

Repères

Le magazine de la Chambre des indépendants du patrimoine

... Interview
Guy de Panafieu, nouveau conseil de la Chambre

... Vie pratique des cabinets
Apport-cession : une fiscalité différée au jour de la transmission

... Focus juridique
Contrôles ACPR-AMF : retour d'expérience pour les CGPI



6



20



28

15

... DOSSIER

Rapport Berger-Lefebvre : quelles perspectives pour l'épargne financière ?



Chambre
des indépendants
du patrimoine



H2O MultiBonds 3 ans couronnés de succès

Un objectif de gestion dépassé sur 3 ans du 30/08/2010 au 30/08/2013 - part R :
performance nette de +34, 57 % contre +0, 15 % pour son indice de référence



5 étoiles Morningstar et 1^{er} décile de sa catégorie¹
Catégorie "Global Bond - EUR Biased"



Notation Lipper Leader - Performance Régulière sur 3 ans²
Catégorie "Bond Global" - Univers France



Notation AA Citywire³ pour son gérant : Bruno Crastes
Catégorie "Bond Global" - Univers France

Indice de référence : JP Morgan Government Bond Index Broad. Durée de placement recommandée : 3 ans.
FCP de droit français de classification "Obligations et autres titres de créances internationaux" agréé par
l'AMF créé le 23/08/2010. Principaux risques : risques de perte en capital, de crédit, de taux, de contrepartie,
de surexposition et de change, risques liés aux arbitrages et aux investissements dans les pays émergents.

*Source H2O AM, au 30/08/2013. Les chiffres des performances citées ont trait aux années écoulées. Les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures. Les références à un classement, un prix ou à une notation d'un OPCVM ou du gestionnaire ne préjugent pas des résultats futurs de ce dernier. (1) Source - © 2013 Morningstar, Inc. au 30/08/2013. Tous droits réservés. Les informations présentées : - appartiennent à Morningstar et/ou à ses fournisseurs d'informations - ne peuvent être ni reproduites, ni redistribuées - sont présentées sans garantie d'exactitude, d'exhaustivité ou d'actualité. Ni Morningstar ni ses fournisseurs d'informations ne pourront être tenus pour responsables de tout dommage ou perte résultant de l'utilisation de ces données. Les performances passées ne garantissent pas les résultats futurs. (2) Source: Lipper au 30/08/2013. La notation Lipper Performance Régulière reflète la performance d'un fonds avec un historique de 3 ans, ajustée du risque de court terme et de long terme, par rapport à l'ensemble des fonds de la même catégorie Lipper. Un fonds noté «Leader» signifie qu'il fait partie des 20% meilleurs de sa catégorie. (3) Source : Citywire au 28/08/2013. Notation sur 3 ans. Classement basé sur la performance absolue des gérants sur 3 ans et combinant une analyse du risque pris par les gérants avec une analyse de leur performance par rapport à l'univers de référence adéquat. Méthodologie disponible sur le site www.citywire.co.uk. Avant toute souscription, se reporter au DICI pour connaître les caractéristiques, le profil rendement/risque et les frais de l'OPCVM. H2O Asset Management L.L.P. Société de gestion de portefeuille. Enregistrée sous le numéro 529105 par le Financial Conduct Authority (FCA) et sous le numéro OC356207 au registre des sociétés anglaises. Siège social : 10 Old Burlington Street - London W1S 3AG - United Kingdom.

www.h2o-am.com

→ Thierry Moreau, président



“ Les notions de conseil, de qualité et de confiance, reconnues par nos clients, doivent maintenant caractériser la Chambre auprès de nos autorités de tutelle. ”

Chère adhérente, cher adhérent,

Repères est le lieu d'expression privilégié de la Chambre pour vous apporter des éléments pertinents sur notre métier de CGPI, des éclairages sur des points de réglementation, sur la vie de la Chambre, sur nos relations avec tous les acteurs du métier.

Nous avons souhaité depuis le début de notre mandat renforcer la présence de la Chambre à vos côtés (au quotidien) ; ainsi, comme nous vous l'avions annoncé régulièrement *via* les e-letters, nous mettons à votre disposition notre très attendu kit réglementaire sur notre site internet. Site internet que nous avons souhaité rafraîchir et rajeunir pour, à la fois, mieux correspondre à vos attentes et mieux vous accompagner dans la gestion de votre cabinet.

Comme le souligne un récent sondage, le métier de CGPI est un métier exigeant, pratiqué par des professionnels de qualité. Les notions de conseil, de qualité et de confiance, reconnues par nos clients, doivent maintenant caractériser la Chambre auprès de nos autorités de tutelle.

Ce message fort sera relayé, plus largement, avec le concours de tous nos partenaires qui, conscients des enjeux de notre profession, ont marqué leur souhait d'être à nos côtés pour défendre notre modèle économique.

L'implication du conseil d'administration et de l'équipe des permanents témoigne de notre volonté de défense de votre image et de vos intérêts.

Vous le savez, nous avons fait le choix de remettre le CGPI au cœur du débat plus que le CIF car, même s'il s'agit de l'un des pans de nos cinq activités, ce dernier ne reflète pas réellement la globalité de notre mission. La diversité dans l'exercice du métier de CGPI rend notre rôle plus complet et plus utile pour l'épargnant. Notre compétence dans ces cinq matières que sont le conseil patrimonial, le conseil en investissement financier, le courtage d'assurance, le démarchage bancaire et IOB-SP et, enfin, la transaction immobilière offre à nos clients le meilleur service possible pour la gestion de leur patrimoine.

Si nous accordons une place importante à la promotion de notre image, nous n'oublions pas l'évolution de la législation européenne. Nous sommes d'ailleurs pleinement en action pour défendre notre profession et nous vous rendrons compte de l'évolution des textes et de leurs conséquences pour l'avenir de nos cabinets.

Enfin, je vous laisse découvrir les choix éditoriaux de la Chambre, un focus juridique réalisé par un avocat sur les apports-cessions, l'interview de Karine Berger, celle de Guy de Panafieu, la vie de vos régions et d'autres rubriques encore. *



BESOIN DE DIVERSITÉ ?

UNION MID CAP

MOYENNES VALEURS ET GRANDES OPPORTUNITÉS POUR VOTRE PEA

L'INVESTISSEMENT MUTUEL

CM-CIC *Asset Management*

Les SICAV et fonds sont gérés par CM-CIC Asset Management, société de gestion agréée par l'AMF sous le N° 97-138, SA au capital de 3 871 680 €. Si vous souhaitez investir, rapprochez-vous de votre conseiller financier qui vous aidera à évaluer les produits adaptés à vos besoins et vous présentera également les risques potentiels. Union Mid Cap est soumis aux principaux risques suivants : risque de perte en capital, risque lié au marché actions, risque de crédit, risque de change, risque de taux, risque lié à l'utilisation des instruments dérivés, risque lié à l'investissement sur les actions de petites capitalisations et risque lié aux investissements dans des titres spéculatifs (haut rendement). Ce fonds s'adresse à des investisseurs qui recherchent une exposition aux marchés des actions de petites et moyennes capitalisations et qui disposent d'un horizon d'investissement suffisamment long (5 ans minimum) en acceptant une volatilité de la valeur liquidative du fonds. DICI disponible sur www.cmcic-am.fr. Cet OPCVM n'est pas commercialisable auprès des personnes physiques ou morales américaines ni auprès de citoyens américains.

cmcic-am.fr

sommaire

numéro **21** * septembre 2013



Repères est une publication de la **Chambre des indépendants du patrimoine** // Directeur de publication : Thierry Moreau // Comité de rédaction : Édith Rossi, Géraldine Métifeux // Rédactrice en chef : Anne-Laure Bouet (anne-laure.bouet@independants-patrimoine.fr) // Conception, réalisation : agence paradigme // Photos : Olivier Boucherat/Fotogora, Fotolia, Masterfile, Getty Images, tous droits réservés. // Impression : Le Colibri/1 750 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



• **INTERVIEW**

Guy de Panafieu : « J'ai conscience de l'importance de l'enjeu pour les conseils en gestion de patrimoine »

page
06

• **ACTUALITÉS CHAMBRE**

Les **résultats** des questionnaires // **Nouveau site** et nouveau magazine pour la Chambre // Les propositions pour le **congrès 2014** // La nouvelle **charte de partenariat** // Les **réseaux** sociaux // Les nouvelles **recrues** // Le **kit** réglementaire

page
09

• **CONSEIL D'ADMINISTRATION**

Nouveau président, nouveau conseil d'administration, nouveau bureau

page
12



• **DOSSIER**

Rapport Berger-Lefebvre :
quelles perspectives pour **l'épargne financière** ?

page
15

• **VIE PRATIQUE DES CABINETS**

Apport-cession : une fiscalité différée au jour de la transmission



page
20



• **FORMATION**

La formation, **une obligation réglementaire** pour les CGPI

page
22

• **VIE DES RÉGIONS**

Les présidents de région **s'engagent**

page
25



• **FOCUS JURIDIQUE**

Contrôles ACPR-AMF
Retour d'expérience pour les CGPI

page
28

• **BILLET D'HUMEUR**

Génération **pigeons**

page
30

INTERVIEW

→ Guy de Panafieu

« J'ai conscience de l'importance de l'enjeu pour les conseils en gestion de patrimoine »



Guy de Panafieu a été nommé conseiller de la Chambre des indépendants du patrimoine en juin 2013 pour prendre en main la situation délicate dans laquelle se trouve la profession avec les réglementations européennes qui se profilent dans un avenir proche. Sous contrat pendant trois ans, il sait que sa mission est d'importance et que l'équipe dirigeante sera attentive à des résultats probants dans les différents dossiers qui lui incombent. Nouvellement arrivé et doté d'objectifs décisifs pour la Chambre et la profession, *Repères* a décidé de vous présenter « l'homme du sérail ».

Repères : Nouvellement nommé conseil de la Chambre, pourriez-vous nous présenter votre parcours académique et professionnel ?

Guy de Panafieu : Concernant l'aspect académique, j'ai obtenu mon diplôme de Sciences Po (IEP Paris, ndlr), puis j'ai intégré la promotion Turgot de l'ENA (1968). Après cette formation, j'ai commencé une carrière dans l'administration de l'État comme inspecteur des finances. J'ai poursuivi en occupant différents postes au sein de la fonction publique avec une spécialisation dans les finances et les affaires européennes. On me retrouve donc à la Direction des relations économiques extérieures du ministère des Finances, qui deviendra la Direction générale du Trésor, comme chef du bureau de la CEE au département du Commerce extérieur ou sous-directeur des Affaires générales. Cette partie de ma carrière s'est achevée avec un poste de conseiller

économique à l'Élysée sous la présidence de Valéry Giscard d'Estaing, en charge des questions économiques internationales bilatérales ou multilatérales. J'ai, à ce titre, eu l'opportunité d'assister aux discussions privées du G7 (aujourd'hui G8) et d'en être le preneur de notes.

En 1983, je change de voie et quitte la fonction publique pour rentrer dans le privé comme cadre dirigeant à la Lyonnaise des Eaux. J'ai accompagné la vie de cette belle entreprise pendant 15 ans, jusqu'à sa fusion avec Suez, en montant tous les échelons de directeur financier jusqu'à directeur général. J'étais parallèlement président de la Commission internationale du Medef.

Après cette longue expérience, j'ai souhaité occuper une responsabilité de n° 1 et j'ai rejoint Bull en tant que président, jusqu'en 2001. À partir de cette année-là, j'ai décidé de créer ma propre société de conseil afin de mettre mon

expérience au service des entreprises. J'ai ainsi accompagné au niveau de la Direction générale le Crédit Agricole Corporate and Investment Bank (CIB) pour une mission longue. Et depuis quelques mois, j'ai le privilège d'œuvrer aux côtés de la Chambre pour défendre les intérêts de ses membres et de la profession.

Votre mission pour la Chambre est de défendre les intérêts de ses adhérents et ceux de la profession. Pourriez-vous nous détailler votre champ d'action ? Quels sont vos objectifs ?

L'équipe dirigeante de la Chambre m'a fait l'honneur de me contacter pour une mission claire. Il leur fallait trouver une personne susceptible de renforcer les actions de la Chambre auprès des autorités de tutelle et des partenaires et, dans le même temps, de fluidifier ses relations avec eux. Par ailleurs, la bonne entente qui existe entre associations professionnelles devrait permettre, avec l'intervention d'une tierce personne, d'adopter des positions communes sur des sujets prééminents et d'œuvrer de concert. Je me considère comme un adjuvant des élus et des permanents, pour apporter une plus vaste capacité d'intervention qui s'étendra jusqu'à l'international. Ma connaissance des rouages de la machine européenne de Bruxelles se révélera certainement un réel atout dans les discussions à venir.

Quel est votre programme pour les semaines et les mois à venir ? Quelle sera, d'après vous, votre première victoire de lobbyiste ?

Une nouvelle déléguée générale a été nommée cet été. Dans un premier temps, je suis entré en contact avec elle, avec l'équipe dirigeante et les autorités de tutelle. J'ai également rencontré les partenaires que je retrouverai à Patrimonia les 26 et 27 septembre prochains. J'ai donc pris mes marques avec mes différents interlocuteurs, je peux maintenant entrer dans le vif du sujet.

Mes objectifs sont nombreux et décisifs pour l'avenir de la profession. La MIF2 et la transposition de la DIA2 font partie de mes priorités en termes de lobbying. D'ici 18 mois, il nous faut obtenir une réglementation aussi favorable que possible. J'ai conscience de l'importance de l'enjeu pour les conseils en gestion de patrimoine et je mesure pleinement la responsabilité et l'engagement des dirigeants de la Chambre qui ont fait appel à mes services sur ce sujet.

Vous êtes plutôt étiqueté à droite. Les adhérents peuvent se demander comment vous allez pouvoir faire jouer votre réseau. Que leur répondez-vous ?

Au service de l'État, l'étiquetage à droite ou à gauche ne veut plus dire grand-chose. J'ai beaucoup travaillé à Bercy, j'en connais bien les couloirs et les rouages, et mes sympathies politiques supposées ne m'ont jamais empêché de créer des relations avec tous les milieux. Contrairement à l'idée que l'on peut s'en faire, ce ne sont pas des mondes clos mais plutôt poreux.

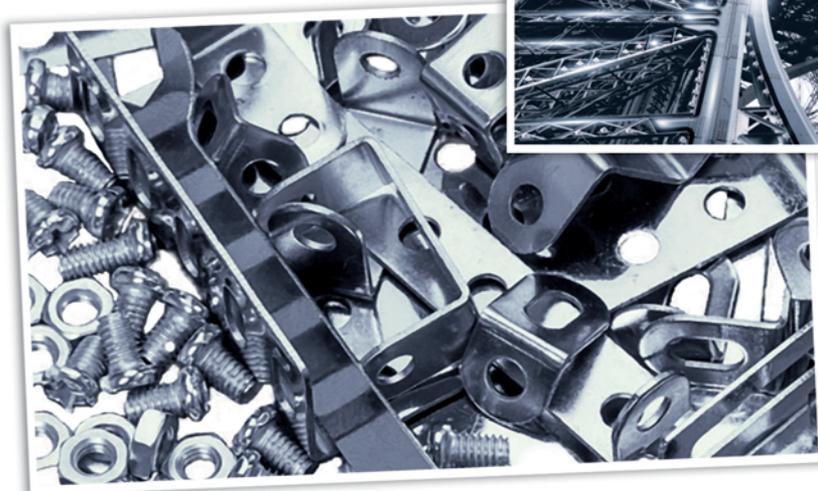
“ Ma connaissance des rouages de la machine européenne se révélera certainement un atout dans les discussions à venir. ”



Pourquoi vous avoir choisi, vous ?

Mes deux carrières publique et privée au cœur de la finance m'ont permis à la fois de cultiver un réseau professionnel et politique, mais aussi d'entretenir une relation étroite avec le monde de la finance pour lequel j'ai un véritable attachement. J'ai d'ailleurs été longtemps un membre du CBV (Conseil des bourses de valeurs), l'ancêtre de l'AMF, je connais bien ce milieu et j'aime y travailler. Voilà sans doute les raisons qui ont poussé le président de la Chambre et son conseil d'administration à me confier cette délicate mission. Pour ma part, je l'ai acceptée parce qu'elle me donne les responsabilités importantes que j'ai toujours eu à cœur de prendre pour répondre à une nécessité exprimée par l'entreprise. Aujourd'hui c'est pour la Chambre que je veux obtenir des résultats. *

Rivocal
L'imagination
est amie de
l'avenir



Nortia, concepteur
de solutions innovantes
en Assurance vie et Capitalisation

Créateur d'avenirs



ACTUALITÉS CHAMBRE

→ Communication

Les résultats des questionnaires

La Chambre a lancé dans le courant du mois de mai deux questionnaires : l'un relatif à la communication, l'autre à la mesure du poids de la profession dans le paysage financier.

Concernant le questionnaire sur les outils de communication de la Chambre et plus précisément le magazine *Repères* et le site internet, la participation a été forte. Près de 30 % des adhérents ont répondu à cette enquête, signe de leur véritable intérêt pour le sujet.



Si dans leur grande majorité, les adhérents apprécient leur magazine (78 % le lisent, 73 % estiment qu'il répond à leurs attentes), ils se le sont aussi suffisamment approprié pour avoir des suggestions à formuler (36 % des répondants ont proposé des sujets de rubrique). La plupart des demandes tendent vers davantage de cas pratiques pour mieux appréhender une situation patrimoniale ou un article de loi. C'est pourquoi, dans ce numéro de *Repères* à la rubrique Vie pratique des cabinets, page 20, un avocat explicite la nouvelle loi sur l'apport-cession. La rubrique « Focus juridique » expliquera *via* la jurisprudence quelques écueils à éviter pour bien se préparer à un contrôle du pôle commun ACPR-AMF. Pour finir, 48 % des adhérents conservent les derniers numéros de leur magazine ; il convient donc de le leur rendre le plus proche possible. Une nouvelle maquette est à l'étude pour 2014.

Pour le site, une écrasante majorité le consulte au moins de manière irrégulière (96 %), avec une très nette disposition pour toutes les informations réglementaires (87 %) et les modèles de documents mis à jour (84 %). La formation (55 %) et les actualités de la Chambre (39 %) occupent aussi une place significative. En revanche, même si 77 % des répondants trouvent facilement les informations recherchées, un nombre conséquent de suggestions porte sur l'ergonomie du site. De nombreuses propositions ont également été faites, notamment sur une vitrine plus attractive pour la partie publique du site et des améliorations techniques.

Le second questionnaire portait sur des éléments d'évaluation du rayonnement économique des cabinets, mais aussi de l'impact et des interactions avec les sociétés de gestion et fournisseurs. Ces éléments sont nécessaires à la Chambre pour mieux défendre la valeur de la profession dans le paysage financier auprès de Bercy. Le nombre de retours, à ce jour, est satisfaisant. Cependant, les données pourraient être affinées avec davantage de réponses, pour une meilleure fiabilité et représentativité de l'étude. Avant que les adhérents ne retrouvent l'ensemble des données récoltées dans un e-mailing, les informations suivantes peuvent être divulguées : l'âge moyen des clients des adhérents est de 50 ans, l'ancienneté moyenne des clients est de près de 9 ans et l'encours moyen par client s'élève à 161 868 €. *

→ Outils

Nouveau site et nouveau magazine pour la Chambre

Lorsque la Chambre a lancé son appel d'offres, en juin dernier, pour revoir toute sa communication, les agences pressenties ont proposé des solutions adaptées à ses problématiques. C'est l'agence de communication Creative Mushrooms qui a remporté le projet. Son équipe a géré avec la Chambre la création et la mise en place du nouveau site et des blogs régionaux ; l'agence revisitera également le magazine après huit ans d'existence.

Le site a été entièrement refondu et verra le jour le 25 septembre. Des améliorations pertinentes ont été prévues, suite aux problématiques évoquées par les adhérents, notamment une ergonomie qui facilitera la navigation. Il sera présenté aux professionnels lors du salon Patrimonia à Lyon, les 26 et 27 septembre prochains. Le cahier des charges fourni par la Chambre conduit à des aménagements importants dans l'organisation des rubriques pour permettre une vision globale du site.

Contact service communication : Catherine Besnard
catherine.besnard@independants-patrimoine.fr ou au 01 42 56 76 50

Le magazine de la Chambre fait lui aussi l'objet d'un relooking avec de nouvelles rubriques, un format plus moderne. Il s'agit, dans l'esprit, de conserver la qualité d'un magazine professionnel tout en l'élargissant au grand public pour partie. Les adhérents, la presse, les politiques et l'interprofessionnalité découvriront la nouvelle formule pour le prochain numéro, en 2014. Concernant ce numéro 21 de septembre 2013, il ne sera envoyé qu'à raison d'un magazine par structure. Un certain nombre d'adhérents a en effet souligné qu'à l'ère de l'écologie et de l'économie, les cabinets pouvaient faire circuler leur magazine en interne. En revanche, sur simple demande, des exemplaires supplémentaires pourront être envoyés aux adhérents qui le souhaitent. •

ACTUALITÉS CHAMBRE



Rendez-vous

Les propositions pour le congrès 2014

En avril 2013, le 16^e congrès de la Chambre, avec son ouverture à tous les CGPI des autres associations, avait réuni plus de 2 600 personnes sur les deux jours. Les adhérents avaient élu les membres du nouveau conseil d'administration composé de la liste de Thierry Moreau.

Pour le congrès 2014, le conseil d'administration a pris le parti de proposer un format plus court avec une nouvelle formule pour répondre à une demande conjointe des partenaires et des adhérents. Réunissant les adhérents et leurs confrères CGPI d'autres associations, le congrès de la Chambre se tiendra sur une journée avec une soirée conviviale la veille. Cette initiative permet aux partenaires de baisser leurs coûts à un moment où le choix de l'investissement se fait principalement en fonction du budget. Les adhérents jouiront cette année encore d'une soirée organisée par la Chambre compte tenu du succès de la précédente.

Concernant les informations pratiques, les dates retenues sont les 12 et 13 mai 2014. L'assemblée générale aura lieu au CNIT le 12, en fin d'après-midi. La soirée suivra cette assemblée à la salle Wagram. Le lendemain, la journée de congrès se déroulera également au CNIT, elle sera composée de temps partenaires et de conférences. Dès le début de 2014, les adhérents suivront l'avancée de l'organisation du congrès grâce à un mini-site dédié. •

Engagements

La nouvelle charte de partenariat

Lorsque la commission Partenariats s'est réunie le 23 mai, la décision de refonte de la charte de partenariat a été entérinée. Dans le principe, il s'agissait de mieux définir les relations entre la Chambre et ses nombreux partenaires, et de privilégier les partenaires qui s'engagent pleinement aux côtés de la Chambre. Il existe dorénavant deux classes de partenaires, le partenaire « privilège » et le partenaire « classique ». Chaque catégorie a sa liste d'engagements et d'avantages.

- Un partenaire « classique » qui s'engage uniquement à respecter la charte de partenariat bénéficiera de la e-letter partenaires pour se tenir informé de l'actualité de la Chambre, sera invité aux vœux du président et pourra entrer en contact avec les adhérents *via* les formations. Il ne recevra plus le fichier des adhérents.



- Un partenaire « privilège » s'engage à proposer régulièrement des formations conformes au cahier des charges de la Chambre, à participer au congrès de manière régulière, à se rendre disponible pour les enquêtes du comité consultatif de la Chambre et à travailler sur tous les sujets visant à harmoniser et simplifier les procédures administratives des adhérents. Tous ces engagements sont cumulatifs et doivent être respectés. En contrepartie, la validation de leurs formations sera traitée de manière prioritaire, ils recevront des données statistiques sur le chiffre d'affaires des adhérents, ils bénéficieront d'une visibilité supplémentaire auprès des adhérents (site internet, newsletter dédiée, congrès), ils se verront proposer une animation gratuite d'une conférence par an à l'occasion d'une réunion régionale. Le fichier actualisé des adhérents leur sera communiqué mensuellement. Ils possèdent également tous les avantages du partenaire classique.

Cette nouvelle charte a été présentée par Thierry Moreau, lors du cocktail organisé le 8 juillet à la Chambre, devant un parterre de partenaires concernés et fort nombreux. Depuis le mois de juin, les partenaires envoient à la Chambre leur charte de partenariat complétée et signée.

Cette nouvelle charte répond au besoin croissant de clarifier les relations que la Chambre entretient avec ses partenaires, qui deviennent de plus en plus nombreux. La Chambre tient à attirer l'attention des adhérents, suite aux très nombreuses demandes formulées lors de l'enquête sur ses outils de communication, sur le fait qu'il ne lui est pas possible de dresser une liste des « bons » ou « mauvais » partenaires. Les adhérents peuvent trouver des alertes produits sur le site de l'AMF, mais il n'appartient pas à la Chambre de délibérer sur ce sujet. En revanche, lorsqu'un adhérent rencontre un différend avec un partenaire, il existe un service au sein de la Chambre dédié à ces problématiques, le comité de régulation. *



→ Information

Les réseaux sociaux

La Chambre anime depuis deux ans des comptes dans les réseaux sociaux prédominants. Vous pouvez suivre son actualité interne à travers son compte twitter. À ce jour, 521 followers se sont inscrits pour se tenir au courant des événements de la Chambre. Ainsi, au moment de la nomination de Guy de Panafieu comme conseil de la Chambre, la presse a rapidement pris contact auprès du service communication de la Chambre pour plus de détails. Ce vecteur fonctionne donc efficacement et peut vous permettre de doubler les informations que vous recevez par l'intermédiaire des e-letters. Pour cela, il vous faut créer un compte twitter puis vous abonner à celui de la Chambre nommé « chambre indépendants » sur @CIP_patrimoine.

La Chambre est également présente sur Facebook. Sont mis en ligne les éditos des e-letters et des informations liées à l'activité de la profession, tels des vidéos ou des articles de presse. Vous pouvez devenir « ami » de la Chambre en vous inscrivant sur Facebook et en demandant à rejoindre la « Chambre des indépendants ». *

→ Stratégie

Les nouvelles recrues

Au cours de l'été, la Chambre a eu le plaisir d'accueillir dans son organisation deux nouvelles recrues de poids.

Conformément à son engagement de campagne, l'équipe de Thierry Moreau s'est employée avec promptitude à s'adjoindre les services d'un conseiller aguerri pour défendre ses intérêts à Bruxelles et pour fluidifier ses relations avec les autorités de tutelle. Guy de Panafieu, qui s'est prêté au jeu de l'interview et que l'on peut retrouver dans les premières pages de ce numéro, a rejoint la Chambre au mois de juin, après sa nomination par le conseil d'administration. Sous contrat pendant trois ans, renouvelable chaque année, sa tâche sera ardue et les prochaines échéances sur la MIF2 arrivent dès le début de l'automne. Pour accomplir sa mission, il fera notamment équipe avec Édith Rossi qui a intégré



Guy de Panafieu



Édith Rossi

la Chambre en tant que déléguée générale à la mi-juillet.

Édith Rossi a occupé toute sa carrière des fonctions de directeur financier, directeur général délégué et secrétaire général principalement chez Euronext puis NYSE Euronext. C'est une chance pour la Chambre d'accueillir cette nouvelle déléguée générale qui souhaite s'investir pleinement à ses côtés.

Édith Rossi travaille en étroite collabora-

tion avec Thierry Moreau, les vice-présidents, l'ensemble du conseil et, bien sûr, Guy de Panafieu. Ils ont d'ailleurs eu l'été pour prendre en main les dossiers que la présidence tri-céphale a défini comme prioritaires pour la Chambre. L'été a donc été studieux pour la Chambre et pour ses nouvelles recrues. *

→ Outil pratique

Le kit réglementaire

L'une des principales demandes formulée par les adhérents lors du questionnaire concerne l'accès aux informations réglementaires. En effet, d'après les résultats, ils étaient 87 % à se rendre sur le site pour trouver des données relatives à la réglementation. Fort de ce constat, au moment de repenser le site internet de la Chambre, la mise en valeur de cette partie a été particulièrement soignée. Il a été décidé, conjointement avec la commission contrôle qualité et prévention des risques de proposer un document global sur toutes les démarches ou mises à jour réglementaires dont un adhérent peut avoir besoin dans l'exercice de son métier. Ce kit réglementaire se situera en page d'ouverture de la partie privée du site. Accessible et fonctionnel, il devrait permettre à chacun de gagner du temps et de ne pas passer à côté d'une information essentielle. Un format compatible avec une impression en A3 laissera aux adhérents la possibilité d'afficher ce kit dans leur cabinet. •

CONSEIL D'ADMINISTRATION

→ Nominations

Nouveau président, nouveau conseil d'administration, **nouveau bureau**

Depuis le 16 avril dernier, comme vous le savez, le conseil d'administration de la Chambre a été renouvelé pour un mandat de trois ans avec, à sa tête, Thierry Moreau. Nous vous proposons, dans ce magazine, de vous présenter nos nouveaux administrateurs et leurs fonctions, ainsi que les nouveaux membres du bureau, dont certains avaient déjà eu l'occasion de fréquenter la rue de Ponthieu.

LE BUREAU

Président → Thierry Moreau
 Vice-présidents → Géraldine Métifeux,
 Benoist Lombard
 Trésorier → Jean-François Barré
 Secrétaire → Hervé Barthélémy



Thierry Moreau



Géraldine Métifeux



Benoist Lombard



Jean-François Barré



Hervé Barthélémy

ADMINISTRATEURS DE LISTE

Alain Gubler, Bénédicte La Folie, Aude Lavaud,
 Bertrand Lefeuvre, Julien Séraqui, Sylvie Tardieu,
 Christophe Thiboult et Virginie Tricoit.



Alain Gubler



Bénédicte La Folie



Aude Lavaud

ADMINISTRATEURS RÉGION

Jean-François Barré (Ile-de-France), Luc Girard (Bretagne, Centre, Normandie, Pays de la Loire), Pierre Guedj (Languedoc-Roussillon, Côte d'Azur Corse, Provence Alpes Méditerranée, Rhône-Alpes) et Jean-Pierre Venne (Aquitaine, Auvergne Limousin, Midi-Pyrénées, Poitou-Charentes). La région Grand Nord-Est n'a pas encore élu son administrateur.



Bertrand Lefeuvre



Julien Séraqui



Sylvie Tardieu

Sous cette mandature, deux grands pôles ont été « matérialisés » par Thierry Moreau : la communication (interne, externe et vers les autorités de tutelle), d'une part, et la prévention des risques (amélioration des contrôles, etc.), d'autre part. Pour ce faire, le nouveau président de la Chambre a délégué ces grands pôles à chacun de ses vice-présidents, en supervisant l'ensemble naturellement.

Lors du premier conseil d'administration, chaque administrateur a choisi de s'investir en tant que président de commission ou membre de commission, selon leurs compétences ou leur appétence pour les sujets concernés. Les premières réunions de commission ont permis de lancer les projets qui, pour certains, sont déjà en voie d'aboutissement (à lire dans la rubrique Actualités du magazine p. 9 à 11).

Guy de Panafieu, conseil de la Chambre nouvellement nommé, siège également au conseil d'administration. Si son avis y est consultatif, il est un atout pour la Chambre de pouvoir prendre conseil auprès d'une personnalité telle que lui. Retrouvez ses premières impressions dans la rubrique Interview p. 6. *



Christophe Thiboult



Virginie Tricoit



Luc Girard



Pierre Guedj



Jean-Pierre Venne



Guy de Panafieu

COMMISSION ADMISSION

Président ❖ Julien Séraqui

Membres ❖ Alain Gubler, Géraldine Métifeux

Rapporteur ❖ Christelle Rictio

COMMISSION CONTRÔLE QUALITÉ ET PRÉVENTION DES RISQUES

Président ❖ Benoist Lombard

Membres ❖ Jean-François Barré, Aude Lavaud, Thierry Moreau, Julien Séraqui

Rapporteurs ❖ Vanessa Gourlain, Émilie Lemierre

COMMISSION ARBITRAGE ET DISCIPLINE

Président ❖ Pierre Guedj

Membres ❖ Luc Girard, Alain Gubler

Rapporteur ❖ Audrey Charprier

COMMISSION RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE

Président ❖ Bertrand Lefeuvre

Membres ❖ Thierry Moreau, Virginie Tricoit

Rapporteur ❖ Audrey Charprier

COMMISSION FORMATION

Président ❖ Virginie Tricoit

Membres ❖ Luc Girard, Jean-Pierre Venne

Rapporteur ❖ Marie-Christine Fontaine

COMMISSION COMMUNICATION

Président ❖ Géraldine Métifeux

Membres ❖ Hervé Barthélémy, Luc Girard, Benoist Lombard, Christophe Thibault

Rapporteurs ❖ Catherine Besnard, Anne-Laure Bouet

COMMISSION GESTION DES CABINETS

Président ❖ Hervé Barthélémy

Membres ❖ Aude Lavaud, Jean-Pierre Venne

Rapporteur ❖ Christelle Rictio

COMITÉ DE RÉGULATION/PARTENARIATS

Président ❖ Géraldine Métifeux

Membres ❖ Bénédicte La Folie, Bertrand Lefeuvre, Sylvie Tardieu

Rapporteurs ❖ Audrey Charprier, Catherine Besnard

❖ Objectifs et programme de la mandature de Thierry Moreau

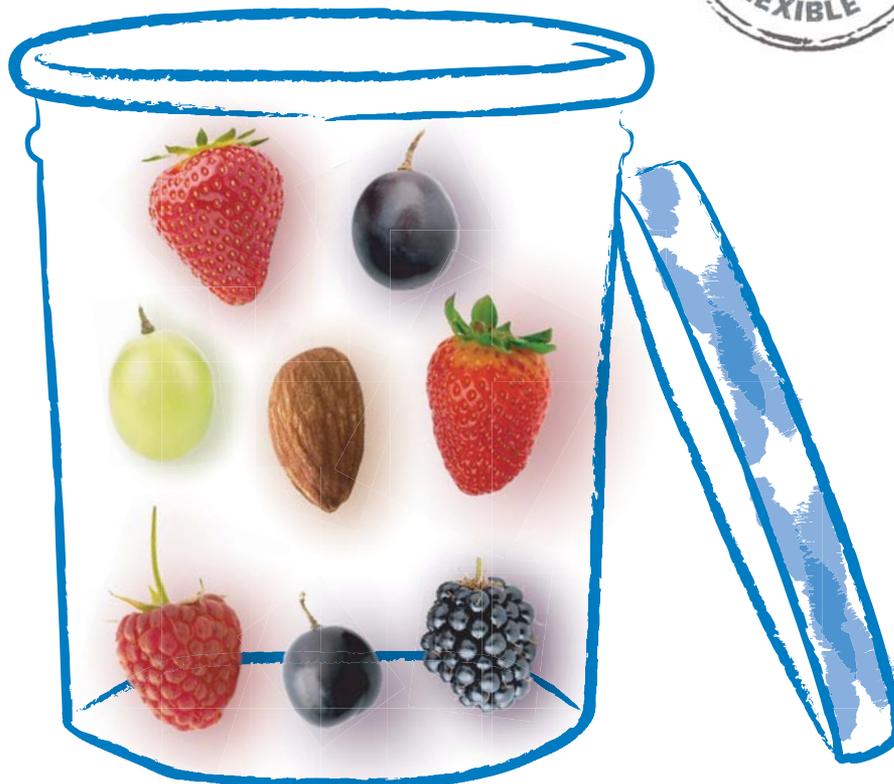
Notre ambition pour la Chambre

- Unis autour d'un projet partagé et misant sur la collégialité, nous avons décidé de donner un nouveau souffle à la Chambre des indépendants du patrimoine.
- Notre priorité doit être de préparer l'avenir, non seulement en anticipant les évolutions réglementaires et législatives, mais aussi et surtout en participant le plus efficacement possible aux travaux préparatoires tant à Paris qu'à Bruxelles.
- Nous souhaitons un conseil d'administration à l'image de notre profession, représentant la réalité de nos entreprises, tant du point de vue de leur taille que de leur expérience.
- Cette proximité se retrouvera au quotidien dans l'exercice du mandat que vous nous avez confié. Ouverture, représentativité, écoute et disponibilité : la Chambre est un outil au service de tous les adhérents, à travers un accompagnement concret sur la réglementation en vigueur et l'exercice de notre profession.

Nos engagements

- Défendre et représenter notre profession auprès de nos autorités de tutelle (ACPR-AMF, Bercy) en s'adjoignant les services de Guy de Panafieu et servir la politique de la Chambre.
- Mener un lobbying politique efficient auprès de Bruxelles, notamment en réallouant les budgets de communication actuels.
- Se rapprocher des autres associations dans la perspective de désigner un interlocuteur unique vis-à-vis de nos autorités de tutelle (conjuguer nos intérêts communs en regroupant nos forces pour être mieux entendus).
- Conforter les cabinets dans l'exercice de leur profession (adéquation de nos contrôles internes et de ceux de l'ACPR-AMF grâce à notre expérience, RCCI, mais aussi création d'un pôle commun d'analyse des conventions fournisseurs, etc.)
- Piloter un comité consultatif chargé d'anticiper l'évolution de la profession et composé de membres, de partenaires et d'élus politiques. Un véritable « think tank », au service de la profession. De grands noms de la profession nous ont déjà rejoints.
- Donner aux régions les moyens financiers et humains nécessaires pour créer une vraie dynamique professionnelle. Cela se fera au cas par cas en fonction des projets présentés par chaque président de région et, bien sûr, en fonction d'un principe de réalité de nos finances.
- Favoriser l'émergence de jeunes talents par l'accompagnement des nouveaux CGPI.
- Limiter le nombre de mandats consécutifs pour chaque élu. Ce qui sera l'objet d'un vote lors de notre prochaine assemblée générale extraordinaire.

Une gestion active,
c'est aussi l'art
de varier les ingrédients
pour obtenir un produit
qui garde ses qualités
longtemps.



Manque de visibilité, cycles économiques plus courts ? Regardez mieux.

Entre aversion au risque et opportunités à saisir, soyez actifs dans la gestion de votre patrimoine en choisissant un partenariat de confiance et de long terme, une couverture réellement mondiale, ainsi qu'une flexibilité dans vos choix d'allocation d'actifs.

FF-Fidelity Patrimoine est un fonds d'allocation international et flexible, investi sur toutes les classes d'actifs (actions, obligations, monétaire et matières premières). Il s'appuie sur la recherche propriétaire mondiale de Fidelity, soit plus de 105 gérants et 180 analystes*.

www.fidelitypro.fr



la devise pour investir

*Source : Fidelity, données au 31/12/2012. Fidelity fournit uniquement des informations sur ses produits. Ce document ne constitue ni une offre de souscription, ni un conseil personnalisé. Nous vous recommandons de vous informer soigneusement avant toute décision d'investissement. Toute souscription dans un compartiment doit se faire sur la base du prospectus actuellement en vigueur et des documents périodiques disponibles sur le site Internet. Les actions ne sont pas garanties et peuvent donc perdre de la valeur, notamment en raison des fluctuations des marchés. Fidelity Funds est une société d'investissement à capital variable de droit luxembourgeois (SICAV). Ses compartiments sont autorisés à la commercialisation en France.



Rapport Berger-Lefebvre : quelles perspectives pour l'épargne financière ?

DOSSIER

Le 2 avril dernier, les deux élus socialistes, Karine Berger, députée des Hautes-Alpes, et Dominique Lefebvre, député du Val-d'Oise, ont remis au Premier ministre leur rapport sur l'épargne financière dans le cadre de la prochaine loi de finances. Quelles en seront les incidences pour les CGPI ? Repères a sollicité les avis d'Éric Bernichon, responsable du département Support épargne-Direction juridique et fiscale chez AG2R La Mondiale, de Benoist Lombard, vice-président de la Chambre des indépendants du patrimoine et expert des questions fiscales, ainsi que de Karine Berger, co-rédactrice du rapport.

LES MESURES PHARES DU RAPPORT

L'analyse d'Éric Bernichon, responsable du département Support épargne à la Direction juridique et fiscale chez AG2R La Mondiale, s'est surtout basée sur l'assurance-vie qui touche davantage les conseils en gestion de patrimoine indépendants. Le rapport prévoit des solutions pour orienter 100 milliards d'euros en quatre ans vers le financement des entreprises françaises. Pour cela, le rapport suggère d'encourager l'assurance-vie en unités de compte, les contrats de plus de 500 000 euros devant être investis en actions afin de préserver l'actuelle attractivité fiscale.

UN ACCUEIL PLUTÔT FAVORABLE

D'après les différents comptes rendus d'auditions et articles parus sur le sujet, Éric Bernichon a pu constater que le rapport semblait être plutôt favorablement accueilli. Bernard Spitz, président de la FFSA (Fédération française des sociétés d'assurance), a d'ailleurs précisé que le contrat euro-croissance serait « une bonne mesure, profitable aux assurés et aux entreprises ». Karine Berger se félicite des retours des professionnels et confirme également que « les professionnels et tous ceux qui promeuvent l'épargne financière productive ont apprécié notre travail ». « L'équilibre du rapport, ajoute-t-elle, qui prône, d'un côté, une utilisation plus efficiente de l'épargne et, de l'autre, une stabilité fiscale très attendue semble avoir séduit une partie importante des acteurs du secteur. » Mais pour qu'une mesure fonctionne, il faut de l'ampleur. « Les profession-

nels ne sont pas les seuls que nous voulons convaincre, nous avons aussi besoin de l'adhésion des Français à cette réforme. »

LE CONTRAT EURO-CROISSANCE

La principale mesure s'appelle donc « contrat euro-croissance » sur le modèle des contrats euro-diversifiés avec une garantie du capital à terme. « Je reste très sceptique, confie Benoist Lombard. Le législateur pourrait, au lieu de créer une nouvelle génération de contrat, promouvoir les contrats d'assurance-vie en action créés en 1999, les contrats dits "DSK" [de Dominique Strauss-Kahn, ndlr], et même les contrats "NSK" [de Nicolas

d'après les données recueillies, seul 1 % de personnes ont été identifiées comme étant concernées. Cela ne bouleverserait donc pas le paysage de l'offre fiscale. « Ensuite, insiste-t-elle, si nous ne modifions pas les incitations fiscales en faveur de l'euro-croissance et tant qu'il y aura le même avantage fiscal à investir dans des produits sûrs plutôt que dans des produits risqués, il ne sera pas possible d'orienter l'épargne financière vers l'économie productive. » Réserver l'avantage fiscal pour les gros contrats d'assurance-vie aux contrats euro-croissance et aux contrats en unités de compte garantit cet objectif. La création de compartiments obligatoires permettant d'investir



« Les professionnels ne sont pas les seuls que nous voulons convaincre, nous avons aussi besoin de l'adhésion des Français à cette réforme. »

Karine Berger, députée des Hautes-Alpes

Sarkozy, ndlr] de 2005. » En effet, ces deux typologies de contrats proposent déjà l'éligibilité de titres de sociétés non cotés, avec des variantes dans les proportions. « Conforter l'assurance-vie, remarque Benoist Lombard, consisterait donc à utiliser les outils existants plutôt que d'en créer de nouveaux. » Une critique à laquelle Karine Berger a été sensible en rédigeant son rapport. « Tout d'abord, rappelle-t-elle, le contrat euro-croissance est un véhicule qui s'adresse principalement aux détenteurs de contrat d'assurance-vie dont les encours sont supérieurs à 500 000 euros. » Concrètement,

en partie vers les PME, les ETI, vers l'investissement à impact social, vers l'immobilier intermédiaire collectif, et pour lesquels une durée plus longue de placement effective pourrait être retenue, « bien que celle-ci ne soit pas définie dans le rapport », note Éric Bernichon, est donc à l'étude. Interrogée à ce sujet, Karine Berger assure que l'une de ses recommandations est de ne pas toucher à la logique de l'assurance-vie. « C'est la raison pour laquelle nous préconisons de conserver la même durée de détention que celle d'un contrat classique d'assurance-vie, soit huit ans », précise la députée.

« Nous sommes en pleine mutation. La place boursière de Paris est une place importante et doit le rester, confirme Karine Berger. Je veux la consolider, c'est mon objectif. » Tout devrait donc être fait pour la dynamiser.

LA CRÉATION D'UN FICHER CENTRALISÉ

Parmi les autres initiatives, on remarque la création d'un fichier centralisé sur les contrats d'assurance-vie avec des données renseignées très précises – projet auquel la FFSA s'est vivement opposée pour des raisons évidentes. Les entreprises d'assurance auraient l'obligation de déclarer annuellement, de façon très détaillée, les opérations de rachats et les versements en cas de décès, accompagnés des montants, y compris avant et/ou après l'âge de 70 ans avec les noms et domiciliations des souscripteurs, assurés et bénéficiaires des contrats. L'objectif premier mis en avant serait de mieux appréhender les comportements des assurés, mais également, on le comprend, la condition *sine qua non* à la mise en place d'une fiscalité à deux vitesses pour les encours

supérieurs à 500 000 euros qui ne respecteraient pas les conditions décrites ci-dessus. « On peut aisément comprendre la réticence des assurés et des sociétés d'assurance, et ce n'est qu'un euphémisme », précise Éric Bernichon... Des sanctions sous forme d'amende seraient d'ailleurs à l'étude pour les sociétés d'assurance qui ne rempliraient pas correctement toutes leurs obligations.

QUELQUES RÉSERVES

La 8^e recommandation du rapport Berger-Lefebvre vise à conforter l'assurance-vie. Selon l'ancienneté du contrat, la taxation à un taux dégressif de ces produits réputés rachetés lors d'un retrait constitue un des avantages majeurs de ce véhicule d'investissement. Un argument tempéré par Benoist Lombard : « Pour tous les épargnants, l'option du projet de loi de finances ne serait plus possible pour les produits des versements de moins de 4 ans, ceux-ci étant intégrés au barème de l'impôt sur le revenu [9^e recommandation]. » De ce fait, un épargnant qui serait

contraint de ponctionner son contrat se verra davantage taxé. Il le sera d'autant plus que le rapport préconise un allongement de la durée à partir de laquelle le souscripteur pourrait opérer des rachats au taux le plus favorable.

LES INCIDENCES SELON LES ARBITRAGES RETENUS

Quelles vont être les orientations pour le projet de loi de finances 2014 ? C'est la grande inconnue de cette rentrée. « Les mesures qui seront reprises par le Gouvernement ? Pour le moment, je n'en sais rien, assure Karine Berger. Bien que le rapport ait connu un vif retentissement dans le secteur financier, bien qu'il ait suscité de nombreux débats, je n'ai pas de nouvelles quant aux éventuels arbitrages du Gouvernement. Le projet de loi de finances doit être voté dans une dizaine de jours, j'attends de voir. » Au moment où sortira ce numéro de Repères, le Gouvernement l'aura présenté. Si, au vu du succès qu'a rencontré le rapport, certaines propositions sont retenues, quelles en seront les incidences ?



DOSSIER



UN ALIGNEMENT DES FISCALITÉS

Dominique Lefebvre, lors de son audition devant la commission des finances du Sénat le 9 avril dernier, a déclaré « avoir compris, lors de l'audition de l'Association française d'épargne et de retraite (AFER), la puissance de feu du secteur ». Avant d'ajouter : « Nous n'allons pas créer une crise. »

Cependant, des mesures évoquées dans le rapport « ne manqueront probablement pas d'être reprises et ce, pour plusieurs raisons », affirme Éric Bernichon. L'une d'entre elles concerne la fiscalité des sommes transmises par décès. En effet, la fiscalité de droit commun des successions et donations s'est récemment alourdie significativement comparativement à celle de la transmission d'un contrat en assurance-vie. L'abattement en ligne directe est aujourd'hui de 100 000 euros, alors que le bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie peut être exonéré jusqu'à 152 500 euros et taxé ensuite à 20 % jusqu'à 1 055 338 euros, pour ne l'être qu'à 25 % au-delà. À titre d'exemple, pour des descendants, la tranche marginale d'imposition peut s'élever à 45 % et le taux d'imposition est de 60 % entre non-parents. Il convient donc de rééquilibrer les avantages de l'assurance-vie pour ne pas en faire une transmission qui éviterait le passage par la case « impôts ».

UNE AUGMENTATION DE LA CAPACITÉ DE PLACEMENT

Parmi les conséquences positives de la création d'un contrat euro-croissance, on trouverait notamment un meilleur rendement grâce à une allocation d'actifs plus pertinente qui combinerait mieux le risque et la sûreté, et serait donc plus orientée vers l'économie, dès lors que les contraintes prudentielles des assureurs seraient assouplies. Le contrat euro-croissance serait un produit hybride, à mi-chemin entre le contrat à capital garanti et ceux plus risqués, dits en unité de compte. L'argent serait sécurisé pendant un certain temps mais, en contrepartie, les fonds seraient bloqués pendant la garantie et ce, pour financer les entreprises sur la durée. Toutefois, les épargnants pourraient bénéficier de



« Les épargnants de l'Hexagone ont par nature une forte aversion pour les actions. »

Éric Bernichon, de AG2R La Mondiale

périodes de retrait pour partie. Au final, cela aboutirait donc à une liquidité moindre, mais il devrait y avoir un meilleur rendement par une plus grande prise de risque et une plus grande liberté accordée aux compagnies. Concernant les encours supérieurs à 500 000 euros, la durée de détention serait allongée, ce qui permettrait d'augmenter la capacité de placement des assureurs. Tout le monde en sortirait gagnant. D'ailleurs, l'AFG (Association française de gestion financière) s'est félicitée du rapport dans un communiqué.

« Les épargnants de l'Hexagone ont par nature une forte aversion pour les actions, rappelle Éric Bernichon. On assiste actuellement à une vague de transparence sur le patrimoine de

nos politiques et que constate-t-on ? Ils ne possèdent pas – ou très peu – de placements en actions. » Pour Éric Bernichon, l'avenir des propositions de ce rapport se jouera sur les avantages et/ou les sanctions fiscales qui seront appliqués. Toutefois, la lecture du rapport laisse déjà plutôt présager d'une préservation du modèle de l'assurance-vie, placement préféré des Français. « Ces propositions sont-elles irréalistes ?, s'interroge Éric Bernichon. Je ne sais pas, mais la mise en place du plafonnement des avantages fiscaux risque de se révéler très complexe et certains craignent l'usine à gaz. » Inutile contre la fraude, rajoute la FFSA, et anxiogène pour les épargnants d'après les propos rapportés par Éric Bernichon.

Si la création du contrat euro-croissance semble remporter plutôt l'adhésion des professionnels, certains, tel Benoist Lombard, estiment que sous le prétexte de drainer l'épargne des Français vers les actions, les avantages fiscaux de l'assurance-vie seront grignotés. La 13^e mesure préconisée par le rapport vise à renforcer l'éligibilité des types de PME au sein du PEA. Pierre Moscovici a annoncé, le 26 août dernier, la création d'un nouveau produit d'épargne, le PEA-PME. « *Des titres de sociétés non cotées, rappelle le vice-président de la Chambre, peuvent d'ores et déjà être logés au sein de l'actuel PEA. L'augmentation du plafond des dépôts à 150 000 euros par plan et la création d'une poche spécifique de 75 000 euros maximum dédiée aux PME et ETI me semblent aller dans le bon sens.* » L'annonce par le Gouvernement d'une nouvelle catégorie de fonds PEA-PME vise, à n'en pas douter, à contribuer à la réussite de ce nouveau produit d'épargne. « *Pour autant, tempère Benoist Lombard, l'objectif de drainer à terme 5 milliards d'euros pour les PME est ambitieux.* »

ET L'IMPACT SUR LES CGPI ?

Le CGPI, en tant que conseil patrimonial, va devoir prendre position et arbitrer pour ceux de ses clients qui possèdent plus de 500 000 euros sur leur contrat d'assurance-vie. « *C'est une nouvelle règle avec laquelle les*



« *L'augmentation du plafond des dépôts à 150 000 euros par plan et la création d'une poche spécifique de 75 000 euros maximum dédiée aux PME et ETI me semblent aller dans le bon sens.* »

Benoist Lombard, vice-président de la Chambre

CGPI vont devoir se familiariser et les arbitrages seront difficiles car les placements seront nécessairement risqués », commente Éric Bernichon. Lors de son intervention en commission des finances de l'Assemblée nationale, Karine Berger avait indiqué que le seuil des 500 000 euros avait été fixé pour chercher à réorienter au moins la moitié des flux annuels des contrats en euro vers les contrats euro-croissance ou vers les contrats en unités de compte. « *Les CGPI, assure la députée, auront un*

rôle primordial de conseil et d'information auprès de leurs clients et même du grand public. » D'après elle, la création de compartiments dans l'assurance-vie doit permettre de flécher l'épargne vers l'entreprise et ses besoins de financement. « *Créons, inventons une bonne jonction entre les grands agrégateurs d'épargne qui vendent l'assurance-vie et ceux qui orientent et conseillent. Les CGPI sont de ceux-là* », soutient-elle. Concernant l'intermédiation, le rapport reconnaît que le système par lequel passe 80 % du financement de l'économie française est efficace et doit être « *conforté* ». Or, la profession de conseil en gestion de patrimoine indépendant est actuellement menacée dans son mode de rémunération puisqu'il est question de supprimer les rétrocessions sur commissions. Karine Berger, interrogée sur cette problématique concède qu'il s'agit effectivement d'un sujet épineux dont elle a connaissance. « *Je pense qu'il faut d'abord trouver un accord en France entre tous les acteurs du secteur professionnel pour ensuite porter une position commune à Bruxelles* », répond-elle. Et d'ajouter : « *Il faut également des politiques qui s'y intéressent... et c'est mon cas.* » *



→ Restructuration patrimoniale

Apport-cession : une fiscalité différée au jour de la transmission

Le nouveau régime fiscal de l'apport-cession est désormais soumis à un report d'imposition après avoir obéi à un régime de sursis d'imposition. Un encadrement qui facilite les opérations de restructuration patrimoniale des dirigeants dans un contexte de transmission.

Par Florian Burnat, avocat à la Cour [fb@burnat-avocats.com]

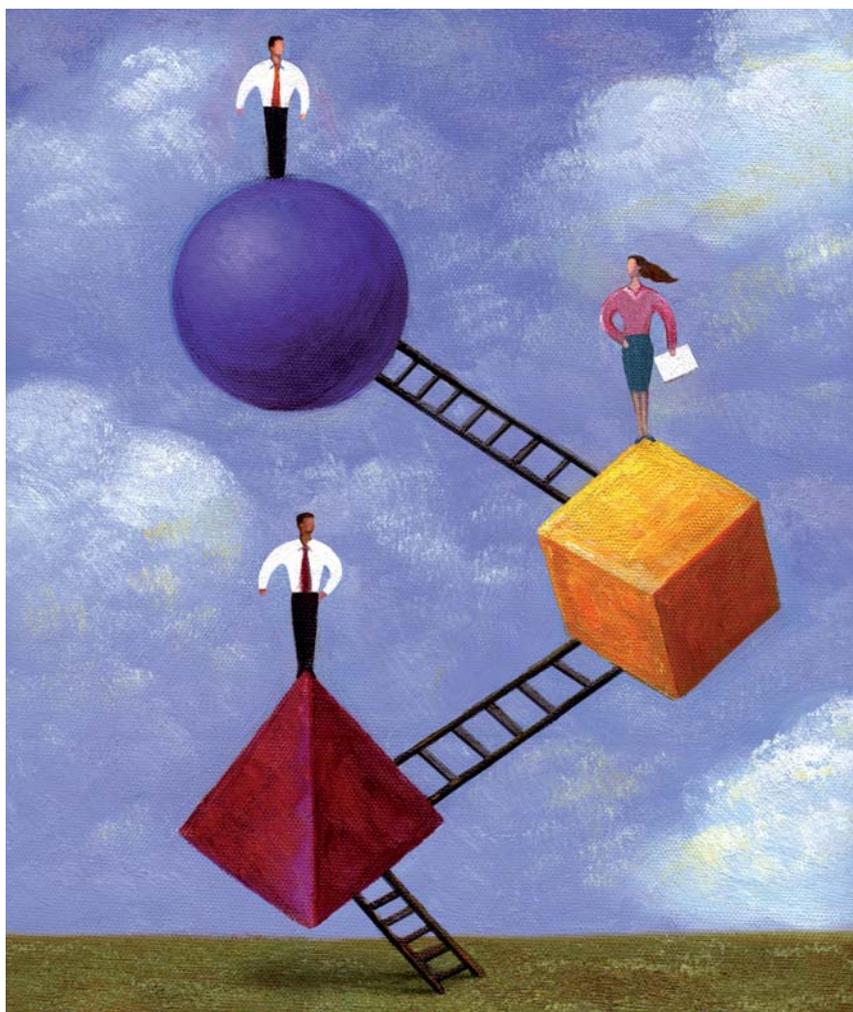
La fin d'année 2012 a connu un grand nombre de réformes fiscales. Outre celles ayant pour objet de réformer en profondeur la fiscalité applicable aux revenus du capital (imposition des revenus du capital comme des revenus du travail), le nouveau gouvernement en place a cherché à encadrer certains schémas considérés par l'administration fiscale comme des outils d'optimisation fiscale, parmi lesquels celui dit de l'apport-cession.

UN REPORT D'IMPOSITION À LA DATE DE CESSION

Dans un tel schéma, une personne physique détenant une participation dans une société apporte sa participation à une société holding (éventuellement nouvelle) qui cédera les titres apportés à plus ou moins court terme.

Au lieu d'être imposable immédiatement sur la plus-value qui aurait été réalisée lors de la cession, la personne physique bénéficie alors, sous certaines conditions, d'un régime de différé d'imposition qui reporte l'imposition de cette plus-value à la date de la cession des titres reçus lors de l'apport. Ces apports étaient jusqu'ici soumis à un régime de sursis d'imposition, en application de l'article 150-0 B du Code général des impôts (CGI).

Pourrait ainsi se trouver dans une telle situation un dirigeant d'entreprise détenant directement des titres de capital dans une société, en dehors de tout régime privilégié de détention tel que le PEA, et souhaitant transmettre ses titres. Dans cette éventualité, la structuration de l'opération de cession



envisagée doit être étudiée avec une attention particulière. **L'apport-cession présente alors l'avantage de permettre au dirigeant d'appréhender indirectement** (au sein de la société holding qui reçoit les titres en apport et les revend) **les liquidités résultant de la cession de son entreprise tout**

en en différant la fiscalité applicable. L'administration fiscale a toutefois très tôt cherché à remettre en cause le sursis d'imposition appliqué dans le cadre de ces opérations sur le fondement de la procédure d'abus de droit fiscal. La loi n'était pas intervenue sur ce sujet avant la troisième loi de finances

rectificative pour 2012. Le nouvel article 150-0 B ter du CGI créé par cette réforme soumet les opérations d'apport réalisées au profit d'une société que l'apporteur contrôle à un régime de report d'imposition (et non plus de sursis). Le contrôle est apprécié ici en prenant en considération également les titres détenus par les membres du groupe familial de l'apporteur.

Dans les cas où la société bénéficiaire de l'apport déciderait de céder les titres qu'elle a reçus en apport dans un délai de trois ans à compter de l'apport, cette société serait dans l'obligation de réinvestir dans les deux ans qui suivent la cession au minimum 50 % du prix de cession dans une activité économique, telle que cette notion est définie dans le CGI (cette définition exclut notamment les activités patrimoniales de gestion d'un patrimoine mobilier ou immobilier), faute de quoi le report d'imposition conféré au titre de l'apport tomberait et l'imposition qu'on cherchait à différer deviendrait exigible avec des intérêts de retard. Ledit report d'imposition prendrait également fin dans certaines autres situations visées dans le CGI, telles que le départ hors de France (mais sans intérêts de retard ici).

REPORT OU SURSIS D'IMPOSITION : QUELLE DIFFÉRENCE ?

Il existe une différence importante entre le fonctionnement du sursis d'imposition (ancien régime de différé d'imposition) et celui du report d'imposition. Prenons l'exemple d'un dirigeant qui détient 100 % d'une société A, achetée au prix de 100. Il apporte en année N l'ensemble de ces titres à une nouvelle holding personnelle B qu'il contrôle : il reçoit, en échange de son apport, des titres de la société B. Au moment de leur apport, les titres A valent 200. Les titres B sont revendus en année N+4 pour 300.

Dans le cas du sursis d'imposition, une seule plus-value est calculée au titre de la cession des titres B, égale à 200 (300-100). Cette plus-value est imposée selon les règles en vigueur en N+4. Dans le cas du report d'imposition,



deux plus-values sont calculées, une relative à l'apport des titres A et égale à 100 (200 - 100) et l'autre relative à la cession des titres B et égale à 100 (300-200). Ces deux plus-values sont imposées selon les règles en vigueur en N+4.

Cette différence de fonctionnement n'a pas d'incidence en situation de plus-value à la fois au moment de l'apport des titres A et au moment de la cession des titres B, mais elle est plus compliquée à traiter en cas de moins-value au moment de la cession des titres B : il devrait alors (sous réserve des commentaires administratifs attendus sur ce sujet) y avoir compensation entre la plus-value réalisée sur les titres A et la moins-value réalisée sur les titres B.

UN CADRE LÉGISLATIF SÉCURISANT

Cet encadrement législatif de l'apport-cession a le mérite de clarifier et de sécuriser le traitement fiscal applicable à de telles opérations. Ainsi, un dirigeant souhaitant transmettre son entreprise mais préférant si possible conserver le produit de cession dans un véhicule de type société pourra envisager d'apporter les titres de sa

société à une holding personnelle de type SAS qui cédera dans la foulée les titres, à la condition que cette société puisse réinvestir dans les deux ans de la cession au moins 50 % du produit de cession dans une activité économique.

Il sera primordial de bien étudier au préalable la situation du dirigeant concerné, (1) en vérifiant qu'il contrôle la holding bénéficiaire de l'apport au sens de l'article 150-0 B ter du CGI, (2) en s'assurant que le dirigeant envisage bien, en cas d'apport-cession, de faire réinvestir par sa holding 50 % du prix de cession des titres apportés dans une activité économique éligible (si possible déjà identifiée au moment de l'opération) et (3) en discutant avec lui de ses objectifs patrimoniaux (souhaite-t-il transmettre à ses enfants ?, envisage-t-il un départ de France ?) car ces questions auront une incidence non négligeable dans l'étude de l'opportunité de réaliser un apport-cession dans le cadre d'une transmission d'entreprise. La holding personnelle ainsi créée pourra de plus servir d'outil de transmission du patrimoine professionnel ainsi « monétisé ». *

→ Modalités pratiques

La formation, une obligation réglementaire pour les CGPI

Dans le cadre de leur obligation annuelle de formation, les adhérents doivent valider 25 heures de formation auprès du service formation de la Chambre. Dispensées par des organismes de formation agréés ou par des partenaires signataires de la charte de partenariat (« classique » ou « privilège »), les formations proposées ne traitent que des thèmes en rapport avec l'activité des adhérents.

Au vu du succès remporté par l'organisation de séminaires dans les grandes régions, la Chambre continue, en 2013 et 2014, à proposer cette formule à ses adhérents. Durant deux jours consécutifs, les participants se retrouvent dans un lieu adapté à des réunions et propice à des moments de détente appréciés. Ils suivent des formations toute la journée leur permettant de valider 12 heures au titre de leur obligation annuelle. La formule est plébiscitée par les adhérents qui ne multiplient pas les déplacements, remplissent la moitié de leur obligation de formation et bénéficient de la présence de conférenciers ou de formateurs de haut niveau grâce au nombre conséquent de participants. Ils profitent également des moments de répit pour discuter avec des confrères et prendre le temps de découvrir d'autres pratiques professionnelles.

Les partenaires qui dispensent des modules de formation validés par la Chambre respectent certains critères. D'une durée minimale de deux heures, les formations doivent avant tout remplir des conditions de contenu : sont abordés les principaux domaines de compétences nécessaires à l'exercice du métier de CGPI sous forme de formations théoriques illustrées par des cas pratiques. La commission Formation invite les adhérents à se montrer vigilants sur les formations proposées avec la mention « en cours de validation par la Chambre ». Cette mention ne signifie pas que la validation va être incessamment

obtenue mais que le dossier est à l'étude avec le risque de ne pas être retenu.

QUELLES MODALITÉS DE REMBOURSEMENT POUR UNE FORMATION ?

1°) La formation professionnelle continue pour les CGPI non salariés
Si la formation est, pour tous les CGPI, une obligation réglementaire liée au maintien de l'agrément de la Chambre, ils disposent également d'une prise en charge partielle ou totale du coût de ces formations.

C'est le code NAF qui détermine l'organisme susceptible de financer leurs formations.

- L'Agefice est l'organisme qui contribue au financement des formations des dirigeants non salariés du commerce, de l'industrie et des services. Ils doivent être inscrits à l'Urssaf ou au RSI en tant que travailleurs indépendants, être à jour de leurs versements relatifs à la contribution à la formation professionnelle auprès de ces organismes et être enregistrés sous un code NAF dépendant de l'Agefice.

→ Agenda

Avant que les adhérents ne reçoivent de plus amples informations sur les séminaires organisés dans les grandes régions, ils peuvent d'ores et déjà réserver les dates suivantes dans leur agenda :

Séminaire Grand Sud-Ouest : 17 et 18 octobre 2013

Adhérents des régions : Aquitaine / Auvergne Limousin / Midi-Pyrénées / Poitou-Charentes

Le domaine d'Albret – Le Pusocq – 47230 Barbaste – Tél. : 05 53 65 61 60

Séminaire Grand Ouest : 21 et 22 novembre 2013

Adhérents des régions Bretagne / Centre / Normandie / Pays de la Loire

Hôtel Westotel Nantes Atlantique – 34 rue de la Vrière – 44240 La Chapelle-sur-Erdre
Tél. : 02 51 81 36 36

Séminaire Grand Nord-Est : 28 et 29 novembre 2013

Adhérents des régions Alsace Lorraine / Bourgogne Franche-Comté / Champagne-Ardenne / Nord-Pas-de-Calais – Picardie

Novotel Reims Tinquieux – Route de Soissons – 51431 Tinquieux cedex
Tél. : 03 26 08 11 61

Séminaire Grand Sud-Est : 12 et 13 décembre 2013

Adhérents des régions : Côte d'Azur Corse / Languedoc-Roussillon / Provence Alpes Méditerranée / Rhône-Alpes

Avignon Grand Hôtel – 34 boulevard Saint Roch – 84000 Avignon
Tél. : 04 90 80 98 09



L'association dispose de 400 points d'accueil répartis sur tout le territoire national, la liste et les informations pratiques se trouvent sur son site www.agefice.fr.

C'est au point d'accueil de la région

... ❖ Thématiques

Les thèmes abordés au cours de ces séminaires seront les suivants :

- **macro-économie à travers le thème de l'inflation et le quantitative easing**
– Pascal Bernachon
- **la nouvelle réglementation des CIF**
– Barchen
- **actualités de la retraite et de la dépendance**
– Laurent Pallut de l'Aurep
- **traitement d'une étude patrimoniale : étude d'un cas pratique sur la protection du conjoint**
– Catherine Orlhac de l'Aurep, pour les aspects juridiques et techniques, et Pascal Pineau de Métisse Finance, pour les aspects communication et relationnels

dont le CGPI dépend que l'on peut avoir connaissance des critères de financement, obtenir un formulaire de prise en charge et la liste des pièces à fournir, constituer le dossier avant le début de la formation. L'Agefice informe ensuite le CGPI de sa décision. Afin de procéder au remboursement, le CGPI doit envoyer sa demande à l'issue de la formation accompagnée de la facture acquittée, de l'attestation de présence et de la photocopie du relevé de compte. En 2013, la prise en charge maximum s'élève à 1 000 euros par an.

- **Le FIF PL** est l'organisme qui contribue au financement des travailleurs indépendants, membres des professions libérales (à l'exception des médecins), qui exercent en entreprise individuelle ou en qualité de gérant majoritaire (TNS).

Ils doivent être inscrits à l'Urssaf en tant que travailleurs indépendants et être enregistrés sous un code NAF dépendant du FIF PL.

Chaque année, les organisations syndicales étudient les thèmes et montants de prise en charge spécifiques à leur profession. Tout professionnel libéral qui souhaite en bénéficier doit adresser préalablement sa demande de prise

en charge en ligne (www.fifpl.fr) ou adresser sa demande au FIF PL dûment accompagnée des justificatifs.

Toutes les informations sont sur le site du FIF PL sur lequel le CGPI peut également retirer le formulaire de demande de formation. Une commission professionnelle validera ou non la prise en charge de la formation au titre de la formation professionnelle continue.

Dès la fin de sa formation et après accord de la commission, le CGPI devra envoyer les justificatifs.

2°) La formation professionnelle continue pour les CGPI salariés

Pour répondre aux besoins de formation des salariés d'entreprise, le code du travail prévoit un montant minimum de participation de l'entreprise, des mesures à la disposition des salariés favorisant leur formation tout au long de la vie et deux types d'OPCA pour récolter les fonds nécessaires. *

La commission Formation vous soumettra prochainement des formations en e-learning sur le site de la Chambre. Cela permettra à celles et ceux qui ne peuvent se déplacer de remplir leur obligation de formation de 25 heures.

Avec La Française AM, Investissons ensemble !

Auprès des CGPI depuis plus de 20 ans, La Française AM gère aujourd'hui plus de 38 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
SCPI FISCALES
SCPI THÉMATIQUES
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
MANDATS DE GESTION
PRODUITS STRUCTURÉS



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

VIE DES RÉGIONS

→ Élection

Les présidents de région s'engagent

Au printemps dernier, de nouveaux présidents ont été élus et certains reconduits à la tête des régions de la Chambre des indépendants du patrimoine, pour un mandat de trois ans. Écouter, communiquer, échanger, former et informer, développer et fédérer sont les enjeux partagés par chacun d'entre eux.



Jean-Pierre Venne, administrateur des régions Grand Sud-Ouest (Aquitaine, Auvergne Limousin, Midi-Pyrénées, Poitou-Charentes)

« Le projet qui m'occupe actuellement est l'organisation du séminaire Grand Sud-Ouest prévu les 17 et

18 octobre prochains en relation avec les présidents de ma région : qualité des sujets de formation, choix des intervenants et des partenaires, choix d'un lieu sympathique et central, animations conviviale (soirée).

Mon projet pour la mandature est de se faire rencontrer très régulièrement les présidents de région : confrontation d'idées d'animations régionales, relayer l'information venant du conseil d'administration ou des commissions nationales, aborder des sujets pour répondre correctement aux demandes des adhérents sur l'avenir, la réglementation de la profession et les options ou l'organisation à envisager, l'interprofessionnalité, l'aide aux jeunes cabinets, la déontologie, etc. En résumé, qualité des formations, communication, solidarité entre adhérents et convivialité sont les objectifs. »



Jean-François Barré, administrateur de la région Ile-de-France

« Mon rôle en tant qu'administrateur de la région Ile-de-France est de faire le lien entre les adhérents et le conseil d'administration, en coordination avec les deux présidents de région,

mais aussi de faire circuler les informations (montants et descendantes). Mon objectif personnel est de faire avancer la compréhension de notre métier auprès des tiers et la reconnaissance de notre métier de conseil. J'ai décidé, après avoir profité des conseils des anciens, de m'investir dans la vie du syndicat et d'apporter mes connaissances et mes compétences à l'amélioration de l'exercice de notre profession. J'espère pouvoir apporter ma modeste pierre à l'édifice, qui est la (re)connaissance de notre profession. »



Pierre Guedj, administrateur de la région Grand Sud-Est

« Mon expérience passée de président de la région Provence Méditerranée à la Chambre m'a permis d'appréhender au quotidien les tâches nombreuses, diverses et variées

qu'exige cette mission. Aussi, ayant une bonne connaissance des attentes, des demandes et des besoins des régions, j'entends que ma mission d'administrateur région soit un rôle de facilitateur des actions à conduire dans la région.

Écouter, communiquer, échanger, informer, développer, fédérer... Telle est mon ambition d'administrateur région. »



Luc Girard, administrateur de la région Grand Ouest

« Mon principal objectif sera de développer les réseaux professionnels au bénéfice de nos adhérents. Je souhaite pour cela me rapprocher du centre des dirigeants d'entreprise ou

du club Entreprendre et réussir, et mettre en place un partenariat avec la CGPME du Loiret en leur proposant des formations sur la gestion de patrimoine. Cette initiative devrait permettre de faire connaître notre métier et d'inciter un certain nombre de ces professionnels à recourir à nos services. »



Guillaume Delzeux, président de la région Midi-Pyrénées

« Pour mon mandat, je me suis fixé les objectifs suivants :

- informer mieux, former plus pragmatiquement ;
- démythifier la prescription du chiffre

et du droit ;

- assurer la sécurité des cabinets, accompagner l'évolution réglementaire. »

gd@loffis.com

VIE DES RÉGIONS


Bruno Desoutter, président de la région Normandie

« La Chambre en région représente, à mon sens, autant une organisation professionnelle qu'un club pour se positionner, échanger, voire se donner un coup de main. Nous nous réunissons sur des sujets de fond (la conquête de clientèle et la montée en gamme, par exemple) avec des comptes rendus réguliers de l'actualité de la Chambre et de la profession (mise à niveau réglementaire) et des formations ciblées et techniques sur des thèmes juridiques et fiscaux. »

bd@sarepta-patrimoine.com


Alain Iteney, président de la région Bourgogne Franche-Comté

« Le métier de CGPI m'a beaucoup donné ; il est temps aujourd'hui de lui rendre un peu de temps. C'est principalement cette raison qui m'a amené à être candidat à la présidence de la région pour mieux appliquer trois des grands thèmes nationaux de la nouvelle équipe dirigée par Thierry Moreau :

- se former mieux et plus souvent (objectif : devenir une référence pour la profession) ;
- organiser des actions de communication : présence dans des salons régionaux, dans la presse locale, auprès des grandes écoles et des facultés, rapprochement avec les institutions régionales des professions du droit et du chiffre (notaire, avocat, expert-comptable) ;
- assurer l'interface entre les CGPI régionaux, favoriser l'échange des données (techniques, fiscales, commerciales...), mettre en place un réseau d'information efficace et confraternel. »

arthus.conseil@wanadoo.fr


Frédéric Demonceaux, président de la région Champagne-Ardenne

« C'est dans un esprit d'échange bilatéral que mon engagement s'inscrit. En effet, la Chambre, depuis 1997, m'a toujours accompagné dans mon questionnement et mes réflexions, en me fournissant une aide et des outils professionnels me permettant de développer mon cabinet dans la sérénité et le respect de notre déontologie.

La reconnaissance de notre profession de CGPI et de nos cabinets par les experts-comptables, les notaires et les avocats, mais aussi les entreprises et les particuliers, sera l'axe majeur de mon action en tant que président de région. »

f.demonceaux@aipconseil.com


Didier Pastor, président de la région Languedoc-Roussillon

« L'idée de notre bureau fonctionnant en équipe est de pérenniser et de conforter la politique que nous avons mise en place lors du précédent mandat, à savoir faire connaître notre

activité dans toutes ses composantes et développer des relations interprofessionnelles avec les autres professions réglementées : avocats, notaires et experts-comptables. Comme c'est le cas pour l'équipe nationale qui a été élue en avril dernier, l'un des objectifs principaux du bureau sera de continuer à faire reconnaître un métier trop souvent méconnu du public. »

D.PASTOR@intuitu-patrimonia.com


Lionel Lafon, président de la région Provence Alpes Méditerranée

« Au cours de mon mandat, je souhaite :

- organiser des assemblées générales régionales d'une journée privilégiant des formations qui nous aident dans l'exercice de notre métier ;

- constituer des équipes de travail qui nous feront un retour de leurs travaux en assemblée générale (réglementaire, marketing, communication, développement...) ;
- nous faire reconnaître auprès des professionnels du droit et du chiffre ;
- mener des actions locales concrètes avec nos partenaires. »

l.lafon@massaliafinance.com


Guy Le Campion, président de la région Pays de la Loire

« Voici mes différents projets pour la région :

- développer de manière organisée et récurrente les formations sur les sujets essentiels : la réglementation, les règles et les évolutions fiscales, la retraite et les sujets importants qui concernent notre métier ;
- développer de nouvelles formations plus pratiques ;
- organiser une visite structurée de présentation des services que la Chambre met à la disposition de ses adhérents ;
- structurer l'organisation de notre Chambre régionale ;
- mettre en place un parrainage pour aider les jeunes qui s'installent. »

guy.le.campion@wanadoo.fr



**Grégoire Bourgeois
et Cédric Marc,
présidents de la région
Ile-de-France**

« L'effervescence réglementaire à laquelle nous sommes confrontés

nécessite des explications constantes pour les adhérents/dirigeants que nous sommes, mais aussi une formation de nos collaborateurs pour se maintenir à jour de nos obligations et faire face à un éventuel contrôle du pôle commun ACPR-AMF.

Nous avons donc souhaité nous engager afin d'accompagner nos confrères dans cette période de profonde mutation alors que, dans le même temps, notre système de rémunération risque d'être remis en cause. »

gbourgeois@bba-patrimoine.com

cmarc@opatrimoine.fr



**Ronan Le Calvez, président
de la région Bretagne**

« Mes objectifs sont les suivants :
• labelliser l'appartenance à la Chambre aux yeux des professionnels du droit et du chiffre et de nos principaux apporteurs ;

• faire partager mon expérience en matière de reprise de cabinets et accompagner les adhérents dans leurs démarches et réflexions ;

• dynamiser les échanges entre les membres à travers des réunions trimestrielles mettant en exergue la formation mais aussi les problématiques managériales de nos cabinets. »

rlecalvez@aelis-patrimoine.com



**Sylvain Theux, président de la région
Rhône-Alpes**

J'ai candidaté à la présidence de la région Rhône-Alpes parce que les menaces qui pèsent sur notre métier justifient qu'on participe à sa défense.

J'ai principalement axé mon mandat sur la nécessité d'attirer les jeunes vers notre métier et sur la formation. Grossir nos rangs et imposer notre valeur ajoutée, voilà les priorités qui faciliteront le maintien d'un statut et l'enrichissement de nos structures. »

s.theux@seine-saone-finance.fr



**Patrick Levard, président de la région
Provence - Alpes - Côte d'Azur**

« Mon premier mandat nous aura permis de mieux faire connaître notre métier et la Chambre en région. De nombreuses actions de communication (édition d'un annuaire, participation à des salons, organisation d'une grande soirée annuelle de vœux, partenariat avec la fondation Lenval, partenariat avec *Tribune-Bulletin Côte d'Azur* et *Nice-Matin*) ont été réalisées grâce à un bureau efficace et dynamique.

Nous continuerons ces actions mais l'interprofessionnalité sera au cœur de nos actions pour les trois prochaines années avec, notamment, l'organisation de journées de formation communes avec les professions du droit et du chiffre. »

plevard@raymondjamespatrimoine.fr

Pierre Bertin, président de la région Centre

« Succédant à Luc Girard, dont tout le monde s'accorde à saluer l'excellent travail réalisé sous sa présidence, je vous propose d'animer nos relations sous le signe de l'échange et du partage d'expériences. Si nous nous attachons tous à exercer notre métier dans le respect des règles qui l'encadrent, nous sommes également enclins à trouver de nouvelles voies de développement dans un environnement mouvant. Dans cet esprit, je souhaite ouvrir deux chantiers : renforcer notre légitimité et développer efficacement nos cabinets. »

bertin.pi@wanadoo.fr

❖❖❖ Pour en savoir plus

Le nouveau site de la Chambre met en avant les régions en proposant dès la page d'accueil une carte de la France avec un accès facilité aux adhérents. Rendez-vous sur www.independants-patrimoine.fr

→ Commercialisation des produits financiers et d'assurance

Contrôles ACPR-AMF

Retour d'expérience pour les CGPI

Depuis 2010, le pôle commun ACPR-AMF chargé du contrôle de la commercialisation des produits financiers et d'assurance effectue des contrôles sur pièces et sur place au sein des cabinets de conseil en gestion de patrimoine. Retour d'expérience et rappel de quelques points de réglementation au vu d'une sélection de constats du pôle commun lors des contrôles effectués au cours des deux dernières années.



QUELQUES CONSTATS DE LA MISSION DE CONTRÔLE

- L'interdiction pour un CIF de fournir le service de gestion de portefeuille pour compte de tiers (article L. 541-1 du CMF ⁽¹⁾)

En 2011, la mission de contrôle a reproché à un conseiller d'avoir conclu avec certains de ses clients une convention d'ordre permanent d'achat qu'elle a analysée comme relevant du service d'investissement de gestion de portefeuille pour le compte de tiers. Cette convention prévoyait notamment que le CIF avait la responsabilité exclusive d'évaluer et de juger les investissements réalisés.

- L'interdiction pour un CIF de fournir le service de réception et transmission d'ordres (RTO) en dehors des OPC (article 325-13 du RGAMF ⁽²⁾)

En 2011 et 2012, la mission de contrôle a identifié au sein de certains cabinets des bordereaux de RTO portant sur des

titres exclus du périmètre autorisé aux CIF (notamment parts de SA et EMTN), contrevenant ainsi à la réglementation qui limite l'exercice de la RTO aux parts et actions d'OPC ⁽³⁾.

Dans le même esprit, en 2012, la mission de contrôle a trouvé au sein d'un cabinet un avenant au modèle de convention de RTO qui ouvrait la possibilité de recevoir et de transmettre des ordres sur des instruments autres que des parts ou actions d'OPC.

- Les obligations en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme : procédure écrite, cartographie des risques et formation (articles L. 561-32 et L. 561-33 du CMF, et 315-54 à 315-58 du RGAMF) En 2011, la mission de contrôle a relevé au sein d'un cabinet l'absence de procédure interne adaptée à son activité et de classification des risques.

En 2012, la mission de contrôle a constaté qu'un cabinet fondait la procédure de vigilance sur le seul montant élevé des opérations.

La même année, la mission de contrôle a noté, au sein de plusieurs cabinets, l'absence de preuve de formation du personnel à la réglementation Tracfin.

• **L'obligation de formaliser le conseil délivré (articles L. 132-27-1 et L. 520-1 du C. Ass. ⁽⁴⁾, et 325-7 du RGAMF)**

En 2012, la mission de contrôle a constaté, concernant des produits d'assurance, que le cabinet ne formalisait pas les raisons qui motivent le conseil, que ce soit pour le type de contrat (assurance vie / contrat de capitalisation), pour le choix de l'organisme d'assurance ou pour le choix des supports (fonds euros / unités de compte) et des unités de compte.

La mission de contrôle a constaté, toujours en 2012, l'insuffisance de formalisation des raisons conduisant à la préconisation d'un instrument financier complexe et l'impossibilité de justifier que le conseil était adapté au profil du client et au produit souscrit.

• **L'obligation, avant de formuler un conseil, de s'enquérir auprès des clients de leurs connaissances et de leur expérience en matière d'investissement, ainsi que de leur situation financière et de leurs objectifs d'investissement (articles L. 541-8-1 4^o du CMF et L. 132-27-1 du C. Ass.)**

En 2011, la mission de contrôle a observé au sein d'un cabinet que le document de collecte d'information laissait au client le choix de ne pas répondre au questionnaire concernant sa connaissance des produits financiers et ne comportait pas de rubrique sur son expérience en matière d'investissement.

L'année suivante, la mission de contrôle a constaté un recueil partiel des exigences et des besoins des clients ; en effet, le cabinet ne collectait pas d'information, notamment sur leur situation financière et sur leurs objectifs de souscription.

• **L'obligation pour le courtier en assurance de mettre en garde un client qui ne fournit pas les informations nécessaires (article L. 132-27-1 du C. Ass.)**

En 2012, la mission de contrôle a relevé que le cabinet n'effectuait pas la mise en garde préalable à la conclusion du contrat d'assurance lorsque le client ne communiquait pas les informations nécessaires à l'appréciation de ses connaissances et de son expérience en matière financière. Attention : l'article L. 541-8 4^o du CMF impose en revanche aux CIF de s'abstenir de tout conseil dès lors que les clients ne communiquent pas les informations requises.

LES SUITES DU CONTRÔLE

À l'issue de leur contrôle sur site, l'AMF et l'ACPR ⁽⁵⁾ rendent leurs rapports respectifs précisant les manquements constatés. Le cabinet adresse sa réponse, puis la mission de contrôle décide, selon la gravité des manquements :

...❖ **Recommandation ACPR-AMF**

Face aux lacunes observées au cours des contrôles diligents, notamment dans le recueil des informations relatives à la connaissance des clients, l'AMF et l'ACPR ont mené une action conjointe afin de préciser leurs exigences en la matière (recommandation ACPR 2013-R-01 et position AMF 2013-02 du 8 janvier 2013).

• **d'adresser une lettre de suite au cabinet afin d'obtenir une justification des mesures mises en œuvre pour respecter la réglementation.**

À cette occasion, la mission de contrôle peut demander aux cabinets la communication de nouveaux dossiers clients complets pour preuve de la bonne pratique mise en place au sein du cabinet et la tenue d'un rendez-vous de présentation des actions envisagées par le cabinet.

• **de saisir le collège de l'AMF et/ou de l'ACPR qui, ensuite, propose l'entrée en voie de composition administrative ou la saisine de la commission des sanctions.**

Un cabinet s'est ainsi vu proposé l'entrée en voie de composition administrative avec une sanction pécuniaire en raison de l'exercice illégal du service de gestion de portefeuille pour le compte de tiers.

LES SANCTIONS ENCOURUES

Les sanctions encourues par les candidats sont les suivantes :

- **sanctions disciplinaires** (avertissement, blâme, interdiction à titre temporaire ou définitif d'exercer la profession) ;
- **sanctions pécuniaires** (par exemple, jusqu'à 100 millions d'euros ou 10 fois le montant des profits éventuellement réalisés en cas d'exercice illégal du service de RTO).

Les sanctions peuvent être cumulatives et sont graduées en fonction de la personne sanctionnée et du manquement constaté.

Au-delà, des sanctions pénales sont encourues, notamment en cas d'exercice illégal de la profession de CIF ou de courtier en assurance, d'exercice illégal du service de gestion de portefeuille pour le compte de tiers (cinq années d'emprisonnement et 375 000 euros d'amende). *

(1) RGAMF : règlement général de l'AMF.

(2) CMF : Code monétaire et financier.

(3) OPC : organisme de placement collectif.

(4) C. Ass. : Code des assurances.

(5) ACPR : Autorité de contrôle prudentiel et de résolution.

...❖ **Pour en savoir plus**

La Chambre tient à la disposition de ses adhérents, dans la partie privée de son site internet, des notes techniques et des modèles de document destinés à faciliter la mise en œuvre de la réglementation.

Génération pigeons

J'emmène chaque été une valise pleine de lectures pour assouvir un besoin réfréné durant toute une année. Il y a un ouvrage que j'ai particulièrement envie de lire : *Génération pigeons* *. À peine arrivée en Andalousie, je me plonge dans ce livre qui me ramène un an en arrière, en septembre 2012, au moment de la fronde du mouvement des Pigeons. Ce mouvement qui passionnera le monde entier, jusqu'à faire la une du *Financial Times* et du *Wall Street Journal*.

Souvenez-vous. Lors de la préparation du projet de loi de finances 2013, la France du business s'est arrêtée de respirer. Les investissements et les embauches ont été gelés, dans l'attente des textes définitifs concernant l'imposition des plus-values de cessions de titres. Le dangereux article 6 propose de taxer les plus-values de cessions comme des revenus du travail.

Les entrepreneurs millionnaires qui ont confortablement revendu leur boîte sont montrés du doigt, mais ce sont tous les entrepreneurs qui se sentent pris pour cible. Les Pigeons ont beau être à l'origine un mouvement conçu par des créateurs d'entreprises de croissance dont la plupart viennent du monde de l'internet, il entraîne avec lui tous les entrepreneurs.



Taxer le capital comme le travail, c'est nier à la fois le risque pris, l'illiquidité associée et le potentiel de création d'emplois.

La plupart des créateurs d'entreprise font des sacrifices importants durant les premières années d'existence de leur entreprise, investissent souvent la totalité de leurs économies dans leur entreprise, y consacrent la quasi-intégralité de leur temps et, au final, peu d'entre eux connaîtront le succès. Le taux de taxation envisagé supérieur à 60 % est confiscatoire. Taxer le capital comme le travail, c'est nier à la fois le risque pris, l'illiquidité associée et le potentiel de création d'emplois. Il ne peut que décourager celui qui démarre. Et les financeurs personnes physiques susceptibles de l'accompagner.

Génération pigeons, ce sont des hommes et des femmes qui portent en eux une aventure entrepreneuriale et humaine, avec comme moteur le rêve de créer, de maîtriser leur destin et parfois l'espoir de faire fortune. La nouvelle génération (les moins de 35 ans) n'a pas connu les Trente Glorieuses, a souvent eu des parents touchés par le chômage et ne croit plus aux grandes carrières linéaires dans de grandes organisations. Beaucoup ont envie d'être indépendants. Cette génération-là est peut-être moins individualiste et elle se lève comme un seul homme pour défendre l'esprit d'entreprise.

Génération pigeons est un livre engagé et je me sens pleinement concernée par ce sujet qui, au-delà du débat fiscal, est en réalité un profond sujet de société pour la France. En effet, quelle croissance peut-on générer sans entrepreneurs et sans investisseurs ?

Le Gouvernement va finalement (et rapidement) revenir en arrière, mais en créant une usine à gaz. Entre le 4^e trimestre 2011 et le 4^e trimestre 2012, le nombre d'opérations de levées de fonds s'est effondré de 39 %. L'inquiétude est toujours là.

Les assises de l'entrepreneuriat qui ont eu lieu au printemps dernier vont-elles enfin déboucher sur un projet de loi de finances 2014 de nature à réconcilier le Gouvernement avec les entrepreneurs et les investisseurs ? Les PME de tous secteurs ont, plus que jamais, cruellement besoin de signaux positifs. *

Pascale Baussant
CGPI

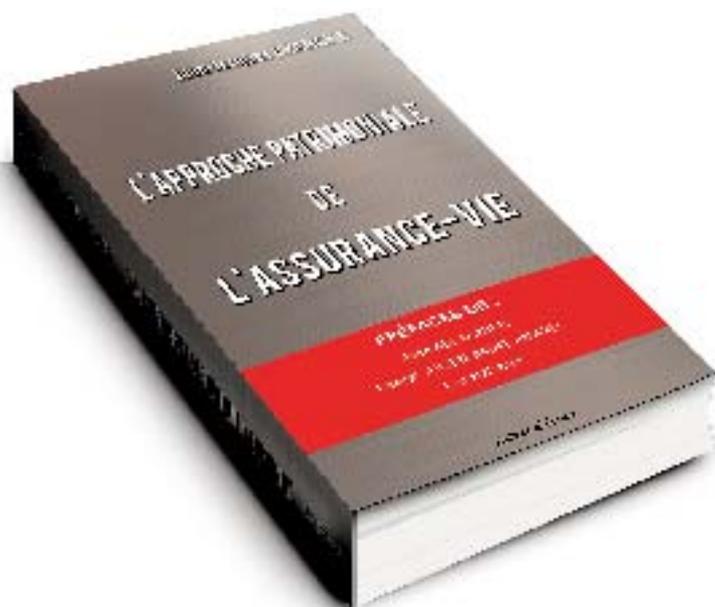
* *Génération pigeons* de Jean-David Chamboredon et Olivier Jay, éditions Michalon, mai 2013.

Découvrez

L'approche patrimoniale de l'assurance-vie

«Jean-Jacques Branche apporte incontestablement une pierre importante au développement maîtrisé de l'assurance-vie dans le domaine patrimonial.»

Pascal Julien Saint-Amand, Notaire, ancien Avocat fiscaliste, Docteur en droit français et droit européen, Président du réseau notarial Althémis.



L'approche patrimoniale de l'assurance-vie aborde de manière concrète les aspects civils et fiscaux de l'assurance-vie. Les relations entre le droit civil et le droit des assurances ne sont pas oubliées, de même que la désignation bénéficiaire et les limites à la souscription d'un contrat d'assurance-vie.

Cet ouvrage permettra au praticien ou à l'étudiant de maîtriser les aspects fiscaux et juridiques de l'assurance-vie de manière progressive et complète. De nombreux exemples et exercices illustrent les apports théoriques.

L'objectif final de ce livre est de pouvoir donner un conseil approprié et optimal à une situation patrimoniale donnée, en vue de la souscription d'un contrat d'assurance-vie ou de capitalisation.

Disponible en version Livre et eBooks.

IS Edition. 300 pages. Prix : 29,90 € (Livre) / 19,90 € (eBook)

www.is-ebooks.com



À propos de Jean-Jacques BRANCHE

Jean-Jacques Branche est un des spécialistes français de l'assurance-vie et un praticien depuis plus de trente ans dans le secteur de la gestion de patrimoine. Il enseigne à l'université Jean Moulin Lyon III, à l'Institut des Assurances de Lyon et à l'École Polytechnique d'Assurances.

Auteur de nombreuses publications techniques liées à l'assurance-vie, son expertise et son sens pédagogique très orienté pratique permettent d'aborder cette discipline dans toutes ses dimensions.

EXCLUSIF

Découvrez les offres combinées de Primonial !

En fonction des problématiques globales de vos clients, les Box de Primonial apportent des solutions simples, concrètes et accessibles, adaptées à chaque situation.

FAMILY BOX

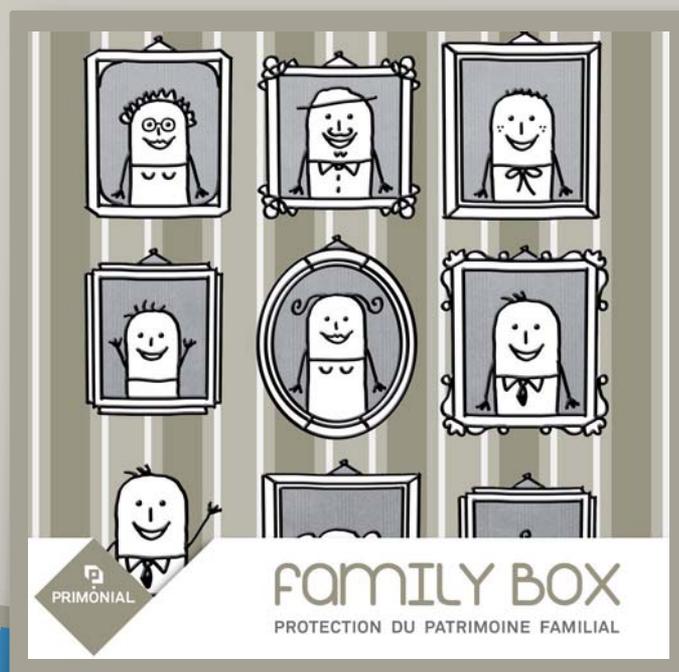
Protection du patrimoine familial

IMMOBOX ➔ RETRAITE

Investissement immobilier + financement

DETAX BOX

Allègement fiscal du patrimoine



Renseignez-vous au :
0 800 00 66 18 (appels gratuits depuis un poste fixe)
et retrouvez-nous à **Patrimonia**
sur le stand **B 27**.

PRIMONIAL, Société par actions simplifiée au capital de 49 910 euros. 484 304 696 RCS Paris. Société de conseil en gestion de patrimoine. Conseiller en Investissements Financiers adhérent à l'ANACOFI-CIF, Courtier en assurance, Mandataire Non Exclusif en Opérations de Banque et en services de paiement inscrit à l'Orias sous le n°07 023 148. Transaction sur Immeubles et fonds de commerces, carte professionnelle n°T11651 délivrée par la Préfecture de Police de Paris conférant le statut d'Agent Immobilier ; garantie par Zurich Insurance PLC, 112 avenue de Wagram 75017 Paris. Siège social : 15/19 avenue de Suffren - 75007 Paris - Tél.: 01 44 21 70 00 Fax : 01 44 21 71 23. Adresse postale : 19 avenue de Suffren - CS 90 741 - 75345 Paris Cedex 07.

 **PRIMONIAL**