



TRIBUNE LIBRE P.26

EMMANUEL MOULIN GOUVERNEUR DE LA BANQUE DE FRANCE

REGARDS CROISÉS P.6

GRANDE TRANSMISSION :
COMMENT EN FAIRE UNE
OPPORTUNITÉ POUR LA FRANCE

DOSSIER P.15

GRANDE TRANSMISSION :
JUEZ AVEC
UN COUP D'AVANCE

Yves Mazin, président de la CNCGP



Yves Mazin

La transmission est depuis toujours au cœur de notre métier. Chaque jour, nous accompagnons des familles dans leurs choix patrimoniaux, nous les aidons à préparer l'avenir et à donner du sens à leurs projets. Aujourd'hui, nous entrons dans une période historique : celle de la « Grande Transmission », qui dépasse largement le cadre des problématiques traditionnelles de succession ou de donation, et dont la réponse que nous saurons apporter constitue une opportunité unique pour affirmer la valeur de notre conseil et de notre accompagnement.

Au cours des prochaines années, 9 000 milliards d'euros de patrimoine changeront de mains sous l'effet du vieillissement de la génération du baby-boom. Cette transmission représente d'abord un défi. Un défi familial, car les héritages interviennent désormais plus tard dans la vie, dans des configurations familiales souvent plus complexes. Un défi économique également, car une part importante de cette richesse est constituée d'actifs immobiliers dont la valorisation et la liquidité ne peuvent être considérées comme acquises. Enfin, un défi sociétal, tant les questions d'inégalités, de financement de l'économie et de solidarité entre les générations seront au cœur des débats des prochaines années.

Mais cette période est aussi une formidable opportunité pour réorienter une partie de l'épargne vers les besoins stratégiques de notre pays : l'innovation, la transition énergétique, la formation ou encore le financement de nos entreprises. Un levier pour encourager l'anticipation et replacer la transmission au cœur d'un véritable projet familial. Enfin, c'est aussi un défi pour nous, conseillers en gestion de patrimoine : être reconnus par la nouvelle génération comme les interlocuteurs de référence de toute la famille, et non plus seulement de la génération précédente, afin d'ancrer dans la durée la relation tissée au fil des ans.

Car derrière chaque stratégie de transmission réussie se trouvent de l'écoute, de la pédagogie et de l'anticipation. C'est bien là le cœur de notre mission, qui dépasse la seule maîtrise des dispositifs juridiques ou fiscaux. Elle repose également sur l'accompagnement des familles dans leurs réflexions et sur la coordination entre les différents experts, afin de construire, dans la durée, des solutions adaptées aux objectifs de chacun.

Cette exigence d'accompagnement s'inscrit pleinement dans l'ambition portée par la CNCGP : permettre à chacun d'entre nous de renforcer ses compétences, de structurer son développement, de répondre aux attentes croissantes de ses clients et de prendre toute sa place dans ce rendez-vous historique.

C'est également le sens des nombreuses actions engagées par la Chambre ces derniers mois : renforcement de nos relations avec les autorités nationales et européennes, modernisation de nos dispositifs d'accompagnement et de contrôle, développement de la formation, mais aussi poursuite de notre engagement en faveur de la reconnaissance de notre profession.

Dans un environnement en profonde mutation, le conseil patrimonial n'a jamais été aussi essentiel. La Grande Transmission ne sera pas seulement un transfert d'actifs. Elle sera un moment déterminant pour les familles, pour nos cabinets et pour l'économie française. À nous, collectivement, de faire de cette transformation une force pour les Français.

Bonne lecture à toutes et à tous.



AVEC DELOITTE, LA CNCGP RENFORCE SON DISPOSITIF DE CONTRÔLE

Conformément aux dispositions du règlement général de l'AMF, la CNCGP a l'obligation de diligenter un contrôle qualité sur le lieu d'exercice de chaque adhérent conseiller en investissements financiers (CIF) au moins une fois tous les cinq ans. Cet audit a pour principal objectif d'accompagner la mise en conformité des adhérents.

Les contrôles sont focalisés sur deux thèmes primordiaux pour la protection des investisseurs :

- La motivation de l'adéquation des produits financiers et services d'investissement en fonction de la situation, des besoins, et des objectifs des clients,
- Le contenu clair, exact et non trompeur des informations contractuelles et promotionnelles diffusées par le CIF, qu'il s'agisse d'informations rédigées par lui-même ou par un tiers.

Il est également apporté une attention particulière à l'application du dispositif de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme.

Afin d'uniformiser les pratiques des associations professionnelles de CIF et permettre la comparabilité des informations issues des contrôles, l'AMF impose le même mode opératoire consistant en l'application de grilles de contrôle types à 6 dossiers clients au moins, ce qui donne lieu à l'élaboration d'un rapport comprenant des demandes de mise en conformité.

Dans le cadre de la modernisation de son dispositif de contrôle qualité, la CNCGP a engagé en 2025 un appel d'offres portant sur la réalisation des contrôles sur place de ses membres pour les programmes de contrôle 2026 et suivants.

Cette démarche s'inscrit dans un objectif de renforcement de l'efficacité du dispositif de contrôle, d'homogénéisation des pratiques sur l'ensemble du territoire et de protection des épargnants.

La CNCGP conserve la maîtrise du dispositif : élaboration du programme annuel de contrôle, contrôle sur pièces initial, sélection des dossiers à examiner, validation finale des rapports et suivi des éventuelles mises en conformité. Le prestataire intervient uniquement sur l'exécution opérationnelle des contrôles sur place.

Les six candidats ayant répondu à l'appel d'offres ont été auditionnés fin 2025 par la Commission prévention des risques et contrôle qualité de la CNCGP. Le choix définitif de la société Deloitte a été validé lors du Conseil d'Administration du 18 décembre 2025 pour une durée de trois années renouvelable.

Deloitte est une entreprise active dans les domaines de l'audit et du conseil. Fondée à Londres par William Welch Deloitte en 1845, Deloitte fait partie des "Big Four" du conseil et de l'audit, avec un chiffre d'affaires mondial de 67,2 milliards de dollars en 2024 et 415 000 employés en 2023.

En France, une vingtaine de personnes participe à la mission de contrôle des adhérents de la CNCGP, réparties sur 17 bureaux afin de garantir une proximité géographique (Ile-de-France, Nord et Normandie, Grand Ouest, Est, Sud-Ouest, Bourgogne Auvergne Rhône Alpes, Méditerranée).

Cette prestation de services a été mise en place au cours du 1^{er} trimestre 2026 et trouve désormais son application pleine et entière, 383 contrôles étant programmés cette année.

Par cette décision, la CNCGP poursuit la structuration de son dispositif de contrôle qualité et réaffirme sa volonté d'accompagner ses adhérents dans le respect de leurs obligations professionnelles, avec exigence, pédagogie et pragmatisme ■

6 > 9

REGARDS CROISÉS

GRANDE TRANSMISSION : COMMENT EN FAIRE UNE OPPORTUNITÉ POUR LA FRANCE



10

FORMATION

11 > 14

CHAMBRE INITIATIVES

QU'A FAIT LA CHAMBRE CES DERNIERS MOIS ?

Retour sur les actions qui ont marqué les derniers mois de la Chambre.



15 > 19

DOSSIER

GRANDE TRANSMISSION : JOUEZ AVEC UN COUP D'AVANCE



20 > 21

AVIS D'EXPERT

TRANSMISSION : ANTICIPER, EXPLIQUER ET COORDONNER

22 > 23

CHECK-LIST

CONSEILS EN RÉGLEMENTATION

24

POINTS DE REPÈRES

25

AGENDA

26

TRIBUNE LIBRE

EMMANUEL MOULIN

27

CONTACT

QUI FAIT QUOI À LA CHAMBRE ?

REPÈRES N°47 • SEPTEMBRE 2026

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

Directeur de la publication : Yves Mazin - **Rédacteur en chef** : Nilton dos Santos Almeida - nilton.almeida@cncgp.fr - **Comité de rédaction** : Hélène Barraud-Ousset, Marion Aumeunier, Christophe Roche - **Réalisation** : Les écrans de papier - **Impression** : Le Colibri - **Photos** : Couverture et photos d'illustration : Shutterstock.com. La CNCGP décline toute responsabilité concernant le contenu des insertions publicitaires fournies par ses partenaires et ne saurait apporter aucune caution aux produits proposés.



LE TRI
+ FACILE





R E G A R D S

Noam Leandri
Économiste, chercheur associé
à l'ESSCA Business School



C R O I S É S

Pierre Sabatier
Économiste prospectiviste,
président de l'AUREP et de PrimeView

GRANDE TRANSMISSION : COMMENT EN FAIRE UNE OPPORTUNITÉ POUR LA FRANCE ?

Des milliers de milliards d'euros de patrimoine devraient changer de mains au cours des prochaines années avec le vieillissement des générations du baby-boom. Derrière l'ampleur des montants annoncés se jouent des questions essentielles : à quel âge transmet-on, vers quels actifs orienter cette épargne, comment soutenir l'investissement et préparer les familles ?

Noam Leandri et Pierre Sabatier croisent leurs analyses sur une mutation patrimoniale qui constitue aussi un enjeu économique et collectif majeur pour la France.

Une transmission d'une ampleur inédite

Avant d'en mesurer les effets, encore faut-il s'entendre sur ce que recouvre cette « Grande Transmission ». Certains annoncent près de 9 000 milliards d'euros qui changeraient de mains dans les quinze prochaines années, avec un flux successoral annuel passant d'un peu plus de 450 milliards d'euros aujourd'hui à près de 700 milliards d'ici à 2040. Ce mouvement trouve son origine dans le vieillissement et la disparition progressive des générations nées pendant et après la Seconde Guerre mondiale.

Noam Leandri partage le constat d'un phénomène d'une ampleur exceptionnelle. Un quart de la totalité du patrimoine va changer de main au cours de la prochaine décennie en France, soit une masse considérable, équivalente à trois fois le PIB annuel du pays. Une grande partie de ce patrimoine est constituée de biens immobiliers.

Pierre Sabatier invite toutefois à manier avec prudence cette estimation de 9 000 milliards d'euros. Une partie du

« Un quart de la totalité du patrimoine va changer de main sur la prochaine décennie en France. »

Noam Leandri

patrimoine accumulé par les générations les plus âgées devra probablement être mobilisée avant leur décès pour financer la dépendance et l'allongement de la durée de vie. À cela s'ajoute le poids de l'immobilier, qui représente environ 60 % du patrimoine des Français. Une arrivée importante de biens sur le marché pourrait exercer une pression sur les prix, tandis que certains actifs situés dans des territoires en déclin pourraient se révéler difficiles à céder. Tous les patrimoines valorisés aujourd'hui ne se transformeront donc pas mécaniquement en capitaux disponibles demain.



Le potentiel économique n'en demeure pas moins considérable. Pour Noam Leandri, le renouvellement des propriétaires pourrait favoriser la rénovation des passoires énergétiques, tandis que les nouveaux détenteurs d'actifs financiers pourraient privilégier davantage le développement durable et l'innovation. Une dynamique qui suppose, selon lui, de conserver les bonnes incitations réglementaires.

Pierre Sabatier reconnaît lui aussi que les capitaux transférés représenteront une manne significative, aussi bien en recettes fiscales qu'en flux financiers susceptibles d'alimenter une politique d'investissement.

Cette opportunité comporte néanmoins un autre enjeu : celui des inégalités patrimoniales. Noam Leandri rappelle que les transmissions peuvent renforcer la concentration du patrimoine. Or de nombreux travaux économiques montrent qu'un pays plus inégalitaire est moins dynamique. Il souligne également que les droits de succession ont doublé en 10 ans et représentent désormais plus de 20 milliards d'euros de recettes fiscales annuelles pour l'État.

Le débat sur l'héritage se focalise trop souvent sur les droits de succession plutôt que sur les règles de partage observe Noam Leandri. Il invite ainsi à rouvrir plusieurs questions de fond : qui doit hériter en l'absence de descendants du défunt ? Quelle part du patrimoine peut être léguée par testament ? Faudrait-il calculer les droits de succession sur le total du patrimoine légué plutôt que sur le montant reçu par chaque héritier ? Ce sont autant de questions qui ont animé le débat politique après la Révolution française et qui pourraient être débattues à nouveau.

Orienter l'épargne vers l'économie réelle

Comment, dès lors, faire de ces flux de capitaux un véritable levier de création de valeur ? Les deux économistes se rejoignent sur la nécessité de mieux orienter l'épargne, mais divergent davantage sur les instruments à privilégier.

Pour Pierre Sabatier, le fléchage fiscal de l'épargne privée constitue l'un des leviers les plus puissants. Plutôt que de recourir prioritairement à de nouvelles taxes, il plaide pour un paramétrage des exonérations fiscales permettant d'orienter les patrimoines vers les usages jugés prioritaires.

La question générationnelle est, à ses yeux, déterminante. Les bénéficiaires des transmissions post-mortem héritant généralement entre 55 et 65 ans, à un moment où leurs besoins sont déjà largement couverts, il conviendrait de pouvoir transmettre de manière privilégiée à la génération des petits-enfants, tout ou partie de l'héritage. Les besoins d'investissement étant par nature plus importants entre 35 et 45 ans, cette circulation plus précoce du patrimoine permettrait, selon lui, de mieux irriguer l'économie réelle et de soutenir la croissance.

Noam Leandri distingue pour sa part deux leviers. Le premier est la norme, susceptible d'imposer certaines obligations aux

héritiers lorsqu'elles sont justifiées par des motifs d'intérêt général comme par exemple l'obligation de rénover une passoire énergétique. Le second est la fiscalité incitative, à travers, par exemple, un bonus-malus sur les droits de succession ou de donation selon la nature des actifs transmis. Il estime également que certaines niches fiscales pourraient être réévaluées à l'aune des enjeux d'avenir.

Pierre Sabatier défend de son côté le maintien, voire le renforcement, de certains dispositifs d'exonération lorsqu'ils contribuent à préserver l'appareil productif français. Il cite notamment le dispositif Dutreil et plaide plus largement pour des incitations favorisant les transmissions d'entreprises, y compris hors du cadre familial. Il propose également d'orienter une partie de la manne financière issue de la Grande Transmission vers des projets d'intérêt stratégique pour le pays, qu'il s'agisse de défense, d'éducation, d'environnement ou de technologie.

« Je propose également d'orienter une partie de la manne financière issue de la Grande Transmission vers des projets d'intérêt stratégique pour le pays, qu'il s'agisse de défense, d'éducation, d'environnement ou de technologie. »

Pierre Sabatier

Derrière ces différences d'approche apparaît néanmoins une conviction commune : la Grande Transmission ne pourra devenir une véritable opportunité économique que si le patrimoine circule davantage entre les générations et contribue au financement des besoins futurs.

Le conseiller au cœur de la transmission

Cette transformation ne dépend toutefois pas uniquement de la fiscalité et des politiques publiques. Elle suppose aussi une préparation beaucoup plus en amont des familles.

Noam Leandri rappelle d'abord l'ampleur des disparités : la



moitié des Français n'hérite de rien ou presque, tandis que les 10 % d'héritiers les plus riches concentrent plus de la moitié des héritages. Les choix collectifs autour de la transmission seront donc nécessairement traversés par des intérêts différents.

Indépendamment de ces arbitrages, les professionnels du conseil financier ont un rôle éminent d'information et d'éducation des familles. Un héritage se prépare afin de ne pas laisser les descendants confrontés à des montages complexes ou illiquides, voire à des droits de succession impossibles à acquitter. Cette préparation doit également permettre d'engager le dialogue sur les préférences des descendants, qu'il s'agisse de leur sensibilité à la durabilité, de leur appétence au risque ou de leur goût pour l'entrepreneuriat.

Pour Pierre Sabatier, le rôle des conseillers sera d'aider les seniors à structurer leur patrimoine autour de deux impératifs : préserver les ressources nécessaires au maintien de leur niveau de vie et au financement éventuel de la dépendance, tout en préparant l'orientation des investissements et des donations vers les jeunes générations et les projets utiles à l'économie.

« Les professionnels du conseil financier ont un rôle éminent d'information et d'éducation des familles. »

Noam Leandri

Du côté des pouvoirs publics, il appelle parallèlement à identifier clairement les besoins essentiels que l'on souhaite soutenir par le fléchage fiscal, à calibrer précisément les dispositifs d'allègement afin d'éviter les effets d'aubaine et à mettre en place de véritables mécanismes d'évaluation de leur efficacité.

La Grande Transmission, une approche globale et coordonnée

L'ampleur du phénomène appelle donc plus que jamais une approche globale et coordonnée. Conseillers en gestion de patrimoine, notaires, avocats, experts-comptables, économistes

et autres professionnels du patrimoine ont vocation à croiser leurs expertises pour accompagner les familles françaises dans cette mutation et contribuer, chacun dans son domaine, à faire de la Grande Transmission une opportunité pour les générations futures comme pour l'économie du pays ■

« Le rôle des conseillers sera quant à lui crucial. »

Pierre Sabatier





FORMATION

UNE OFFRE QUI ÉVOLUE AU PLUS PRÈS DES BESOINS DES ADHÉRENTS

Depuis 2019, la CNCGP développe une offre de formation en présentiel permettant à ses adhérents de répondre à leurs obligations annuelles tout en favorisant les échanges et le partage d'expériences entre professionnels. Au fil des années, cette offre n'a cessé d'évoluer pour accompagner la croissance de la Chambre et répondre aux attentes d'une profession en constante transformation.

Initialement organisée autour de cinq Universités, réparties par grands groupements de régions, l'offre s'est progressivement étoffée avec la croissance du nombre d'adhérents. La CNCGP propose désormais six Universités à travers la France métropolitaine, auxquelles s'ajoute, depuis 2025, un nouveau format particulièrement apprécié : le Campus.

Pensé comme un temps fort à la fois professionnel et convivial, le Campus se déroule sur cinq jours dans une grande ville européenne. Après Barcelone en 2025 et Rome en 2026, c'est à Athènes que les adhérents auront rendez-vous du 22 au 26 mars 2027. Une nouvelle occasion de conjuguer formation, ouverture européenne et moments de convivialité.

2027 : une nouvelle étape

Pour 2027, la commission Formation souhaite aller plus loin en faisant évoluer les formats proposés, avec un objectif simple : offrir davantage de souplesse et de diversité dans les parcours de formation.

Pour 2027, le modèle conservera l'Université classique et trois réunions régionales.

S'y ajouteront une réunion régionale supplémentaire (à la carte, potentiellement très axée sur le juridique) et une nouvelle Université à Paris dédiée exclusivement à l'immobilier.

Les Universités classiques, organisées sur deux jours, continueront quant à elles à permettre la validation du CIF dès la première journée, avec l'intégration du socle commun.

Former, échanger, se retrouver

Au-delà de la seule obligation réglementaire, la CNCGP entend faire de la formation un véritable temps de rencontre et de développement professionnel. Universités, réunions régionales et Campus constituent autant de rendez-vous permettant aux adhérents d'actualiser leurs connaissances, de partager leurs pratiques et de développer leur réseau.

Avec ces évolutions, la commission Formation souhaite proposer en 2027 une offre plus variée, plus souple et toujours davantage en phase avec les réalités du métier de conseiller en gestion de patrimoine ■

CHAMBRE INITIATIVES

Depuis un an, la CNCGP développe une stratégie d'affaires publiques d'envergure. Née de la volonté du nouveau Bureau de la Chambre, le Conseil aux affaires publiques se réunit plusieurs fois par mois sous la présidence d'Yves Mazin.

Les premières actions ont consisté à rencontrer des députés et sénateurs spécialistes du secteur du patrimoine afin de faire connaître la Chambre et surtout le métier de conseil en gestion de patrimoine. Dans cet esprit, Yves Mazin a été invité à témoigner devant la commission d'enquête de l'Assemblée nationale relative aux très hauts patrimoines. Ces échanges ont permis à la CNCGP de porter des propositions

d'avancées réglementaires et d'aborder les grands enjeux du secteur, tels que la stabilité fiscale, l'éducation financière et la Grande Transmission.

Par ailleurs, au cours de l'été, la CNCGP a participé à trois grands événements économico-politiques de place : les Rencontres Économiques d'Aix-en-Provence, la REF (l'université du MEDEF) et le World Forum de Giverny. Cette visibilité accrue a favorisé un dialogue constructif avec les décideurs publics et économiques, notamment autour des freins réglementaires et de l'orientation de l'épargne ■



Étudiants en master 1 ou en master 2 de gestion de patrimoine
ou équivalent en université, en école de commerce ou en DU de 3^e cycle

Participez au concours vidéo



**Face à la vulnérabilité, comment
le conseiller en gestion de patrimoine
accompagne-t-il ses clients ?**

Inscriptions du 30 septembre au 30 novembre 2026
Renseignements et inscriptions en écrivant à ✉ concours@cncgp.fr

CNCGP



Chambre Nationale des Conseils
en Gestion de Patrimoine

MIDSOMMAR : SAISON 4

Le **16 juin 2026**, la CNCGP a réuni adhérents, partenaires et invités pour la **4^e édition du MidsSmmar du Patrimoine**, désormais devenu l'un des grands rendez-vous annuels de la profession.

Cette nouvelle édition a débuté à la **Maison de la Mutualité**, au cœur du Quartier latin, avec l'Assemblée générale de la Chambre. La journée s'est ensuite poursuivie autour de plusieurs temps d'échange et ateliers, permettant aux adhérents et aux partenaires de se retrouver et de partager leurs réflexions sur les grands enjeux du métier.

Le MidsSmmar a également été l'occasion de mettre une nouvelle fois à l'honneur la jeune génération avec la remise des prix du **Concours Jeunes Talents de la CNCGP**. Un rendez-vous désormais incontournable, qui témoigne de la volonté de la Chambre de sensibiliser les futurs professionnels aux transformations de la gestion de patrimoine.

Direction ensuite le **Muséum national d'Histoire naturelle** pour prolonger la soirée dans un cadre exceptionnel. Au cœur de ce lieu emblématique, adhérents, partenaires et invités ont pu se retrouver dans une atmosphère à la fois festive et conviviale.

Avec **923 participants au cours de la journée et 1 253 personnes réunies pour la soirée**, cette quatrième édition confirme l'attachement de l'écosystème patrimonial à ce rendez-vous fédérateur.

Un grand merci à l'ensemble de nos adhérents, partenaires, intervenants et aux équipes qui ont contribué au succès de cette édition.

Rendez-vous en 2027 pour une nouvelle saison du MidsSmmar du Patrimoine au Palais Brogniart à Paris jeudi 17 juin 2027. ■



Le Conseil d'administration de la CNCGP



Les permanents de la CNCGP



Les présidents de région de la CNCGP

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



William LE COUSTUMIER
ALSACE LORRAINE



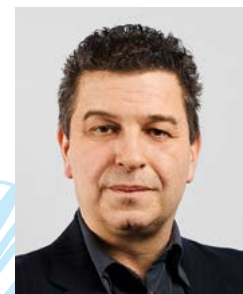
Tiffany OLLO
AQUITAINE



Eve-Marie DYON
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Hotman ACHAB
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Adrien PERRIGOT
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ



Tanguy ROUAULT
BRETAGNE



Raphaël LORRY
CENTRE



Candy RAVILLION
CHAMPAGNE-ARDENNE



Eric DEMOULIN
COTE D'AZUR - CORSE



Eric BAUSSANT
HAUTS-DE-FRANCE



Patrick CALMET
ILE-DE-FRANCE



Julien MAGITTERI
ILE-DE-FRANCE



Chris SINGA
ILE-DE-FRANCE



Cyrille BRENGUES
LANGUEDOC ROUSSILLON



Sophie GUILLLOU
MIDI-PYRÉNÉES



Béatrice BATRAN
NORMANDIE



Nathalie MOUILLET
PAYS DE LA LOIRE



Gaëlle THOMAS
POITOU-CHARENTES-LIMOUSIN



Karen RUBIANO
PROVENCE ALPES MEDITERRANÉE



Image générée par IA

GRANDE TRANSMISSION : JUEZ AVEC UN COUP D'AVANCE POUR ÉVITER LE CONTRECOUP GÉNÉRATIONNEL !

La Grande Transmission est en marche. Mais transmettre ne consiste pas seulement à organiser le passage d'un patrimoine : il faut anticiper, coordonner et préparer ceux qui donnent comme ceux qui reçoivent. Fiscalité, droit, stratégie patrimoniale et dialogue familial doivent avancer de concert pour éviter le contrecoup générationnel et faire de la transmission un véritable projet.

GRANDE TRANSMISSION : JUEZ AVEC UN COUP D'AVANCE POUR ÉVITER LE CONTRECoup GÉNÉRATIONNEL !

par Maître Antoine de RAVEL d'ESCLAPON, Docteur en Droit, Conseil & Notaire,
Auteur de l'ouvrage LE PATRIMONIO (édition Arnaud Franel)

« Je n'ai jamais voulu ça pour toi. J'ai travaillé toute ma vie - je ne m'en excuse pas - pour prendre soin de ma famille. Et j'ai refusé d'être un pantin dansant au bout des ficelles tenues par tous ces gros bonnets... Mais je pensais que, le moment venu, c'est toi qui tiendrais les ficelles. Sénateur Corleone. Gouverneur Corleone. Quelque chose comme ça. » - « On y arrivera, papa. On y arrivera. » - « Hélas... il n'y a pas eu assez de temps, Michael. Il n'y a pas eu assez de temps. » échangent Vito Corleone avec son fils Michael, sur une transmission subie plutôt que choisie, dans le film Le Parrain (1972)

La retraite n'est plus le crépuscule du patrimoine, elle en est devenue l'apogée. Nous voici les témoins d'une bascule historique, la Grande Transmission, où la richesse s'est concentrée d'un côté de la pyramide des âges. C'est un fait que vous observez au fil de vos rendez-vous. L'intérêt des clients comme des professionnels du patrimoine n'est plus à démontrer : le succès des ouvrages qui lui sont consacrés - LE PATRIMONIO en a fait l'expérience - témoigne d'une attente de réponses simples et pédagogiques. Pour organiser ce transfert inédit, il nous faut d'abord mesurer le contrecoup d'une époque, organiser le coup d'avance de l'anticipation, et finalement faire coup double en jouant collectif.

I. LE COÛT DU SILENCE

Anticiper plutôt que subir suppose d'abord de nommer ce qui a changé : d'un côté, un déplacement de la richesse entre les âges ; de l'autre, une fiscalité et une psychologie qui retardent la décision.

A. Le contrecoup générationnel

On hérite de plus en plus tard, souvent à un âge où les dépenses d'installation, d'acquisition du logement et d'éduca-

tion des jeunes enfants sont déjà largement engagées. L'âge moyen des héritiers est aujourd'hui d'environ 50 ans, contre 30 ans au début du XX^e siècle. France Stratégie estimait même qu'il pourrait atteindre 58 ans en 2050. Ce glissement tient à un mécanisme, non à une faute : la retraite par répartition a offert aux générations nées entre 1935 et 1955, malgré des disparités, un rendement favorable, porté par la démographie et la croissance ;

l'immobilier a joué deux fois en leur faveur, crédit érodé par l'inflation puis valorisation massive. Nul complot, un cycle. Mais ce cycle a son contrecoup : les cadets achètent plus tard, plus cher, et héritent d'un contexte collectif - finances publiques tendues, systèmes sociaux sous pression, déclassement - qui modifie leur rapport au risque et à l'épargne. S'y

ajoute une évolution conjugale : les aînés ont été massivement mariés, leurs descendants vivent souvent en concubinage. En matière successorale, le concubin survivant n'est pas héritier légal. Il peut recevoir un legs par testament, mais celui-ci supporte en principe des droits de mutation de 60 %, après un faible abattement, sauf recours à d'autres dispositifs adaptés. Quant à l'indivision, il faut lui reconnaître une qualité : elle réunit la famille plus sûrement que les fêtes de Noël.



B. Le coup de semonce fiscal

La fiscalité française des transmissions peut devenir particulièrement lourde lorsque les abattements sont épuisés, que les liens de parenté sont éloignés ou que le patrimoine est principalement immobilier et peu liquide. Les abattements sont figés depuis des années pendant que l'immobilier s'est envolé. Et pendant que l'actif privé se transmet d'un côté, le passif public s'accumule de l'autre : les uns héritent d'un appartement, les autres d'une ardoise. L'instabilité normative n'est plus un aléa, c'est un paramètre : la stratégie patrimoniale doit se concevoir comme robuste au changement de règle, non comme optimisée pour la règle du jour. Ajoutez la psychologie : évoquer sa succession, c'est évoquer sa mort (un manque de savoir-vivre...), et beaucoup préfèrent reporter - jusqu'à ce que le droit décide à leur place. Le coût du silence n'est pas seulement fiscal ; il est familial : les désaccords qui éclatent au décès se préparent toujours dans le silence d'avant. On paie deux fois quand on attend : en impôt, et en fratries qui ne se parlent plus.



II. LE COUP D'AVANCE

Face à ces constats, les solutions existent. Certaines relèvent de la précision documentaire, d'autres de l'audace patrimoniale.

« Dans notre pratique professionnelle, une part importante des difficultés tient à des documents qui se contredisent. La précision documentaire n'est pas du formalisme ; c'est de la prévention. »

A. Le coup d'avance du testament, le coup d'œil sur la clause bénéficiaire

Commençons par ce qui ne coûte rien, ou presque : mettre en cohérence le testament et la clause bénéficiaire. Le testament organise la dévolution successorale, tandis que le capital d'une assurance-vie attribué à un bénéficiaire déterminé demeure, dans une certaine mesure, hors succession.

Encore faut-il coordonner ces deux instruments et tenir compte des limites propres à l'assurance-vie, notamment du contentieux des primes manifestement exagérées. Actuellement, le testament de vos clients envisage-t-il sérieusement : les legs transgénérationnels, les modalités d'administration des biens légués ou donnés aux enfants et petits-enfants mineurs (un client me disait récemment

de son gendre : « le cinglé »), les pouvoirs de l'usufruitier (en général, rien n'est prévu dans les donations au dernier vivant), les crypto-monnaies, les actifs numériques, l'indivision (avoir 300 parts plutôt qu'un tiers de chacune des 900 parts) ? Côté assurance-vie, la clause bénéficiaire standard, figée depuis vingt ans, ignore les divorces, les remariages, les enfants nés après... Une clause bénéficiaire n'est jamais intemporelle : vingt ans après sa rédaction, elle peut raconter l'histoire d'une famille qui n'existe plus. Le coup d'œil sur la clause n'est pas une formalité : c'est souvent l'acte de gestion le plus rentable de l'année. Dans notre pratique professionnelle, une part importante des difficultés tient à des documents qui se contredisent. La précision documentaire n'est pas du formalisme ; c'est de la prévention.

B. Le coup de génie de la donation-partage transgénérationnelle : usufruits successifs et société par branche

Quand le client souhaite transmettre de son vivant et frapper fort, l'un des instruments les plus puissants est la donation-

partage transgénérationnelle : l'article 1078-4 du Code civil permet aux enfants du donateur de consentir à ce que leurs propres descendants soient allotés à leur place, en tout ou partie. Lorsque les exigences de l'article 1078 du Code civil sont remplies, les biens sont évalués au jour de la donation-partage pour l'imputation et le calcul de la réserve. Ce gel des valeurs réduit fortement les risques de réévaluation et de déséquilibre au décès, sans faire disparaître toute possibilité de contestation. Mais toute la puissance du mécanisme tient à deux raffinements. Les usufruits successifs d'abord : usufruit au donateur (grand-père et grand-mère), puis usufruit à ses enfants pivots dans chaque branche, nue-propriété dès l'origine aux petits-enfants. Le capital traverse ainsi deux générations de revenus avant d'arriver en pleine propriété à la troisième - celle qui en aura le plus besoin, au moment de sa propre installation. Fiscalement, à l'extinction du dernier usufruit, la réunion de l'usufruit à la nue-propriété intervient en principe sans nouvelle taxation au titre de cette réunion. L'ouverture de l'usufruit successif doit toutefois faire l'objet d'une analyse fiscale propre, car elle peut constituer une mutation taxable selon la qualité du bénéficiaire et les modalités de l'acte. Le mécanisme n'est donc pas une exonération magique, mais un puissant outil d'organisation civile, économique et familiale. D'autres outils pourront utilement compléter comme le Pacte DUTREIL, les quasi-usufruits, les prêts familiaux...

La société par branche ensuite : plutôt qu'une société unique où toutes les lignées cohabiteraient, on constitue une société civile par branche - chaque ligne familiale reçoit les parts de la sienne, avec ses statuts, sa gouvernance, son calendrier. On évite ainsi l'indivision élargie entre cousins, qui est à la troisième génération ce que l'indivision successorale est à la deuxième : une machine à réunions, à blocages et à rancunes éternelles. La donation-partage a une réputation d'instrument réservé aux très gros patrimoines ; c'est inexact : elle peut convenir à bien plus de familles qu'on ne le croit, dès lors que la consistance

« Transmettre, c'est transmettre à quelqu'un. La préparation des bénéficiaires et la coordination des conseils conditionnent le succès autant que la technique. »

du patrimoine, les besoins du donateur et l'équilibre entre les branches s'y prêtent vraiment.

III. LE COUP DE MAÎTRE SE JOUE À PLUSIEURS

Transmettre, c'est transmettre à quelqu'un. La préparation des bénéficiaires et la coordination des conseils conditionnent le succès autant que la technique.

A. Tenir le coup : préparer ceux qui reçoivent

Un capital remis à un jeune adulte sans préparation est un coup du lapin avant d'être un coup de pouce. L'usage des fonds se prépare en famille : expliquer la stratégie, graduer les remises, associer progressivement les enfants aux décisions patrimoniales. La société civile de famille peut offrir un cadre privilégié à cette pédagogie patrimoniale : une assemblée générale vaut souvent mieux qu'une leçon, et la gestation des statuts oblige la famille à se réunir, à décider, à parler - c'est souvent la première fois qu'elle parle d'argent autrement qu'à voix basse. Les usufruits successifs prolongent cette pédagogie dans le temps : chaque étage d'usufruit amortit la transition, et nul ne se retrouve du jour au lendemain propriétaire d'un actif qu'il n'a jamais géré. Le donateur, lui, voit de son vivant fonctionner la mécanique qu'il a installée - et peut encore en corriger le



réglage, évitant les coups de théâtre. Une société civile largement rédigée - objet étendu, gouvernance souple - peut loger un contrat de capitalisation et faire courir l'antériorité fiscale, là où une SCI à objet strictement immobilier ferme cette porte.



B. Le coup de main des autres métiers

Nul professionnel ne détient seul la partition. Vous connaissez l'allocation et le rendement, nous connaissons la qualification juridique et le calendrier civil ; l'expert-comptable lit l'entreprise, le CGP la liquidité. Le risque n'est pas l'incompétence, c'est la fragmentation : trois conseils excellents qui s'ignorent produisent une stratégie médiocre. La clause bénéficiaire en offre l'illustration quotidienne, la donation-partage l'exige par construction : aucun de ses raffinements - usufruits successifs, sociétés par branche - ne se monte sans une partition écrite à plusieurs mains. Les conditions du succès sont simples : une réunion de cadrage, une note partagée, un calendrier unique, un pilote désigné. Entre professions, comme en famille, c'est la conversation qui fait la différence.

Le cycle a concentré ; la stratégie fait circuler. Mesurer le contrecoup et le coup de semonce, marier le coup d'avance du testament au coup d'œil sur la clause, frapper un grand coup avec la donation-partage et réserver le coup de maître à une équipe : tel est le programme. On ne transmet qu'une fois, il n'y a pas de second essai - autant que ce soit un coup de maître. Et si la conversation vous semble difficile à ouvrir avec vos clients, rassurez-vous : elle l'est aussi pour nous. Vito Corleone, le Parrain, pensait avoir le temps ; vos clients également ■



Maître Antoine de RAVEL d'ESCLAPON est Docteur en Droit de l'Université Panthéon-Assas. Sa thèse, consacrée à la libération du débiteur (paiement, compensation, remise de dette...), a été réalisée sous la direction du Professeur Alain GHOZI.

Il est également titulaire d'un Master II en Droit privé général de l'Université Panthéon-Assas, ainsi que d'un Master II en Gestion de Patrimoine de l'I.A.E. Gustave Eiffel.

Il a ensuite obtenu le Diplôme supérieur du Notariat et est titulaire d'un Master II en Droit notarial de l'Université Panthéon-Assas, sous la direction du Professeur Michel GRIMALDI.

Notaire au service des particuliers comme des professionnels du Patrimoine, Maître Antoine de RAVEL d'ESCLAPON a été enseignant en Master II de Gestion de Patrimoine, notamment à l'I.A.E. Gustave Eiffel, et assure des formations professionnelles.

Auteur de l'ouvrage *Le Patrimoine*, il est par ailleurs chroniqueur sur LinkedIn et B SMART, où il partage ses idées patrimoniales avec une approche à la fois ingénieuse et pédagogique, « vulgarisée sans vulgarité ».



AVIS D'EXPERT

TRANSMISSION : ANTICIPER, EXPLIQUER ET COORDONNER

Lorsqu'on parle de transmission patrimoniale, la tentation est souvent de commencer par les outils : donation, démembrement, pacte Dutreil... Pourtant, une transmission réussie commence rarement par une solution technique. Elle commence par des questions simples : que souhaite réellement transmettre la famille ou le dirigeant ? À qui ? À quel moment ? Et dans quel équilibre ?

L'anticipation est, à mes yeux, le premier facteur de réussite. Une transmission préparée tôt permet surtout de construire une stratégie cohérente. Le patrimoine évolue, les situations familiales changent, les entreprises se transforment. Il faut donc envisager plusieurs scénarios, les expliquer et les faire évoluer.

Pour un dirigeant, cette réflexion ne peut pas s'arrêter à la transmission ou à la cession de l'entreprise. Il faut aussi penser à l'après. Quel niveau de revenus souhaite-t-il conserver une fois l'entreprise cédée ? Comment organiser des revenus complémentaires pour maintenir son niveau de vie ? Quelle part du produit de cession doit rester disponible, être investie ou transmise ? Comment préparer la retraite, protéger le conjoint ou accompagner les enfants ?

La cession constitue souvent un basculement patrimonial majeur. Pendant des années, une part essentielle du patrimoine et des revenus du dirigeant a reposé sur son entreprise. Du jour au lendemain, cet actif professionnel concentré devient un capital privé qu'il faut organiser, diversifier et faire vivre.

Le sujet n'est donc pas seulement de bien vendre, mais de préparer la vie patrimoniale qui suivra.

Chez Octopus Patrimoine, cette approche conduit à travailler très en amont. Nous pouvons, par exemple, modéliser les revenus dont le dirigeant aura besoin après la cession, déterminer la part de capital devant rester liquide, celle pouvant être investie à long terme et celle qui pourra être progressivement transmise. Il ne s'agit pas de rechercher une allocation théorique idéale, mais de construire une organisation patrimoniale adaptée à ses projets, à sa famille et à son rapport au risque.

Un dirigeant peut aussi souhaiter transmettre une partie de son patrimoine à ses enfants tout en conservant les moyens de financer son train de vie. La question devient alors celle de l'équilibre entre générosité, sécurité et liberté. Le rôle du CGP est de mettre ces objectifs à plat, de les chiffrer et d'aider le client à mesurer ses choix avant de mobiliser les outils adaptés.

Cette démarche illustre aussi l'importance de la pédagogie. Derrière les mécanismes juridiques, fiscaux ou financiers se trouvent avant tout des choix de vie. Un dispositif n'est réellement efficace que s'il est compris et accepté par ceux qu'il concerne. Expliquer, faire dialoguer les générations, rendre lisibles les arbitrages et laisser au client le temps de décider font pleinement partie de notre métier.

Mais aucun professionnel ne peut, seul, appréhender toutes les dimensions d'une transmission. C'est tout l'enjeu de l'interprofessionnalité.

Notaires, avocats, experts-comptables et conseillers en gestion de patrimoine disposent chacun de compétences indispensables. L'efficacité ne réside pas dans la juxtaposition des expertises, mais dans leur coordination. Sur une cession-transmission, les choix juridiques, fiscaux, patrimoniaux et familiaux sont étroitement liés. Une décision prise isolément peut avoir des conséquences sur l'ensemble du schéma.

Dans cette organisation, le CGP occupe une place particulière. Par sa proximité avec le client, sa connaissance du patrimoine privé comme professionnel et la relation construite

dans la durée, il peut assurer le lien entre les différents conseils. Non pas en se substituant à eux, mais en faisant émerger les objectifs, en identifiant les sujets à traiter, en mobilisant les bonnes compétences au bon moment et en veillant à la cohérence globale des décisions.

Je constate, à travers les travaux que nous menons autour de l'interprofessionnalité à la CNCGP, que la qualité du conseil progresse lorsque chacun intervient dans son domaine de compétence, tout en partageant une même compréhension

de la situation et des objectifs du client. Le véritable enjeu n'est pas de savoir qui « possède » la relation, mais comment nous pouvons collectivement mieux accompagner celui qui nous fait confiance.

C'est cette conception du métier que je défends chez Octopus Patrimoine comme au sein de la CNCGP : celle d'un CGP de proximité, présent dans le temps long, capable d'accompagner les familles et les dirigeants avant, pendant et après la transmission.

Bien transmettre, ce n'est donc pas seulement préparer un acte ou optimiser une opération. C'est anticiper une nouvelle étape de vie, l'expliquer, la chiffrer et la construire collectivement. C'est dans cette capacité à donner du temps, de la cohérence et du sens aux décisions patrimoniales que réside, selon moi, une part essentielle de la valeur ajoutée du CGP ■

« Je constate, à travers les travaux que nous menons autour de l'interprofessionnalité à la CNCGP, que la qualité du conseil progresse lorsque chacun intervient dans son domaine de compétence, tout en partageant une même compréhension de la situation et des objectifs du client. »



Christophe ROCHE
Membre du Conseil
d'administration et
président de la commission
interprofessionnalité

CHECK-LIST

Conseils en réglementation



DURÉE DE CONSERVATION DES DOCUMENTS CONTRACTUELS PAR LE DISTRIBUTEUR D'ASSURANCE

L'intermédiaire d'assurance et l'assureur sont soumis aux dispositions de l'article L. 561-12 du code monétaire et financier qui les obligent à conserver pendant 5 ans seulement, à compter de leur exécution, quel qu'en soit le support, les documents et informations relatifs aux opérations faites par leurs clients, ainsi que les documents consignants les caractéristiques des opérations mentionnées.

Dans cette affaire, l'intermédiaire d'assurance et l'assureur ont été sollicités plus de 10 ans après l'opération de rachat total du contrat d'assurance vie par l'adhérent- et assignés 6 ans après le décès de l'adhérent, de sorte qu'aucune violation manifeste de leur obligation légale de conservation des documents et informations relatifs au rachat ne peut leur être imputée.

La demande de communication de pièces présentée en référé par la personne initialement désignée bénéficiaire en cas de décès a été rejetée en l'absence de trouble manifestement illicite et de violation évidente d'une règle de droit.

CA Versailles, 29 janv. 2026, n° 25/02143

LE TRANSFERT DES TITRES DU PEA DU DÉFUNT SUR CELUI D'UN HÉRITIÉR EST IMPOSSIBLE

Le décès du titulaire d'un plan d'épargne en actions (PEA) entraîne obligatoirement sa clôture sans pour autant emporter la vente des titres qui y sont logés. Il appartient alors aux héritiers de décider de vendre ou de conserver les titres hérités transférés sur un compte-titres succession ouvert à cet effet.

Le médiateur de l'AMF rappelle que les titres figurant initialement sur le PEA du défunt ne peuvent pas être transférés sur le PEA d'un héritier. En effet, un PEA comporte un compte-titres et un compte-espèces associés, permettant de retracer l'ensemble des opérations réalisées. Les prélèvements finançant l'achat de titres inscrits sur le compte-titres ont lieu sur le compte-espèces (C. mon. fin., art. R. 221-111). Un PEA ne peut donc pas recevoir des titres antérieurement acquis.

L'héritier peut certes vendre les titres du PEA du défunt, verser le produit de la vente sur le compte-espèces de son plan, puis souscrire à nouveau les mêmes titres, mais cela peut engendrer des frais de courtage.

AMF, Journal de bord du médiateur, 3 févr. 2026

LES CIF NE PEUVENT PLUS FOURNIR DE RECOMMANDATION PERSONNALISÉE SUR CRYPTO-ACTIFS DEPUIS LE 1^{ER} JUILLET 2026

Les crypto-actifs et services sur crypto-actifs ne peuvent pas faire l'objet d'une recommandation personnalisée au titre du statut de CIF et nécessitent un statut de prestataire de services sur crypto-actifs (PSCA).

Sont néanmoins autorisées :

- Communications générales : information pédagogique, contenus non personnalisés destinés au public, orientation vers la liste blanche de l'AMF des PSCA agréés ;
- Recommandation sur la classe d'actifs en elle-même, par exemple dans le cadre de l'allocation globale des actifs du client, sans conseil d'acheter, conserver ou vendre un crypto-actif en particulier ;
- Référencer un PSCA sans autre précision, de façon également accessible à tous les investisseurs ;
- Apport d'affaires d'un client potentiel à condition que le CIF précise qu'il n'est pas habilité à fournir une recommandation personnalisée en crypto-actifs et fasse référence à la liste blanche.



Les CIF souhaitant obtenir un agrément en tant que PSCA afin de fournir des recommandations personnalisées sur crypto-actifs doivent solliciter l'AMF en amont du dépôt d'un dossier via l'adresse : mica-psca@amf-france.org.

LCB-FT : DE NOUVELLES OBLIGATIONS DE FORMATION ET DE TRAÇABILITÉ

La loi dite « narcotrafic » a renforcé le dispositif de lutte contre le blanchiment (LCB-FT), notamment en imposant à tous les professionnels assujettis de suivre une formation sur leurs obligations (C. mon. fin., art. L. 561-34, al. 3 issu de la loi n° 2025-532 du 13 juin 2025).

Jusqu'à présent, les personnes assujetties devaient veiller à ce que les personnes participant à la mise en œuvre des obligations anti blanchiment bénéficient de formations adaptées à leurs fonctions, activités et position hiérarchique, ainsi qu'aux risques identifiés par les professionnels dans leur classification (C. mon. fin., art. R. 561-38-1 ancien).

Désormais, ces formations sont davantage encadrées (C. mon. fin., art. D. 561-38-1-1 nouveau, al. 1)

- elles doivent être organisées au moment de l'embauche de personnes, puis de manière régulière (1 an à 18 mois) ;
- elles doivent porter non seulement sur les obligations anti

blanchiment, mais également sur les sanctions applicables en cas de manquement ;

- elles ont aussi pour objectif d'aider à reconnaître les opérations susceptibles d'être liées au blanchiment de capitaux et au financement du terrorisme.

Le décret impose également aux professionnels assujettis de tenir à jour des documents relatifs aux formations suivies par leur personnel pendant la durée de leurs fonctions et jusqu'à 5 ans à compter de la fin de celles-ci.

LANCEMENT DU NOUVEAU REGISTRE PUBLIC UNIQUE BANQUE ET ASSURANCE : REGAFI.FR

Issu de la fusion des sites regafi.fr et refassu.fr, ce registre public unique a été mis en ligne par l'ACPR le 1^{er} juillet.

Ce portail donne accès à un registre public, mis à jour quotidiennement, qui recense les acteurs autorisés à exercer en France dans les secteurs bancaire et assurantiel. Il centralise, en un seul endroit, leurs informations d'identification ainsi que leur périmètre d'agrément. Il vous permet de vérifier l'autorisation d'exercer en France d'un assureur, d'un établissement de crédit, ou d'une entreprise d'investissement.

Le site met également à disposition des API dédiées, facilitant l'exploitation automatisée des données et leur intégration dans les outils et processus métiers.

INTERDICTION DU DÉMARCHAGE TÉLÉPHONIQUE

La loi du 30 juin 2025 impose, depuis 11 août 2026, l'accord préalable et formel du consommateur avant tout démarchage par un professionnel.

Les appels commerciaux non sollicités sont interdits, quel que soit le secteur d'activité concerné, sauf consentement préalable du consommateur. Dans ce cas, les entreprises devront être capables d'en prouver l'existence.

Certaines situations permettent aux professionnels de contacter un client potentiel sans consentement préalable :

- lorsqu'un contrat est déjà en cours avec le consommateur et que l'appel concerne son exécution ou son amélioration ;
- dans le cadre de la prospection entre professionnels (B2B), sous réserve du respect de l'intérêt légitime et des horaires autorisés.

Le système d'opposition BLOCTEL est obsolète et a cessé de fonctionner dès l'entrée en vigueur de la réforme.

POINTS DE REPÈRES



SAVE THE DATE ! MIDSOMMAR DU PATRIMOINE 2027

Le **jeudi 17 juin 2027**, la Chambre vous donne rendez-vous pour son grand temps fort annuel : **le Midsommar du Patrimoine de la CNCGP**.

Pour cette nouvelle édition, l'ensemble de l'événement se déroulera en un lieu unique : **le Palais Brongniart**, au cœur de Paris.

Ancien temple de la Bourse, avec son architecture néo-classique monumentale et ses espaces chargés d'histoire, le Palais Brongniart constitue un écrin emblématique de la vie économique française. Un lieu tout trouvé pour réunir la profession, échanger autour de ses grands enjeux et partager un moment fédérateur.

Réservez dès à présent la date du 17 juin 2027.



CAMPUS CNCGP 2027 : CAP SUR ATHÈNES



La CNCGP organise son prochain Campus à **Athènes**, du **22 au 26 mars 2027**, à l'**Electra Metropolis 5***.

Proposé au tarif de **1 850 €**, le séjour comprend les **cinq jours de formation**, **quatre nuits d'hébergement**, **quatre déjeuners et deux dîners**. Le programme permettra de valider **7 heures CIF**, **15 heures IAS**, **7 heures IOBSP - crédit immobilier** - et **9 heures Immobilier**, tout en ménageant du temps libre pour découvrir la capitale grecque.

Les inscriptions seront ouvertes sur la plateforme CNCGP-Juriscampus.

AGENDA 2026/2027

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

2026



SEPTEMBRE

- 10/09 Aquitaine
- 11/09 Côte d'Azur - Corse
Midi-Pyrénées
- 17/09 Champagne-Ardenne
- 30/09 et 1/10 Patrimonia - Centre des congrès de Lyon



OCTOBRE

- 8/10 Alsace-Lorraine
Bourgogne Franche-Comté
- 8/10 et 9/10 Rencontre Occur à Nice
- 12/10 et 13/10 Université d'Arcachon
- 15/10 Hauts-de-France
- 15/10 et 16/10 Université d'Opio
- 22/10 Bretagne
Languedoc Roussillon



NOVEMBRE

- 3/11 Auvergne-Rhône-Alpes
- 5/11 Île-de-France
- 5/11 et 6/11 Université de Reims
- 10/11 Normandie
- 12/11 Poitou-Charentes-Limousin
- 18/11 Tout pour investir - Pavillon Cambon Capucines - Paris
- 19/11 Pays de la Loire
Provence-Alpes-Méditerranée
Horizon Patrimoine à Paris
- 20/11 Centre
- 24/11 Investir day 2026 - Carrousel du Louvre - Paris



DÉCEMBRE

- 10/12 Les Cercles de l'Agefi à Strasbourg
- 19/12 Le Dîner Occur au George V à Paris

2027



FÉVRIER

- 11/03 et 12/03 Rencontre Occur à Lyon



MARS

- 9/03 Rencontre Occur au Luxembourg
- 11/03 et 12/03 Université d'Annecy
- 18/03 et 19/03 Université de Deauville
- 22 au 26/03 Campus d'Athènes



AVRIL

- 7/04 et 8/04 Université de Paris



JUIN

- 9/03 Rencontre Occur à Paris

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

** Les Universités rassemblent entre 100 et 200 participants.

Emmanuel Moulin, gouverneur de la Banque de France

“ D’ici 2040, près de 9 000 milliards d’euros de patrimoine pourraient être transmis par la génération du baby-boom à ses descendants en France. Cette « Grande Transmission » est l’occasion de s’interroger sur la composition du patrimoine financier des Français. L’enjeu est double : permettre aux ménages d’accéder à une épargne mieux rémunérée, tout en finançant nos défis collectifs, comme la transition écologique, l’IA ou la défense.

Or, depuis 25 ans, l’Europe accuse un retard sur les États-Unis en matière de croissance. Cet écart s’explique en grande partie par un plus faible niveau d’investissement dans la R&D. Pourtant, pris dans leur ensemble, les ménages français et européens épargnent beaucoup. En France, le taux d’épargne atteint 18 % du revenu disponible brut en 2025, contre 10,7 % outre-Atlantique, même si des différences institutionnelles peuvent expliquer une partie de l’écart. Le problème réside plutôt dans l’allocation de cette épargne : une part importante de celle-ci est investie dans des actifs liquides et peu risqués, aux rendements modestes. À l’inverse, la détention d’actions représente 160 % du PIB en France, soit deux fois moins qu’aux États-Unis. Cette moindre allocation de l’épargne vers les fonds propres pénalise le financement des entreprises innovantes, et pèse sur la croissance.

La stratégie européenne d’Union de l’épargne et de l’investissement apporte plusieurs réponses concrètes à ces défis. Le développement de fonds de pension européens, inspiré notamment du modèle néerlandais, favoriserait une épargne longue investie en actions. Par ailleurs, des produits d’épargne simples et accessibles pourraient encourager une allocation plus diversifiée, à l’image du compte d’épargne suédois ISK. La simplification de la supervision en matière de gestion d’actifs et de transactions est également clé.

Une supervision unique au niveau européen des grandes chambres de compensation et des principaux dépositaires centraux permettrait de réduire les inefficacités liées au morcellement actuel, et les coûts qui en résultent pour les épargnants. Les bénéfices potentiels sont significatifs : une meilleure diversification intra-européenne de l’épargne en actions pourrait accroître son rendement corrigé du risque de 0,25 à 0,75 point de pourcentage.

À l’heure de la Grande Transmission, mieux orienter l’épargne vers l’investissement innovant constitue donc un levier essentiel pour renforcer la croissance européenne et le rendement de l’épargne des ménages. ”



Emmanuel Moulin est le gouverneur de la Banque de France.

Emmanuel Moulin a débuté sa carrière à la Direction du Trésor en 1996. Nommé administrateur suppléant de la Banque mondiale à Washington en 2000, il devient Secrétaire général du Club de Paris de 2003 à 2005.

Après avoir exercé les fonctions de banquier senior chez Citigroup, il est nommé Directeur adjoint de cabinet de Christine Lagarde, alors Ministre de l’Économie, des Finances et de l’Industrie, où il est en charge des dossiers macro-économiques, des dossiers financiers et des affaires européennes et internationales. Il rejoint la Présidence de la République en juin 2009 en tant que conseiller économique du Président Nicolas Sarkozy jusqu’en mai 2012. Il rejoint ensuite le groupe Eurotunnel en tant que Directeur général adjoint puis Directeur général délégué à

compter du 1^{er} janvier 2014. En février 2015, il devient Directeur général de la banque d’affaires Mediobanca à Paris. De mai 2017 à octobre 2020, il exerce les fonctions de directeur de cabinet de Bruno Le Maire, Ministre de l’Économie, des Finances et de la Relance. Il est ensuite Directeur général du Trésor de 2020 à 2024, avant d’être nommé directeur de cabinet du Premier ministre Gabriel Attal. En octobre 2024 il a rejoint l’Inspection générale des finances. En avril 2025, il est nommé Secrétaire général de la Présidence de la République.

En mai 2026, il est nommé Gouverneur de la Banque de France à compter du 2 juin.

Emmanuel Moulin est diplômé de Sciences-Po, de l’Essec, titulaire d’une maîtrise de droit de l’Université Paris II et ancien élève de l’ENA, dont il sort en 1996.

CONTACT - LES PERMANENTS

 DIRECTION Nicolas DUCROS Délégué général	 COMMUNICATION Nilton dos SANTOS ALMEIDA Directeur de la communication	 GESTION COMPTABLE LOGISTIQUE Gilles BENAZRA Responsable administratif et financier
 AFFAIRES PUBLIQUES Céline FINON Directrice des Affaires Publiques	 CONTRÔLE INTERNE Vanessa GOURLAIN Responsable organisation et contrôle interne	 Margaux HACHE Assistante de gestion
 Ombeline de LA CHAUVINIÈRE Chargée d'affaires publiques et stratégiques	 VÉRIFICATION DES IAS ET IOBSP Lucie COUVEIGNES Responsable des vérifications	 Serena MEGHANN NGHEMMEGNE Apprentie assistante de gestion
 ADMISSION . VIE DES CABINETS PARTENARIATS . RÉGULATION Eloïse LARGEAUD Responsable relation adhérents / partenariats	 Paule-Amélie AKENDENGUE Chargée de vérification	 RÉGLEMENTATION PRÉVENTION DES RISQUES CONTRÔLE-QUALITÉ Stéphane LORRIOT Responsable juridique
 Delphine FLOURY Chargée relation adhérents	 Afi KADZA Chargée de vérification	 Caroline CAPMAN Juriste chargée des contrôles qualité
 Marion ODIN Chargée de relation admission	 Marguerite MOUELLE-KOULA Chargée de vérification	 Maxence DEBLADIS Juriste et chargé de conformité
 Justine POMARES Chargée relation adhérents et partenaires	 Maude BOUCLY Chargée de vérification	 Laure QUÉRÉ Juriste et chargée de conformité
 Aurélie VILLA Chargée relation adhérents	 FORMATION DURABILITÉ Johann JONFAL Responsable formation	 Nolwenn RISSEL Juriste et chargée de conformité
 Bleuenn GELADE Alternante - Assistante relations adhérents et partenaires	 Sali OUMOUL Responsable Interprofessionnalité et chargée de formation	 Cyprien SONET Juriste et chargé de conformité

Investir pour le futur

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

La retraite se construit sur le temps. Comme la performance durable.

L'horizon retraite est l'un des plus longs horizons d'investissement. C'est aussi celui où l'expérience, la discipline et la gestion active peuvent prendre tout leur sens.



Pour plus d'information : www.fidelity.fr

Ce document marketing 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 États-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. Document établi par FIL Gestion, SGP agréée par l'AMF sous le n° GP03-004, 21 Avenue Kléber, 75116 Paris.