

Repères

Le magazine de la Chambre des indépendants du patrimoine

... Interviews
Xavier Miravete
et Philippe Brégaud

... Vie pratique des cabinets
Faut-il avoir
son site internet ?

... Focus juridique
La RTO pour les CIF



7



21



24

14

DOSSIER

Investir dans une société de gestion : un équilibre à trouver ?



Chambre
des indépendants
du patrimoine

L'imagination
est amie de
l'avenir
Rivarol



Nortia, concepteur
de solutions innovantes
en Assurance vie et Capitalisation

Créateur d'avenirs



ÉDITORIAL

→ Patrice Ponmaret, Président



“ C’est pour nous le moment de défendre pied à pied nos positions, notre modèle économique, la légitimité de nos rémunérations, pour éviter que l’irréparable ne soit définitivement entériné. ”

Le mois de septembre est traditionnellement une période riche en rebondissements pour la profession. Cette édition 2012 ne faillira pas à la tradition avec, pour la Chambre, un agenda extrêmement chargé.

À Bruxelles, où des textes d’une importance capitale pour notre devenir se préparent. C’est pour nous le moment de défendre pied à pied nos positions, notre modèle économique, la légitimité de nos rémunérations, pour éviter que l’irréparable ne soit définitivement entériné. Le lobbying que nous avons opéré nous a permis d’obtenir des avancées significatives au niveau du Parlement. Il nous faut maintenant confirmer et obtenir des États membres le soutien que nous sommes en droit d’attendre.

En France, où en raison du changement politique opéré au printemps, nous devons reprendre les contacts pour promouvoir notre exercice professionnel exigeant, qui ne peut se satisfaire du statu quo actuel. La création d’un conseil supérieur est une nécessité tant pour assurer la protection des professionnels que des épargnants.

Dans nos cabinets, parce que nos clients réclament toujours plus d’attention, de conseils avisés et de stratégies durables, la Chambre vous accompagne dans la meilleure mise en œuvre de la réglementation et s’attache à vous offrir des outils qualitatifs qui vous permettent de vous consacrer à la relation client.

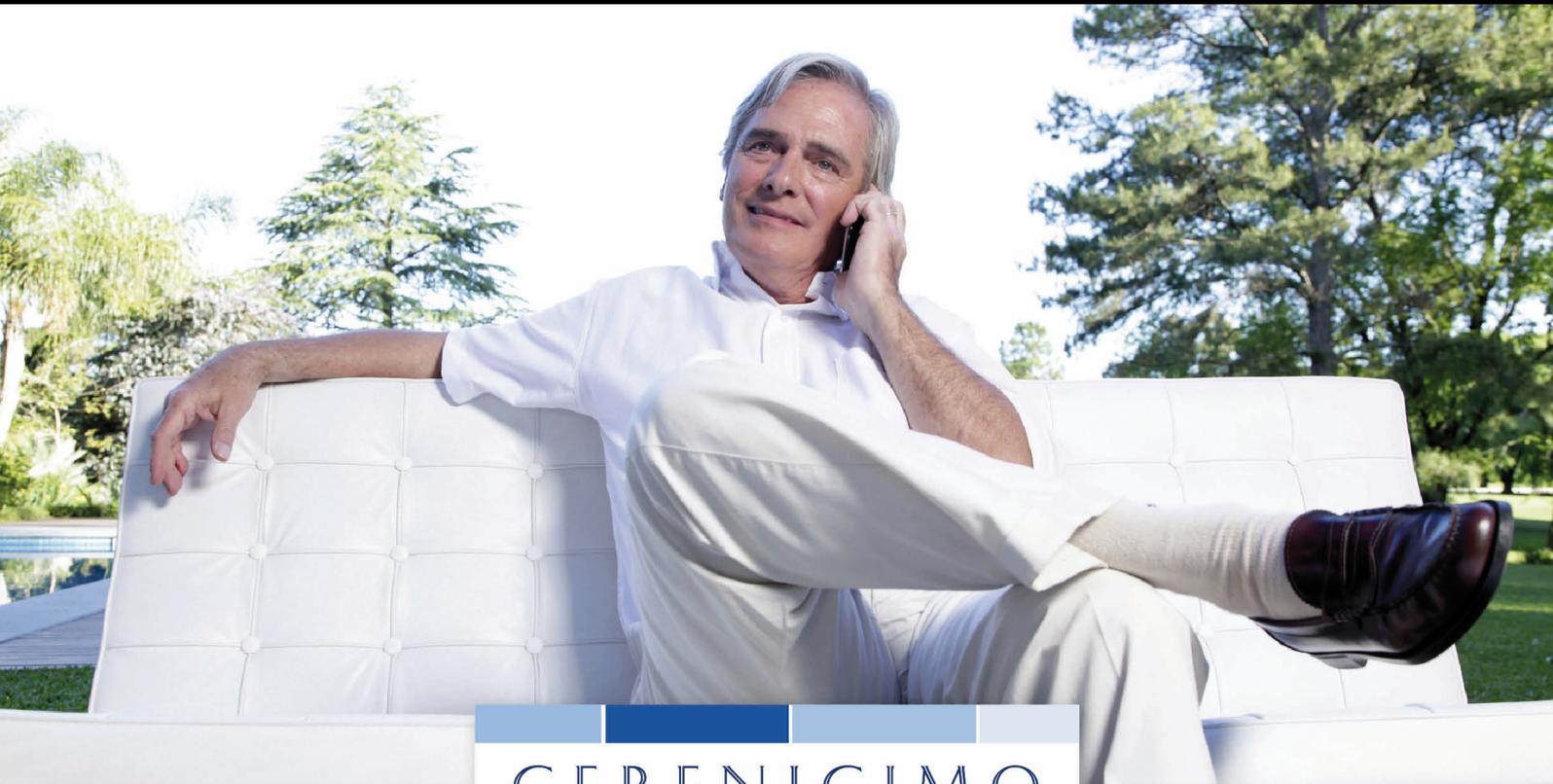
À tout ceci, s’ajouteront certainement les modifications fiscales et législatives que le Gouvernement ne manquera pas de nous proposer dans le cadre de la loi de finances. Parallèlement, nous travaillons à la modernisation de notre congrès, à la promotion de la profession et à la mise en place de parcours de formation.

La Chambre se doit d’être sur tous les fronts. Elle est mobilisée et déterminée, ce nouveau numéro de Repères vous le confirmera. *

Je vous en souhaite une bonne lecture

Parce que la retraite est aujourd'hui une préoccupation majeure des Français,

Cerenicimo lance son **Plan Retraite**
pour vous permettre d'acquérir de nouveaux clients.



CERENICIMO

**Partenaire de votre sérénité
et de celle de vos clients**

PLAN
Retraite
CERENICIMO

- ▶ Un site internet
- ▶ Une conférence et des ateliers régionaux
- ▶ Des formations sur-mesure
- ▶ Des outils ergonomiques dont :
 - Un simulateur retraite
 - Un comparateur des différentes solutions retraite
 - Des supports de communication personnalisés et dédiés

Inscription aux conférences et ateliers :

www.cerenicimo.fr/retraite



patrimonia

27 et 28 septembre 2012 à Lyon - Stand E15

Contact Nouveaux Partenaires : Estelle ROCHEREAU - 02 28 21 05 10 - www.cerenicimo.fr

sommaire

numéro **19** * septembre 2012



Repères est une publication de la **Chambre des indépendants du patrimoine** // Directeur de publication : Patrice Pomaret // Comité de rédaction : Jacques Balesse, Delphine Slanoski // Rédactrice en chef : Anne-Laure Bouet (anne-laure.bouet@independants-patrimoine.fr) // Conception, réalisation : agence paradigme // Photos : Ludovic/Réa, Stefano Torriani/Grand Tour/Corbis, Soazig de la Moissonnière, Image Source, Joëlle Dolle, Fotosearch, Cargo/ImageZoo, Michael S. Schwarzer/Fotolia, ImageZoo, Yellowj/Fotolia, tous droits réservés. // Impression : Le Colibri/2 530 ex. // ISSN 1776-9345.

Chambre des indépendants du patrimoine
52, rue de Ponthieu – 75008 Paris. Tél. : 01 42 56 76 50
www.independants-patrimoine.fr



• **INTERVIEWS**
Xavier Miravete et Philippe Brégaïnt :
un nouveau format pour le Congrès 2013

page
07

• **ACTUALITÉS CHAMBRE**

Pour la création d'un **conseil supérieur** // **Campagne de communication** automnale // **Agap** : un point sur l'avancée // **Service aux adhérents** : la lettre réglementaire // **Consultation AMF**, réponse de la Chambre // **Tracfin** : de nouveaux utilisateurs // Contre la suppression des **rétrocessions**

page
10



• **DOSSIER**
Investir dans une société de gestion :
un équilibre à trouver ?

page
14

• **VIE DES RÉGIONS**

La formation **s'organise** en régions

page
18

• **FORMATION**

Des parcours **sur mesure**



page
20



• **PRATIQUE / OUTILS CHAMBRE**
Faut-il avoir son site internet ?

page
21

• **FOCUS JURIDIQUE**

La **réception et transmission d'ordres** pour les CIF



page
24

• **BILLET D'HUMEUR**

En quête de confiance

page
26

Avec La Française AM, Investissons ensemble !

Après des CGPI depuis plus de 20 ans, La Française AM gère aujourd'hui plus de 36 milliards d'euros d'encours et propose une large gamme de solutions d'investissement en s'appuyant sur ses expertises tant en immobilier qu'en valeurs mobilières.



IMMOBILIER

SCPI DE RENDEMENT
OPCI
SCP UC IMMOBILIÈRE
IMMOBILIER DIRECT

PRIVATE EQUITY

FIP ET FCPI IRPP

DIVERSIFICATION

FONCIER VITICOLE

VALEURS MOBILIÈRES

GESTION FLEXIBLE
EMERGENTS
ACTIONS
OBLIGATIONS
CRÉDIT ET CONVERTIBLES
MANDAT DE GESTION

ASSURANCE-VIE

DIADÉ ÉVOLUTION
DAÉDRA
VIRTUOSE 2



Retrouvez-nous sur www.lafrancaise-am.com
ou prenez contact avec les équipes au 01 44 56 42 83

LA FRANÇAISE  **AM**

INTERVIEWS

→ Congrès 2013

Nouveau format pour le Congrès des indépendants du patrimoine



La Chambre des indépendants du patrimoine organisera en avril 2013 son 16^e Congrès. Même si, les années passant, ce rendez-vous évoluait de manière imperceptible, les formules et propositions restaient globalement identiques et n'offraient plus la nouveauté que la Chambre souhaitait y trouver.

Xavier Miravete, président de la commission Partenariats, nous explique les nouvelles orientations choisies par la Chambre.

Repères : La commission Partenariats a été au cœur des changements amorcés sur le Congrès. Pourquoi avez-vous souhaité en modifier le format ?

Xavier Miravete : Depuis maintenant 15 ans, le Congrès de la Chambre offre à ses adhérents et partenaires les plus proches l'opportunité de se retrouver pour deux jours d'échanges et de réflexion dans une ambiance conviviale. Ce rendez-vous des professionnels de la gestion de patrimoine indépendants est unique tant par la qualité des contacts établis que par la pertinence de ses intervenants. Cependant, depuis quelques années, nous

INTERVIEWS

“ Ce rendez-vous des professionnels de la gestion de patrimoine indépendants est unique tant par la qualité des contacts établis que par la pertinence de ses intervenants. ”

Xavier Miravete



trouvions qu'il évoluait peu et nous nous sentions prisonnier d'un format qui avait besoin de renouveau. Nous avons souhaité le faire changer. Cette 16^e édition reflètera l'attention particulière que nous portons aux attentes des partenaires de la Chambre qui, depuis toutes ces années, nous accompagnent et partagent avec nous ce temps privilégié.

Quelles seront les principales innovations de ce 16^e Congrès ?

Parmi les nouveautés dont nous souhaitons faire bénéficier nos adhérents comme nos partenaires, trois me semblent emblématiques.

Le changement de nom du Congrès tout d'abord : le Congrès de la Chambre devient le « Congrès des indépendants du patrimoine ». Ce nouveau nom symbolise l'ouverture que nous voulions donner à notre congrès. Il est le seul rendez-vous où l'on traite des problématiques métiers. Au fil du temps, notre manifestation s'est imposée comme une véritable référence. Nous souhaitons donc l'ouvrir aux professionnels non adhérents pour qu'il constitue la vitrine de notre savoir-faire. En outre, cela permettra d'augmenter la fréquentation des stands de nos partenaires qui pourront ainsi bénéficier de contacts accrus tout au long de ces deux jours.

Autre nouveauté : une soirée inédite à laquelle tous nos adhérents et partenaires exposants seront conviés gracieusement. Ce moment privilégié de convivialité en dehors de l'espace exposition permettra de multiplier les temps d'échanges et d'accroître significativement la présence des congressistes sur le site le deuxième jour.

Enfin, des ateliers Partenaires seront proposés. Pour les partenaires qui le souhaitent, l'animation d'ateliers, au sein de l'espace exposition, sera une opportunité nouvelle

d'installer de la visibilité et de délivrer des informations ciblées à nos adhérents.

L'engagement de nos partenaires auprès de la Chambre et de nos adhérents nous est précieux. L'attention que nous apportons à la mise en œuvre de ces nouveautés en est la preuve. *

« Un lieu d'échanges qui favorise la **rencontre**, le **partage**, le **plaisir** et la **connaissance** »

Philippe Brégaint, directeur commercial de la société Colloquium qui organisera le prochain Congrès en avril, nous présente les principales innovations de l'édition 2013.

Repères : La Chambre des indépendants du patrimoine a lancé l'an dernier un appel d'offres pour l'organisation de son prochain Congrès. Elle a choisi votre proposition. Pourriez-vous présenter votre société, l'équipe dédiée au Congrès et nous exposer ses atouts ?

Philippe Brégaint : Avec plus de 60 ans d'expérience dans l'organisation de congrès, Colloquium est le partenaire de référence des principales associations professionnelles et des grandes institutions nationales et



“ Nous avons revu l’organisation des circuits afin d’améliorer l’interactivité entre les acteurs et d’offrir plus de visibilité aux partenaires de la Chambre. ”

Philippe Brégaïnt

internationales. Au-delà de l’organisation logistique et technique des événements, nous accompagnons surtout nos clients en amont en conseil stratégique, sur la définition des objectifs, la conception du projet et son positionnement par rapport à l’environnement concurrentiel, en laissant aux organisateurs la conception du contenu du programme.

Nous sommes bien évidemment particulièrement flattés d’avoir été choisis pour l’organisation de ce prochain congrès et nous avons vraiment à cœur d’en garantir la pleine réussite et d’accompagner la Chambre dans sa volonté de changement. Pour cela, nous avons constitué une équipe dédiée au congrès, pilotée par un chef de projet expérimenté qui en assurera la coordination générale, la communication et la promotion. Celui-ci s’appuie sur l’expertise d’une responsable de l’exposition et du sponsoring en charge des relations avec les partenaires de la Chambre, ainsi que sur celle d’une responsable des inscriptions, en charge de la relation avec les adhérents. Chaque membre de l’équipe projet travaille chez Colloquium depuis maintenant plusieurs années et bénéficie d’une expérience confirmée en organisation de congrès associatifs ; il sait devancer les permanentes évolutions de notre métier pour offrir le niveau de service attendu pour de telles manifestations.

La Chambre des indépendants du patrimoine a souhaité renouveler l’organisation de son congrès. Pouvez-vous donner aux lecteurs de *Repères des informations* sur les nouveautés que vous allez proposer pour le congrès 2013 ?

Le média congrès a beaucoup évolué ces dernières années, les objectifs et les attentes des participants ne sont plus les mêmes. La façon dont nous recevons l’information a,

elle aussi, totalement transformé notre quotidien. C’est pourquoi nous devons adapter nos messages et surtout les moyens de les véhiculer auprès des communautés concernées. C’est donc une réflexion globale qui a été entamée avec la Chambre pour traduire ces évolutions.

Au-delà du point fort incontournable que constitue l’Assemblée générale, nous avons imaginé l’ensemble du Congrès comme un nouveau lieu d’échanges qui favorise la rencontre, le partage, la connaissance et le plaisir de se retrouver.

Sans en révolutionner le concept, car il existe déjà une histoire forte entre les adhérents et ce rendez-vous, c’est avec quelques idées d’améliorations techniques que nous tentons cette évolution. Nous avons également considéré les souhaits des partenaires qui attendent beaucoup de ce moment privilégié pour échanger avec les adhérents et l’ensemble de la communauté.

Nous avons repensé l’exposition avec des espaces plus conviviaux et une ambiance plus chaleureuse. Nous avons également revu l’organisation des circuits afin d’améliorer l’interactivité entre les acteurs et d’offrir plus de visibilité aux partenaires de la Chambre. Nous leur proposons également un temps de parole avec la création d’ateliers thématiques, notamment « les podiums », organisés directement au cœur de l’exposition.

Enfin, le rassemblement de la communauté des indépendants du patrimoine étant également une priorité de la Chambre, l’architecture des sessions, la nouvelle structure du programme et l’organisation d’une soirée exceptionnelle, devraient permettre à chacun, aux membres et aux non-membres, d’avoir envie de rester les deux jours complets pour toujours mieux s’informer, échanger, se rencontrer et profiter simplement du vrai plaisir de se retrouver. *

ACTUALITÉS CHAMBRE

→ Lobbying

Pour la création d'un conseil supérieur de l'ordre des CGP

Le 18 septembre dernier, la Chambre était reçue à sa demande par Alexis Zajdenweber, conseiller chargé du secteur financier auprès de Pierre Moscovici. Patrice Pomaret a, en premier lieu, réitéré l'impérieuse nécessité de travailler à la création d'un conseil supérieur des conseils en gestion de patrimoine. Cela pour répondre à deux objectifs : protéger le consommateur en réservant le titre de CGP à des professionnels qualifiés et normaliser les règles professionnelles et déontologiques sanctionnées par un contrôle qualité homogène.



La création de cette instance, sous le contrôle de l'AMF, de l'ACP et de la Chancellerie, permettrait de soumettre tous les professionnels à des règles communes en termes d'éthique, de respect de la déontologie et de compétences professionnelles.

En second lieu, Patrice Pomaret a sollicité le soutien du Gouvernement et du ministre de l'Économie dans la défense du modèle économique de la profession auprès de Bruxelles. Alors que l'industrie financière européenne est fondée sur ce modèle, toute la filière aura besoin du soutien de l'État pour le maintien de la liberté de choix offerte au client et la préservation des emplois de nos cabinets. Alexis Zajdenweber a assuré que tout serait mis en œuvre pour garantir nos modes de rémunération.

Enfin, Patrice Pomaret a rappelé avoir saisi le ministre par un courrier du 4 juillet dernier au sujet d'une demande de modification du décret du 26 janvier 2012. Ce texte pose les règles professionnelles applicables aux intermédiaires en opérations de banque et service de paiement. Il apparaît qu'un traitement très différent a été prévu entre les règles devant s'appliquer aux IOB courtiers et IOB mandataires non exclusifs, notamment en termes d'application des règles de transparence des rémunérations et de justifications des propositions. En cela, ce texte viole le principe de libre concurrence et d'égalité devant la loi. Dans la mesure où le ministère n'a pas souhaité modifier ce texte, la Chambre engagera sans délai une action devant le Conseil d'État pour en obtenir l'annulation. *

→ Médias

Campagne de communication automnale

La Chambre lancera sa campagne de communication automnale dans les tout prochains jours. Considérant la clientèle CSP++ des adhérents de la Chambre, des réservations ont été faites pour les dossiers « Placements » ou « Patrimoine » de *L'Express*, du *Figaro Magazine*, du *Point* ou du *Nouvel Observateur*. La Chambre a, en outre, décidé de ne pas reconduire l'opération de l'Annuaire des adhérents distribué au portage par le *Figaro*, faute de recettes publicitaires suffisantes. Elle a fait le choix de concentrer son action sur la presse magazine en renforçant sa présence dans les médias. Ces derniers touchent en effet un lectorat de plus de 8 000 000 de personnes.

Conçu par l'agence de communication de la Chambre, le message, porté par des phrases percutantes, doit marquer les esprits. Des slogans accrocheurs, aussi bien sur le fond que sur la forme, grâce

à l'utilisation de grandes lettres capitales blanches sur le fond bleu du logo de la Chambre.

La diffusion de ces différents messages se fera tout au long de l'automne :

- le mardi 2 octobre dans le cahier « Patrimoine » du *Figaro* ;
- le jeudi 4 octobre dans les dossiers « Placements » de deux magazines, celui du *Point* et celui du *Nouvel Observateur* ;
- le vendredi 5 octobre dans le dossier « Transmission de patrimoine » du *Figaro Magazine* ;
- le mercredi 10 octobre dans le dossier « Placements » de *L'Express* ;
- le vendredi 19 octobre dans le dossier « Placements » du *Figaro Magazine* ;
- le mardi 20 novembre dans le cahier « Patrimoine » du *Figaro*. *

Agap : un point sur l'avancée

L'association de gestion de l'accord Pénélop (Agap) s'est réunie dans les locaux de la Chambre le 21 juin dernier, au lendemain du comité technique de Penelop. Cette réunion fut l'occasion d'entériner quelques décisions. À la suite d'une consultation présentée au comité technique, les travaux prioritaires ont été définis :

- la poursuite du travail sur l'homogénéisation des règles et de la gestion des rejets ;
- l'homologation des agrégateurs ;
- l'enrichissement du référentiel produits (catalogue produits, fonds éligibles...) afin de permettre aux partenaires d'intégrer directement dans le système d'information de nos cabinets des données qu'il faut ordinairement aller chercher sur l'extranet.

« Il y a quelques jours, les adhérents de la Chambre des indépendants du patrimoine ont reçu un questionnaire relatif à une enquête nationale auprès des CGPI pour recueillir leurs préoccupations et leurs attentes en matière d'information sur les contrats qu'ils gèrent, rappelle Serge Buchaca, président de l'Agap. Toutes les réponses, anonymes, seront prises en compte et permettront de dégager des pistes de réflexion afin de continuer à dynamiser l'Agap pour étendre la norme Pénélop. »

Il a été décidé de réaliser une conférence de presse au mois de novembre afin de communiquer sur l'Agap et le format de fichier Penelop, ainsi que sur les attentes de la profession en matière d'échanges de données entre les cabinets et nos partenaires. *

La lettre réglementaire

Ce nouvel outil de communication, créé pour faciliter les mises à jour réglementaires dans les cabinets adhérents de la Chambre, est disponible depuis bientôt un an. Il reprend dans une seule et même communication les évolutions énoncées précédemment dans les e-letters. Très prisée par ses destinataires, cette lettre leur permet de visualiser toutes les modifications intervenues dans le cadre législatif. Il peut s'agir aussi bien d'un changement à opérer dans le papier à en-tête que de la prise en compte d'une nouvelle réglementation dans les procédures clients. Le choix a été fait de ne laisser visible, dans la partie privée du site de la Chambre, que la dernière lettre réglementaire afin de ne conserver toujours à la lecture que les dernières modifications et ne pas induire en erreur les lecteurs par des informations obsolètes. À ce jour, les adhérents de la Chambre ont reçu trois lettres réglementaires. *



Consultation AMF, réponse de la Chambre

L'AMF a lancé pendant l'été une consultation sur les positions et recommandations issues des constats tirés de l'examen de certains rapports spécifiques sur l'état des lieux de l'application, dans la commercialisation et la distribution indirecte d'instruments financiers, des dispositions de l'article 314-76 du RGAMF relatif aux rémunérations et avantages. Après avoir constaté, que « plus de quatre ans après l'entrée en vigueur de l'article 314-76 RGAMF, les pourcentages d'établissements qui s'y conforment sont anormalement faibles », l'AMF soumettait à consultation ses préconisations en matière de respect des dispositions du RGAMF.

La Chambre des indépendants du patrimoine a fait valoir que la demande de l'AMF était sans objet concernant ses adhérents. En effet, la mention obligatoire sur les modalités de calcul des rémunérations et avantages insérée dans le document d'entrée en première relation est appliquée depuis 2007 dans les cabinets adhérents de la Chambre. Dès 2008, 70 % de ceux-ci étaient déjà en règle avec cette demande. La Chambre a fait valoir que la stabilité réglementaire était indispensable pour que les professionnels puissent s'approprier la réglementation et la respecter. Elle considère que la mention retenue par la profession avec le concours de l'AMF répond à tous les points visés dans le cadre de cette consultation. •

De nouveaux utilisateurs

La commission Partenariats de la Chambre a enregistré de nouvelles sociétés désormais utilisatrices du document unique Tracfin édité par la Chambre des indépendants du patrimoine. Les sociétés AG2R La Mondiale, SwissLife, Orelis et Assurance Épargne Pension ont rejoint le groupe de sociétés répertoriées par la Chambre. Les adhérents de la Chambre peuvent télécharger ce fichier dans la partie privée du site de la Chambre, rubrique « Le métier ». Ce document est valable pour tous les contrats. Ils peuvent l'utiliser auprès des sociétés ayant participé au groupe de réflexion qui se sont également engagées à l'accepter : AXA, Cardif, Generali Patrimoine, Nortia, Sélection 1818, Skandia, mais également auprès de : Ageas, APREP Diffusion, AVIP, La Mondiale Partenaire, Neufelize Vie. •

→ Lobbying

Contre la suppression des rétrocessions



Le Parlement européen a différé le vote sur le projet de directive MIF concernant la suppression de l'article 24. Il faudra attendre l'automne pour savoir s'il va suivre, ou pas, le rapport de Markus Ferber qui supprime toute référence à l'indépendance et toute interdiction de versement des rétrocessions pour la distribution de produits financiers. Par ailleurs, la Commission européenne a publié en août son projet de directive sur l'intermédiation en assurance. Ce projet contient un certain nombre de dispositions qui ont vocation à s'appliquer à la profession. La proposition de directive Assurance renforce les règles relatives à la transparence des rémunérations dans les relations commerciales. La Commission a souhaité opérer plusieurs distinctions. Selon que le contrat est un contrat d'assurance-vie ou un contrat d'assurance non-vie et selon que le contrat comporte ou pas des éléments d'investissement.

Sur la première distinction

L'article 17 prévoit que les professionnels courtiers devront désormais indiquer, s'ils sont rémunérés en honoraires, une commission ou une combinaison des deux. La directive DIA fait ensuite une distinction selon

que le contrat d'assurance comporte, ou pas, un contrat d'assurance-vie :

- s'il s'agit d'un contrat d'assurance-vie, la Commission préconise que les courtiers indiquent, préalablement à la prestation, le montant de la rémunération à venir ou les éléments de calcul de cette rémunération ;
- s'il s'agit d'un contrat d'assurance non-vie, la Commission européenne préconise que les professionnels indiquent le montant de leur rémunération ou son mode de calcul, seulement si le client en fait la demande, et ce pour une durée de cinq ans. À l'issue de cette période, ils devront s'aligner sur la transparence pratiquée en assurance-vie.

Sur la deuxième distinction

La Commission préconise des règles spécifiques quand le contrat d'assurance-vie contient des éléments d'investissement. À cet effet, l'article 24 de ce projet de directive introduit dans le monde de l'assurance la notion de conseil sur une base indépendante avec son corollaire, l'interdiction des rétrocessions quand le contrat d'assurance-vie contient un élément d'investissement. Cette démarche de la Commission européenne était attendue et relativement logique. Il n'y avait aucune chance que la Commission adopte, pour

l'assurance, une position différente de celle proposée pour la MIF. Et ce d'autant moins que le Parlement, même s'il a commencé son examen, n'a pas encore eu matériellement le temps d'amender cette directive.

S'agissant de la transparence instaurée dans l'assurance, la proposition de la directive est moins contraignante que ce que les adhérents de la Chambre appliquent déjà pour la partie bancaire de leur activité. Néanmoins, les actions de lobbying pour combattre la suppression de l'interdiction des rétrocessions quand le conseil est délivré sur une base indépendante seront poursuivies sur le modèle de ce qui a été fait avec la MIF.

Le mois de septembre a été également l'occasion de nombreux contacts avec Bercy. En premier lieu, le président Patrice Pomaret a été reçu, à sa demande, par les services de Pierre Moscovici pour évoquer la création du conseil supérieur du conseil en gestion de patrimoine. Puis une réunion a été organisée le 18 septembre sur les directives européennes, avant le vote de la MIF 2 attendu, *a priori*, fin septembre. Il se rendra également à Bruxelles début octobre pour un séminaire organisé par le BIPAR sur DIA 2. *



econeo

EXPERTISE
& CONVICTIONS

GIS ASIAN BOND

**LES ATOUTS DES OBLIGATIONS ASIATIQUES
S'OUVRENT À VOUS**

Fonds présentant un risque de perte en capital

Les informations contenues dans ce document sont fournies par Generali Investments France et sont données à titre purement indicatif. Elles reflètent les études et analyses conçues par Generali Investments France à partir de sources qu'elle estime fiables. Aucune décision d'investissement ne devra être faite sur la seule base de celui-ci. Avant toute souscription, le souscripteur doit s'assurer que sa situation financière et ses objectifs sont en adéquation avec le produit et consulter le prospectus complet et les derniers documents périodiques établis par la société de gestion. Ces documents sont disponibles sur le site Internet : www.generali-investments.fr. Les performances passées ne préjugent en rien des performances futures. Les valeurs liquidatives ne sont pas garanties et peuvent donc perdre de la valeur. Les performances sont exprimées nettes de frais de fonctionnement et de gestion facturés aux OPCVM, coupons nets réinvestis. Elles ne tiennent pas compte des frais éventuels de souscription-rachats et sont présentées hors fiscalité et/ou frais liés au cadre d'investissement.



GENERALI
Investments

Activement investis

www.generali-investments.fr

Investir dans une société de gestion : un équilibre à trouver ?

Ils sont de plus en plus nombreux à investir et s'investir dans une société de gestion. Pourquoi et comment le font-ils ? Des CGPI répondent à la question et à celle de l'indépendance. Patrice Pomaret, président de la Chambre, apporte un éclairage sur la position de la Chambre à l'égard de cette nouvelle tendance.



L'incertitude liée à l'interdiction de percevoir des rétrocessions pousse les conseils en gestion de patrimoine à trouver une solution qui leur permette de conserver leur niveau de revenus. Au département Prestations de services d'investissement de l'Autorité des marchés financiers, on compte aujourd'hui jusqu'à 10 % de dossiers liés à des demandes de CIF souhaitant créer leur propre société de gestion. Quid de l'indépendance du CGPI ? « *Quelle que soit sa structure capitalistique, un conseiller est indépendant dès lors qu'il fait primer l'intérêt de son client* », répond Rémi Sabatier, président d'Apredia dans un entretien à Agefi actifs. C'est à partir de cette question que *Repères* a décidé de mener l'enquête auprès de



« Si la question de l'intégrité du CGPI peut apparaître comme un faux problème, nous avons conscience que cela peut créer un doute dans l'esprit de nos clients. »

Christophe Thibout

conseillers en gestion de patrimoine indépendants ayant créé leur propre société de gestion.

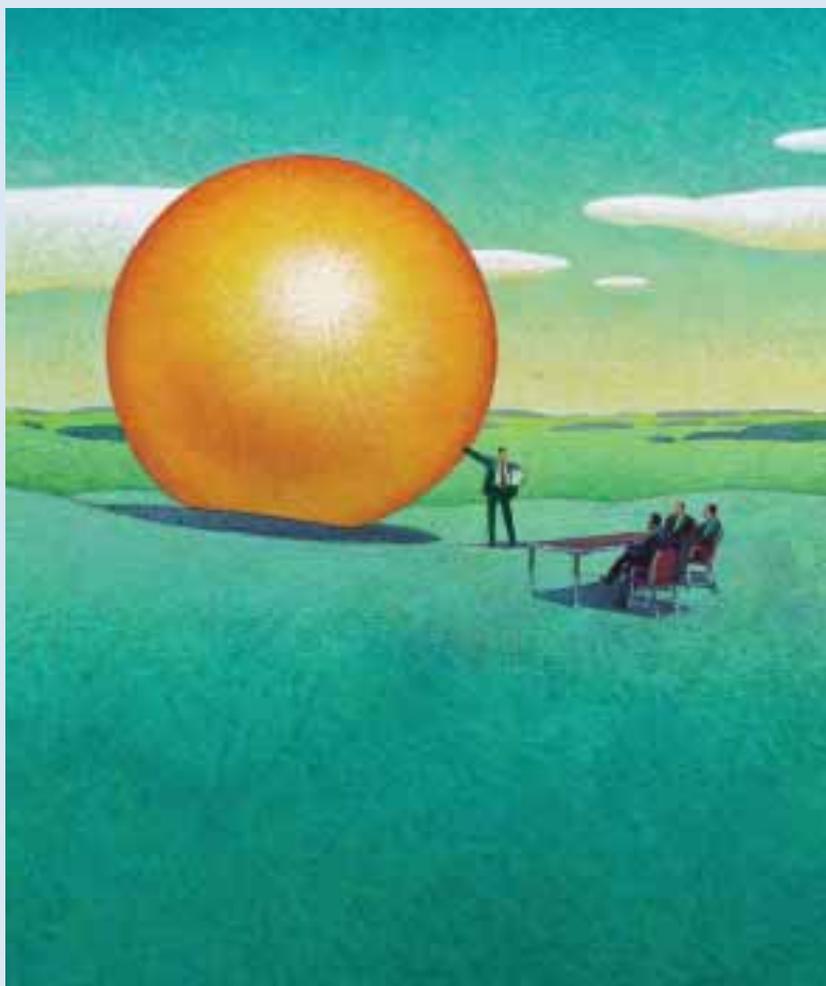
Depuis quelques années, l'idée faisait son chemin pour Christophe Thibout et son associé, CGPI au cabinet Lazuli. Investir dans une société de gestion leur apparaissait comme la solution répondant à leurs aspirations. Restait l'élément déclencheur. Ce fut leur rencontre avec David Kalfon et Christophe Berger au moment où ils décidaient de créer leur société de gestion qui, aujourd'hui, a pour nom Amaïka.

L'alchimie a pris entre les quatre hommes. Même si cette aventure n'aurait pu se réaliser sans le concours de quelques confrères (3A Finances, Blanchemain & Bourgeois, Herez, Seine & Saône Finance).

Soucieux de diversifier son patrimoine professionnel, Christophe Thibout cherchait à investir sans avoir à gérer, autrement dit comme *sleeping partner*, dans une société de gestion. Les critères d'investissement étaient clairs dès le départ : une gestion des gérants « flexible et réactive », un business permettant un accès facilité aux tendances du marché et la compatibilité entre les différentes personnalités.

Restait la question de l'intégrité d'un conseiller qui aurait investi dans une société de gestion dont il vendrait les produits. « *Si la question peut apparaître comme un faux problème pour certains CGPI, nous avons toutefois conscience que cela peut créer un doute dans l'esprit de nos clients, et ce malgré la transparence dont nous faisons preuve*, explique Christophe Thibout. *Mais l'un des axes de progrès du métier de CGPI réside dans la contractualisation des mandats d'arbitrage.* »

Deux raisons ont prévalu à cet investissement. La première concernait le développement d'un cabinet mature comme le sien. « *Il s'agissait de se dégager du temps pour entretenir la relation client* », poursuit-il. Or l'arbitrage se révèle extrêmement chronophage et enlève de la réactivité au cabinet. À titre d'exemple, un arbitrage réalisé dans le respect des procédures mises en place par l'ACP-AMF nécessite dans tous les cas cinq pages de rédaction. Et cela qu'il intéresse un montant de 6 000 € ou de



DOSSIER

→ 100 000 €. L'autre raison concernait son investissement dans une société de gestion. « Si une tierce personne réalise l'arbitrage, l'impartialité des conseillers ne pourra être remise en cause. Les préconisations liées aux fonds Amaïka m'imposent intellectuellement d'avoir une démarche encore plus transparente », souligne Christophe Thibout.

TROIS CRITÈRES POUR LES INVESTISSEURS

Lorsque David Kalfon et Christophe Berger décident de quitter la société de gestion qui les emploie depuis trois ans pour créer la leur, ils connaissent déjà les écueils à éviter. Pour assurer la pérennité de leur société et gagner la confiance des investisseurs, il leur faut remplir quelques conditions. Un investisseur scrute trois principaux critères au moment de confier ses avoirs : l'ancienneté de la société, le montant des encours qui lui ont été confiés et sa performance, leur *track record*. Pour atteindre cette ancienneté, il faut pouvoir supporter pendant trois



« Le mandat de gestion permet une réactivité face à la volatilité du marché que le CGPI ne pourra sans doute plus assurer au vu de l'accroissement du temps consacré aux tâches administratives. » David Kalfon

ans *a minima* les coûts fonctionnels d'une société. Pour s'assurer que le montant des encours confiés soit significatif, il faut avoir suscité la confiance de quelques investisseurs importants. Pour communiquer une performance, il faut le recul de l'ancienneté... Toutes ces raisons ont poussé David Kalfon et son associé à envisager, dès la création de leur société de gestion, à proposer à des CGPI de devenir actionnaires. « Cela assure à notre jeune société de gestion des professionnels qui vont placer des encours chez elle et lui permettre de passer le cap des trois ans d'existence tout en fournissant à ses futurs investisseurs un *track record* avec un bon indice de performance et un montant d'encours important », soulignent-ils. Pour l'instant, le pari est gagné puisque

la société Amaïka gère 50 millions d'euros d'encours qui, pour l'essentiel, proviennent de clients de CGPI actionnaires.

DES BÉNÉFICES POUR LES DEUX GROUPES PROFESSIONNELS

La société de gestion n'est en effet pas la seule bénéficiaire de cette association. Le CGPI associé et les clients de ces derniers profitent naturellement de ce système vertueux. « Le conseiller en gestion de patrimoine, d'une part, se dégage du temps qu'il peut consacrer à son cœur de métier et à ce qui fait sa valeur ajoutée, à savoir l'organisation patrimoniale de ses clients ; le mandat de gestion permet, d'autre part, une réactivité face à la volatilité du marché que le CGPI ne pourra sans doute plus assurer au vu de l'accroissement du temps consacré aux tâches administratives », explique David Kalfon. Amaïka propose ainsi des fonds référencés sur de nombreuses plateformes. Avec le mandat de gestion, les gérants changent rapidement d'allocation d'actifs sans avoir recours aux signatures à répétition des clients qui retardent la prise en compte des ordres. Les CGPI précisent le cadre du risque de chaque client et la société de gestion règle sa volure en fonction du profil de risque et des opportunités décelées. La proximité avec le marché est assurée par la veille perpétuelle que toute société de gestion se doit d'exercer. L'association assure aux conseillers en gestion de patrimoine un montant d'encours croissant et aux gérants de société de gestion des revenus diversifiés. La synergie créée par ces deux groupes professionnels permet également de proposer à leurs clients une réactivité et un service dont ils ne pourraient pas bénéficier autrement. Mais toute association, même si les intérêts réciproques sont bien

« Je voudrais mettre en garde les CGPI »



Repères a interrogé Patrice Pomaret, président de la Chambre des indépendants du patrimoine, afin de connaître la position de la Chambre sur le sujet.

Un nombre croissant de CGPI investissent dans des sociétés de gestion. En tant que président de la Chambre, quel est votre avis sur cet engouement ?

Je comprends parfaitement la tentation de certains de mes confrères qui cherchent à diversifier les sources de leurs revenus et éprouvent une satisfaction légitime à investir et s'investir dans une société de gestion. Je voudrais simplement les mettre en garde sur deux aspects de cette opération. Le

premier concerne l'intérêt à proprement parler de l'investissement : sans un montant vraiment significatif à confier, le retour sur investissement ne me paraît pas justifier la démarche. Le second aspect et qui, en ma qualité de président de la Chambre, peut devenir un point d'achoppement concerne le conflit d'intérêts qui pourrait poindre si d'aventure le CGPI préférerait orienter son client vers son fonds pour son intérêt propre et non celui de son client. Les pratiques des professionnels concernés seront très observées, cela ne fait aucun doute. Notre profession va encore évoluer et nous ne savons pas encore ce qu'il adviendra de notre système de rémunération. Nous aurons probablement dans les années à venir à décider des orientations que nous souhaiterons lui donner, notamment sur le sujet épineux des investissements dans des sociétés de gestion.

compris, ne pourrait fonctionner sans des critères plus subjectifs de confiance et d'affinité. « *C'est avant tout une aventure humaine* », rappelle David Kalfon.

Du point de vue du fondateur, la pérennité d'une société de gestion repose sur sa capacité à sécuriser les actifs. Ouvrir le capital aux CGPI permet d'asseoir ses ventes sur un canal de distribution motivé qui assurera le développement de la société. C'est une sécurité dans un *business plan* bien bâti.

Du point de vue du CGPI, s'engager dans une société de gestion permet de diversifier ses investissements pour sécuriser ses revenus futurs. En outre, confier à cette société les mandats d'arbitrage lui économise un temps précieux et sans valeur ajoutée pour le client.

Pour le client, un CGPI qui confie ses mandats d'arbitrage à une société de gestion avec qui il entretient un lien inscrit dans la durée, bénéficie d'une accélération dans le traitement de ses ordres et d'une veille économique opérée par la société de gestion.

Malgré ces apports certains, il existe un revers à la médaille et la question de l'indépendance éthique du CGPI se pose. Pour un professionnel soucieux de l'intérêt de son client, le choix d'un fonds plutôt qu'un autre ne peut se faire en considération des conséquences pécuniaires pour ses propres revenus. Sans garde-fous, le risque d'une dérive privilégiant son intérêt au détriment de celui de son client reste présent. Il convient de savoir quelles sont les mesures dont peut se prévaloir le CGPI pour ne pas tomber dans cette ornière et garantir à son client un service indépendant.

UN PROJET À LA DEMANDE DE CLIENTS

Pour Claude Aumeunier, CGPI historique chez Pink Capital et adhérent de la Chambre des indépendants du patrimoine, l'indépendance de ses conseils n'est pas menacée par cet investissement. Il assure d'ailleurs que son projet s'est concrétisé à la demande de ses clients. En effet, certains d'entre eux regrettaient de ne



« Proposer des produits maison chez Pink Capital, c'est continuer à avoir le choix de présenter les meilleurs produits. Nos indices sont excellents dans la durée. »

Claude Aumeunier

plus avoir accès à quelques produits ou fonds qu'ils affectionnaient, cela parce que les plateformes ne les proposaient plus. Une tendance de ces dernières à imposer leurs propres produits ne présageait rien de bon quant à la liberté de choix des conseillers indépendants et Claude Aumeunier, avec quelques confrères, a voulu se délier de ces contraintes. La seconde impulsion a été donnée par la crise de 2008 qui a trouvé un regain en 2011. À cette époque, la performance d'un fonds pouvait être perdue en l'espace de 48 heures. La nécessité de faire passer des arbitrages en procédure accélérée a conduit Claude Aumeunier à s'interroger sur l'opportunité de créer sa propre société de gestion qui autoriserait des arbitrages instantanés.

Pourvue d'un capital propre de 100 000 euros, la société Pink Capital a pu dès son origine se doter d'une gamme complète de produits en proposant sept fonds à ses clients. « *Proposer des produits maison chez Pink Capital, précise Claude Aumeunier, c'est continuer à avoir le choix de présenter les meilleurs produits. Nos indices sont excellents dans la durée.* » Pour ce conseiller, l'indépendance, c'est pouvoir offrir à ses clients les produits qui lui semblent les meilleurs pour eux. C'est pourquoi la

création de sa société de gestion lui a permis de maîtriser en partie son offre, « *même si chez Pink Capital, les gérants gèrent et les CGPI remontent les besoins clients. Chacun son rôle* », rappelle Claude Aumeunier. Interrogé sur la réaction de ses clients à l'annonce de ses liens capitalistiques avec la société de gestion dans laquelle il place une partie de leurs avoirs patrimoniaux, Claude Aumeunier tempère en expliquant que la transparence donnée aux clients n'a conduit à aucune défection dans la mesure où les résultats ont prouvé une bonne gestion. En outre, pour ne pas dépendre exclusivement de la société Pink Capital, il n'a lui-même contribué au capital de cette société qu'à hauteur de 20 % du montant des encours perçus par son cabinet de conseil Cofige. *

... Pink Capital

Pink Capital est une société de gestion filiale de Colors Global Partners. Elle propose des fonds et des mandats. Colors Global Partners est détenue pour moitié par ses fondateurs, des CGPI, et pour l'autre moitié par des CGPI partenaires, ceux qui confient un mandat d'au moins 10 millions d'euros. Ils perçoivent alors des dividendes et des recettes sur les droits d'entrée, en plus des rétrocessions sur encours. Pour le moment, cette société de gestion n'est pas ouverte aux institutionnels.

La formation s'organise en régions



→ Régions Aquitaine, Auvergne – Limousin, Midi-Pyrénées et Poitou-Charentes

Un séminaire de formation plébiscité... avec **Jean-Pierre Venne**, administrateur



Convaincu par Pierre Le Rolle, président de la commission Formation de la Chambre, Jean-Pierre Venne a souhaité organiser dans les régions dont il est administrateur, un séminaire sur le même modèle que celui proposé en janvier dernier dans le Grand-Est. Après un accueil favorable des adhérents concernés, il a ren-

contré les présidents de région lors du congrès de la Chambre en avril dernier et leur a confié à chacun un rôle. Stéphane Lenoir, président de la région Aquitaine, a trouvé le lieu du séminaire, Alexandre Huynh, président de la région Midi-Pyrénées, a recueilli les besoins de formation des adhérents de sa région. Ils ont ensuite recherché, avec le service *ad hoc* de la Chambre, les formations validées par la commission, qui pourraient répondre aux attentes exprimées.

Les présidents ont eu à cœur d'offrir à leurs confrères un savant équilibre entre formations techniques et comporte-

mentales autour de thèmes variés : mécanismes macroéconomiques, stratégies innovantes...

Les 8 et 9 octobre prochains, 80 adhérents des régions Aquitaine, Auvergne – Limousin, Midi-Pyrénées et Poitou-Charentes se retrouveront ainsi pour profiter d'un séminaire de longue durée. Deux jours pour valider un total de 12 heures de formation sur tous les sujets d'actualité liés à la profession, à la rentrée fiscale ou aux évolutions macroéconomiques à prendre en compte pour les mois à venir. Patrice Pomaret viendra y présenter les enjeux 2012-2013 pour la Chambre.

Le séminaire se déroulera à l'hôtel Les bains d'Arguin à Arcachon. Un environnement qui devrait séduire les participants lors des moments de détente, avec son centre de thalassothérapie intégré et la proximité de l'une des plus belles plages du bassin d'Arcachon.

Grâce au nombre de participants, à l'aide des partenaires de la Chambre et au format dense de la formation, le coût total du séminaire a pu être ramené au prix de 250 euros. Une initiative qui, au vu du grand nombre d'inscrits, semble répondre à un réel besoin des adhérents. *

→ Région Ile-de-France

Un nouveau Master 2 en Gestion de patrimoine... avec **Géraldine Métifeux**, présidente de région



C'est une idée innovante de formation qui vient d'aboutir pour les adhérents de la région Ile-de-France. Géraldine Métifeux, présidente de la région, a recherché le concept de formation continue qui répondrait le mieux aux attentes et au rythme professionnel de ses confrères. Avec la commission Formation, elle a ainsi

élaboré un projet de formation dédié aux adhérents de la Chambre. Le cahier des charges soumis aux écoles de commerce et universités comprenait plusieurs demandes :

- une classe réservée aux adhérents afin que la Chambre et le corps enseignant définissent ensemble un programme adapté ;
- l'obtention de la compétence juridique appropriée incluse dans le cursus ;
- des horaires compatibles avec une activité professionnelle, à raison de deux vendredis et deux samedis couplés par mois ;
- un effectif entre 20 et 30 élèves maximum, la région ayant déjà enregistré 45 préinscriptions ;

- des cours dispensés à Paris ;
- un coût négocié grâce au nombre important de participants ;
- enfin, la délivrance d'un diplôme Master 2 en Gestion de patrimoine.

L'appel d'offres a été lancé en juillet. Deux écoles de commerce et six universités y ont répondu, dont les plus prestigieuses, telles Assas, Dauphine ou l'Aurep. La commission Formation s'est réunie le 11 septembre dernier pour faire son choix. Marie-Christine Fontaine, Christophe Thibault, Pierre Le Rolle, Patrick le Coq, Bernard Wittig et Géraldine Métifeux ont sélectionné la proposition de la faculté de droit d'Assas.

La première promotion d'adhérents de la Chambre prendra le chemin de la formation fin 2012-début 2013 pour clore son parcours en janvier 2014. *

Le mandat de Géraldine Métifeux prendra fin en mars 2013, avant de nouvelles élections. Si vous êtes motivé, si vous voulez vous trouver au cœur des problématiques et des enjeux de la profession, si vous aimez la Chambre, contactez Géraldine Métifeux à son cabinet au 01 47 63 00 60 pour proposer votre candidature.

→ Région Nord-Pas-de-Calais – Picardie

Formation et interprofessionnalité... avec **Hervé Barthélémy**, président de région



Dans la région Nord-Pas-de-Calais – Picardie, l'interprofessionnalité est une réalité. Sous l'impulsion de son président Hervé Barthélémy, des formations sur les actualités fiscales ouvertes à l'interprofession de la gestion de patrimoine ont vu le jour à Amiens, Lille et au Touquet.

Depuis quelques années déjà, avant même de devenir président de région, Hervé Barthélémy proposait des formations similaires à l'échelon local. À la tête de la région, il a souhaité faire profiter chaque adhérent de cette expérience. Pour cela, il a fait appel à Jacques Duhem, formateur à l'Aurep et fondateur de la fac éponyme. Ouvrir une formation aussi bien aux CGPI qu'aux avocats, notaires ou experts-comptables offre plusieurs avantages :

- un effectif important, afin, d'une part, de bénéficier de prix réduits et, d'autre part, d'atteindre plus facilement le quorum nécessaire à la tenue de formations dans diffé-

rentes villes de la région pour couvrir l'ensemble du territoire ;

- l'interprofessionnalité favorise, par ailleurs, les échanges et contribue à la prise en compte, par les professionnels du patrimoine, de la spécificité de chacun. Ces rencontres sont l'occasion de rappeler l'apport incontournable des conseillers en gestion de patrimoine dans le traitement des dossiers.

Ces formations offrent l'opportunité de créer un réseau de professionnels du patrimoine à même de proposer des solutions globales à leurs clients grâce à des interlocuteurs qualifiés. Sur les 120 participants des trois sessions organisées en février et mars 2012, 54 étaient des CGPI (soit plus de la moitié des adhérents de la région concernée), 36 experts-comptables, 16 notaires et 14 avocats. Ceux qui avaient opté pour la formation au Touquet ont, en outre, eu le privilège de profiter du cadre prestigieux de l'hôtel Westminster, idéalement situé entre mer et centre-ville.

La journée interprofessionnelle sur les actualités fiscales a permis de valider sept heures de formation pour un coût de 150 euros (repas inclus). *

FORMATION

→ Plans de formation

Des parcours sur mesure

Pour répondre à la diversité des profils de ses adhérents, la Chambre des indépendants du patrimoine organise des parcours formation sur mesure. Chaque adhérent, en fonction de ses besoins, peut ainsi construire son propre plan de formation.

Lorsqu'un conseil en gestion de patrimoine indépendant adhère à la Chambre, il s'engage à se conformer au label de qualité délivré par celle-ci. Ce label impose des règles dont certaines relèvent de la législation applicable aux CGPI.

DES PARCOURS POUR CHAQUE PROFIL

Si la loi exige que le CGPI s'acquitte de 25 heures de formation annuelles, la Chambre opère, elle, un droit de regard sur leur contenu et a mis en place différents parcours de formation afin de répondre aux besoins réels de ses adhérents et à son exigence de qualité.

Chaque conseil en gestion de patrimoine adhérent de la Chambre révèle, en effet, un profil particulier : certains deviennent CGP après une formation initiale dédiée, d'autres après une expérience professionnelle en banque, en assurance... Cette diversité les amène à devoir acquérir ou approfondir des matières différentes en fonction de leur origine professionnelle.

En outre, les conseils en gestion de patrimoine se doivent de mettre à jour régulièrement leurs connaissances en fonction de l'évolution des lois et des offres de produits. La Chambre propose ainsi à ses adhérents des parcours leur permettant de construire leur propre plan de formation.

COMMENT ÇA MARCHE ?

La commission Formation a élaboré une offre de formation continue et a recensé les prestataires à même de dispenser ces formations. Ces parcours sont consultables sur le site de la Chambre, dans la partie privée liée à la formation.

L'adhérent bénéficie ainsi d'une information globale sur les formations disponibles via les prestataires ; il peut ensuite définir un plan de formation sur mesure qui lui permette d'améliorer ses connaissances dans tous les domaines de la gestion de patrimoine.



Les formations proposées par la Chambre se regroupent sous cinq grands thèmes :

- approche patrimoniale (11 modules) ;
- approche commerciale (16 modules) ;
- assurance et social (32 modules) ;
- finance (19 modules) ;
- immobilier (18 modules).

L'adhérent choisit librement les modules qui correspondent à ses besoins en termes de formation. S'il ressent la nécessité d'orienter toute sa formation vers l'un ou l'autre des thèmes, il peut y effectuer la totalité de ses 25 heures obligatoires, ce nombre n'étant évidemment pas limitatif. La durée minimale des modules proposés a été

fixée à trois heures. Chaque module en théorie se décline en trois niveaux : « initiation », « perfectionnement » et « expertise ». La liste de ces modules évolue en permanence afin de répondre à la demande. Dans la partie privée du site de la Chambre, l'adhérent se rend dans la rubrique formation et télécharge le parcours formation qui présente les thèmes et les modules correspondant à tous les niveaux proposés par les prestataires. Il sélectionne ceux qui l'intéressent et contacte directement le prestataire concerné pour s'inscrire.

Lorsqu'un nombre suffisant de confrères d'une même région fait part de besoins identiques en termes de formation, les présidents de région peuvent s'adresser à la Chambre afin qu'elle organise des formations régionales : un bon moyen de privilégier la proximité à des tarifs préférentiels. Les adhérents seront ensuite informés que la formation est disponible dans leur région à une date donnée. *

En savoir plus

Pour plus d'information, vous pouvez contacter votre président de région ou Marie-Christine Fontaine à la Chambre : marie-christine.fontaine@independants-patrimoine.fr ou au 01 42 56 76 50.

Faut-il avoir son site internet ?

À l'heure du multimédia, certains conseillers en gestion de patrimoine s'interrogent : faut-il avoir un site internet ? Quel en est l'intérêt ? Comment le créer ? Qu'en est-il du blog ?
Éléments de réponse.

On peut répertorier deux raisons principales qui poussent un professionnel à créer son site : se faire connaître ou présenter une vitrine attrayante à ceux qui vous connaissent déjà. Dans l'un ou l'autre cas, le contenu et l'organisation du site seront les mêmes.

LA VISIBILITÉ, UN ATOUT MAJEUR

Pour ceux qui souhaitent se faire connaître, le site est un atout... à condition que l'on puisse y accéder ! C'est une lapalissade, mais les évidences méritent parfois d'être rappelées. Pour accéder à votre site, il convient de développer sa visibilité sur la toile. Sans se tourner vers un référencement payant proposé par tous les moteurs de recherche (Google, Bing, Yahoo, Exalead...), il vous est possible d'augmenter votre visibilité par un référencement naturel qui vous demandera cependant un investissement personnel en temps. Dans un premier temps, identifiez et listez les mots-clés propres à votre profession : « conseil en gestion de patrimoine », « placement immobilier », « placement financier », « assurance-vie », « rentabilité »... sans oublier de mentionner votre ville ou votre département... Vous devrez ensuite prendre soin de les intégrer aussi souvent que possible dans les articles de votre site.

Dans un deuxième temps, multipliez les liens vers d'autres sites et demandez à vos contacts d'intégrer sur leur site un lien qui pointe vers le vôtre. Ces *backlinks* (liens entrants) augmentent les flux et font remonter votre site dans la liste de recherche. À titre indicatif, la première page de Google offre une vingtaine de références pour une recherche. On



Il doit y avoir une cohérence entre la perception que vos clients ont de vous et l'image que vous donnez à travers votre site.

pourrait reprendre les propos de Jerry Seinfeld, icône de l'humour new-yorkais : « *Congratulations, of all the losers, you came in first !* ». Plus sérieusement, apparaître en haut de la seconde page d'un moteur de recherche vous laisse peu de chance de visibilité puisque d'après une étude établie en 2011 par la société Optify, les trois premiers liens captent déjà près de 60 % des clics... Enfin, si vous en avez le temps, rédigez des communiqués de presse que vous pourrez publier dans de nombreux sites qui proposent gratuitement de les mettre en ligne⁽¹⁾, sans oublier de développer vos profils

dans les différents réseaux sociaux à votre disposition (Facebook, Viadeo, LinkedIn, Twitter...).

Votre site doit être le reflet de ce que vos clients peuvent connaître de vous. Il doit y avoir une cohérence entre la perception qu'ils ont de vous et l'image que vous donnez à travers votre site. Un site humoristique alors que vous ne vous départez jamais de votre sérieux peut prêter à confusion et déstabiliser un client.

COMMENT LE CONCEVOIR ?

Un internaute lambda va s'attendre à trouver sur votre site toutes les rubriques qu'il trouve sur les sites

VIE PRATIQUE DES CABINETS

qu'il a l'habitude de fréquenter. Quelques rubriques ne peuvent être écartées.

1 - Les incontournables

Au nombre des rubriques incontournables, on trouve les pages « Accueil », « Contact », « Présentation de l'activité » et « Mentions légales ». La rubrique « Accueil » est *a priori* la première page que va voir votre visiteur. Elle doit être attrayante et ergonomique. La rubrique « Contact » doit mentionner autant que faire se peut, vos coordonnées postales, votre mail (ou un formulaire de contact si vous ne souhaitez pas le laisser apparaître) et un numéro de téléphone avec des horaires de réception si vous avez un collaborateur sédentaire. Le plan positionnant le cabinet a aussi toute son utilité pour que l'internaute visualise l'adresse. La rubrique « Présentation de l'activité » doit être compréhensible et donner un aperçu succinct mais complet de l'étendue de vos compétences et de votre champ d'action. C'est ici l'occasion de mentionner votre appartenance à la Chambre des indépendants du patrimoine en rappelant le label qualité que cela suppose. Quant à la rubrique « Mentions légales », elle doit comporter, comme le stipule la loi du 21 janvier 2004, les nom et prénom du dirigeant, l'adresse du siège social, le numéro de téléphone, la raison sociale, le numéro d'inscription, le capital social, le nom de l'hébergeur ainsi que le nom du directeur de la publication si nécessaire.

2 - Les autres rubriques ou modules

Parmi les rubriques que vous pouvez personnaliser, une étude terrain des différents sites de conseil en gestion de patrimoine propose un panel assez éclectique de celles-ci. On y trouve une présentation des dirigeants et collaborateurs, ce qui donne une touche plus personnelle, donc différenciée par rapport à des concurrents. Certains poussent le concept un peu plus loin en publiant



Une des règles à respecter, celle des trois clics : un clic pour le site, un clic pour la rubrique et un clic pour la sous-rubrique.

les actualités de leur cabinet, photos à l'appui. Le site affiche alors le dynamisme du cabinet.

D'autres proposent une rubrique « FAQ » (*Frequently Asked Questions*) où l'internaute retrouve la plupart des réponses aux questions qu'il n'ose pas poser au premier abord. Cela crée une proximité qui facilite la prise de contact.

En sus des rubriques, quelques modules peuvent capter l'attention de vos visiteurs. L'*affordance* ou pouvoir d'interagir est un signe apprécié

de dynamisme d'un site. Cela montre sa capacité à créer des passerelles avec ses utilisateurs. Intégrer un sondage, permettre des commentaires, proposer un forum... sont ainsi autant de modules qui permettront cette interaction.

3 - L'ergonomie

D'après les expériences du psychologue Paul Fitts sur les interactions homme-machine, le temps mis par la souris d'ordinateur pour cliquer sur ce que cherche l'internaute est

❖ Interview

Jean-Yves Bessenay

Plus souple d'utilisation que le site internet, le blog est une autre façon d'établir un lien avec sa clientèle et de communiquer sur son métier. Jean-Yves Bessenay, adhérent de la Chambre des indépendants du patrimoine, est également bien connu des adeptes de Twitter pour ses tweets sur tous les sujets concernant la profession.

« Le blog est une fenêtre ouverte sur mon métier »

Pourquoi avoir choisi de créer un blog ?

En complément du site internet institutionnel du cabinet, le blog que j'ai mis en place me laisse davantage de liberté dans la forme et est plus souple d'utilisation. Lorsque, à la demande d'un client je suis amené à me documenter sur un placement, à rédiger un mémo ou un dossier, j'en profite pour alimenter mon blog¹. Le blog est pour moi la manière la plus pratique de partager mes connaissances.

Ainsi, dernièrement, j'ai travaillé sur l'assurance-vie luxembourgeoise pour un client et j'ai mis le fruit de mes recherches en libre-service sur mon blog. Il faut alors accepter le risque que des confrères s'en servent, mais la notoriété est à ce prix !

Quelles sont les particularités de votre blog ?

Je conçois mon blog comme une fenêtre ouverte sur mon métier. Je l'enrichis pour des prospects ou mes clients. Dans cette optique, les recherches que je mets à disposition sont accessibles au grand public. D'autres blogs de professionnels s'adressent à un public plus averti, ce n'est pas mon objectif. Par ailleurs, je m'efforce d'alimenter régulièrement mon blog pour que le visiteur de passage puisse devenir visiteur régulier.



Si mon blog ne génère pas de nouveaux clients, il conforte mes interlocuteurs sur mon professionnalisme.

Votre blog est-il un outil de prospection ?

Clairement, non. Un blog n'amène pas de nouveaux clients directement. En revanche, un prospect qui souhaite se renseigner sur moi trouvera des éléments de réponse à ses questions. Si mon blog ne génère pas de nouveaux clients, il conforte mes interlocuteurs sur mon professionnalisme car il leur permet de constater que je suis l'actualité fiscale et financière.

Quels seraient vos conseils à un néophyte ?

Créer un blog nécessite de pouvoir se dégager du temps ! Il faut aussi se demander : « Qu'est-ce que j'en attends ? ». Côté pratique, je conseillerais l'utilisation d'outils simples tels que WordPress et je m'astreindra à une production à la fois régulière et composée d'articles de fond. Ensuite, c'est le jeu de la communication, l'envie de communiquer doit être plus forte que la peur de se faire prendre ses idées. Je pense aussi qu'un professionnel qui se lance dans un blog doit se trouver en accord avec ses écrits et sa présentation, le lecteur cherche une cohérence, il ne doit pas sentir de distorsion entre le discours qui est tenu sur le blog et ce qu'il connaît du CGPI.

* www.bessenay.net

consécutif de la distance à parcourir et de la grosseur de la cible. Autrement dit, si vous souhaitez que votre visiteur apprécie votre site et ne passe pas à un autre, les rubriques doivent être suffisamment larges et voyantes. L'ergonomie, c'est la simplicité d'utilisation de votre site.

QUELQUES ASTUCES À RESPECTER

- Le logo et la page « Accueil » doivent être facilement accessibles (surface large et visible) pour que l'internaute puisse cliquer dessus et revenir rapidement à cette page.
- L'architecture du site doit être simple et compréhensible : une rubrique peut se subdiviser en sous-rubriques mais l'arborescence doit s'arrêter là.

C'est la règle des trois clics : un clic pour le site, un clic pour la rubrique et un clic pour la sous-rubrique.

- Il convient de respecter les conventions auxquelles sont habitués les internautes, l'originalité ne paye pas dans le domaine de l'ergonomie ! À titre d'exemple, un internaute va chercher les rubriques en haut ou éventuellement sur les côtés mais

pas en bas, sauf pour la rubrique « Mentions légales ».

Un site internet est une vitrine qu'il convient de rendre alléchante. En respectant ces quelques règles simples d'ergonomie et de cohérence, vous aurez toutes les chances d'y parvenir. *

(1) www.lesnewsdunet.com,
www.categorynet.com...

❖ Quelques conseils

- Pensez à faire relire vos articles, rubriques et titres pour éviter la faute d'orthographe qui nuirait à la crédibilité de l'ensemble.
- N'hésitez pas à faire appel à un professionnel : un site « bricolé » pourra laisser penser que votre travail de conseiller le sera aussi. Il existe de petites agences accessibles !

→ Législation

La réception et transmission d'ordres pour les CIF

Le service de réception et transmission d'ordres fourni par les conseillers en investissement financier est soumis à des conditions d'exercice spécifiques, définies par le règlement général de l'AMF. Ils ne peuvent y déroger sous peine de contrevenir à la loi. Explications.



La possibilité pour les conseillers en investissements financiers de fournir le service de réception et de transmission d'ordres (RTO) pour le compte de tiers a été introduite par l'ordonnance n° 2007-544 du 12 avril 2007, entrée en vigueur le 1^{er} novembre 2007. Elle transposait la directive MIF 2004/39/CE du 21 avril 2004. L'AMF a ensuite précisé les conditions d'exercice de l'activité RTO par arrêté du 27 décembre 2007.

Ayant constaté que les conditions d'exercice du service de RTO étaient parfois mal comprises des adhérents de la Chambre et que certaines irrégularités avaient, en outre,

été relevées lors de contrôles diligentés au sein des cabinets, il a semblé important de revenir sur les règles relatives au service de RTO exercé par le CIF.

I - LE RÈGLEMENT GÉNÉRAL DE L'AMF PERMET À UN CIF, LORSQU'IL A CONSEILLÉ À SON CLIENT DE VENDRE OU DE SOUSCRIRE UN OPC, DE RECEVOIR UN ORDRE AFIN DE LE TRANSMETTRE.

Le préalable à la fourniture du service de RTO est le conseil donné au client de vendre ou de souscrire un OPC. Le service de RTO s'inscrit dans la continuité d'une mission de conseil

et permet au CIF de mettre en œuvre les recommandations formulées dans le cadre de sa prestation de conseil.

Concrètement, la RTO consiste pour un CIF à recueillir un ordre, signé par son client et résultant d'un conseil prodigué par le CIF lui-même, et à le transmettre à la plateforme bancaire, la banque ou la société de gestion partenaire afin qu'il puisse être exécuté.

Au sens de la réglementation, on se trouve en situation de RTO dès lors qu'il y a réception et transmission d'un ordre, peu importe la fréquence des ordres reçus et transmis ; il peut s'agir d'un ordre unique d'achat.

II - L'EXERCICE DE LA RTO EXIGE LE RESPECT D'UN CERTAIN FORMALISME

Le règlement général de l'AMF énonce que, préalablement à la fourniture du service de RTO, le CIF doit conclure avec son client une convention de RTO précisant les droits et obligations de chacun.

Le CIF doit être en mesure d'apporter la preuve que l'ordre émane de son client. L'ordre doit être signé par le client lui-même ; le fait que le client indique de sa main le lieu et la date peut être un élément pour renforcer cette preuve. Le CIF doit conserver et archiver cet ordre.

Enfin, le CIF doit conserver l'enregistrement de l'horodatage de la réception et de la transmission de l'ordre reçu de son client. Cela suppose l'acquisition d'une machine permettant l'horodatage de manière formelle.

La signature d'une convention de RTO entre le CIF et son client est un préalable obligatoire à toute fourniture de service de RTO.

III - LE SERVICE DE RTO NE PEUT PORTER QUE SUR UNE OU PLUSIEURS PARTS OU ACTIONS D'OPC

Le règlement général de l'AMF ne prévoit la possibilité pour un CIF de fournir le service de RTO que sur une ou plusieurs parts ou actions d'OPC. Deux conséquences pratiques à cette règle :

- l'AMF retient une définition juridique stricte de l'OPC, se référant à la liste de celles énumérées à l'article L. 214-1 du code monétaire et financier : « *Les organismes de placement collectif sont : les organismes de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM), les organismes de titrisation, les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI), les sociétés d'épargne forestière (SEF), les organismes de placement collectif immobilier (OPCI), les sociétés d'investissement à capital fixe (SICAF)* ». Parmi les OPC, on peut citer les FIP, FCPI, FCPR, etc.

L'AMF exclut d'assimiler à un OPC, aux fins de réalisation du service de RTO, un produit qui fonctionnerait économiquement de la même manière, tel que BMTN ou EMTN à capital garanti. Il n'est donc pas possible pour un CIF de fournir le service de RTO pour ce type de produit.

... Les textes de référence

• Article L. 541-1 II du code monétaire et financier :

« Les conseillers en investissements financiers peuvent également fournir le service de réception et de transmission d'ordres pour le compte de tiers, dans les conditions et limites fixées par le règlement général de l'Autorité des marchés financiers et exercer d'autres activités de conseil en gestion de patrimoine ».

• Article 325-13 du règlement général de l'AMF :

« Le conseiller en investissements financiers peut accepter de recevoir aux fins de transmission un ordre portant sur une ou plusieurs parts ou actions d'OPC qu'un client auquel il a fourni une prestation de conseil se propose de souscrire ou de vendre.

Préalablement à la fourniture de ce service, le conseiller en investissements financiers doit conclure avec ledit client une convention précisant les droits et obligations de chacun.

Le conseiller en investissements financiers doit être en mesure d'apporter la preuve que l'ordre émane de son client ; il conserve l'enregistrement de l'horodatage de la réception et de la transmission de l'ordre reçu de son client. »

- il n'est pas possible pour un CIF de recevoir et transmettre un ordre d'un client qui porterait sur un instrument financier autre qu'une part ou action d'un OPC, quand bien même cet acte interviendrait après une prestation de conseil en investissement financier.

La possibilité d'exercer le service de RTO est strictement limitée aux parts d'OPC. Un CIF ne peut pas recevoir et transmettre un ordre de son client portant sur des titres en direct. Par conséquent, pour la réalisation d'un transfert de titres conseillé par le CIF, les ordres de vente de titres vifs devront obligatoirement être envoyés à la banque par le client ou par l'intermédiaire d'un prestataire de services d'investissements (PSI).

Jusqu'en 2010, les conseillers en gestion de patrimoine (CGP) grâce à leur statut de démarcheur bancaire et financier pouvaient effectuer le service de RTO, y compris sur titres vifs, à la condition d'avoir une convention de démarcheur les y autorisant.

Mais la loi de régulation bancaire du 22 octobre 2010 a supprimé la disposition qui permettait à des démarcheurs bancaires et financiers d'être mandatés pour fournir un service d'investissement au nom et pour le compte de leur mandant.

Depuis cette date, les CGP ne peuvent donc plus exercer le service de RTO sur des instruments autres que des OPC tels que les parts de holdings ISF, PME, Sofica, ...

Si un CIF venait à faire de la RTO sur titres vifs, l'AMF pourrait prononcer à son encontre des sanctions disciplinaires et/ou des sanctions pécuniaires allant jusqu'à 100 millions d'euros ou 10 fois les profits éventuellement réalisés. Des sanctions pénales seraient également encourues (jusqu'à 1 million d'euros). La plus grande vigilance est donc de mise sur la nature de l'instrument financier visé. *



En quête de confiance

Que manque-t-il donc à notre planète pour faire revenir la croissance, cette potion magique contre la redoutable langueur des temps présents ? Le moteur de l'économie n'est pourtant pas privé de soins attentifs : les politiciens s'y attellent sans relâche.

Les dernières années ont aligné pléthore de conférences, de symposiums, de réunions secrètes et de sommets médiatisés. Elles ont produit plus d'actions concertées et de plans de sauvetage que la Grande Armée n'a usé de souliers. Banques centrales et commerciales, les mécaniciens de la finance ont renforcé les turbos et multiplié les durites pour accélérer l'échappement des créances toxiques. Mais en dépit de cet activisme intensif, l'air ambiant n'est toujours pas purifié et la machine économique reste sur place, quand elle ne recule pas !

En supposant que la croissance soit la condition nécessaire de notre salut, ce dont les prospectivistes finissent par douter, il reste aux autorités à approvisionner les foules du carburant qui leur fait défaut : la confiance.

Contrairement au pétrole, la confiance est une ressource renouvelable ; mais la technologie économique ne sait toujours pas l'extraire du gisement inépuisable de l'inconscient collectif. Voilà qui n'honore pas les experts de la discipline : les physiciens, eux, sont parvenus à dénicher le boson de Higgs, une épreuve autrement plus ardue que celle de conférer un peu de masse au moral du citoyen.



En professionnel du conseil, nous sommes déjà rompus à l'esprit critique, qui nous interdit d'adopter une stratégie sans en avoir validé la pertinence.

Il faut admettre toutefois que le climat général est de nature à ébranler l'optimisme naturel de l'espèce humaine.

Les épisodes du feuilleton ininterrompu que nous livrent les gouvernements, laissent soupçonner que les autorités ne savent plus de quel côté aborder les problèmes. Sauf à s'adonner au culte de l'austérité, caractérisé par le sacrifice du contribuable jusqu'à complète pénitence. Sur le modèle de la saignée des médecins de Molière. Les banques centrales s'adonnent, ostensiblement ou en catimini, à l'exercice périlleux de la multiplication des pains, autrement appelée planche à billets.

Que la BCE soit appelée à accroître ses prérogatives ne constitue pas, de ce fait, une perspective vraiment rassurante. Quant aux banques commerciales, toujours en soins intensifs et sous perfusion, leur solvabilité demeure aussi hypothétique que leur honorabilité. Avec les rebondissements de l'affaire du Libor, la conviction se forge que les autorités n'étaient pas seulement bienveillantes à l'égard de la sphère financière, mais peut-être complices de sa popote sulfureuse. Pas étonnant que la propagande ne suffise plus à doper le moral des populations.

En professionnel du conseil, nous sommes déjà rompus à l'esprit critique, qui nous interdit d'adopter une stratégie sans en avoir validé la pertinence. Ni sans avoir mesuré l'incertitude, c'est-à-dire le risque qui s'attache à toute décision patrimoniale.

Une règle d'or qui commande, plus que jamais, de disséquer le discours institutionnel avant de lui accorder notre confiance afin de préserver celle que nos Clients investissent en nous. *

Jacques Balesse

Administrateur



FINANCIÈRE MAGENTA
GROUPE

la solution

Sécurité 25

Face au renforcement actuel du mécanisme d'encadrement des niches fiscales, la Financière Magenta, spécialiste en placements à hauts rendements, est heureuse de vous présenter la solution « **Sécurité 25** ». Un dispositif encore plus efficace de sécurisation des investissements de vos clients.

Notre offre « Sécurité 25 » va plus loin que toutes les opérations mutualisées jamais proposées.

En y souscrivant, vos clients disposeront désormais d'**un portefeuille d'investissement réparti sur 25 SNC**. Ils s'assurent ainsi une **réduction considérable du risque** de sinistre ponctuel sur une de leurs opérations et du coût de ce sinistre.

Ils peuvent alors **bénéficier pleinement des effets positifs du dispositif Girardin Industriel.**

Nous nous tenons à votre disposition, pour une présentation plus complète des nombreux avantages de notre nouvelle offre « **Sécurité 25** », n'hésitez pas à nous contacter !



Financière Magenta - Direction Commerciale
18, avenue George V - 75008 PARIS
Tél. : +33 (0)1 53 96 86 86
direction.commerciale@fmagenta.com



Penser l'argent avec une longueur d'avance

En deux décennies, le Groupe Primonial s'est imposé comme l'un des acteurs majeurs de la gestion de patrimoine auprès des investisseurs privés. Indépendance d'esprit, créativité et technicité financière lui ont permis de créer et de commercialiser l'une des gammes les plus complètes, adaptée à leurs attentes.

IMMOBILIER D'INVESTISSEMENT | ASSURANCE VIE | MULTIGESTION

Groupe Primonial - SAS au capital de 232 062,47 €. 484 513 882 R.C.S Paris.
Siège social : 15/19 avenue de Suffren - 75007 Paris.
www.primonial.com