérêt légitime, accéder aux informations des bénéficiaires effectifs de leurs éventuels co-contractants ;
- Les autorités compétentes et les professionnels assujettis aux obligations de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme ;
- Les journalistes, chercheurs, et acteurs de la société civile engagés pour la transparence financière.

En tant que professionnel assujetti aux obligations de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement de terrorisme,

l'INPI met à votre disposition les documents relatifs aux bénéficiaires effectifs. Pour y accéder, il vous suffit de compléter le formulaire de demande d'accès et de création de compte (<https://www.inpi.fr/beneficiaires-effectifs>) en indiquant la ou les catégorie(s) d'appartenance (L. 561-2, 3° : intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement ; L. 561-2, 3° bis : intermédiaires d'assurance ; L. 561-2, 6° : conseillers en investissements financiers ; L. 561-2, 8° : agent immobilier) et de le retourner à l'adresse rbe@inpi.fr.

LES ATTENTES DE L'ACPR EN MATIÈRE DE DISTRIBUTION D'ASSURANCE SANTÉ

En 2023, les contrôles de l'ACPR auprès de courtiers et d'agents généraux portant sur la commercialisation des contrats d'assurance santé ont révélé des insuffisances dans le recueil du besoin du client et la motivation du conseil.

En l'occurrence, les intermédiaires procèdent à un questionnaire trop succinct du client en ne l'interrogeant pas sur le montant du budget disponible pour assurer sa couverture santé et en ne lui explicitant pas le montant moyen restant à sa charge, dans le cadre des garanties proposées pour les principaux postes (dentaire, optique, etc.)

Ces contrôles ont également souligné l'absence de glossaire

expliquant les termes techniques ou donnant des précisions sur les échelles de notation des besoins, indispensable à la bonne information du client.

Concernant la motivation du conseil, les professionnels contrôlés ne précisent pas suffisamment en quoi le contrat proposé est cohérent avec les besoins et exigences de leur client (ACPR, Rapport annuel 2023).

UN CGP DOIT TENIR COMPTE DES APPELS À LA PRUDENCE DE L'AMF

Pour déterminer si un CGP, ayant recommandé à un investisseur un placement atypique avec un rendement élevé, a manqué à son obligation de conseil, le juge doit tenir compte d'une mise en garde de l'AMF sur les risques d'un tel placement.

En 2013, un investisseur, sur les conseils d'un CGP, achète une collection de manuscrits pour 435 000 € et conclut un contrat prévoyant une revente majorée de 8,75 % par an. La société vendant les manuscrits verse partiellement le montant avant d'entrer en liquidation judiciaire, laissant l'investisseur sans le solde dû.

L'investisseur poursuit alors le CGP pour manquement à ses obligations d'information et de conseil.

Une cour d'appel rejette la demande de l'investisseur, attribuant la perte à la liquidation imprévisible de la société, qui jouissait jusque-là d'une excellente réputation et d'une bonne solidité financière. Cependant, la Haute Juridiction casse cette décision, soulignant que la cour d'appel aurait dû considérer la mise en garde de l'AMF de 2012 sur les risques des placements atypiques, parmi lesquels les lettres et les manuscrits, et rappelant qu'il n'existe pas de rendement élevé sans risque élevé. Le CGP aurait donc dû tenir compte de cette alerte avant de recommander un tel placement.

ASSOULISSEMENT DES RÈGLES D'ÉLIGIBILITÉ AUX PEA ET PEA-PME

La loi n° 2024 du 13 juin 2024 (articles 4 à 6) vise à accroître le financement des entreprises et l'attractivité de la France en révisant les critères d'éligibilité au plan d'épargne en actions (PEA) et au « PEA-PME » dédié au financement des petites et moyennes entreprises (PME) et entreprises de taille intermédiaire (ETI).

Sont désormais éligibles au PEA les droits préférentiels de souscription (DPS) et les bons de souscription d'actions (BSA) attachés aux actions et parts de SARL éligibles au

plan. S'agissant des BSA, cette mesure permet d'accueillir dans un PEA les bons de souscription d'actions, les bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (BSPCE) ou encore les bons de souscription-accord d'investissement rapide (« BSA-AIR »).

Sont également assouplis les critères d'éligibilité au PEA des titres destinés au financement des petites et moyennes entreprises (PEA-PME).

Pour faciliter un investissement massif des PME et ETI, la liste des titres éligibles comprend désormais les titres de sociétés de capital-risque (SCR) qui, comme les parts de FCPR déjà éligibles, drainent principalement les capitaux vers les entreprises non cotées (C. mon. fin., art. L. 221-32-2, 3, d, mod. par L. n° 2024-537, art. 6).

L'article 5 de la loi assouplit, quant à lui, les règles d'éligibilité des titres d'entreprises cotées.

D'une part, il augmente le plafond de capitalisation boursière au-delà duquel la société cotée n'est plus éligible, en le portant à 2 milliards d'euros (au lieu de 1 Md €). D'autre part, il en fait le seul critère d'éligibilité au PEA-PME pour les entreprises cotées.

Ainsi, les critères de taille de l'entreprise émettrice des titres, qui déterminaient à l'origine l'accessibilité des titres au PEA-PME pour les entreprises cotées ou non cotées, ne sont plus requis que pour les titres de sociétés non cotées.

POINT DE DÉPART DE LA PRESCRIPTION DE L'ACTION EN RESPONSABILITÉ POUR DÉFAUT DE CONSEIL

L'action en responsabilité de l'assureur ou de l'intermédiaire en assurance se prescrit par cinq ans à compter de la date de la réalisation du risque même si le souscripteur a été informé, dès la signature du contrat, du risque de perte en capital.

En février 2011, des assurés ont souscrit un contrat d'assurance-vie en unités de compte auprès de Cardif. En février 2015, constatant une perte en capital, ils ont assigné en justice l'assureur et le courtier pour manquement à leur devoir d'information et de conseil.

La cour d'appel de Rouen a jugé leur action prescrite au motif que les assurés connaissaient le risque de perte en capital dès la signature du contrat.

La Cour de cassation a cassé cet arrêt, rappelant que le délai de prescription de cinq ans court à partir du moment où le dommage est connu ou aurait dû l'être. Or, en l'espèce, le dommage résultant des pertes subies ne s'était pas encore réalisé à la date de souscription du contrat ■



AGENDA 2025

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



AVRIL

- 3/04 Languedoc Roussillon
- 4/04 Côte d'Azur - Corse
- 9/04 et 10/04 Université de Paris
- 10/04 Midi Pyrénées
- 11/04 Aquitaine
- 24/04 Champagne Ardenne



MAI

- 6/05 Auvergne Rhône Alpes
- 22/05 Coupes de la distribution à Paris
- 27/05 Normandie



JUIN

- 5/06 Hauts-de-France
Provence Alpes Méditerranée
- 6/06 Centre
- 12/06 Assemblée générale de la CNCGP
et MidSommar du Patrimoine à Paris
- 19/06 Ile-de-France
Pays de la Loire
Poitou Charentes Limousin
- 24/06 Rencontre Occur à Paris
- 26/06 Alsace Lorraine
Bretagne
Cercles de l'Agefi à Nantes
- 27/06 Bourgogne Franche Comté



JUILLET

- 9/07 Sommet du Patrimoine et de la Performance à Paris



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



DÉCEMBRE

- 11/12 Cercles de l'Agefi à Toulouse

Éric Plat est la personnalité invitée de cette tribune.

LA COOPÉRATIVE, UN MODÈLE D'AVENIR

“ Franchise, concession, affiliation, licence : parmi tous les modèles de développement, la coopérative incarne une alternative précieuse. Le Commerce Coopératif et Associé est l'une des plus anciennes formes d'organisation en réseau, et regroupe plus de 50 000 points de vente en France, représentant 30 % du commerce de détail français, et employant 600 000 personnes.

Chez **Atol**, nous prouvons chaque jour qu'un commerce peut conjuguer indépendance et force collective.

Contrairement aux franchises, où les décisions sont dictées par un siège éloigné des réalités du terrain, **une coopérative appartient à ses membres**. Chaque opticien associé Atol a une voix, participe aux décisions stratégiques et bénéficie d'un soutien à 360°: formation, innovation, mutualisation des ressources. Ce modèle garantit une liberté entrepreneuriale tout

en offrant les outils nécessaires pour prospérer.

Loin de la course au profit immédiat, **Atol place l'humain, la qualité et l'échange au cœur de son développement**. Nos opticiens privilégient une relation de proximité avec leurs clients, tout en accédant à des solutions technologiques avancées - une alchimie entre expertise locale et innovation de pointe.

Mais ce modèle ne se contente pas d'être vertueux : il est aussi **extrêmement performant et résilient, notamment en temps de crise**. Alors que certaines structures centralisées vacillaient dans les récentes périodes d'incertitude, la coopérative Atol a su s'adapter grâce à l'agilité et à la force de son réseau solidaire, dépassant les 115 millions d'euros de croissance entre 2021 et 2024 ; avec l'objectif d'un chiffre d'affaires d'un demi-milliard d'ici 2026. Ce mode de fonctionnement

permet aux opticiens de faire face aux défis avec plus de sérénité.

L'absence de pression d'investisseurs externes favorise aussi une **culture d'innovation unique**. Cette liberté a permis à Atol d'incuber la startup **Abeye**, qui a développé une technologie disruptive pour aider les personnes dyslexiques à mieux lire. Un exemple concret de la manière dont un modèle coopératif peut être un véritable moteur d'innovation au service du bien commun.

Dans un secteur de plus en plus concurrentiel, la coopérative Atol prouve que l'union fait la force. En mutualisant les moyens tout en respectant l'indépendance de chacun, elle offre un avenir durable aux opticiens et un service de qualité aux consommateurs. **Un modèle d'avenir, fondé sur la solidarité, la co-construction, la performance, la résilience et l'innovation.**”



©Jean Nicholas Guillo

Éric Plat est PDG du groupe Atol.

Diplômé d'un BTS d'optique-lunetterie au lycée Bérard à Morez en 1987, il complète sa formation par des études en technico-marketing à l'IDRAC de Lyon. Son parcours professionnel débute chez L'amy, où il devient formateur en optique et fonde les Universités L'amy (1989-1994). Après une expérience chez le fabricant LOGO, il crée en 1995 sa société de formation « EP Formation » et ouvre son premier magasin « Voir pour Découvrir » à Bordeaux. Cette même année, il rejoint la coopérative Atol.

Éric Plat s'investit rapidement dans sa gouvernance, intégrant le conseil d'administration en 2000. Il ouvre plusieurs magasins, notamment en région bordelaise et à Dax, et s'illustre également en participant à la création d'un atelier

d'assemblage de lunettes en Mongolie en 2007. Élu PDG d'Atol en 2010, il est réélu en 2024 pour un mandat de six ans. Sous son impulsion, l'enseigne a pris un virage significatif avec des orientations stratégiques (points de vente rénovés, segmentation des concepts...) couronnées de succès.

Il a également présidé la Fédération des enseignes du commerce associé (FCA) de 2014 à 2021.

Entrepreneur engagé, Éric Plat soutient activement plusieurs entreprises en Nouvelle-Aquitaine tout en conservant des magasins dans la région bordelaise. Son leadership a solidement ancré Atol dans le paysage de l'optique français.

CONTACT

Les permanents de la CNCGP



DIRECTION

Nicolas DUCROS
Délégué général



**RÉGLEMENTATION
PRÉVENTION
DES RISQUES
CONTRÔLE-QUALITÉ**

Stéphane LORRIOT
Responsable juridique



**ADMISSION
VIE DES CABINETS
PARTENARIATS
RÉGULATION**

Eloïse LARGEAUD
Responsable relation
adhérents / partenariats



**COMMUNICATION
EXTERNE**

Anne de VILLOUTREYS
Responsable
communication externe



Florian BERGAUD
Juriste et chargé
de conformité



Delphine FLOURY
Chargée relation
adhérents / partenariats



CONTRÔLE INTERNE

Vanessa GOURLAIN
Responsable organisation
et contrôle interne



Zénaïda DA SILVA
Juriste et chargée
de conformité



Aurélie VILLA
Chargée relation adhérents



FORMATION

Johann JONFAL
Responsable formation



David GLASER
Juriste et chargé
de conformité



Thiziri SELMOUN
Chargée relation adhérents



Sali OUMOUL
Chargée de formation



**VÉRIFICATION
DES IAS ET IOBSP**

Lucie COUVEIGNES
Responsable
des vérifications



Justine POMARES
Alternante - Assistante
relation adhérents
et partenaires



**GESTION COMPTABLE
LOGISTIQUE**

Barbara MICHEL BENASSI
Responsable administratif
et financier



**Paule-Amélie
AKENDENGUE**
Assistante vérifications



Thomas GOULARD
Alternant - Assistant
relation adhérents
et partenaires



Margaux HACHE
Assistante de gestion



**Marguerite
MOUELLE-KOULA**
Assistante vérifications



**COMMUNICATION
INTERNE
VIE DES RÉGIONS**

Anne-France AUSSEDT
Responsable
communication interne



**Serena MEGHANN
NGHEMMEGNE**
Apprentie
Assistante de gestion



Afi KADZA
Assistante vérifications



INTENCIAL
PATRIMOINE

■ GROUPE **APICIL**

intencial.fr



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

NOTRE AMBITION : DEVENIR VOTRE PARTENAIRE PRIVILÉGIÉ

Pourquoi devenir partenaire d'INTENCIAL Patrimoine



PROXIMITÉ ET EXPERTISE

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



UNE OFFRE À 360° EN ARCHITECTURE OUVERTE

Assurance-vie et capitalisation
Banque
Retraite individuelle, collective et salariale
Immobilier et Private Equity en direct



SERVICES ET INNOVATIONS

Parcours de souscription digitalisés
Outils d'aide à la décision
Espace digital dédié et sécurisé

Suivez-nous sur 

Document publicitaire à caractère non contractuel.

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'Alpeys 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 Prudentiel et de Résolution (ACPR) - 4 place de Budapest - CS 92459 75436 Paris Cedex 09.

En savoir plus





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

LES BONS OUTILS !

REJOIGNEZ LES 6 000 PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE ADHÉRENTS DE LA CNCGP

CNCGP



Chambre Nationale des Conseils
en Gestion de Patrimoine

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

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