

SÉRÉNIPIERRE REPETITA

4,15% en 2012*

4,15% en 2013*

sur le fonds en euros à capital garanti
Sécurité Pierre Euro

Offrir, pour la seconde année consécutive, un rendement de 4,15 %* n'est pas dû au hasard. Sécurité Pierre Euro, fonds en euros investi principalement en immobilier, renouvelle sa performance en 2013, grâce à la qualité constante des investissements et de la gestion des actifs immobiliers.

0 800 881 888

(Appel gratuit depuis un poste fixe)

serenipierre.fr



PRIMONIAL

LEADER INDÉPENDANT DU CONSEIL
PATRIMONIAL** • 7 MILLIARDS € D'ACTIFS
GÉRÉS OU CONSEILLÉS AU 31/12/2013



SURAVENIR

UNE FILIALE DU Crédit Mutuel ARKEA
L'UN DES TOUT PREMIERS GROUPES BANCAIRES
MUTUALISTES FRANÇAIS

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. *Rendements 2012 et 2013, nets des frais de gestion hors prélèvements sociaux et fiscaux et hors frais éventuels liés à la garantie décès, du fonds Sécurité Pierre Euro, à capital garanti, essentiellement investi en immobilier (à 93% au 31/12/2013). Garantie en capital hors fiscalité et/ou frais liés au contrat. ** Selon l'étude Image & Finance, portant sur la distribution individuelle d'épargne financière en France, janvier 2013. Primonial Sérénipierre est un contrat d'assurance vie multi-support de groupe commercialisé par Primonial et assuré par Suravenir. Suravenir : SA à Directoire et Conseil de Surveillance au capital entièrement libéré de 400 000 000€, RCS Brest 330 033 127, Société mixte régie par le Code des Assurances soumise au contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudential et de Résolution (ACPR) 81 rue Taitbout, 75436 Paris Cedex 09. Siège social : 232 rue Général Hauter, BP 100 28802 Brest Cedex 09. Primonial : SAS au capital de 173 880€, Siège social : 15/19 av. de Suffren 75007 Paris. 484 304 895 RCS Paris. Société de conseil en gestion de patrimoine. Société de courtage d'assurance, inscrite à l'ORIAS sous le N° 07 029 148. Document publicitaire dépourvu de valeur contractuelle.

ⓐ Dossier

MiFID II

L'EUROPE ET SES ROUAGES

ⓐ Regards croisés

Le contrat eurocroissance
rencontrera-t-il sa clientèle ?



ⓐ Avis d'expert

Les « holdings animatrices
de groupe »



tribune libre

Charles Beigbeder est la personnalité invitée de cette tribune

Remettre à l'honneur l'esprit entrepreneurial

On ne crée rien de grand sans prendre de risques. Dans une société minée par l'assistanat, les rentes de situations et assurances tous risques, l'entrepreneur est celui qui ose embarquer plusieurs personnes dans une même aventure avec tous les risques matériels, humains et financiers que cela comporte, mais aussi avec l'enthousiasme de s'imposer dans un marché, de créer de la richesse, de faire grandir humainement ses collaborateurs et de participer ainsi au redressement économique et moral de notre pays.



© Eugénie Martinez

L'entrepreneur est comme le capitaine d'un navire : c'est lui qui fixe le cap, indique la marche à suivre, entraîne moralement son équipe et lui délègue l'exécution des tâches. « Le leadership, affirmait le président Eisenhower, c'est l'art de faire faire à quelqu'un quelque chose que vous voulez voir fait, parce qu'il a envie de le faire ». C'est la clé du principe de subsidiarité, qui suppose une relation de confiance laissant à chacun un espace d'autonomie et de responsabilité, bien loin de la mentalité du «petit chef» encore si souvent répandue hélas.

C'est cette alchimie d'audace, d'intuition et de confiance dans l'autre qui permet la réussite d'entreprises comme Audacia, qui est devenue en 7 ans un acteur de référence du capital développement avec 320 M€ investis pour le compte de 11 500 investisseurs privés dans 145 PME familiales solidement établies dans des marchés traditionnels.

Mais pour que l'entrepreneuriat puisse se développer à grande échelle, le marché de l'emploi doit être plus flexible, les chefs d'entreprise préférant souvent ne pas embaucher devant le risque de voir se multiplier, en cas de licenciement, les procédures judiciaires nombreuses et coûteuses devant les Prud'hommes.

De même, l'entreprise ne peut survivre si elle est asphyxiée d'impôts et taxes en tout genre. Elle doit pouvoir dégager des marges suffisantes afin d'être en mesure d'investir et de créer des emplois. Or, le niveau de fiscalité qui pèse aujourd'hui sur l'entreprise ne lui permet pas de mener à bien sa mission.

Le redressement de notre pays suppose donc une adaptation constante de notre législation aux exigences de la compétition mondiale afin de permettre aux multiples talents de se déployer librement et aux entrepreneurs de demain de concrétiser leurs ambitions.

1994 / Premier contrat "Nortia"

/2014

20 ANS déjà que NORTIA oeuvre aux côtés des CGPI. Nous tenons à remercier ceux qui nous ont fait confiance et nous ont permis d'acquérir une expérience et un savoir-faire aujourd'hui reconnus.

Qu'allons nous faire de nos 20 ans ?

Nous allons mettre à profit cette année anniversaire pour donner une nouvelle impulsion à notre avenir commun que nous envisageons en 2.0 en s'appuyant sur les valeurs fondatrices de Nortia :

RESPECT INNOVATION QUALITÉ CONVIVIALITÉ

NORTIA 2.0 se veut donc :

NOVATRICE
en s'appuyant sur les nouvelles technologies pour créer de nouveaux outils.

COLLABORATIVE
par son aspect communautaire.

FÉDÉRATRICE
dans sa démarche de construction des solutions de demain.

© Crédit Lyonnais / Nortia

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

REGARDS CROISÉS

9

Le contrat eurocroissance rencontrera-t-il sa clientèle ?

Dévoilé dans le rapport Berger-Lefebvre et adopté en partie, le contrat eurocroissance est analysé par deux personnalités du secteur financier.



CHAMBRE INITIATIVES

12

Qu'a fait la Chambre ces derniers mois ?

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

POINTS DE REPÈRES

6

Des chiffres, des dates clés, des recommandations réglementaires.

A SUIVRE

8

Le Up & Down de la Chambre, ton décalé et informations métier.

AVIS D'EXPERT

22

Les holdings animatrices de groupe.

FORMATION

25

Un décollage réussi pour les Universités de la CIP.

CHECK-LIST

26

Un récapitulatif des dernières réglementations passées en revue.

FIL DE DISCUSSION

28

Les lecteurs de *Repères* écrivent.

CONTACT

29

Qui fait quoi à la Chambre. Planche contact des permanents.

BILLET D'HUMEUR

30

La saison des pactes par Jacques Balesse.

DOSSIER

17

L'Europe et ses rouages

MiFID II, c'est voté. Que se passe-t-il maintenant ? L'avis de nos experts, lobbyistes européens sur le sujet.

REPÈRES N°22 - MAI 2014

Repères est une publication de la Chambre des indépendants du patrimoine.

Directeur de la publication : Benoist Lombard

Comité de rédaction : Géraldine Métifeux et Edith Rossi

Rédactrice en chef : Anne-Laure Bouet
(anne-laure.bouet@ind independants-patrimoine.fr)

Conception, réalisation : agence Creative Mushrooms

Photos : Olivier Bouchera/Fotagora, Eugénie Martinez

Impression : Le Colibri

La Chambre décline toute responsabilité concernant le contenu des insertions publicitaires fournies par ses partenaires et ne saurait apporter aucune caution aux produits proposés.

POINTS DE REPÈRES



- Conseil d'administration du 7 avril 2014 : Benoist Lombard est élu à la présidence de la Chambre des indépendants du patrimoine à l'unanimité. Géraldine Métifeux reste vice-présidente pour le secondar avec tout le dynamisme qu'on lui connaît.



- En décembre 2013, dans sa position relative à l'application du règlement n° 97-02, l'ACPR a précisé l'étendue et les modalités du contrôle interne des établissements de crédit et de paiement sur l'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement. Celles-ci diffèrent selon les quatre catégories d'IOBSP : les mandataires exclusifs (mandatés par l'établissement), les mandataires non exclusifs (mandatés par un établissement), les courtiers (mandatés par le client), les mandataires d'intermédiaires (en fonction du mandant).



- Le 15 avril 2014, MiFID II est enfin votée ! Les conseils en gestion de patrimoine conservent leur modèle de rémunération sous certaines conditions. La Directive DIA II suivra probablement les mêmes influences et c'est un soulagement pour les CGPI.



- Le livre blanc d'Aprédia est sorti en ce début d'année. Une donnée parmi d'autres à retenir : le solde du nombre de clients (clients gagnés – clients perdus) est enfin positif en 2013 après plusieurs années consécutives de baisse.

- Au 1^{er} janvier 2014, la Chambre des indépendants du patrimoine compte 1350 cabinets et 1920 adhérents personnes physiques. Elle reste la première association de conseils en gestion de patrimoine indépendants.



- L'AMF, dans sa lettre de l'Observatoire de l'épargne, précise qu'elle a élargi son champ de veille aux communications promotionnelles liées à des produits atypiques non régulés (ex : investissements dans le vin, les œuvres d'art, les manuscrits ou encore les forêts). Elle renouvellera si nécessaire les mises en garde à destination des épargnants et les appels à la plus grande vigilance en matière de placements atypiques.

- La version actuelle du magazine *Repères* rencontrera un nouveau public. Dans son souhait de recruter les conseils en gestion de patrimoine de demain, la Chambre proposera aux Master 2 en gestion de patrimoine de distribuer le magazine à ses étudiants, une manière différente de leur présenter ses services et ses actions.



- En mars 2014, l'ACPR a publié ses lignes directrices relatives à la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme dans le domaine de la gestion de fortune. Elles ont pour objet d'explicitier les textes en vigueur concernant l'activité de gestion de fortune et, en particulier, de préciser les risques spécifiques que présente cette activité et les dispositifs de vigilance à mettre en œuvre.



Suite à notre enquête de lectorat en juin 2013, un thème qui n'avait pas encore été traité est apparu plusieurs fois au moment du dépouillage. Quelques points de repère sur les réglementations applicables.

Pour ceux qui ont un cas simple avec un client résidant en France avec des avoirs situés en France, que vous soyez CIF, IOBSP ou courtier en assurance, c'est la réglementation française qui est applicable.

Courtier en assurance ou IOBSP

Pour l'activité de courtage en assurance, si votre client et/ou ses avoirs sont situés en Union européenne, mais en dehors de la France, il est possible de bénéficier du passeport européen qui permet d'exercer en libre prestation de services sur le territoire européen. Pour se faire, le CGP devra informer l'ORIAS de son intention d'exercer dans un ou plusieurs Etat(s) de l'Union européenne. L'ORIAS notifie cette intention à l'(aux) Etat(s) cible(s) et dans un délai d'un mois à compter de cette notification, le courtier sera autorisé à exercer dans le(s) pays concerné(s) tout en respectant la réglementation locale. Mais si votre client et/ou ses avoirs sont situés hors Union européenne, vous devrez vous conformer à la réglementation locale.



Pour l'activité d'IOBSP, si votre client réside en France avec des avoirs à l'étranger, vous devez vous assurer du respect de la réglementation de l'Etat dans lequel se situent les avoirs. Si votre client réside à l'étranger avec des avoirs en France, vous devrez vous assurer du respect de la réglementation du pays dans lequel réside votre client. Et si votre client réside et possède des avoirs à l'étranger, vous devrez vous assurer de la réglementation de l'Etat dans lequel il réside et de celle de l'Etat dans lequel sont situés les avoirs.



CIF

Pour ceux qui ont un client résidant en France avec des avoirs à l'étranger, c'est la réglementation française applicable dès lors que le conseil est délivré sur le sol français. La localisation des avoirs a son importance en ce qui concerne l'activité de RTO : le CIF devra s'assurer de la possibilité d'exercer cette activité selon la réglementation de l'Etat du prestataire auquel les ordres doivent être transmis.

Pour ceux qui ont un client résidant à l'étranger avec des avoirs situés en France, c'est la réglementation française applicable, dès lors que le client fait le déplacement au cabinet de son conseil français (le conseil est délivré sur le sol français). En revanche, si le CIF se rend à l'étranger pour conseiller son client, il devra s'assurer qu'il respecte les conditions d'exercice de cette activité selon la législation locale.

Pour ceux qui ont un client résidant à l'étranger avec des avoirs à l'étranger, c'est la réglementation française qui est applicable, dès lors que le client fait le déplacement au cabinet de son conseil français (le conseil est délivré sur le sol français). En revanche, si le CIF se rend à l'étranger pour conseiller son client, il devra s'assurer qu'il respecte les conditions d'exercice de cette activité selon la législation locale. La localisation des avoirs a son importance en ce qui concerne l'activité de RTO : le



CIF devra s'assurer de la possibilité d'exercer cette activité selon la réglementation de l'Etat du client et/ou du prestataire auquel les ordres doivent être transmis.



A SUIVRE

En un clin d'œil, retenez les bons et les moins bons moments ou événements des mois passés sur un ton parfois décalé.

↑ LES UP du 1^{er} trimestre 2014

- Enfin des nouvelles de Bruxelles et des bonnes : la directive MiFID II après des mois de débats a été enfin votée. L'application, c'est pour 2017 et le pire est évité ! Ouf !

- La Chambre a retenu pour vous des RCCI (responsable de conformité et contrôle interne). Sélectionnés pour leur connaissance du métier et leurs tarifs avantageux, ils sauront vous épauler dans la mise en place de vos documents et process réglementaires.



- Les Universités de la CIP : succès annoncé. L'Université d'Avignon a encore battu des records de fréquentation.

- Depuis quelques mois, la collecte nette de l'assurance-vie redevient positive avec des montants en progression. 109 milliards d'euros sur les onze premiers mois de 2013 contre 102,3 milliards sur les onze premiers mois de 2012.



↓ LE DOWN du 1^{er} trimestre 2014

- Dans un article publié sur le site des Echos le 1^{er} avril 2014, on croit à une mauvaise farce en lisant le plaidoyer de Frédéric Picard, tout sourire, pour une suppression totale des rétrocessions sur commission. Le président de Myflow y défend l'idée d'une libération de la clientèle

des investisseurs et de la disparition des conflits d'intérêt, le tout grâce à la suppression des rétrocessions ! Il n'épingle pas seulement les CGPi (bien qu'ils soient les seuls mentionnés nommément) mais tous les distributeurs de produits financiers. Pincez-nous, on rêve !



REGARDS CROISÉS

Francis Dubosc

Directeur du développement de l'Épargne et Clientèle Patrimoniale chez AG2R LA MONDIALE.

Jean-Jacques Branche

Directeur Général de l'Ecole Polytechnique d'Assurances, Chargé d'enseignement à L'IAE et l'IAL de Lyon 3 et auteur de *L'approche patrimoniale de l'assurance vie* - IS Editions.



« De par ses caractéristiques, euro-croissance est en mesure d'attirer des investisseurs »

Deux nouveaux produits d'investissement financier ont vu le jour en 2013 : le contrat Vie-génération et le contrat euro-croissance. Nous avons interviewé en septembre dernier la députée des Hautes-Alpes, Karine Berger, co-rapporteur avec le député Dominique Lefebvre du rapport éponyme remis au Premier ministre afin de réorienter 100 milliards d'euros en quatre ans, de l'épargne financière vers l'économie productive.

Nous avons demandé à deux personnalités averties de bien vouloir répondre aux questions de *Repères* pour donner à ses lecteurs un éclairage sur l'avenir de ces produits.

Deux nouveaux contrats à disposition

Francis Dubosc est Directeur du développement de l'Épargne et Clientèle Patrimoniale chez AG2R LA MONDIALE.

Jean-Jacques Branche est Directeur Général de l'Ecole Polytechnique d'Assurances, Chargé d'enseignement à L'IAE et l'IAL de Lyon 3 et auteur de *L'approche patrimoniale de l'assurance vie* - IS Editions.

Jean-Jacques Branche pouvez-vous nous expliquer le contexte d'apparition de ces deux nouveaux contrats ?

J-J. B. : La loi de finance rectificative pour 2013 a donné naissance à deux nouveaux contrats destinés à inciter l'épargnant à investir davantage dans l'économie réelle et notamment dans des secteurs jugés utiles à l'économie comme par exemple les entreprises de taille intermédiaire. (...) Les anciens contrats dits « DSK » et « NSK » qui doivent être investis pour partie en actions de PME ou d'entreprises innovantes ne se sont pas développés en dépit d'un avantage fiscal renforcé pour les ménages.



Dans nos tribunes, Karine Berger précisait « 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 ». Or le contrat euro-croissance ne propose pas cet avantage fiscal.

Francis Dubosc, Jean-Jacques Branche, croyez-vous que ces contrats rencontreront leur public ?

F. D. : Il est certain qu'un avantage fiscal additionnel est toujours bénéfique au lancement d'un nouveau produit financier mais, de par ses caractéristiques, euro-croissance est en mesure d'attirer des investisseurs.

J-J.B. : En se référant à ce que l'on peut connaître de la recherche de sécurité et de disponibilité des souscripteurs de contrats d'assurance vie, cela laisse pour le moins dubitatif sur les chances de fort succès de ces nouveaux contrats, d'autant que l'incitation fiscale est nulle pour le contrat euro croissance et réservée pour l'essentiel à moins de 1% des souscripteurs, ceux qui transmettraient plus de 852 500 € par bénéficiaire. Pour autant il semble que les assureurs soient prêts à jouer le jeu et à promouvoir ces nouveaux contrats.

« L'intérêt de ce support pour l'assuré est d'offrir une perspective de rendement plus élevée que les contrats en euros classiques »

Francis Dubosc

J-J. B. : Les contrats eurocroissance sont constitués d'une provision de diversification. Ils disposeront d'une garantie en capital, ou en rentes, au terme fixé au contrat et non à tout moment comme le fonds euro classique. Ce différé de garantie permettra d'investir dans les classes d'actifs jugés utiles à l'économie, mais aussi plus risquées que le traditionnel fonds euros et d'obtenir un gain potentiellement plus élevé.

F. D. : Oui, à condition de conserver le contrat huit ans. Il est donc tout à fait indiqué aux personnes qui ont un horizon de placement long terme désirant une performance plus élevée que les contrats en euros sans risquer leur capital. Cette échéance de huit ans est celle de la garantie en capital mais l'épargne de l'assuré reste disponible. Cependant, en cas de rachat avant huit ans, il ne bénéficiera pas de la garantie en capital.



Peut-on transformer un contrat antérieur en contrat euro-croissance ? Si oui, comment cela se passe-t-il ?

F. D. : Euro-croissance étant un nouveau type de support, l'assuré aura trois possibilités pour investir. Il pourra, ouvrir un nouveau contrat, effectuer un versement sur un contrat existant ou réaliser un arbitrage. Les arbitrages seront possibles entre le fonds euro et le fonds euro croissance en conservant l'antériorité fiscale du contrat. Pour pouvoir bénéficier de cette antériorité, au moins 10 % du fonds en euro devront être transférés.

J-J. B. : Pour ces transformations vers des contrats Euro croissance une condition supplémentaire à celle de la conversion de 10 % doit être remplie : le contrat ne doit pas avoir fait l'objet, dans les six mois précédant la transformation, d'un désinvestissement de l'euro pour un réinvestissement en unités de comptes.

Le contrat euro-croissance

L'avenir nous dira si les épargnants prendront le risque de se détourner de leur « chouchou » qu'est le fonds euro classique au profit de la promesse de l'Euro Croissance...

Jean-Jacques Branche



Francis Dubosc, en qualité de Directeur du développement de l'Épargne et Clientèle Patrimoniale chez AG2R La Mondiale, vous avez déjà créé en 2008 des contrats eurodiversifiés, Pluies d'Etoiles, très proches des contrats eurocroissance. Quel recul avez-vous sur ce produit ? Quels sont vos conseils ?

Nous avons, effectivement, été le premier assureur à avoir lancé les contrats d'assu-

rance diversifiés. C'est la raison pour laquelle nous sommes confiants pour l'euro-croissance qui fonctionne selon le même principe d'une poche obligataire destinée à garantir le capital à terme et une poche plus dynamique avec, notamment, des OPCVM actions comme moteur de performance. Notre contrat Pluie d'Etoiles a ainsi enregistré une performance annualisée de 6,49% net sur les 5 dernières années.

Nous pouvons donc capitaliser sur nos outils et notre expérience pour proposer l'euro-

croissance à nos partenaires dès publication des décrets d'application. Mon conseil serait de ne pas sous-estimer l'intérêt de ce support même si, effectivement, le niveau actuel des taux d'intérêt réduit la taille de la poche dynamique. Euro-croissance est parfaitement adapté aux assurés ayant un objectif à terme comme le départ à la retraite, les études des enfants ou l'achat d'une résidence secondaire et qui veulent garantir leur capital tout en bénéficiant d'une évolution positive des marchés actions.

CHAMBRE INITIATIVES

Le conseil d'administration rend hommage à Thierry Moreau

Nous avons eu la chance de pouvoir travailler au quotidien avec Thierry Moreau, un professionnel d'une très grande qualité mais aussi un homme doté de valeurs humaines exemplaires. Parce qu'il était tout cela, Thierry a été un excellent président pour notre association.

En dépit de sa disparition tragique et brutale, Thierry a fait émerger nombre de dossiers et opéré des réformes en profondeur pour la Chambre et plus largement pour la profession. Ainsi, en huit mois, les huit points de notre programme ont été abordés, traités et synthétisés dans le plan stratégique 2013/2016.

Thierry avait cette force de travail qui agissait comme un moteur pour nous tous. Investi dans sa mission, il a permis à chacun d'endosser les rôles que nous avons choisi pour mieux accompagner notre projet pour la Chambre.

Thierry était doté d'une qualité d'écoute rare, ce qui lui apportait une vision globale et toujours pertinente de la profession, des hommes et des femmes qui la composent. Nous aurons toujours à cœur, comme Thierry, de perfectionner notre écoute pour être les meilleurs serveurs possibles de la Chambre.

Thierry était notre Président, un chef d'entreprise respecté et remarquable, un CGPI portant haut les valeurs de notre profession. Mais avant tout cela Thierry était notre ami, cet homme qui ne laissait jamais indifférent et qui, lorsqu'il se prenait d'affection pour quelqu'un, était d'une présence essentielle à l'autre.

Dans son discours lors de l'Assemblée Générale, l'an passé, Thierry nous indiquait que personne n'était irremplaçable, ni indispensable... C'est sans doute vrai, mais il est des personnes plus difficiles à remplacer que d'autres...



Agenda 2014

Réunions régionales

- 05/06 Réunion région Alsace-Lorraine à St Hippolyte
- 05/06 Réunion région Rhône-Alpes
- 05/06 Réunion région Poitou-Charentes
- 12/06 Réunion région Provence Alpes Méditerranée
- 20/06 Réunion région Languedoc-Roussillon
- 08/07 Réunion région Normandie
- 04/09 Réunion région Poitou-Charentes
- 11/09 Réunion région Nord-Pas-de-Calais :
élection du nouveau PR
- 06/11 Réunion région Alsace-Lorraine à Forbach
- 06/11 Réunion région Provence Alpes Méditerranée
- 14/11 Réunion région Languedoc-Roussillon
- 11/12 Réunion région Poitou-Charentes

Universités de la CIP

- 18/06 Université Paris Ile de France à Paris
- 18/09 et 19/09 Université grand nord-ouest à Nantes
- 15/10 au 17/10 Université grand sud-ouest à Bayonne
- 23/10 et 24/10 Université grand nord-est à (lieu à définir)

Invitations aux adhérents

- 14/05 Conférence AMF - Euronext sur le thème
de l'épargne longue
- 12/06 Village des Actionnaires à Lyon
- 26/06 Colloque Fidroit aux Salons de l'Aveyron à Paris
- 03/07 Rencontres Interprofessionnelles du Patrimoine
à Lyon
- 25/09 et 26/09 Patrimonia, à Lyon
- 18/11 Rencontres Interprofessionnelles du Patrimoine
à Nantes
- 04/12 Rencontres Interprofessionnelles du Patrimoine
à Marseille

Pack jeune installé

La profession de conseil en gestion de patrimoine indépendant est une jeune profession exercée par des professionnels dont l'âge moyen se situe à 44 ans. Attirer les jeunes, les former et les retenir constituent donc une nécessité pour le devenir et la reprise des cabinets.

La Chambre a décidé de répondre à cet appel en créant un « Pack jeune installé ». Il est destiné aux CGP qui ont créé leur structure dans l'année et souhaitent la faire adhérer à la Chambre. Ils peuvent bénéficier d'un montant de cotisation réduit de moitié la première année, mais aussi de tarifs avantageux pour leur RCP, pour les outils agrégateurs et pour certains abonnements. Ce pack a été finalisé récemment et des

- publicités dans la presse professionnelle, diffusées au moment du congrès de la Chambre, vont le faire connaître à tous.
- Concrètement, afin de faciliter le démarrage de leur activité de conseiller, il leur est accordé :
- une réduction de 50 % des frais d'adhésion sur deux ans,
 - une remise sur la cotisation d'assurance RCP dégressive sur trois ans (- 50% / - 30% / - 13%),
 - des offres partenaires telles que des réductions sur abonnements et outils de travail (agrégateurs, logiciels d'analyses patrimoniales, sites internet dédiés CGPI, base documentaire professionnelle...),
 - un parrainage en région, mis en place sous la responsabilité du président de région.



Projets menés en communication

Nous avons fait aboutir plusieurs projets de communication ces derniers mois pour améliorer la qualité et la diffusion des informations.

Commission Communication

Projets de communication



Comme annoncé dans le numéro précédent de votre magazine, le site a dévoilé ses principales nouveautés lors de sa mise en ligne à l'occasion de Patrimonia : pour la partie publique, une large place faite à la présentation de la profession et aux services proposés par la Chambre : les actualités, le magazine Repères, les vidéos.

Les actualités de la Chambre mais aussi celles de la profession apparaissent régulièrement au sein des pages dédiées, elles sont transmises à la fois dans la rubrique « Actualités », mais aussi via des vidéos de vos élus postées régulièrement sur le site. Des tweets du compte de la Chambre alimentent directement la page d'accueil du site afin de fournir en temps réel une information rapide. Ce compte, très actif, a enregistré 511 communications depuis sa création. Abonnez-vous à @CIP_patrimoine.

Pour l'espace adhérent, l'accent a été mis sur la partie outils avec notamment le Kit réglementaire. Toutes les modifications apportées au Kit ainsi que les communications diverses de la Chambre passent par les lettres d'informations ou des communiqués adhérents qui sont ensuite stockés et accessibles sur le site.

D'un point de vue régional, le nouveau site a permis l'émergence d'une rubrique « actualités régionales » que les présidents de région alimentent par leurs comptes-rendus de réunions agrémentés parfois de photos. Les adhérents présents peuvent retrouver les informations dispensées lors des réunions et les absents bénéficient d'un condensé de ce qui a été dit.

Vous avez dû constater au fil de votre lecture que le magazine Repères avait fait peau neuve avec des rubriques plus « magazine » dans la forme, tout en respectant le souhait de nombreux lecteurs de retrouver des informations pratiques, utiles à l'exercice de leur métier.

Universités de la CIP

La formation est une composante essentielle pour l'exercice du métier de conseil en gestion de patrimoine indépendant. La Chambre a toujours été très attentive à offrir des formations de haut niveau à ses adhérents pour qu'ils enrichissent leurs compétences professionnelles. Les formations proposées aux adhérents font l'objet d'une soigneuse sélection en commission Formation et les partenaires de la Chambre qui se voient octroyer le privilège de dispenser leurs formations savent pertinemment que les modules présentés doivent répondre à un cahier des charges exigeant.

Pour aider les adhérents à remplir leur obligation de formation à moindre coût et sans perte de temps, les Universités de la CIP remplaceront dès cette année les séminaires organisés les deux années passées. Au-delà du changement de nom, c'est une nouvelle dynamique qui est mise en place, validant la valeur des formations par la terminologie



« Universités » qui se rapproche davantage de l'objectif qualitatif poursuivi.

A ce jour, la commission Formation a validé cinq Universités dans les grandes régions. Elles se dérouleront entre avril et octobre 2014.



Formation et relations entre associations

Dès son élection, le président Thierry Moreau a souhaité rencontrer les présidents des autres associations de professionnels de la gestion de patrimoine. Jean-Pierre Rondeau, président de la Compagnie des CGPI, David Charlet, président de l'ANACOFI puis Stéphane Fantuz, président de la CNCIF ont ainsi discuté de leurs points de divergence ou de convergence avec le président de la Chambre. Cela a permis de présenter les nouvelles orientations de la Chambre, de lister les actions qui pourraient être menées ensemble.

Au cours des multiples entretiens menés ces derniers mois, il est clairement apparu que des liens forts existaient entre la Chambre et la Compagnie des CGPI. Au-delà du contact chaleureux entretenu entre les deux présidents, des prises de position commune ont pu être identifiées. Cette entente a conduit les deux associations à œuvrer pour harmoniser leur calcul du nombre d'heures de formation validées lors des salons professionnels.

Kit réglementaire

Face au mille-feuille réglementaire auquel sont confrontés les conseils en gestion de patrimoine indépendants, le conseil d'administration nouvellement élu avait souhaité apporter une réponse rapide et concrète pour faciliter l'exercice de leur profession. L'idée d'un « Kit réglementaire » avait alors rapidement émergé, conformément au 4ème engagement du programme.

La commission Prévention des risques et Contrôle qualité a travaillé efficacement sur ce sujet pour produire un récapitulatif des documents réglementaires nécessaires à l'activité de CGPI. Ils ont été inaugurés concomitamment au nouveau site de la Chambre, le 25 septembre 2013. Durant les deux jours de présence à Patrimonia, les élus et les permanents ont expliqué à tous les visiteurs venus sur le stand de la Chambre comment cet outil unique permettait de centraliser en un seul endroit toutes les réglementations en vigueur.

Actuellement, le kit réglementaire est disponible dans la partie privée du site de la Chambre des indépendants du patrimoine. Il comprend 42 documents relatifs à l'exercice professionnel des adhérents. Ces documents sont répartis en quatre rubriques : la relation client (14 documents), l'organisation du cabinet (6 documents), les procédures internes (8 documents) et les notes techniques (14 documents). Très attendu des adhérents, le Kit réglementaire apparaît incontestablement dans le Google Analytics (données statistiques de fréquentation) de la Chambre comme la rubrique la plus consultée.

Des structures à protéger

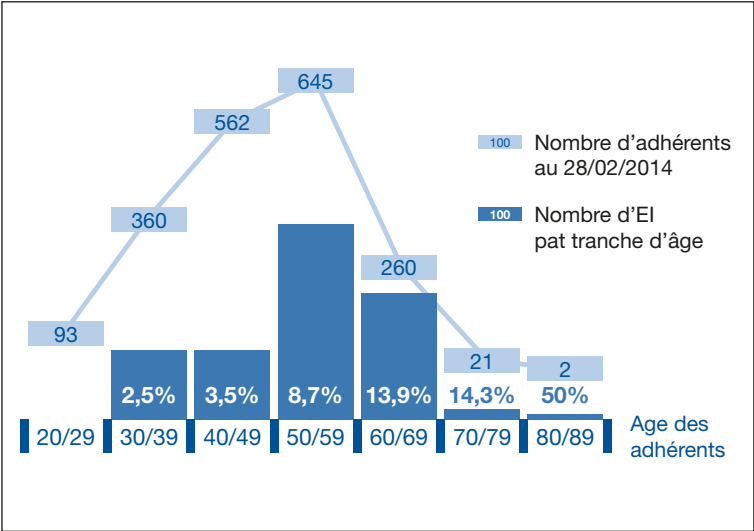
Nous constatons que si l'âge moyen de nos adhérents se situe à 43,9 ans, son âge médian est de 49,3 ans, cela suppose une politique adaptée à la structure de notre courbe.

Commission Gestion des cabinets

Adapter des mesures en fonction de l'âge et de la situation des adhérents

La Chambre a décidé d'agir pour aider les cabinets qui subissent l'absence du dirigeant suite à une incapacité totale, temporaire ou permanente, de gérer leur structure. Cette situation, faute d'anticipation, conduit à la disparition du cabinet, par manquement à l'obligation de présence d'un dirigeant conseiller en investissements financiers.

Par ailleurs, on peut observer que selon les tranches d'âge, la proportion d'entreprises individuelles varie. En effet (cf visuel ci-contre), elle augmente concomitamment à l'âge de son dirigeant, fragilisant ainsi sa position. La Chambre souhaite sensibiliser les adhérents au problème de continuité d'activité à la suite du décès du CGPI – CIF entrepreneur individuel et propose des modèles de mandats de protection future et des modèles de mandats à effet posthumes pour prévenir cette situation qui touche à la fois les clients, avec l'impact négatif que cela peut avoir sur l'image de la profession, mais aussi la famille du dirigeant.



L'EUROPE ET SES ROUAGES

MiFID II, c'est voté. Que se passe-t-il maintenant ? L'avis de nos experts, lobbyistes européens sur le sujet.

En 2010, la Commission européenne a proposé de réviser la MiFID, la Directive concernant les marchés d'instruments financiers. Il s'agit de la Directive qui régit dans un cadre global les sociétés d'investissement et qui définit les règles en vigueur concernant la protection des investisseurs. Cette révision doit être vue dans le contexte d'un ensemble de mesures et d'initiatives prises par le Commissaire européen Michel Barnier (la proposition de DIA II et le dossier PRIIPs en juillet 2012 ou encore la refonte de la Directive OPCVM notamment). Ce dossier vous propose une lecture transversale des enjeux et des rouages européens et nationaux liés à la révision de la Directive MiF II.

Après le vote,
la transposition

Nic de Maesschalck, directeur du BIPAR, a apporté sa contribution afin d’offrir un bref aperçu des débats européens actuels.

Le Commissaire Barnier a déclaré le 8 décembre 2010 lors du lancement de la révision de la MiFID que « L’objectif initial de cette pièce centrale de la législation européenne qu’est la MiFID était de créer un cadre réglementaire solide pour les marchés des valeurs mobilières en Europe. À maints égards, le pari a été tenu,



mais le monde a changé et nous savons tous que le cadre actuel doit être amélioré. Mon objectif est de faire en sorte que la révision de la MiFID débouche sur un cadre réglementaire resserré, adapté aux nouvelles tendances et aux nouveaux acteurs sur les marchés financiers, un cadre qui mène à une plus grande transparence et à une meilleure efficacité du marché ainsi qu’à une protection accrue des investisseurs ».

Il est inutile de rappeler le contexte économique qui a entouré la publication de ces différentes propositions, c’est-à-dire la crise financière. A l’occasion d’une conférence organisée au Parlement européen par le BIPAR en juin 2012, le Commissaire Barnier avait notamment indiqué que « chaque opérateur financier doit être réglementé et contrôlé de façon appropriée, efficace et intelligente » et ce via différentes initiatives clés.

La MiFID datant de 2004 avait comme ambition de régler et de libéraliser les marchés. Actualisée par la MiFID II, cette directive de 101 articles et 464 pages couvrira une large gamme d’aspects du monde de l’investissement concernant notamment :

- La structure du marché
- Le marché d’actions
- Le renforcement du rôle du superviseur
- Le renforcement de la protection des investisseurs



La Chambre adhère au BIPAR depuis novembre 2010 afin de défendre les intérêts de ses adhérents au niveau européen. Le BIPAR est la Fédération européenne des intermédiaires d’assurances. Il regroupe 52 associations nationales dans 32 pays. Avec ses associations nationales, le BIPAR représente les intérêts des agents et des courtiers d’assurances ainsi que des intermédiaires en produits financiers en Europe.

Plus d’un million de personnes sont actives dans ce secteur. Une grande variété de produits, un niveau de concurrence élevé ainsi qu’une bonne répartition géographique des intermédiaires permettent à tout un chacun en Europe d’avoir un accès facile à des services d’assurance et financiers personnalisés.

Le BIPAR est membre de la Fédération internationale des intermédiaires d’assurances (WFI). Fondé à Paris en 1937, le BIPAR est basé à Bruxelles depuis 1989.

Nic de Maesschalck est le directeur du BIPAR depuis 2006, il y avait commencé sa carrière comme économiste en 1992.

Dans le texte MiFID II tel que voté par le Parlement européen le 15 avril suite à l’accord parvenu pendant le trilogue entre le Parlement, la Commission européenne et le Conseil, les articles sur les règles de conduite s’appliquent aux intermédiaires et aux conseillers financiers. La MiFID II maintient aussi le concept de l’« opt-out » pour les compagnies qui ne sont pas autorisées à détenir des fonds ou des titres de clients et ne font que recevoir et transmettre des ordres et/ou donner du conseil. Pour les conseillers ou intermédiaires qui tomberont sous le régime « opt-out », plusieurs règles de la MiFID II seront maintenant d’application de façon similaire.

Ces articles auront un impact considérable sur ces conseillers ou intermédiaires de toute une série de produits d’investissement. Par exemple la MiFID II introduit :

- Des règles concernant les conseils et conseils indépendants : les acteurs du marché déclarant faire du conseil indépendant auront une interdiction de percevoir des commissions.
- Une réglementation de la vente croisée
- Un article concernant les tests d’adéquation des produits pour les clients visés et le test concernant le caractère approprié,
- L’obligation de vérifier que le client auquel un produit est conseillé, correspond au marché cible de ce produit,
- La transparence des coûts et charges faite de façon globale et, sur demande, produit par produit. Dans les cas où le commissionnement est encore autorisé, l’existence, la nature et le montant des commissions doivent être divulgués avant la prestation de service,
- Un article qui modifie la DIA I en introduisant dans la DIA I un nouveau chapitre III a (nouveaux articles 13a jusqu’au 13f dans



la DIA I) sur les produits d’investissement assurantiers : ainsi l’interaction entre les textes implique notamment que la MiFID II modifie certaines règles de la DIA I.

Calquer DIA II sur MiFID II ?

Certains co-législateurs européens souhaitent appliquer tout ou partie des règles de conduites de la MiFID II sur des produits d’investissements assurantiers.

Nic de Maesschalck



Certains parlementaires européens souhaitent appliquer tout ou partie des règles de conduite de la MiFID II sur des produits d’investissements assurantiers. La MiFID II a, à cet égard, comme indiqué précédemment, amendé la DIA I, via un article dans la MiFID II. Ceux qui donnent des conseils ou qui font de l’intermédiation de certains produits d’assurances avec un élément d’investissement vont devoir appliquer d’autres règles de conduite comme la gestion des conflits d’intérêts et vont devoir appliquer certaines règles quand ils font de la publicité.

Il est prévu que d’autres règles « comparables » aux règles de conduite de la MiFID II seront d’application aux produits d’investissement assurantiers, mais comme la DIA II ne sera pas finalisée avant les élections parle-

mentaires, nous ne connaissons ni l’amplitude ni le champ d’application de ces mesures.

Par ailleurs, et pour ajouter à la complexité, le champ d’application de ces mesures est également influencé par le dossier PRIIPs (qui concerne les produits d’investissement de détail, y compris les produits d’investissement assurantiers). Avec ce texte également voté par le Parlement européen le 15 avril, le législateur européen crée un document standardisé sur le produit d’investissement, qui sera censé être facile à comprendre, le ‘Document Clé d’Information’ (‘KID’ dans la version anglaise). Ce document sera conçu par l’initiateur du produit et fourni à l’investisseur de détail par le vendeur, que celui-ci soit l’initiateur du produit ou l’intermédiaire. La nature de ce document et des produits visés font que ce règlement a été conçu en parallèle d’autres dossiers clés pour notre secteur.

Rappel didactique sur les processus législatifs européens. Les principales institutions européennes sont le Parlement, le Conseil et la Commission. Leur rôle est de défendre les valeurs, les objectifs, les intérêts des citoyens européens et des 28 Etats membres. La Commission est composée de 28 commissaires issus de chaque Etat membre. Elle défend les intérêts de l'Europe. Le Parlement est composé de 766 eurodéputés élus par les citoyens de leur Etat. Ils représentent les intérêts de leurs concitoyens. Le Conseil (conseil de l'Union européenne) est composé de 28 sièges. Chaque Gouvernement envoie un représentant variant selon le sujet abordé. Ils défendent les intérêts de leur Etat.

Vient ensuite la mise en place du processus Lamfalussy qui est utilisé par l'Union européenne pour concevoir les réglementations du secteur de la finance. Ce processus Lamfalussy est composé de quatre niveaux successifs :

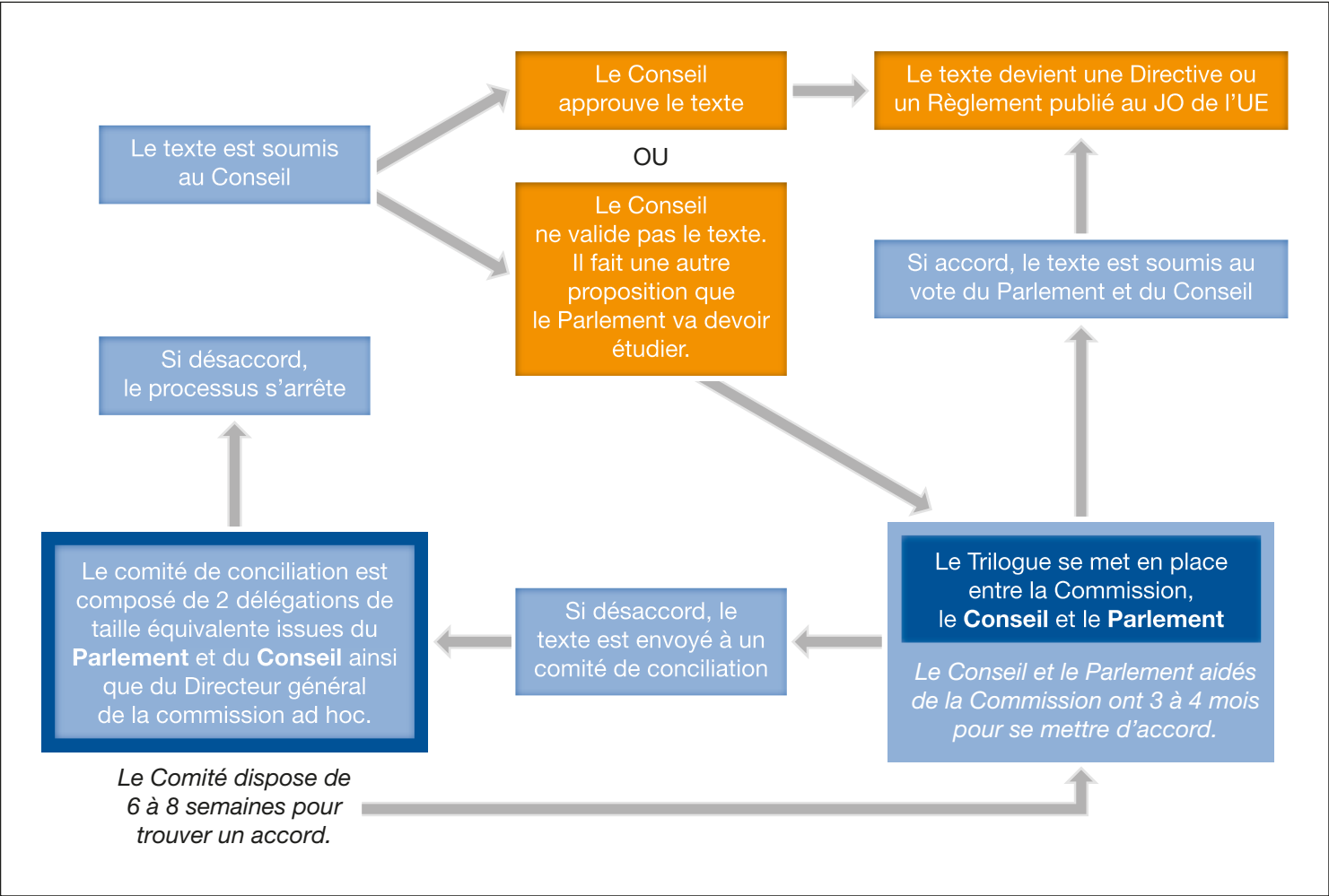
Premier niveau, l'élaboration de la législation selon le principe de codécision.

Second niveau, l'élaboration des mesures d'exécution pour la mise en œuvre de la réglementation au niveau des Etats.

Troisième niveau, la coopération des régulateurs : les autorités de régulation nationales se coordonnent afin que les réglementations des états membres divergent le moins possible.

Quatrième niveau, le contrôle du respect du droit : la commission européenne vérifie la conformité des réglementations nationales.

Dans un premier temps, la Commission propose des textes législatifs au Parlement et au Conseil lorsque le Parlement les a précédemment approuvés. S'ils sont en accord, le Parlement et le Conseil élaborent alors ensemble une Directive ou un Règlement avant de le rendre à la Commission pour application. Lorsque le Conseil et le Parlement ne parviennent pas à trouver un accord, la procédure du Trilogue est mise en place (cf schéma ci-après). C'est dans ce cadre que se situent les discussions autour de MiFID II. Une fois voté, le texte passera donc au niveau deux du processus de Lamfalussy.



Projets d'actions de la Chambre dans les mois à venir ?



Après une phase d'activité soutenue, fin 2013 et début 2014, autour de l'élaboration des réglementations européennes, la période des mois à venir ne pas être moins intense.

D'abord pour prendre contact avec de nouvelles équipes : les élections européennes de la fin mai vont envoyer au Parlement de nouveaux députés auprès desquels il faudra que la Chambre des indépendants du patrimoine se fasse connaître. De même, le cas échéant, auprès de la prochaine Commission qui sera nommée.

Sur le plan des réglementations européennes, l'activité va continuer d'être soutenue. La directive DIA II va entrer en phase finale d'élaboration, vraisemblablement au deuxième semestre. Quant à la Directive MIF II et au règlement PRIIPs, après le vote du 15 avril, on va entrer en phase de niveau 2, ce qui va occasionner de nombreux contacts avec nos régulateurs pour répondre à la consultation de l'Esma. La Chambre poursuit avec chacun d'entre eux son dialogue sur le contrôle de la profession de CGP.

Enfin, l'action de communication entreprise pour améliorer la notoriété de la Chambre devra être accompagnée par des contacts avec des publics variés, professionnels, politiques et décideurs.

À Paris, les titulaires de Bercy ont changé avec le remaniement et il faudra rencontrer les cabinets ministériels récemment installés.

Sécuriser les marchés

Rendre les marchés financiers plus sûrs et plus efficaces, mieux protéger les investisseurs, limiter la spéculation sur les marchés de matières premières et réguler le trading à haute fréquence qui repose sur des transactions financières effectuées à la nanoseconde.

Communiqué du Parlement

Le 14 janvier 2014, le Parlement, le Conseil et la Commission étaient parvenus à dégager un accord de principe sur la refonte des règles européennes encadrant les marchés d'instruments financiers, après de longs mois de négociation au sein du Trilogue. Cette première étape préfigurait le vote définitif qui a eu lieu mi-avril, au moment où le magazine était sous presse.

MiFID II devrait également renforcer la protection des investisseurs. Comme le résume Michel Barnier, les entreprises d'investissement devront respecter des normes plus strictes, afin que les investisseurs puissent être assurés qu'on leur propose des produits adaptés à leur profil et que leurs actifs sont bien protégés. De même, les investisseurs peuvent s'appuyer sur des conseils objectifs et indépendants lorsqu'ils le souhaitent, et la structure des honoraires et rémunérations des conseillers ne doit pas y faire obstacle. C'est pourquoi le contrôle par l'AMF du recueil d'informations clients devient plus exigeant ces derniers temps.

Voici un aperçu de quelques développements. Ces informations sont et seront complétées par nos associations nationales de manière permanente.



Suivre ces évolutions, avertit Nic de Maesschalck, donne un avantage concurrentiel dans le sens où ces informations vous permettent de mieux vous préparer pour votre avenir proche.

Effectivement, les règles (comme beaucoup d'autres) établies aujourd'hui au niveau européen seront d'ici un an ou deux transposées dans le droit national. Mieux vaut donc être préparé.



AVIS D'EXPERT

Les « holdings animatrices de groupe » : un outil essentiel pour la structuration d'un patrimoine.

Les *holdings* animatrices de groupe représentent une forme particulière de *holdings* donnant lieu à certains avantages fiscaux. Cependant, si cette option paraît attrayante au premier abord, il convient d'en respecter scrupuleusement les conditions d'éligibilité sous peine d'une requalification de sa *holding* animatrice de groupe en holding pure.

Outil essentiel pour la structuration d'un patrimoine, la *holding* animatrice de groupe est à manier avec précaution. Florian Burnat, avocat à la Cour, met son expertise au service des lecteurs de *Repères*.

Avis d'expert

Le concept de « *holding animatrice de groupe* » ou « *HAG* » permet de bénéficier d'un grand nombre de régimes fiscaux, notamment, et sans que cette liste ne soit limitative, en matière :

- de plus-values de cession de valeurs mobilières (le régime applicable aux dirigeants de PME partant à la retraite ainsi qu'aux cessions de titres de PME de moins de dix ans) ;
- de réduction d'impôt – tant sur le revenu que de solidarité sur la fortune – pour les investissements réalisés dans les PME ;
- d'ISF pour l'exonération au titre des biens professionnels, des souscriptions au capital de PME et des titres détenus par les mandataires sociaux et salariés ;
- de pactes Dutreil ISF et transmission (donation et succession).

Les régimes précités s'appliquent normalement uniquement à des sociétés ayant une activité agricole, artisanale, commerciale, industrielle ou libérale mais par tolérance légale ou administrative, il est admis qu'ils soient appliqués aux *holdings* animatrices de groupe.

C'est dire si ce concept a une importance fondamentale dans la structuration d'un patrimoine professionnel. Paradoxalement, elle est uniquement définie par la doctrine de l'administration fiscale, le Code général des impôts n'en contenant aucune définition.

Ce concept a une importance fondamentale dans la structuration d'un patrimoine professionnel.

Constitue une *holding animatrice de groupe* une société « *qui, outre la gestion d'un portefeuille de participations, participe activement à la conduite de la politique de son groupe et au contrôle de ses filiales, rend le cas échéant et à titre purement interne, des services spécifiques, administratifs, juridiques, comptables, financiers et immobiliers* ».

L'administration fiscale ayant la mainmise sur cette définition, il convient d'être d'autant plus vigilant quant au respect des conditions précitées, d'autant que les contrôles fiscaux s'intensifient sur ce sujet.

Il y a ainsi trois composantes à la définition de *HAG* : deux nécessaires (l'animation et le contrôle du groupe) et une facultative (la réalisation de prestations de services intra-groupes).

Dans une conférence organisée le 10 juin 2013 par l'Institut des avocats conseils fiscaux, l'administration a eu l'occasion de préciser comment apprécier ces trois composantes.

S'agissant tout d'abord de la condition relative au contrôle, l'administration exige que la *HAG*

ait le contrôle exclusif sur sa ou ses filiales (quand la doctrine se contente de parler de participation active au contrôle des filiales). Cela implique que la *holding* doit soit détenir une participation majoritaire soit une participation minoritaire mais sans qu'aucun autre associé ne détienne une participation plus importante. La détention d'une participation minoritaire non contrôlée suffirait à disqualifier la société *holding* du statut de *HAG*.

S'agissant ensuite de la condition relative à l'animation effective des filiales, ne pas animer une seule de ses filiales (quelle que soit l'importance de cette filiale au regard de la taille du groupe) entraînerait de même une requalification de la *HAG* en *holding* pure non éligible par exemple à l'exonération des biens professionnels.



Avis d'expert

Ces prises de position sont choquantes car elles viennent intégralement remettre en cause la qualification de HAG pour une société holding qui détiendrait une petite participation minoritaire non animée. Si elles prévalaient dans le cadre de contentieux, elles imposeraient une réorganisation importante de certains groupes familiaux.

A la date de la rédaction de cet article, l'administration fiscale commençait à travailler sur un projet d'instruction fiscale définissant de manière détaillée la notion de holding animatrice de groupe. Espérons que celui-ci tempère quelque peu les prises de position orales de l'administration.



Un projet d'instruction fiscale définissant de manière détaillée la notion de holding animatrice de groupe.

On notera également dans l'actualité législative une modification de l'impact les HAG en matière de plus-values de cessions de valeurs mobilières.

La loi de finances pour 2014 a créé un nouveau régime d'imposition de ces plus-values et a notamment remplacé le fameux régime « pigeons » par un nouveau mécanisme qui s'applique aux cessions respectant les conditions suivantes, quelle que soit la qualité du cédant (simple associé, dirigeant, salarié), et son taux de participation.

En premier lieu, la société concernée doit être une PME «communautaire», créée depuis moins de dix ans, sans être issue d'une concentration, d'une restructuration, d'une extension ou d'une reprise d'activités préexistantes ; ces conditions s'apprécient à la date de souscription ou d'acquisition des titres cédés et non à la date de la cession.

En second lieu, la société doit avoir son siège dans l'Espace économique européen, être soumise à l'impôt sur les bénéfices ou un impôt équivalent et exercer une activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole, à l'exclusion de la gestion de son propre patrimoine mobilier ou immobilier. En outre, les titres cédés ne doivent accorder aux souscripteurs ou acquéreurs des droits ne résultant que de la qualité d'associé. Le respect de ce second jeu de conditions s'apprécie de manière continue depuis la création de la société.

Lorsque ces conditions sont remplies, la plus-value bénéficie, pour sa part soumise à l'impôt sur le revenu, d'un abattement « renforcé », dont le taux dépend de la durée de détention des titres cédés :

- 50 % entre un et quatre ans,
- 65 % entre quatre et huit ans, et
- 85 % au-delà de huit ans.

Le respect de ce second jeu de conditions s'apprécie de manière continue depuis la création de la société.

Les HAG sont rendues éligibles par la loi elle-même, étant souligné que l'ensemble des conditions requises doivent également être respectées au niveau de toutes les filiales. On peut se demander si cette exigence pourrait entraîner l'exclusion des holdings animatrices de groupe qui, par exemple, détiendraient une filiale foncière détenant exclusivement ou principalement des immeubles d'exploitation affectés au groupe ? La condition relative à l'absence de restructuration est-elle susceptible d'exclure des sociétés holding ayant bénéficié d'un apport de titres de sociétés opérationnelles éligibles ?

Les commentaires administratifs devront clarifier ces points dans un sens favorable, sous peine de priver nombre d'actionnaires de HAG du bénéfice du régime pigeon.



Contact :
Florian Burnat
Avocat à la Cour
fb@burnat-avocats.com

FORMATION



Un décollage réussi pour les Universités de la CIP

En 2013, l'AMF a demandé à la Chambre des indépendants du patrimoine de lui communiquer le contenu de toutes les formations validées en 2012. Notre autorité de tutelle tient à s'assurer de la qualité des formations que nous proposons à nos adhérents.

La commission Formation a mis en en place, en collaboration avec les présidents de région et les administrateurs régions, quatre séminaires de formation de deux jours. Les régions ont été regroupées par grandes régions. Les programmes intégraient 13 heures de formation tout en offrant l'occasion aux adhérents de se retrouver et d'échanger dans un contexte convivial et confraternel.

Au total près de 300 personnes ont participé à ces événements avec un intérêt aiguisé pour les différents sujets traités. Pour satisfaire aux exigences de formation des CIF, deux thèmes

sur la réglementation, préconisés par l'AMF, ont été dispensés pour une durée de 3 H 30 : « Les connaissances générales sur le conseil en investissements financiers » et « Les règles de bonne conduite des conseillers en investissements financiers ». Les questionnaires de satisfaction des séminaires démontrent l'intérêt constant des adhérents.

En 2014, les séminaires font place aux Universités de la CIP. Sur le même principe, ces universités permettent de regrouper les adhérents d'une même grande région pour les faire bénéficier de conférenciers reconnus dans un lieu propice à d'agréables moments de détente.

Les 10 et 11 avril 2014, l'Université Avignon avait recensé 107 adhérents. Le quota avait été légèrement dépassé afin de permettre aux derniers inscrits d'y participer malgré tout. Une grande réussite pour la commission Formation présidée par Virginie Tricoit.

Les formations dispensés se déclinaient autour de quatre grands thèmes :

- 1- Analyse, sélection de fonds et allocation d'actifs : 3 H 30
- 2- Règles d'organisation des CIF : 1 H 30
- 3- La prévoyance : 2 H 30
- 4- Gestion et optimisation du patrimoine du chef d'entreprise : de la création à la cession... Analyse juridique et fiscale : 7 H 00

Au total 14h30 de formation qui selon Marie-Christine Fontaine, responsable Formation, et Edith Rossi, déléguée générale de la Chambre, qui s'étaient rendues sur place, reçurent un très bon accueil de la part des adhérents présents.

CHECK-LIST

Conseils en réglementation

Tous les 15 jours, les adhérents de la Chambre reçoivent par mail leur lettre d’information contenant un « e-conseil » dispensé par Vanessa Gurlain ou Emilie Lemierre, rapporteurs de la commission Contrôle qualité et Prévention des risques. Dans cette rubrique, retrouvez les principaux thèmes traités.

Conseils juridiques accessoires et déclarations fiscales

En qualité de CGP, vous ne pouvez dispenser de conseils juridiques ou rédiger d’acte sous-seing privé que si vous êtes titulaire de la CJA et de manière accessoire à votre prestation de CGP. Les conseils juridiques ne peuvent pas constituer une activité principale indépendante d’une analyse patrimoniale client.

La rédaction des déclarations fiscales et l’aide argumentée à la prise de décision en matière de choix et/ou d’options fiscales relèvent de la consultation juridique. Le non-respect de ces règles peut être sanctionné pénalement.

La désignation du correspondant, déclarant et responsable Tracfin

Tout changement concernant le correspondant, déclarant et responsable Tracfin doit être porté, sans délai, à la connaissance de la cellule Tracfin de l’AMF et de l’ACPR. Vous trouverez, sur le site internet de la Chambre, les modèles de courrier à adresser à ces trois autorités (rubrique Modèles et Base documentaire / Modèle de courrier de désignation des correspondants). Pour plus d’informations concernant la lutte contre le blanchiment d’argent et le financement du terrorisme, consultez la procédure Tracfin éditée par la Chambre, en ligne sur son site via le flashcode ci-contre.



Conservez les documents collectés dans le cadre de votre mission de conseil

Vous devez conserver, sous format papier ou sous format dématérialisé, tous les documents et pièces justificatives recueillis dans le cadre de votre activité. En cas de contrôle, le fait que vous ne conserviez pas ces documents pourrait entraver la vérification et donc la preuve de la bonne exécution de votre activité et du respect de vos obligations réglementaires. La conservation de tous ces documents vous protégera également en cas de contestation du client. Le fait que vos partenaires conservent sur leur site extranet un certain nombre de documents ne vous exonère pas de votre devoir de conservation au sein de votre cabinet.



Check-list

Le service de RTO ne peut porter que sur une ou plusieurs parts ou actions d’OPC

L’AMF retient une définition juridique stricte de l’OPC, énumérée 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) [parmi lesquels, on peut citer les FIP, FCPI, FCPR, SICAV], 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) ». 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). On se trouve en situation de RTO quelle que soit la fréquence des ordres qui seront reçus et transmis ; il peut s’agir d’un ordre unique d’achat.

Cartographie des risques

La réglementation en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme consacre une « approche par les risques » qui consiste, en partant d’un standard d’obligations de vigilance, à appliquer des mesures de vigilance simplifiées lorsque le risque est faible ou renforcées lorsque le risque est élevé. Pour apprécier le degré de vigilance nécessaire, vous devez mettre en place un système d’évaluation et de gestion des risques ; il s’agit de la cartographie des risques. La vigilance doit être constante ; elle doit s’exercer avant l’entrée en relation et tout au long de la relation d’affaires. La Chambre vous propose une cartographie des risques sur son site internet (rubrique Le Métier / Tracfin / Cartographie des risques).



Mise en place des outils de traitement des réclamations

L’AMF et l’ACPR ont fixé des modalités de saisine et de traitement des réclamations plus protectrices de la clientèle. En application de ces règles, vous devez établir une procédure de traitement des réclamations adaptée au cabinet et mettre en place un outil de suivi et de contrôle des réclamations. Vous devez avoir mis en place cet outil de suivi avant même la survenance d’une réclamation. La Chambre met à votre disposition sur son site internet un modèle d’outil de suivi des réclamations ainsi qu’une procédure à télécharger (rubrique Modèles et base documentaire / Les procédures internes au cabinet).

Recueillez l’ensemble des informations nécessaires à la connaissance de vos clients

Lors de la commercialisation d’un contrat d’assurance vie ou d’un instrument financier, vous devez vous enquérir des exigences et besoins de votre client, de sa situation financière, de ses objectifs, ainsi que de ses connaissances et de son expérience en matière financière, afin de délivrer un conseil adapté. Vous disposez sur le site de la Chambre d’un modèle de recueil d’informations relatives à la connaissance du client (questionnaire patrimonial et questionnaire profil de risques). Tout au long de votre relation d’affaires, vous devez veiller à l’actualisation de ces informations.

FIL DE DISCUSSION

Les lecteurs écrivent à Repères.

Ecrire à anne-laure.bouet@independants-patrimoine.fr

« **J'**aimerais voir dans les numéros de notre mag le suivi des grands thèmes qui nous préoccupent, rétrocessions en tête ».

« **P**ourquoi pas des études sur la profession et/ou sur la Chambre, type Aprédia ? »

« **P**our le *Repères*, je suis intéressé par tout ce qui concerne la prévention au risque quand on choisit de commercialiser un produit. Aujourd'hui la conjoncture nous oblige à sortir des sentiers battus en proposant à nos clients des produits et/ou des sociétés méconnus. Pourrions-nous avoir de la part de la Chambre des avis sur ces produits et sur ces sociétés ou une ligne de conduite car c'est en cas de litige que généralement les gens se dérobent ! »

« **S**avoir sur le marché les « fournisseurs » qui ne respectent pas leurs engagements et particulièrement les produits à risques dans les banques ou qui font polémique, les jurisprudences sur les condamnations de fournisseurs ou d'intermédiaires qui commettent des fautes graves. »

RÉPONSE DE LA CHAMBRE :

la Chambre ne peut prétendre donner un avis sur un produit ou sur une société, ni de manière positive au risque d'en devenir responsable, ni de manière négative au risque d'un procès en diffamation. d'où notre encart sur le site de la Chambre et dans ce magazine apposé à toute publicité d'un partenaire : *la Chambre décline toute responsabilité concernant le contenu fourni par ses partenaires qu'il s'agisse des insertions publicitaires paraissant dans le magazine Repères ou les informations en ligne sur notre site. Elle ne fournit aucune garantie quant aux produits proposés.*

CONTACT

Direction



Edith Rossi

Déléguée générale, Edith participe à l'élaboration de la stratégie votée en conseil d'administration et la met en œuvre.

Accueil



Delphine Basset

Standardiste, Delphine est en charge de l'accueil à la Chambre. Elle s'occupe également du secrétariat administratif.
Tél : 01 42 56 76 50

Admission



Christelle Rictio

Chargée de l'admission et de l'animation régionale, Christelle gère l'instruction des dossiers d'admission et assiste les présidents de région dans leurs missions.
Tél : 01 42 56 76 53

Comptabilité



Kavida Onckelet

Chargée de comptabilité et référente informatique, Kavida tient la comptabilité de la Chambre et de l'EURL Formation et gère son parc informatique.
Tél : 01 42 56 76 62

Communication



Catherine Besnard

Responsable de la communication, Catherine assume le développement du site, les relations avec les partenaires et la presse. Elle coordonne l'organisation du congrès annuel.
Tél : 01 42 56 76 57



Anne-Laure Bouet

Chargée de communication et rédactrice en chef du magazine *Repères*, Anne-Laure s'occupe également du rapport annuel et de la diffusion des e-letters. Elle anime les comptes de la Chambre sur les réseaux sociaux.
Tél : 01 42 56 76 58

Formation



Marie-Christine Fontaine

Responsable formation, Marie-Christine gère avec sa commission tout le processus de formation de la Chambre, de l'accréditation des modules au nombre d'heures validées.
Tél : 01 42 56 76 60



Marguerite Mouelle-Koula

Assistante formation, Marguerite assiste Marie-Christine dans tous les dossiers liés à la formation.
Tél : 01 42 56 76 61

Prévention des risques / Contrôle qualité



Vanessa Gourlain

Rapporteur de la Commission Contrôle-Qualité / Prévention des risques, Vanessa assiste les adhérents dans la mise en œuvre de la réglementation et instruit les dossiers de contrôle (étude des pièces, rédaction des rapports d'audit, suivi des mises en conformité).
Tél : 01 42 56 76 50



Emilie Lemierre

Rapporteur de la Commission Contrôle-Qualité / Prévention des risques, Emilie assiste les adhérents dans la mise en œuvre de la réglementation et instruit les dossiers de contrôle (étude des pièces, rédaction des rapports d'audit, suivi des mises en conformité).
Tél : 01 42 56 76 55



Fanny Mattera :

Rapporteur des commissions RCP/ Discipline, Fanny met en œuvre la procédure disciplinaire en cas de manquement aux engagements des cabinets adhérents et participe aux négociations visant à améliorer la couverture RCP des adhérents.
Tél : 01 42 56 76 55

Responsabilité civile professionnelle / Discipline

BILLET D'HUMEUR

La saison des pactes



Cet environnement incertain préoccupe légitimement nos clients, avec lesquels nous avons un pacte de confiance, qui pour être tacite n'en est pas moins impératif.

On a connu des temps moins compliqués. Que le futur soit indéchiffrable n'est pas le problème : tel a toujours été le cas. De toute façon, notre métier ne fonctionne pas à la boule de cristal. Mais des prévisions raisonnablement crédibles, des politiques raisonnablement lisibles, des statistiques raisonnablement sincères, tous ces facteurs nous servent habituellement de boussole pour tenir le cap.

Pour se maintenir à l'écart des tempêtes et, autant que possible, loin des récifs. Aujourd'hui, tous ces réducteurs d'incertitude sont en panne : sur le plan économique, rien ne vient confirmer que la reprise américaine soit vraiment amorcée, en dépit de l'optimisme officiel ; rien ne vient garantir le succès de la stratégie japonaise, jugée brillante par certains et exagérément téméraire par d'autres ; rien ne vient attester que le système financier chinois soit sous contrôle et qu'une bulle du crédit ne soit pas sur le point d'exploser. Partout, ce sont les banques centrales qui mènent la danse, comme si les gouvernements avaient passé un pacte avec elles, après avoir épuisé la panoplie ordinaire de leurs moyens budgétaires. Il est difficile d'anticiper les effets des « moyens non conventionnels » dont usent et abusent les banquiers centraux ; mais l'Histoire nous enseigne que le recours massif à la planche à billets provoque généralement plus d'embarras que de bienfaits. Ces torrents de liquidités ont pour l'instant dynamisé les Bourses ; il faudra pourtant qu'ils se tarissent un jour et que la croissance prenne le relais. En attendant, l'annonce d'une simple réduction de leur débit a déstabilisé toutes les monnaies des pays émergents.

Cette croissance tant espérée ne fait que pointer le nez en Europe. Pour la débusquer, il n'est pas certain que l'austérité budgétaire généralisée soit le moyen le plus approprié. A moins d'investir son optimisme dans le potentiel du *pacte de responsabilité* français, ce qui, au stade actuel, semble un pari plutôt aventureux. Dans notre pays, seuls paraissent hautement probables de nouveaux durcissements de la fiscalité des ménages, tant que l'Etat ne sera pas en mesure de signer un *pacte de non-agression* avec le contribuable. Cet environnement incertain préoccupe légitimement nos clients, avec lesquels nous avons un *pacte de confiance*, qui pour être tacite n'en est pas moins impératif. Heureusement, notre horizon professionnel commence à se dégager sous cette météo tourmentée. Les autorités européennes prennent la mesure des réalités de nos métiers et semblent disposées à signer avec nous un *pacte de sollicitude*. En particulier, la question épineuse des commissions sur encours devrait se régler de façon honorable. Cette ressource est capitale pour financer le suivi de notre clientèle, une action de prévention qui s'intensifie dans les périodes de turbulences comme celle que nous traversons. Finalement, nous fonctionnons sur le modèle de la médecine chinoise : tant qu'il reste en bonne santé, le patient paie les honoraires du praticien. S'il tombe malade, il ne lui doit plus rien...

Jacques BALESE

ET SI, APRÈS TOUT, LES OBLIGATIONS POUVAIENT RÉSISTER À UNE HAUSSE DES TAUX D'INTÉRÊT ?

Même dans un scénario de hausse des taux, certaines solutions d'investissement sur l'obligataire demeurent pertinentes. Cela passe par des stratégies qui sont moins sensibles à l'évolution des taux, qui privilégient la sélection des meilleures valorisations ou qui recherchent de nouvelles sources de rendement.

► Rendez-vous sur fr.ngam.natixis.com pour comprendre comment nos fonds obligataires peuvent vous aider à construire un portefeuille plus durable.

Natixis Global Asset Management vous offre une gamme de fonds obligataires capables de résister aux évolutions des taux d'intérêt.

- LOOMIS SAYLES MULTISECTOR INCOME FUND
- NATIXIS EURO SHORT TERM CREDIT
- H2O MULTIBONDS

Cette communication est fournie uniquement à des fins d'information aux Clients Professionnels par NGAM S.A. ou sa filiale NGAM Distribution. NGAM S.A. est une société de gestion luxembourgeoise qui est autorisée par le CSSF, constituée conformément à la loi luxembourgeoise et immatriculée sous le numéro B 115843. Siège social de NGAM S.A. : 2 rue Jean Monnet, L-2180 Luxembourg, Grand-Duché de Luxembourg. France : NGAM Distribution (immatriculée sous le numéro 509 471 173 au RCS de Paris). Siège social : 21 quai d'Austerlitz, 75013 Paris. Les entités susmentionnées sont des unités de développement commercial de Natixis Global Asset Management S.A., la holding d'un ensemble divers d'entités de gestion et de distribution de placements spécialisés présentes dans le monde entier.

LOOMIS SAYLES MULTISECTOR INCOME FUND est un compartiment de FICVC de droit irlandais Natixis International Funds (Dublin) I, agréé par la Central Bank of Ireland et géré en délégation par Loomis, Sayles & Company, L.P., société de gestion de portefeuille enregistrée auprès de la U.S. SEC (IARD No. 165377). NATIXIS EURO SHORT TERM CREDIT est un compartiment de la SICAV de droit luxembourgeois Natixis AM Funds agréé par la CSSF et géré par Natixis Asset Management, société de gestion de portefeuille autorisée et régulée par l'AMF sous no. GP 80-009. H2O MULTIBONDS est un FCP de droit français agréé par l'AMF et géré par H2O ASSET MANAGEMENT L.L.P., société de gestion de portefeuille autorisée et régulée par la UK Financial Conduct Authority (n°528105). Les sociétés de gestion de ces fonds sont affiliées au groupe NGAM.

ADINT415-0414