

► DOSSIER

## LE CROWDFUNDING



### ◉ REGARDS CROISÉS

L'indépendance,  
à quel prix ?



### ◉ AVIS D'EXPERT

*Le management package.*  
Comment l'utiliser ?



**Partenaire dédié aux CGPI et courtiers, Vie Plus s'affirme à vos côtés.**

Vie Plus remercie ses partenaires pour l'obtention de sa **deuxième place au palmarès Gestion de Fortune 2015** parmi les plateformes assurance-vie.

Cette récompense vient reconnaître la qualité de sa gamme de produits et de son back office ainsi que les compétences de son équipe commerciale.



**Tél. 01 55 91 19 42**

Vie Plus est une filiale de Suravenir, filiale du Crédit Mutuel Arkea.

**Vie plus**  
Partenaire et tellement plus

Vie Plus, filiale de Suravenir dédiée aux CGPI - Tour Ariane - La Défense 9 - 5, place de la Pyramide - 92088 Paris la Défense Cedex. Suravenir - Siège social : 232, rue Général Pualet - B.P. 100 - 29802 Brest Cedex 9. Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital entièrement libéré de 400 000 000 euros. Société régie par le Code des assurances / SIREN 330 033 127 RCS Brest. Société soumise au contrôle de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (61, rue Taitbout - 75436 Paris Cedex 9). Suravenir Mabore et commercialise des contrats d'assurance vie et de capitalisation. Crédit photo : Fotosearch. 09/2015

# tribune libre

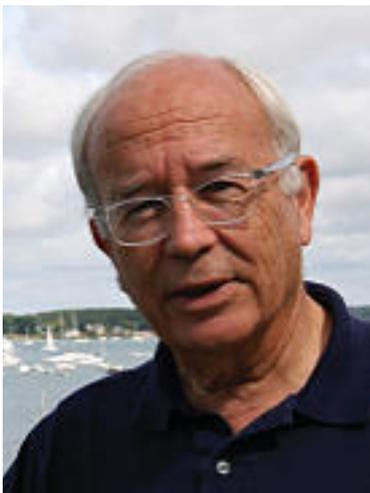
Bernard DECREE est la personnalité invitée de cette tribune

## Le « métier » passion...

« **A**u fond de la classe près du radiateur, je dessinais toujours des bateaux et des avions, je réussissais mes examens et mes bacs grâce au dessin : l'encéphale de mouton et les cartes géographiques bien présentées ont séduit mes examinateurs tout en berçant ma jeunesse d'aventures imaginaires.

Devenu père, ma dernière fille m'offrit à Noël 2006 un livre de Clive Cussler intitulé « Chercheurs d'épaves », en me disant : « Papa, je ne sais pas du tout s'il va t'intéresser ?... »... Elle ne se doutait pas, moi non plus, que cela me prendrait sept années de ma vie !

J'y découvris le chapitre « La recherche de l'Oiseau Blanc dans Le Maine ». Je le relus quatre ou cinq fois, ce récit clochait, l'auteur semblait être un amateur. Mais le déclic avait eu lieu : comment s'était terminée l'histoire de cet As de la Guerre de 14-18, coqueluche du tout Paris, et de son co-équipier marseillais, navigateur de talent, François Coli ?



N'oublions pas qu'il s'agissait de la tentative de la première traversée de l'Atlantique de New York à Paris ou l'inverse, aussi importante à l'époque que d'aller sur la Lune, avec un prix de 25 000 \$ à la clef. Les avions réalisaient déjà de grands raids, mais jamais au-dessus des océans. Les concurrents avaient pour nom Columbia, America, American Legion, Spirit of St Louis, et pour la France : l'Oiseau Blanc.

Rageant qu'on laisse dans l'oubli un vrai grand Héros, je passais 50 heures par semaine à fouiller toutes les archives de nos deux continents. Je découvris qu'ils étaient sans aucun doute passés au-dessus de Saint Pierre et Miquelon en pleine prohibition, sous les tirs croisés des Bootleggers et des Coast-Guards, une bavure donc? Je décidai d'aller chaque année avec une équipe de scientifiques océanographes dans les eaux de Saint Pierre et Miquelon près de Terre Neuve pour essayer de retrouver le bloc moteur de 450 kilos....

En 2013, Erik Lindbergh, le petit fils de Charles, déposa une gerbe de fleurs blanches devant le port de Saint Pierre, en mémoire de nos héros. 2015 sera probablement l'année où l'on reconnaîtra officiellement le vol exceptionnel de Charles Nungesser et François Coli les 8 et 9 mai 1927 et leur victoire dans la primauté de la traversée Est-Ouest de L'Atlantique.

Hasard des connections, une émission sur TV 5 Monde, en 2011, consacrée à mes recherches fut, par hasard, suivie par un homme passionné d'aviation, à Hong Kong ; cet homme était, entre autres, le propriétaire des Hôtels Peninsula., Il m'appela pour me demander s'il pouvait nommer son fameux restaurant au dessus des toits de Paris : « L'Oiseau Blanc ». Nous avons donc à cent mètres de l'Étoile un vrai espace-monument à la gloire de nos héros, extraordinaire !

« La vocation, c'est d'avoir pour métier sa passion » Stendhal.

*Bernard DECREE, Président de l'Association « La Recherche de l'Oiseau Blanc », co-auteur de « L'Oiseau Blanc, l'enquête Vérité » publié chez Flammarion.*

# BESOIN DE RENDEMENT DANS VOTRE PEA ?



## UNION EUROPE RENDEMENT

### PROFITEZ DU RENDEMENT DES DIVIDENDES DES ACTIONS EUROPÉENNES

L'INVESTISSEMENT MUTUEL

## CM-CIC *Asset Management*

Union Europe Rendement est soumis aux risques suivants : risque de perte en capital, risque actions, risque lié à l'investissement sur les actions de petite capitalisation, risque de taux, risque de crédit, risque de contrepartie, risque lié à l'utilisation des instruments dérivés, et risque de change, risque lié à l'investissement en titres de pays émergents, risque lié aux investissements dans des titres à haut rendement. Ce fonds s'adresse à des souscripteurs qui recherchent une exposition aux valeurs de rendement d'une durée minimum recommandée supérieure à 5 ans tout en acceptant le risque de variation de la valeur liquidative inhérent aux marchés actions et à la devise. **Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.** 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. DICI et documents réglementaires disponibles sur simple demande ou sur le site [www.cmcic-am.fr](http://www.cmcic-am.fr). Les Sicav et fonds sont gérés par CM-CIC Asset Management, société de gestion agréée par l'AMF sous le n° GP 97-138, SA au capital de 3 871 680 €. Les OPCVM gérés par CM-CIC Asset Management ne sont pas commercialisables auprès des personnes physiques ou morales américaines ni auprès de citoyens américains.

[cmcic-am.fr](http://cmcic-am.fr)

# sommaire

## REGARDS CROISÉS

9

### *L'indépendance, à quel prix ?*

Conseil indépendant ou non indépendant ? Selon votre choix, les implications sont différentes. Le président de la fédération des courtiers en assurance et un député européen donnent leur point de vue.



## DOSSIER

17

### *Le crowdfunding*

Le succès grandissant du *crowdfunding* procède-t-il d'un engouement passager ou d'un réel phénomène durable dans le monde financier ? L'avis de trois plateformes engagées sur le sujet.



## 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.

## CHECK-LIST

26

Un récapitulatif des dernières réglementations, passez-les en revue.

## A SUIVRE

8

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

## FIL DE DISCUSSION

28

Les lecteurs de *Repères* écrivent.

## AVIS D'EXPERT

22

Le *management package*. Comment l'utiliser ?

## CONTACT

29

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

## FORMATION

25

Bilan 2014 et perspective pour les Universités.

## BILLET D'HUMEUR

30

*Les CGP sont-ils des mineurs protégés ?* par Pierre-Laurent Fleury

## REPÈRES N°24 - MARS 2015

*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@indépendants-patrimoine.fr)

*Conception, réalisation* : agence Creative Mushrooms

*Photos* : crédit photo Mathieu Delmestre

*Impression* : Le Colibri

# POINTS DE REPÈRES



## ■ Crowdfunding

• Le 1er octobre 2014, le statut de conseiller en investissement participatif était créé. Très vite la Chambre s'est positionnée comme l'interlocuteur privilégié des plateformes afin de proposer à ses adhérents une nouvelle

gamme d'investissements pour leurs clients. Le dossier consacré au *crowdfunding* dans ce numéro atteste de ces liens déjà bien présents.

■ **1100** C'est la barre qui a été franchie sur le nombre d'abonnés Twitter de la Chambre. Avec le nouveau nom, il faudra reprendre à zéro. Vous serez informés dès que le nouveau nom aura été adopté en assemblée générale.

## ■ Google analytics

Sur une période donnée de 30 jours, plus de 45 000 pages du site sont visitées avec une moyenne de près de 6 mn par visite et un apport de 46 % de nouvelles visites.

## ■ Préparation de DIA 2

La tendance bruxelloise qui se dessine favorise l'émergence d'un corps de doctrine commun entre MiFID 2 et DIA 2, ce que la Chambre salue, dans l'hypothèse où DIA 2, soumise au trilogue, ne serait pas dénaturée. Dans ce contexte, la Chambre a pris attache avec la FFSA, afin de coordonner les actions avec le syndicat de ses partenaires assureurs. D'ores et déjà les résultats des groupes de travail transversaux sont positifs.



## ■ 19/12/2014

L'avis technique final de l'Esma est publié au JOUE, il permet aux CGP de conserver leurs rétrocessions au prix du symbolique « i » de CGPI.

## ■ 50 %

C'est le pourcentage de nouveaux adhérents de la Chambre qui a bénéficié du pack jeune installé en 2014.

**PRÊT POUR UN SUPER DÉMARRAGE**

**Conseil en Gestion de Patrimoine Indépendant, vous démarrez votre activité. Pour 98 € par mois\***

une assistance au quotidien, des services sur mesure, des tarifs préférentiels.

Planifiez votre avenir, car le démarrage de l'activité est une période délicate dans une professionnelle, la Chambre des Indépendants du Patrimoine vous aide à surmonter les obstacles avec son pack « Jeune Installé ».

**Bénéficiez du pack « Jeune Installé »**

- Des tarifs préférentiels sur le conseil de votre activité, les frais sociaux (COT) et les droits de succession de vos déclarations de patrimoine.
- Un partage de votre expertise, de vos contacts et de votre savoir-faire.
- Une offre réglementaire performante, plus que complémentaire aux réglementations.
- Des formations de qualité, pour vous aider à mieux maîtriser votre profession.
- La meilleure protection responsabilité civile professionnelle de la profession, pour garantir votre activité.
- Une aide régionale régionale, pour bénéficier d'un accompagnement personnalisé.
- Un accompagnement personnalisé pour vous aider à surmonter les obstacles de votre activité.

\* Hors cotisations sociales et cotisations professionnelles, hors cotisations sociales et cotisations professionnelles, hors cotisations sociales et cotisations professionnelles.



Appellez-nous au 01 42 56 76 50  
[www.independants-patrimoine.fr](http://www.independants-patrimoine.fr)

## ■ 23/03/2015.

La Chambre des indépendants du patrimoine invite ses adhérents à valider le nouveau nom de leur association. La CIP devient la CNCGP (Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine). Lors de son assemblée générale, les adhérents découvriront le nouveau logo accompagnant cet acronyme et pour lequel ils auront voté les semaines précédentes.

## ■ 500

C'est le nombre d'exemplaires reçus par des étudiants en Masters 2 Gestion de patrimoine dans le cadre de l'opération *Repères* en masters. Plus d'une dizaine d'Universités avait répondu positivement à notre proposition.

**F**ocus sur un point de réglementation, la Position-recommandation AMF n°2013-10. L'AMF énonce un certain nombre de règles relatives aux rémunérations et avantages reçus dans le cadre de la commercialisation et de la gestion sous mandat d'instruments financiers (articles 314-76 et 325-6 du Règlement Général de l'AMF).

## Les règles applicables

Pour vous aider à vous conformer aux règles applicables en la matière, la Chambre propose à ses adhérents différents documents qu'elle a mis à leur disposition dans la partie privée de son site :

**U**n tableau récapitulatif des rémunérations et commissions susceptibles d'être reçues ou versées à votre cabinet. Ce tableau doit être tenu au sein de votre cabinet et adapté à votre situation (notamment les pourcentages des rémunérations).

*Pour consulter ce tableau, utilisez le flashcode ci-contre.*



**U**ne actualisation du modèle de lettre de mission intégrant l'information nécessaire pour vos clients. Vous veillerez à adapter le chapitre lié aux rémunérations en fonction de votre situation (notamment les pourcentages des rémunérations).

*Pour consulter ce modèle de lettre, utilisez le flashcode ci-contre.*



Par ailleurs, l'AMF rappelle que vous devez agir au mieux des intérêts de vos clients et que les rémunérations que vous percevez, notamment dans le temps (commissions d'encours), doivent correspondre à une amélioration du service rendu au client.



## Justifier de l'amélioration du service rendu

**V**ous percevez des rémunérations grâce aux encours, vous devez pouvoir justifier d'une amélioration des services rendus à votre client. Plusieurs voies sont ouvertes :

- la mise à jour, a *minima* annuellement, du recueil des informations relatives à la connaissance du client (questionnaire patrimonial et profil de risque) ;
- la vérification périodique de l'adéquation des investissements au profil et aux objectifs du client et, le cas échéant, la réorientation des conseils d'investissement sans omettre d'informer le client sur les frais éventuellement induits par cette réorientation (par exemple, par une lettre d'arbitrage) ;
- la mise en place d'un dispositif de réaction aux anomalies en cas « d'évolution atypique » des investissements afin d'informer le client et de lui proposer des solutions personnalisées (par exemple, processus d'alerte sur les logiciels d'agrégation de compte).

*Pour consulter la Position-recommandation AMF n°2013-10, utilisez le flashcode ci-contre ou retrouvez-la dans les actualités réglementaires du 16/01/2015.*



# A SUIVRE

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



## LES UP

- 19 décembre 2014, l'avis technique final de l'ESMA est publié au Journal Officiel de l'Union Européenne (JOUE). Événement exceptionnel, son

avis technique final diffère de son avis initial suite à la période de consultation. Le lobbying a porté ses fruits et les rétrocessions sont préservées.



- 377 k€, c'est le chiffre d'affaires moyen en 2013 des adhérents de la Chambre (sur les

1232 cabinets ayant participé à l'enquête).



## LE DOWN



- Déboires judiciaires du fondateur et dirigeant de la société Aristophil.

L'AMF, dans un communiqué, a rappelé que l'activité de cette société n'avait en aucun cas été validée par ses services puisque celle-ci était hors de son champ de compétence.

La Chambre rappelle régulièrement les principes de précaution

et de prudence, ou tout simplement de bon sens qui doivent prévaloir dans le choix des solutions et produits que ses adhérents CGP proposent à leurs clients.

# REGARDS CROISÉS

**Guillaume Balas,**  
député européen, secrétaire général  
d'*Un monde d'avance*.

**Patrick Cauwert,**  
président de Feprabel (Fédération des courtiers  
en assurances & intermédiaires financiers  
de Belgique), et administrateur du Bipar.

*« La révision de la Directive relative aux marchés d'instruments financiers (MiFID 2) intervenue en avril dernier a accru de manière significative les obligations de transparence liées notamment aux activités de conseil en gestion de patrimoine »*

**A**ctuellement, les conseils en gestion de patrimoine se trouvent confrontés à de graves enjeux économiques notamment du fait des votes DIA 2 et MiFID 2 au Parlement européen. La Chambre des indépendants du patrimoine change de nom et devient la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine car la terminologie de l'indépendance va devenir problématique lors la transposition en droit interne de MiFID 2 mais il ne s'agit là que d'une question de sémantique. À quel prix les CGPi doivent-ils payer leur indépendance sémantique ? Guillaume Balas et Patrick Cauwert répondent aux questions de *Repères*.

## L'indépendance, à quel prix ?

**Patrick Cauwert**, président de Feprabel (Fédération des courtiers en assurances & intermédiaires financiers de Belgique), et administrateur du Bipar.

**Guillaume Balas**, député européen, secrétaire général d'*Un monde d'avance*.



Patrick Cauwert, président de Feprabel et administrateur du Bipar.

**Patrick Cauwert, vous êtes CEO de Feprabel, la Fédération des courtiers en assurances & intermédiaires financiers de Belgique. Quelles sont les spécificités du marché belge ?**

**P.C. :** Le marché belge se caractérise par une distribution plutôt « courtage » surtout en non vie, il n'y a quasiment pas d'agents généraux selon le modèle Français. Les courtiers sont donc aussi très actifs sur les marchés des particuliers et

des PME. En vie, c'est la bancassurance et aussi l'Assurfinance qui se partagent le marché. Une particularité du marché belge est que beaucoup de courtiers en assurances sont aussi agents bancaires (sous statut social indépendant). C'est ce que nous appelons l'Assurfinance en opposition à la bancassurance classique, où la banque propose des contrats d'assurances à ses guichets (la banque est alors agent de sa filiale compagnie d'assurance). Par contre très peu de courtiers sont actifs en vie, seuls 5 % de nos membres ont un chiffre d'affaires (cumul commissions) qui dépasse 50 % en Vie.

**Guillaume Balas, vous appartenez au groupe politique S&D du Parlement européen qui occupe la deuxième place avec 191 sièges. Pouvez-vous nous indiquer quelle est votre position et celle de votre groupe sur cette question de l'indépendance du conseil ?**

**G.B. :** La révision de la Directive relative aux marchés d'instruments financiers (MiFID 2) intervenue en avril dernier a accru de manière significative les obligations de transparence liées notamment aux activités de conseil en gestion de patrimoine. Ces activités prennent notamment la forme de conseils en investissements dans certains produits financiers. Les dispositions de cet accord poursuivent un objectif essentiel : l'indépendance des conseillers en gestion de patrimoine doit être effective, c'est-à-dire que les honoraires versés par le client à son conseiller devront à l'avenir constituer le moyen de rémunération déterminant pour apposer le qualificatif « indépendant » à l'activité de conseil de gestion de patrimoine et d'investissement.

Certains acteurs ont fait part de leurs inquiétudes quant aux conséquences importantes de ces modifications législatives sur leurs activités. D'abord, je rappellerai que durant les discussions, certains députés étaient favorables à l'interdiction pure et simple du conseil non indépendant, c'est à dire le conseil dont la rémunération provenait pour partie de rétrocessions de tiers liées à la vente de certains produits financiers. Surtout, j'estime que l'accord conclu sur l'indépendance des conseillers de gestion répond effectivement au

**« J'estime que l'accord conclu sur l'indépendance des conseillers de gestion répond effectivement au besoin légitime de transparence des petits investisseurs. »**

*Guillaume Balas*



Guillaume Balas, député européen, secrétaire général d'*Un monde d'avance*.

besoin légitime de transparence des petits investisseurs : la crise financière a durement ébranlé les finances publiques, les relations économiques et les modèles de protection sociale ; elle a également provoqué une crise de confiance des différents acteurs financiers, dont les investisseurs, dans la qualité des produits qui leurs étaient proposés. C'est pourquoi j'approuve pleinement l'esprit de la législation adoptée car je considère que les investisseurs non professionnels doivent disposer de toute

information utile sur les éventuels liens financiers existant entre leurs conseillers et des acteurs tiers privés, et ce préalablement à toute décision d'investissement.

## Regards croisés

**Patrick Cauwert, en parallèle de vos fonctions à la tête de Feprabel, vous êtes aussi membre du comité des directeurs du Bipar, vous suivez de près les débats et les actions de notre association lobbyiste car vous êtes également touché par les répercussions des votes européens. Pour quelle attitude avez-vous opté ? Anticipatrice avec quelles solutions ? Ou défensive avec quelles actions ?**

Notre position au niveau belge est sans doute assez différente de celle adoptée par le BIPAR. L'importance au niveau européen est d'avoir un consensus et de parvenir à faire parler l'intermédiation d'une seule voix vis-à-vis des autorités, et ce n'est pas simple. En Belgique nous avons plus de liberté pour mener un combat plus syndical. De plus la Belgique a voulu courir plus vite que l'Europe, et soumettre les courtiers à des contraintes surabondantes et inefficaces. Nos autorités (la FSMA) ont une vision trop théorique et bien que nous soyons d'accord sur les principes, nous ne pouvons admettre qu'on nous impose des contraintes inutiles, complexes, discriminatoires, dangereuses au niveau de notre responsabilité civile et surtout disproportionnées par rapport à l'objectif recherché : rendre la confiance au consommateur de produits d'Assurance.

Nous avons d'ailleurs introduit cinq recours, deux à la Cour Constitutionnelle et trois au Conseil d'Etat.

Malgré cela, c'est, en fin de compte, l'Europe qui rythmera notre régulation. C'est pourquoi nous sommes vigilants et actifs au sein du BIPAR. Mais le BIPAR n'est que le support et un peu le mentor de nos actions respectives dans chacun de nos pays. La somme du travail d'analyse, de vulgarisation et de propositions du BIPAR est impressionnante. Puis c'est à chaque Fédération nationale d'agir auprès de ses députés, Ministres et représentants à l'Europe.

**« L'importance au niveau européen est d'avoir un consensus et de parvenir à faire parler l'intermédiation d'une seule voix vis-à-vis des autorités. »**

Patrick Cauwert



**S**elon MiFID 2, un conseil en investissement peut être fourni de manière indépendante ou non indépendante.

En cas de conseil indépendant, l'entreprise ne peut percevoir de commissions, sauf avantages non monétaires mineurs. Dans les autres cas (conseil non indépendant), les commissions sont autorisées, sous condition d'information du client sur ce point et si elles ont pour objet d'améliorer la qualité du service au client et ne nuisent pas à l'obligation d'agir au mieux de ses intérêts.

L'autorité européenne des marchés financiers (ESMA) a été chargée par la Commission de lui donner un avis technique sur les mesures d'application de ce texte. A cette fin, l'ESMA a publié un *consultation paper* qui prévoit, entre autres, que l'obligation d'améliorer la qualité du service au client (*quality enhancement test*) n'est pas remplie, notamment si les commissions servent à payer le fonctionnement normal de l'entreprise ou si elles ne fournissent pas une qualité de service additionnelle ou supérieure aux obligations réglementaires. Cette interprétation est apparue à la Chambre, ainsi qu'à de nombreux

acteurs étrangers, comme contraire à l'esprit de la lettre de la Directive MiF 2 pour revenir à interdire les commissions pour le conseil non indépendant. L'avis technique final publié le 19 décembre se révèle beaucoup moins contraignant, les rétrocessions pour le conseil dit non indépendant sont autorisées à condition qu'elles améliorent la qualité du service au client et qu'elles soient totalement transparentes vis-à-vis de celui-ci.

# CHAMBRE INITIATIVES



## Agenda 2015

### Mars 2015

**23/03** Assemblée générale de la Chambre suivie de la soirée festive

**24/03** Congrès de la Chambre

### Avril 2015

**02/04 et 03/04** Université Grand sud est à Avignon

**07/04** Réunion Régionale Bretagne dans le Finistère

**08/04** Réunion régionale Pays de la Loire

**16/04** Réunion régionale Nord-Pas-de-Calais Picardie à Amiens

**30/04** Réunion régionale Champagne-Ardenne

### Mai 2015

**22/05** Réunion régionale Languedoc Roussillon

Réunion région Nord-Pas-de-Calais Picardie à Amiens à planifier

### Juin 2015

**04/06** Réunion régionale Alsace Lorraine à Epinal

**16/06** Université Paris Ile-de-France

**18/06** Réunion régionale Provence Alpes Méditerranée

**18/06** Réunion régionale Rhône-Alpes

**18/06 et 19/06** Université Grand nord est à Lille

**22/06** Réunion régionale Midi Pyrénées à Toulouse

### Juillet 2015

**07/07** Réunion régionale Bretagne dans le Morbihan

### Septembre 2015

**17/09 et 18/09** Université Grand nord ouest à Nantes

**24/09 et 25/09** Salon Patrimonia à Lyon

### Octobre 2015

**08/10 et 09/10** Université Grand sud ouest à San Sebastian

**15/10** Réunion région Nord-Pas-de-Calais Picardie à Noyelles Godault

**15/10** Réunion régionale Rhône-Alpes

### Novembre 2015

**05/11** Réunion régionale Alsace Lorraine à Molsheim

**06/11** Réunion régionale Languedoc Roussillon

**20/11 et 21/11** Salon Actionaria au Palais des Congrès de Paris

**27/11** Réunion régionale Midi Pyrénées à Toulouse

## Cabinets en déshérence : la commission Gestion des cabinets fait des propositions !

**L'**âge moyen des adhérents de la Chambre se situe à 49,5 ans. Un grand nombre de confrères CGP se pose des questions quant à l'avenir de leur cabinet, de leurs clients et par extension de leur famille au cas où ils décèderaient ou bien s'ils n'étaient plus en capacité de diriger leur structure. **Soucieuse de trouver des réponses à cette problématique, la commission Gestion des cabinets présidée par Hervé Barthélémy, membre du conseil d'administration de la Chambre, s'est penchée sur le sujet et vous livre quelques éléments clés de compréhension.**

En premier lieu, il convient de faire un peu de sémantique. On parle de cabinet en déshérence lorsque l'un ou l'autre des deux cas de figure suivant se présente : le décès du dirigeant CIF ou son inaptitude.

### ■ Le décès du dirigeant CIF

Le décès du mandataire social, habilité en tant que CIF, du cabinet, ou le décès du CIF exerçant son activité en nom propre, entraîne une série de conséquences dont la radiation du cabinet de la Chambre et du fichier des intermédiaires tenu par l'Orias ainsi que la perte de la couverture RCP.

Le cabinet ne perçoit plus ses commissions, il est important d'agir vite. Que le dirigeant exerçait son activité sous forme sociétale ou en nom propre, des procédures sont à mettre en place en amont afin de préparer la structure à cet événement.

La commission Gestion des cabinets souhaite proposer des solutions pour faciliter la mise en place de personnes habilitées à exercer temporairement les fonctions de dirigeant.

- Solutions pour les entreprises (SARL, SA, SAS, EURL...) :
  - Prévoir, par avenant aux statuts, un gérant successif choisi au préalable.
  - Effectuer une AGE avec comme ordre du jour la nomination d'un gérant dont la prise de fonction serait effective au lendemain du décès du dirigeant.

- Nommer, *via* un mandat à effet posthume, un gérant temporaire (collaborateur CIF ou confrère) avec définition du périmètre de sa mission.

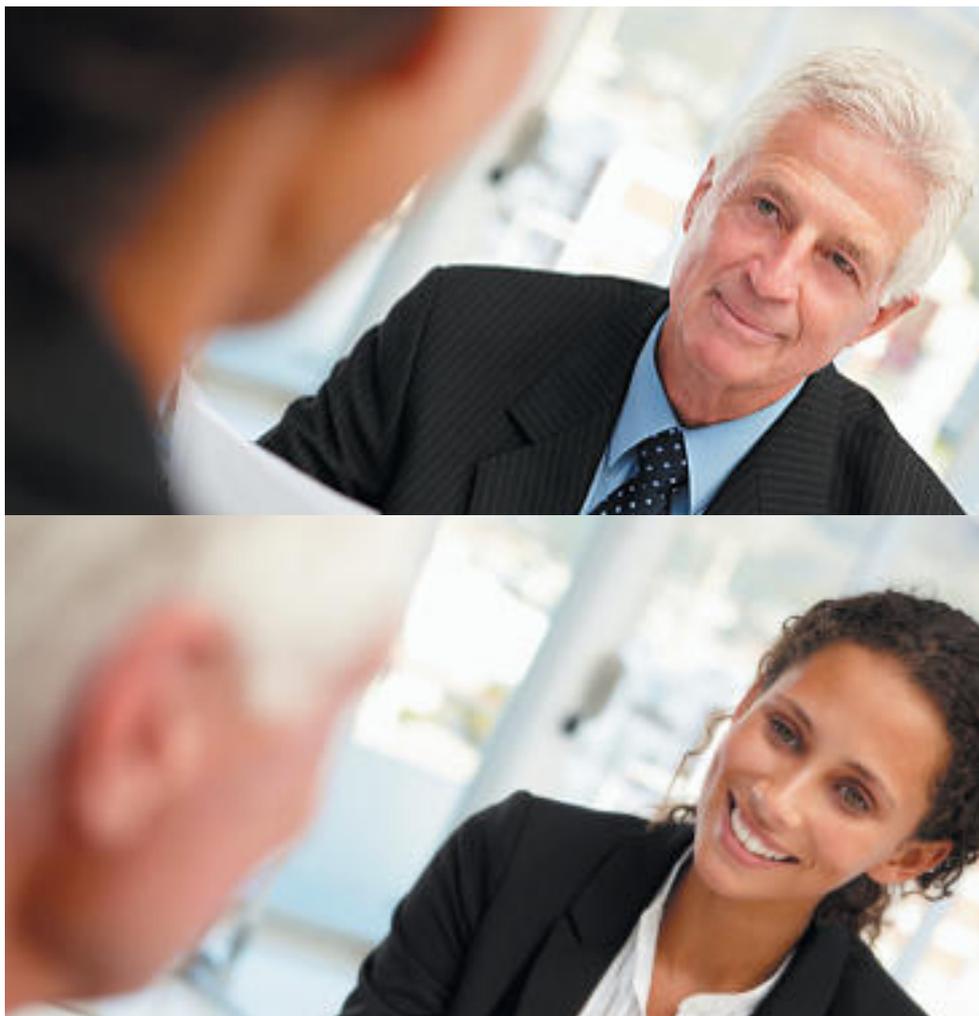
- Solution pour les entreprises individuelles :
  - Changer le statut de l'entreprise : passer en SARL ou en SAS avec aménagement des statuts.
  - Nommer, *via* un mandat à effet posthume, un gérant temporaire (collaborateur CIF ou confrère) avec définition du périmètre de sa mission.

Dans son *process*, la Chambre devra procéder à l'inscription du nouveau gérant dans un bref délai afin d'éviter la radiation du cabinet.

### ■ L'inaptitude du dirigeant CIF

Dans le cas où le dirigeant se trouverait dans l'impossibilité temporaire d'exercer son activité, qu'il soit en société ou en nom propre, il convient de pallier cette inaptitude en anticipant certaines mesures, tels le transfert temporaire de portefeuille, la nomination d'un gérant salarié, la rédaction d'un mandat de protection future...

La commission Gestion des cabinets de la Chambre travaille ardemment sur ce sujet afin de vous proposer rapidement tous les documents et *process* dont vous pourriez avoir besoin dans les deux cas de figure évoqués en *supra*.



## Question de sémantique

**C**ela fait de nombreux mois que la Chambre communique auprès de ses adhérents pour leur faire part des évolutions, et parfois involutions du dossier européen sur les différentes Directives concernant le métier de Conseil en gestion de patrimoine. Arrivés au bout du processus qui a vu l'ESMA revenir sur son premier avis technique pour finalement s'aligner sur la position défendue par notre lobbying, les élus de la Chambre ont dû réfléchir à délaissier le « i » de CGPI et de CIP afin de conserver leur indépendance financière et leur conception de l'exercice de leur métier aux activités plurielles.

Notre association étant composée du mot

« indépendant », elle a réfléchi à un nouveau nom pour la désigner dans ce tournant de son histoire. Après avoir sollicité adhérents et professionnels, un nom a su faire l'unanimité autour de lui, tant auprès des administrateurs que des présidents de région.

La Chambre des Indépendants du Patrimoine, la CIP, devient donc la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine, la CNCGP. Vous avez été amenés à voter pour l'un des deux logos reproduits ci-après. Celui qui aura obtenu le plus de voix sera dévoilé lors de l'Assemblée générale du 23 mars prochain. Les adhérents

pourront ainsi entériner le nom et le logo de leur association.



Recruter de futurs adhérents

*Permettre à de futurs conseils en gestion de patrimoine de connaître en fin de cursus une association professionnelle, à travers ce média que nous avons voulu qualitatif, ne peut que les orienter vers celle-ci une fois que l'obligation d'adhésion à une association professionnelle se présentera.*



**A**u printemps 2014, la Chambre innovait en intégrant deux stagiaires dans ses locaux. Après quelques mois au sein de la Chambre, Camille Charpentier, étudiant en Master 2 Ingénierie du patrimoine à l'Université Toulouse 1 Capitole, sollicitait

## Opération Repères en masters

**le pôle communication pour un envoi du magazine de septembre 2014 à toute sa promotion. L'opération « Repères en Masters » était née..**

Toutes les Universités ou écoles offrant un Masters en gestion de patrimoine se sont vues proposé l'envoi gracieux du dernier numéro du magazine *Repères*. Ainsi une douzaine d'entre elles a bénéficié de cette opération avec plus de 500 exemplaires distribués. Ces lecteurs sont autant de futurs adhérents.

Lorsque la refonte de *Repères* a été décidée fin 2013, pour le rendre davantage attrayant avec une orientation plus magazine, la Chambre souhaitait en faire une vitrine moderne et valorisante de ses actions. Permettre à de futurs conseils en gestion de patrimoine de connaître en fin de cursus une association

professionnelle, à travers ce média que nous avons voulu qualitatif, ne peut que les orienter vers celle-ci une fois que l'obligation d'adhésion à une association professionnelle se présentera.

En effet, les retours qui nous ont été faits par les directeurs de masters ou par les étudiants eux-mêmes ont confirmé cette intuition. « Intéressant » et « professionnel » étaient les qualificatifs qui revenaient le plus souvent. Cette opération a également permis, par une conséquence collatérale heureuse, le développement des demandes de stages sur notre site, offrant ainsi à nos adhérents un choix plus large pour trouver la personne idoine. L'opération sera renouvelée pour les numéros de 2015.

## Veille réglementaire, appui du RCCI de la Chambre

**E**n vue de renforcer l'ensemble des procédures réglementaires et opérationnelles à destination de ses adhérents, mais également afin d'assister la Chambre en matière de veille réglementaire, le conseil d'administration a décidé de s'attacher les services d'un cabinet RCCI externe.

À l'issue d'un appel d'offres, le cabinet « l'Atelier de l'Asset Management » (2AM) a été choisi comme RCCI référent.

Acteur historique en matière d'externalisation de la conformité et du contrôle interne, le cabinet 2AM, dirigé par Francis Doligez, est l'un des cabinets de référence en matière d'accompagnement quant à la mise en place et la mise à niveau de dispositifs opérationnels et de contrôles efficaces.

Par ailleurs, la Chambre a sélectionné trois autres RCCI en plus de ce dernier pour

accompagner ses adhérents dans la mise en conformité de leurs cabinets et trouver une assistance dans le cadre des contrôles des autorités de tutelle ; il s'agit de AGAMA conseil, CAPSI conseil et MARKER management consulting. Des tarifs ont été négociés et un code de bonne conduite a été accepté par chacun.

À la suite de cette sélection, la Chambre a souhaité mettre en place une veille réglementaire juridique et fiscale, exclusive, mensuelle. Pour ce faire, elle s'appuie sur son RCCI et ses travaux. Cette innovation vise à extraire les informations les plus pertinentes relatives aux activités plurielles de ses adhérents et à leur mode d'exercice.

Parmi les thèmes traités, on retrouve les dernières lois, parutions, alertes ou actualités réglementaires liées à la profession de conseil en gestion de patrimoine.



## Les Sages de la rue de Longchamp

Lorsqu'elle a été élue, la liste portée par Thierry Moreau a souhaité constituer un *think tank* à même de répondre aux défis auxquels la profession et la Chambre seront exposées à court ou moyen terme. Cette illustre assemblée s'appelle le Conseil des Sages et se compose de personnalités issues du métier ou d'anciens présidents prêts offrir de leur temps et de leur expérience pour accompagner toutes les mutations qui ne manqueront pas d'advenir. En 2014, le Conseil des Sages s'est réuni trois fois, sollicité par le comité exécutif sur toutes les questions relatives à la manière d'envisager l'avenir de la profession sans la possibilité de percevoir des rétrocessions au départ, puis à l'inévitable perte sémantique du « i » de indépendant pour conserver tout le reste.

Ils sont six sages à siéger au sein de ce Conseil : Olivier Colin, Pierre-Laurent Fleury, Bruno de Guillebon, Xavier Miravete, Philippe Ouanson, Patrice Pomaret, Pierre Roger. Le conseil est présidé par Benoist Lombard, assisté de Edith Rossi.



## Initiatives hors les murs



**E**n qualité d'adhérent de la Chambre, vous êtes convié à tous les salons professionnels de la Place. Forum de l'investissement, Journées du courtage, Patrimonia, Actionaria, Salon de la Gestion de patrimoine...

Ces nombreuses occasions pour vous de rencontrer confrères et partenaires s'avèrent également fructueuses pour la Chambre qui, représentée par ses élus et permanents, répond aux questions des congressistes et à qui l'occasion est donnée de faire valoir la qualité des services proposés. Le « Pack jeune installé » a permis de convaincre des professionnels désirant se lancer dans la création d'un cabinet de pouvoir bénéficier des avantages financiers octroyés aux nouveaux installés. La formule en a séduit un grand nombre puisque la moitié de nos nouveaux adhérents l'a revendiquée, ce qui a permis à notre association d'offrir un réel avantage concurrentiel.

Un salon a particulièrement retenu l'attention d'une vingtaine d'entre vous, Actionaria. La Chambre a choisi de renouveler l'expérience de l'année passée et de proposer aux adhérents qui le souhaitent de réserver un créneau horaire pour des consultations patrimoniales. Au milieu d'une foule de prospects cherchant une réponse à un point précis dans leur stratégie patrimoniale, il en coexiste souvent un autre qui face à la rigueur et au savoir-faire de son interlocuteur CGP va se décider à le recontacter pour devenir son client.

Trouver de nouveaux clients

*Au milieu d'une foule de prospects (...) il en coexiste souvent un autre qui face à la rigueur et au savoir-faire de son interlocuteur CGP va se décider à le recontacter pour devenir son client.*

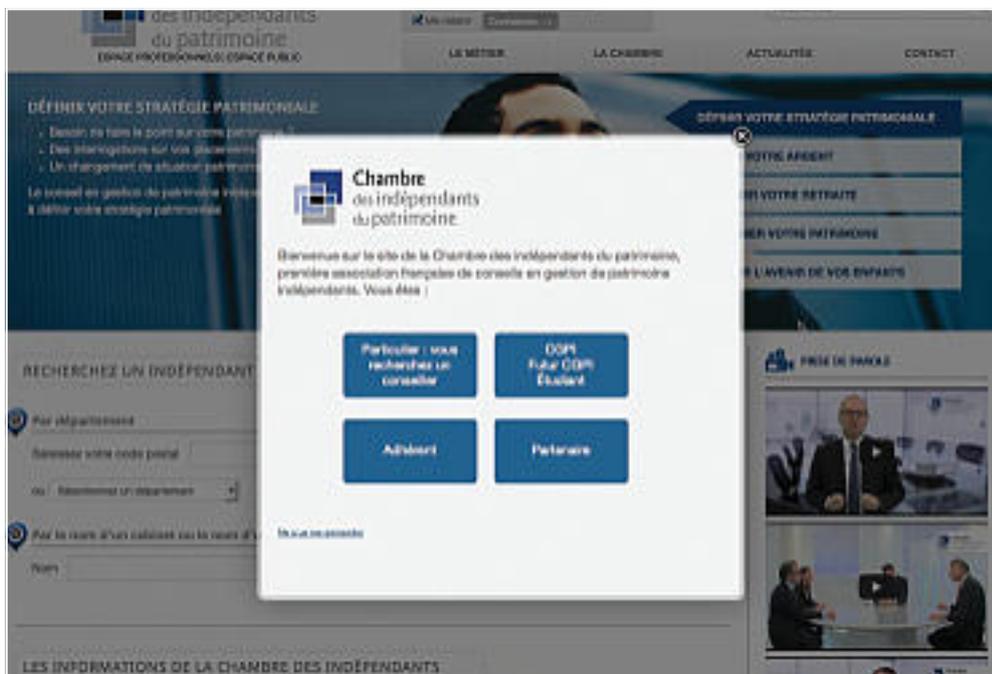
## Refonte du site internet

**D**epuis la veille de Patrimonia, le 24 septembre dernier, une nouvelle interface a été mise en place sur le site de la Chambre.

Une fenêtre *pop up* s'ouvre proposant aux internautes quatre entrées pour le site :

- « Particulier : vous recherchez un conseiller »
- « CGPI / Futur CGPI / Etudiant »
- « Adhérent »
- « Partenaire »

La Chambre s'est engagée dans une dynamique de recrutement de nouveaux adhérents et il est apparu indispensable de rendre plus accessible et plus visible sur le site l'intérêt d'adhérer à la Chambre (informations sur les avantages de l'adhésion, le kit jeune installé, la pub, les questions/réponses pour remplir le dossier d'admission, etc.).



Dossier

# LE CROWDFUNDING

***Le succès grandissant du crowdfunding procède-t-il d'un engouement passager ou d'un réel phénomène durable dans le monde financier ?***

Le 1<sup>er</sup> octobre 2014, le statut de conseiller en investissement participatif voyait le jour. Déjà en pleine croissance chez nos voisins anglo-saxons, le phénomène a fait des débuts remarquables en France depuis quelques mois. Sous l'autorité de l'AMF, en attendant la création d'une association agréée pour gérer cette nouvelle population professionnelle, le CIP (conseiller en investissement participatif) propose à des clients investisseurs un placement très particulier. Après l'émergence du microcrédit, c'est au *crowdfunding* de démontrer que les petites rivières font les grands fleuves.

## Vous avez dit Crowdfunding ?

**C**omme sa consonance le suggère, le *crowdfunding* a vu le jour chez nos voisins anglo-saxons. Emblème de ce mouvement financier qui semble lever des fonds sans lever le petit doigt, l'entreprise Funding circle créée en 2010 a déjà permis de récolter la coquette somme de 444 350 000 £ ! Et c'est une croissance qui s'accélère de manière exponentielle.

Le phénomène rencontre son public. Mais, l'enjeu des plateformes, avertit Nicolas Lesur, le charismatique président d'Unilend, est de croître de façon mesurée : plus le volume augmente rapidement, plus le risque de défaut est important. Paradoxalement, il ne faut donc pas aller trop vite. La survie de ce système reposera sur l'appréciation rigoureuse des projets et de leur porteur. Son développement futur pourra être assuré par les CGP qui, pour les fondateurs de plateformes interviewés, représentent la population clef de ce type d'investissement, notamment grâce à leur connaissance très fine des besoins et du tempérament d'investissement de leurs clients.

Quelques points de sémantique, il existe trois formes au *crowdfunding* :

- le *crowdfunding* sous forme de don : en fonction du projet, le don peut être effectué en échange ou pas d'une contrepartie. Le rôle des plateformes, telle Kisskissbankbank est de réceptionner les dons des souscripteurs et de reverser la cagnotte aux porteurs de projet lorsque le montant demandé est atteint. Seuls les projets atteignant 100 % de l'objectif fixé peuvent recevoir la contribution (règle du tout ou rien qui s'applique).
- l'*equity crowdfunding* : il permet à un investisseur de financer un projet d'entreprise en entrant au capital de cette dernière. L'investisseur va souscrire au choix à un projet de *startup* ou de PME qui lui est proposé par la plateforme. Il deviendra alors actionnaire et dispose à ce titre de toutes les informations nécessaires à la bonne connaissance de son activité. Wiseed et Anaxago en sont les figures emblématiques.
- le *crowdfunding* du prêt : il permet à des investisseurs de prêter directement à d'autres particuliers ou à des entreprises. Grâce aux plateformes, telles Unilend ou Lendix, les investisseurs deviennent les banquiers des entreprises qu'ils financent. Quant aux entreprises, elles s'endettent auprès de gens qui attendent alors un retour.



Nicolas Lesur – Président fondateur d'Unilend

Le 6 novembre 2014, le projet de l'entreprise Promob était proposé sur la plateforme Unilend. 20 jours et 9 heures plus tard, il récoltait les 150 000 € nécessaires à son développement auprès de 678 prêteurs à un taux moyen de 9,7 %. Fondée en 1996, la menuiserie Promob conjugue techniques de pointe et savoir-faire artisanal. Elle propose des solutions esthétiques et fonctionnelles pour améliorer la répartition des espaces à partir de matériaux rigoureusement sélectionnés. Suite à un changement de direction, Promob diversifie ses activités vers de nouveaux marchés tels que la fabrication de cuisines, de dressings, l'aménagement de magasins et l'équipement de logement sociaux en menuiserie en bois. Implantée à Saint-Pierre-et-Miquelon, Promob souffre d'importants délais de livraison depuis la Métropole mais aussi d'un long cycle de production qui engendrent un besoin de trésorerie freinant la croissance de l'entreprise. Promob sollicite alors la communauté de prêteurs d'Unilend pour honorer les récents contrats obtenus dans le cadre de marchés publics pour une valeur d'environ 650 000 euros sur 2014-2015.



## Dossier

**S**i dans l'imaginaire collectif, le **crowdfunding** s'apparente au **Katmandou de la finance**, comme un vaste rideau de fumée aux actifs plus ou moins toxiques, il n'en est rien dans la réalité. Les fondateurs de plateformes, bien que souvent portés par des convictions humanistes, restent les fins gestionnaires qu'ils étaient dans leurs fonctions précédentes. La principale règle qu'ils revendiquent tous, s'applique à la sélection rigoureuse des projets, comme de leurs porteurs et de leurs investisseurs.

La réputation d'une plateforme de prêt se construit dans la durée. *C'est pourquoi*, clarifie Nicolas Lesur, *une partie de la valeur ajoutée d'une plateforme réside dans la sélection minutieuse des projets et de ceux qui les portent. Cette rigueur est incontournable lorsque l'on songe que ces prêteurs sont*

*des épargnants français, parfois proches du porteur de projet ou ayant de grandes affinités avec le projet.* Chez Lendix, une équipe dédiée analyse les dossiers et rend une première étude détaillée. Par la suite, la décision finale est prise par un comité de crédit composé d'experts en financement. *L'équipe est expérimentée* précise Olivier Goy son fondateur, *son responsable a plus de 25 ans d'expérience dans ce domaine.* Signe d'une sélection ardue, en moyenne, seuls 3,4 % des projets apportés sont présentés aux prêteurs de la plateforme Unilend.

De nombreux critères rentrent en ligne de compte, la plupart sont financiers, telle une capacité d'autofinancement supérieure à la mensualité de remboursement. *La sélection*, ajoute le président d'Unilend, *va jusqu'à un rapprochement avec l'expert-comptable de l'entreprise porteuse du projet et même une mise en relation avec sa banque pour s'assurer de sa solidité.* C'est l'ensemble de

ces critères qui permet à la plateforme de limiter le risque et ainsi de créer un cercle vertueux de confiance. Du côté des prêteurs, Unilend procède aux diligences habituelles en matière de connaissance du client (KYC) et de lutte anti-fraude, lors de l'ouverture du compte notamment.



Olivier Goy – Président fondateur de Lendix

## La clef du succès

« Une partie de la valeur ajoutée d'une plateforme réside dans la sélection minutieuse des projets et de ceux qui les portent. »

Nicolas Lesur – Président fondateur d'Unilend

**D**enature différente, Kisskissbankbank, la plateforme de crowdfunding du don, procède selon d'autres critères. Cela s'explique sans doute par l'absence de retour sur investissement des donneurs. L'objectif diffère, la sélection également.

Pour Vincent Ricordeau, son fondateur, *notre créneau porte sur des projets créatifs et innovants, ce sont nos premiers critères de sélection. Viennent ensuite la légitimité et la crédibilité du porteur et de son projet. Le projet est-il construit ou est-ce une lubie passagère ?* Motivation du porteur et maturité du projet sont donc particulièrement étudiées. Une fois cette sélection passée, 60% des collectes atteignent leur objectif. Pour les 40% restants, les kissbankers récupèrent l'argent versé puisque c'est la politique du tout ou rien qui prévaut. Et de rajouter *les collectes qui n'aboutissent pas*

*trouvent la raison de leur échec dans les mêmes veines : le porteur du projet n'a pas assez mobilisé son entourage ou n'est pas assez crédible auprès de son entourage et donc du public.*

Hormis cela, les protagonistes doivent avoir 18 ans révolus. Le donateur signe des conditions générales d'utilisation et pour un don de plus de 1000 euros, un justificatif de domicile et une pièce d'identité sont demandés.



Vincent Ricordeau – Président fondateur de Kisskissbankbank

## Un fonctionnement simple, des acteurs multiples

**L**e **crowdfunding** repose certes sur la réputation, mais son fonctionnement s'appuie sur le nombre. Nombre de prêteurs ou donateurs et nombre de porteurs de projet.

Depuis sa création en novembre 2013, Unilend compte 2700 prêteurs actifs auxquels s'ajoutent 4500 membres. De son côté, Lendix souhaite fonder son développement sur des réseaux constitués avec 123Venture nous avons collecté plus de 1,2 milliard d'euros, annonce Olivier Goy, auprès de 60 000 particuliers, principalement via des CGP que nous contacterons en priorité pour participer à cette révolution de l'épargne, rajoute-t-il, et nous avons développé une solide expérience dans le financement des TPE/PME avec notamment plus de 2 000 dossiers de location financés.

Quant à la plateforme de don KissKissBankBank, lancée en 2009 pour permettre aux individus de financer la culture indépendante, elle a collecté plus de 25 millions d'euros pour 12 000 projets créatifs ou innovants et compte presque 500 000 kissbankers, c'est l'équivalent de la deuxième ville de France, précise Vincent Ricordeau.

### Quel retour peut-on attendre ?

Un des derniers projets en date chez Unilend a permis de récolter 150 000 € grâce à 678 investisseurs (cf. encadré p 18). Leur contribution s'est élevée de 20 à 5 000 €. Sur un projet de ce montant, la période de souscription reste ouverte entre trois et quatre semaines. Plus le montant est élevé, plus le cycle est long afin de laisser à un plus grand nombre de prêteurs le temps pour se décider. Le prêt moyen s'étend sur 48 mois avec remboursement amortissable mensuellement pour un montant moyen d'emprunt de 82 000 € pour les 86 projets proposés sur le site. La maturité des prêts sur la plateforme Lendix reste similaire (entre 18 et 48 mois) avec une épargne qui revient donc relativement vite mais le premier avantage du prêt aux PME, souligne Olivier Goy, est son rendement qui peut atteindre jusqu'à 8 fois le taux du livret A.

En effet, chez Unilend aussi, chaque mois le prêteur est remboursé d'une partie du capital investi plus des intérêts, et ce dès le premier mois. La particularité de cette dernière plateforme réside dans le choix qui est laissé aux prêteurs du taux d'intérêt auquel ils souhaitent prêter leur argent. Seules les offres

de prêt les plus favorables sont alors retenues selon un système de carnet d'ordres. *Ainsi le marché s'équilibre naturellement entre les prêteurs et les emprunteurs*, explique Nicolas Lesur. *Cela permet à chaque prêteur de définir un taux d'intérêt adapté à son profil de risque et à sa fiscalité par exemple.*

Côté plateforme de dons, les kissbankers sont des « investisseurs » -presque- comme les autres. Ils viennent chercher un retour sur investissement, sauf que dans leur cas, il ne s'agit pas d'un retour financier mais d'un retour émotionnel. *La logique est empathique*, analyse Vincent Ricordeau, *on se projette dans un projet ou dans un porteur de projet en vivant à travers lui un peu de sa créativité et/ou de sa réussite.*

### Un dernier conseil ?

Dans un souci de réduction des risques, Unilend et Lendix incitent leurs prêteurs à diversifier leurs prêts dans le crowdfunding, conscients que prêter de l'argent à des TPE/PME présente un risque de non remboursement et nécessite une immobilisation de son épargne plus longue que sur un Livret A.



## Dossier



**M**otivation financière, entrepreneuriale ou philanthropique, les trois plateformes de crowdfunding qui ont accepté de répondre aux questions de Repères, ont transformé l'essai et s'avèrent toutes de beaux exemples de réussite spectaculaire.

L'équipe à l'origine de Lendix a contribué, il y a 14 ans, à démocratiser le non coté en l'ouvrant aux investisseurs privés avec la création de la société de gestion 123Venture. Surfant sur la vague anglo-saxonne, Unilend a saisi cette opportunité rendue légale en 2014. Aujourd'hui ces plateformes souhaitent démocratiser une nouvelle classe d'actifs, inaccessible aux investisseurs privés comme

professionnels il y a quelques mois encore : le prêt aux PME.

#### Projet coup de cœur Lendix

*Notre premier projet, la chocolaterie d'Alain Ducasse, a été choisi pour ce qu'il représente pour l'économie et la culture française. Alain Ducasse est un entrepreneur de la gastronomie de renommée mondiale. Nous sommes fiers de son choix de proposer son projet d'aménagement de sa chocolaterie, la Manufacture, sur notre plateforme. Le Groupe Alain Ducasse est un groupe ancré dans la tradition et la modernité. En empruntant sur Lendix, c'est la bonne preuve que ces deux valeurs peuvent se marier, conclut Olivier Goy.*

Un nouveau venu dans le paysage financier

*Aujourd'hui ces plateformes souhaitent démocratiser une nouvelle classe d'actifs, inaccessible aux investisseurs privés comme professionnels il y a quelques mois encore : le prêt aux PME.*

**K**issKissBankBank souhaite conserver son esprit militant du départ, favorisant une économie collaborative qui redonne du pouvoir aux individus.

Elle propose des outils uniques pour les créateurs de projet afin d'optimiser leurs chances de réussir leurs collectes de fonds, moyens humains, techniques et bien sûr financiers.

#### Projet coup de cœur KissKissBankBank

*Avec un objectif de 200 000 euros et une collecte réalisée à presque 450 000 euros, mon projet coup de cœur a manifestement séduit les internautes, se réjouit Vincent Ricordeau. Porté par Cyril Dion et Mélanie Laurent, il a certainement bénéficié d'un effet réseau très important. Il s'agit d'un film sur les 12 meilleures initiatives écologiques à mettre en place dès aujourd'hui afin de laisser demain un monde meilleur à nos enfants, tel ce village Indien de Kuthambakkam, quasiment autonome en énergies renouvelables et construit avec des matériaux écologiques et locaux.*



# AVIS D'EXPERT



## Quel avenir pour les management packages ?

**O**n appelle communément *management packages* les plans d'intéressement par lesquels des fonds d'investissement intéressent les managers d'un groupe lors d'une opération de *leveraged buy-out* (ou acquisition avec effet de levier), dite « LBO ».

## Avis d'expert

**L'objectif recherché par le biais de ces outils est d'aligner les intérêts de ces managers avec ceux des fonds investisseurs, en les intéressant à la plus-value réalisée lors de l'opération de LBO, dès lors que le multiple ou le taux de rendement interne réalisé par le ou les fonds dépasse un certain seuil.**

Ces outils prennent de nos jours habituellement la forme de valeurs mobilières telles que des bons de souscription d'actions (BSA), des actions de préférence (ADP) ou encore des actions à bons de souscription d'actions (ABSA).

Ces instruments sont depuis quelques années dans le collimateur de l'administration fiscale qui considère que le revenu perçu par les managers n'est pas une plus-value mais un salaire (avec toutes les conséquences que cela implique), et va même, dans certains cas, appliquer la procédure dite de l'abus de droit (notamment dans le cas où le manager aurait placé son *management package* au sein de son PEA).

Le comité de l'abus de droit fiscal a, depuis 2013, eu à se prononcer sur plusieurs opérations de LBO et notamment sur ce qui caractérise une opération à risque justifiant l'imposition du produit de cession des managers dans la catégorie des plus-values – et non dans celle des traitements et salaires comme le prétend l'administration. Ce comité a considéré qu'il y avait bien investissement en capital justifiant une imposition en plus-values dès lors que les instruments du *management package* avaient été acquis par le manager avec ses propres deniers et que cet investissement représentait une part significative de ses revenus.

Il y avait cependant jusqu'ici assez peu de décisions de jurisprudence en la matière. Le Conseil d'Etat est toutefois intervenu le 26 septembre 2014 dans un arrêt très attendu concernant M. Gaillochet. Ce dernier s'était vu consentir des options d'acquies des actions moyennant le paiement d'une indemnité d'immobilisation.



Le Conseil d'Etat a jugé que le revenu issu de la cession de ces actions devait être traité comme un salaire car M. Gaillochet exerçait des fonctions salariées au sein de la société. Plus étonnant encore, le rapporteur public dans cette affaire a considéré que pour de tels instruments, le revenu issu de la cession des actions ne pouvait jamais être traité comme une plus-value.

Cette décision de la Haute juridiction administrative, qui va à contre-courant de la position du comité de l'abus de droit fiscal, a clairement jeté un froid sur le développement des *management packages* en France. On peut toutefois espérer qu'il s'agissait d'un cas d'espèce particulier (du fait de l'utilisation d'options) et que les *management packages* récents, utilisant les ADP ou ABSA, ne souffriront pas des griefs retenus par le Conseil d'Etat.



Contact :  
**Florian Burnat**  
**Avocat à la Cour**  
**[fb@burnat-avocats.com](mailto:fb@burnat-avocats.com)**

# Fidelity Patrimoine : une expertise, des engagements

Lisible et transparent

Objectifs : mondial et diversifié

Une performance convaincante

Pour en savoir plus :  
[www.fidelity.fr](http://www.fidelity.fr)

## Pour Fidelity, une gestion patrimoniale c'est :

- ✓ Un fonds clé en main, flexible et réactif, adapté à un environnement complexe
- ✓ Un objectif de diversification mondiale, grâce à la mobilisation des équipes de recherche
- ✓ Une performance de 8,5 % annualisée et une volatilité de 3,7 % sur 3 ans  
Une performance de 6,4 % annualisée et une volatilité de 4,6 % sur 5 ans  
Ce fonds présente un risque de perte en capital



**Un objectif d'investissement d'au moins 70 % des actifs investis dans une gamme d'actifs mondiaux.**

**Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Performances nettes de VL à VL en euros, au 31.01.2015. Source : Fidelity et Morningstar. Performance annualisée depuis le changement d'objectif d'investissement (le 01.04.2011) : + 6,2 % pour Fidelity Patrimoine (code ISIN : LU0080749848), + 5,1 % pour sa catégorie « Allocation EUR Modérée International » (Modérée International).**

Les actions ne sont pas garanties et peuvent donc perdre de la valeur, notamment en raison des fluctuations des marchés. Fidelity fournit uniquement des informations sur ses produits par conséquent, ce document ne constitue ni une offre de souscription, ni un conseil personnalisé. 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. Fidelity, Fidelity Worldwide Investment, le logo Fidelity Worldwide Investment ainsi que le symbole F sont des marques déposées de FIL Limited. Pour les compartiments qui investissent dans certains marchés étrangers, la valeur des investissements est susceptible de varier en fonction des fluctuations des taux de change. Les opérations de change sont effectuées par l'intermédiaire d'une Société membre du Groupe Fidelity à un taux de change déterminé globalement et peuvent donner lieu à un bénéfice pour ladite société. FF - Fidelity Patrimoine est un compartiment de Fidelity Funds, société d'investissement à capital variable de droit luxembourgeois (SICAV). Ses compartiments sont autorisés à la commercialisation en France par l'AMF. Le présent document a été établi par FIL Gestion, SGP agréée par l'AMF sous le N°GP03-004, 29 rue de Berri, 75008 Paris. CP201416

# FORMATION

## Bilan 2014 et perspective pour les Universités

**La Chambre a toujours revendiqué son attachement à dispenser des formations de grande qualité. Une sélection minutieuse des thèmes et des intervenants assure aux adhérents de la Chambre la garantie d'une formation réglementaire conforme aux exigences de leur métier pluriel.**

### Universités et réunions régionales

La commission Formation de la Chambre, présidée par Virginie Tricoit, CGP à Béziers, et pilotée en interne par Marie-Christine Fontaine, a organisé en 2014 cinq Universités dans toutes les grandes régions :

- 10/04 et 11/04 Université grand sud-est à Avignon
- 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 Reims

Les réunions régionales complètent ces Universités pour que les adhérents de la Chambre disposent de formations près de leur cabinet tout au long de l'année et remplissent leur obligation de formation (photo ci-après de la réunion Provence Alpes Méditerranée du 6 novembre 2014).

### Formation des assistant(e)s

Quelques cabinets ont fait appel à Juriscampus pour former leurs assistant(e)s. A l'issue de cette formation, un diplôme leur a été délivré, ce qui a été très apprécié.

Il convient de rappeler que ce type de formation peut faire l'objet d'un remboursement par l'OPCA dont le participant dépend.

### Formation réglementaire

En 2014, l'AMF a demandé à toutes les associations professionnelles de mettre en place une formation spécifique sur la réglementation des CIF à travers quatre thèmes :

- *Connaissances générales sur le Conseillers en Investissements Financiers*
- *Connaissances générales sur les modes de commercialisation des instruments financiers*
- *Règles de bonne conduite des Conseillers en Investissements Financiers*
- *Règles d'organisation des Conseillers en Investissements Financiers*

La Chambre demande à chaque adhérent de suivre sept heures de formation réglementaire et de valider un QCM.

Elle met tout en œuvre pour apporter une haute qualité de service à ses adhérents. Côté pratique, il est convenu que cette formation sera dispensée en e-learning (<http://cip.juriscampus.fr/>) et aux Universités de la CIP pour une accessibilité renforcée.

La Chambre rappelle qu'aucun partenaire ne sera habilité à dispenser ce type de formation.

### Présence massive des adhérents

Le succès des Universités et des réunions régionales démontre le besoin croissant de convivialité et d'échanges.



# CHECK-LIST



## *Conseils en réglementation*

### *Les conditions de bénéfice de l'assurance RCP*

En adhérant à la Chambre, vous bénéficiez du contrat collectif de Responsabilité Civile Professionnelle, souscrit auprès de la Compagnie MMA et qui prévoit des montants de garantie répondant à vos besoins dans le cadre de vos activités courantes. Si vous exercez votre métier au travers de plusieurs structures juridiques, chacune de ces structures doit adhérer à la Chambre pour bénéficier du contrat RCP. Vous retrouverez la liste des activités couvertes par votre contrat sur le site internet de la Chambre > Espace Adhérent > rubrique RCP > Le contrat.

### *Communiquez-vous, avant la conclusion de tout contrat d'assurance, votre catégorie de courtier en assurance ?*

Lors de contrôles, la commission Prévention des risques et Contrôle qualité a constaté que le document écrit indiquant votre catégorie de courtier n'est pas systématiquement présent dans les dossiers pour lesquels vous intervenez en qualité de courtier en assurance.

Conformément aux dispositions de l'article L.520-1 du Code des assurances, vous devez, avant la conclusion de tout contrat d'assurance, communiquer à vos clients les indications quant à votre catégorie de courtier (b ou c). Le fait que votre catégorie de courtier apparaisse dans votre document d'entrée en relation ne vous exonère pas de votre obligation à préciser votre catégorie de courtier avant la conclusion de tout contrat d'assurance.

## Check-list



### *Le cumul de catégorie d'inscription en qualité d'IOBSP*

Pour l'exercice de l'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement, vous devez vous référencer auprès de l'ORIAS en qualité d'IOBSP et préciser votre catégorie d'inscription parmi : courtier en opérations de banque et en services de paiement (OBSP), mandataire non exclusif en OBSP, mandataire d'intermédiaire en OBSP. Vous pouvez exercer au titre de plusieurs catégories dans les cas suivants :

- pour la fourniture de services de paiement,
- pour la réalisation et la fourniture d'opérations de banque de nature différente, à savoir : le crédit à la consommation, le regroupement de crédit, le crédit immobilier et le prêt viager hypothécaire.

Par exemple, vous pourriez vous inscrire en qualité de mandataire d'intermédiaire pour le service de paiement, mandataire non exclusif pour le crédit à la consommation et courtier pour le crédit immobilier. En revanche, il ne vous serait pas possible de vous inscrire en qualité de mandataire non exclusif et de courtier pour le seul crédit immobilier. Retrouvez la note sur l'activité d'IOBSP sur le site internet de la Chambre > Espace Adhérent > rubrique Modèles et base documentaire > Les notes d'information métier.

### *Après s'être immatriculé à l'Orias, le cabinet peut-il modifier les données le concernant ?*

Les informations publiées sur le registre de l'Orias peuvent être modifiées soit directement auprès de l'Orias soit *via* la Chambre, en fournissant le cas échéant des éléments justificatifs.

Dans l'hypothèse où vous modifieriez vos informations directement auprès de l'Orias, vous devrez penser à informer la Chambre. L'information doit être communiquée à la Chambre au maximum dans le mois qui précède l'événement ou, quand cela ne peut pas être anticipé, dans le mois qui suit.

### *A partir de quand un CIF est-il considéré comme ayant une relation significative avec un établissement promoteur de produits financiers ?*

Lors de l'entrée en relation avec un nouveau client, le CIF doit fournir à ce dernier l'identité des établissements promoteurs de produits mentionnés au 1° de l'article L. 341-3 du code monétaire et financier (établissement de crédit, entreprise d'investissement, entreprise d'assurance etc.) avec lesquels il entretient « une relation significative de nature capitalistique ou commerciale »

Un CIF a une relation significative avec un établissement promoteur de produits financiers dès lors qu'il a une relation commerciale régulière ou un lien capitalistique susceptible d'affecter son indépendance vis-à-vis du client. Il vous appartient d'identifier les établissements avec lesquels il vous semble être dans cette situation.

### *Le cabinet peut-il se prévaloir d'un agrément délivré par l'AMF ?*

Nous vous rappelons que vous ne devez pas vous présenter comme agréé par l'AMF. Vous êtes adhérent de la Chambre des indépendants du patrimoine et c'est cette association qui est agréée par l'AMF.

### *Présentation des activités exercées sur vos documents professionnels*

Vous devez apposer sur le papier en-tête et sur le document d'entrée en relation de votre cabinet un certain nombre de mentions obligatoires.

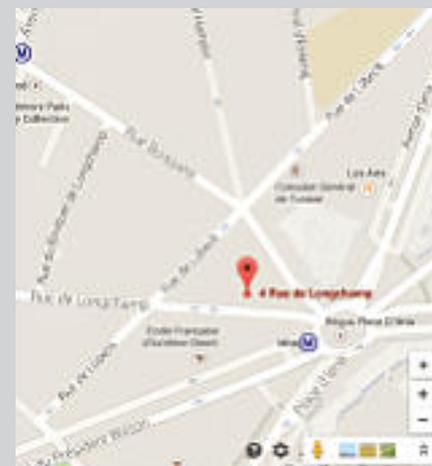
Aux termes des dispositions de l'article 325-5 du Règlement général de l'AMF « Toutes les informations, y compris à caractère promotionnel, adressées par un conseiller en investissements financiers, présentent un caractère exact, clair et non trompeur ».

Les abréviations pour désigner l'activité d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement ou le statut de conseiller en investissements financiers (telles que « MIOBSP », « MNE » ou « CIF ») sont à éviter.

### *Avez-vous pensé à modifier l'adresse de la Chambre sur vos documents professionnels ?*

Comme vous le savez, la Chambre a déménagé le 19 septembre au 4 rue de Longchamp 75016 Paris.

Modifiez l'adresse de la Chambre sur vos documents professionnels (lettre de mission, document d'entrée en première relation et procédure de traitement des réclamations). Les modèles mis en ligne sur le site internet de la Chambre ont été actualisés.



# FIL DE DISCUSSION

*Les lecteurs écrivent à Repères.*

**B**enoist Lombard a beaucoup parlé du *crowdfunding* dans ses éditos, je ne sais pas si c'est un « produit » d'avenir ou un soufflé prêt à retomber mais j'aimerais bien en savoir plus. Qui peut nous renseigner sur le sujet ?

**M**erci et bravo pour le lobbying de notre association, j'ai suivi avec grand intérêt – et quelques sueurs froides - les avancées de ce dossier et je suis soulagé de son issue. Si ce n'est qu'une histoire de sémantique alors la CIP est morte, vive la CNCGP !

A force d'en entendre parler et de ne pas savoir ce que cela recouvrait, la rédaction de *Repères* a décidé d'enquêter, c'est pour cela que le dossier de ce numéro a été consacré à ce sujet.

**J**'ai entendu dire qu'à Paris des formations pour les collaborateurs étaient proposées, pourquoi pas en province ?

**L**a CNCGP, ça sonne bien et on revient un peu aux sources. Et un peu hégémonique quand même, non ?

Merci pour cette remarque que nous avons transmise à la commission Formation. Comme vous le savez, la Chambre se montre particulièrement attentive à la qualité de formation de ses membres, ce souci pourrait, il est vrai, s'étendre également à ceux qui vous épaulent au quotidien.

# 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  
info@independants-patrimoine.fr

## Admission



### Vanessa Rouvier

Chargée de l'admission, Vanessa gère l'instruction des dossiers d'admission  
Tél : 01 42 56 76 53  
vanessa.rouvier@independants-patrimoine.fr

## 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  
marie-christine.fontaine@independants-patrimoine.fr



### Marguerite Mouelle-Koula

Assistante formation, Marguerite assiste Marie-Christine dans tous les dossiers liés à la formation.

Tél : 01 42 56 76 61  
marguerite.mouelle-koula@independants-patrimoine.fr

## 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  
catherine.besnard@independants-patrimoine.fr

## Prévention des risques / Contrôle qualité



### 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 50  
emilie.lemierre@independants-patrimoine.fr

## Responsabilité civile professionnelle / Discipline



### Vanessa Gourlain

Rapporteur des commissions RCP/ Discipline, Vanessa 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.  
vanessa.gourlain@independants-patrimoine.fr

## Comptabilité



### Kavida Onckelet

Chargée de comptabilité et référente informatique, Kavida tient la comptabilité de la Chambre et de l'EUURL Formation et gère son parc informatique.

Tél : 01 42 56 76 62  
kavida.onckelet@independants-patrimoine.fr

# BILLET D'HUMEUR

## Les CGP sont-ils des mineurs protégés ?



**« On nie au courtier sa capacité à agir en personne responsable qui doit assumer ses actes, lui et lui seul, face au régulateur en cas de transgression des règles. »**

**Il y a environ 40 ans, quand le métier de CGPI a émergé, c'était sans doute le Western. Le rapport Chassagne a commencé à le structurer et les CGPI se sont pris en main. Ils ont commencé à tracer un cadre d'exercice : la CNPP imposait la RC obligatoire, la formation continue et le contrôle des membres. L'auto-régulation était née !**

Ce temps est maintenant révolu : les CGP sont passés sous la houlette des « autorités de tutelles » et ne peuvent plus s'auto-réguler.

Il est donc important de comprendre comment la – ou les tutelles – considèrent les professionnels dont ils ont la garde car il en va de l'avenir des CGP.

Les CGP vont troquer leur « i » contre leur *business model* essentiellement basé sur les commissions. Une lecture trop rapide et superficielle pourrait considérer que ce n'est pas si grave...si cela s'arrêtait là. Rien n'est moins certain !

Pour s'en convaincre il suffit de lire la « *recommandation sur les conventions concernant la distribution des contrats d'assurance vie* » 2014-R01 du 3 juillet 2014 publiée par l'ACPR.

Quel est le problème ? Souvent les Compagnies d'assurance introduisaient dans les conventions de distributions une clause obligeant le courtier à soumettre à la Compagnie ses documents publicitaires. Rien d'anormal car la marque de la Compagnie est en jeu et il est normal que la Compagnie souhaite protéger sa marque. Il s'agit là d'une relation normale entre deux adultes consentants.

Sauf que lorsque le régulateur s'en mêle et rend cela obligatoire, la même contrainte change complètement de nature. Au prétexte de protéger l'épargnant (et non pas la marque de la Compagnie) on impose l'interdiction au courtier de faire une quelconque publicité sans l'accord formel de la Compagnie. Cela sous-tend deux choses :

- Le régulateur ne fait aucune confiance au courtage pour prendre en compte les droits à une information honnête des épargnants. Seules les Compagnie seraient dignes de cette confiance.
- On nie au courtier sa capacité à agir en personne responsable qui doit assumer ses actes, lui et lui seul, face au régulateur en cas de transgression des règles.

La tendance générale du régulateur est de transférer aux seules Compagnies d'assurance la responsabilité de la conformité de la chaîne de distribution. Ceci n'est ni juste, ni anodin.

Si l'essentiel semble avoir été sauvé grâce au travail actif des associations CIF (et notamment le dévouement des dirigeants de la CNCGP), il ne faut pas oublier que la transposition de la Directive DIA 2 laissera au régulateur une possibilité de modifier l'équilibre des responsabilités entre les Compagnies et les courtiers avec la grande tentation de transformer le courtage en « muti-tied agent »...au risque pour les CGPI de perdre une deuxième fois le « i », qui, à juste titre, leur est si cher.

Le pire n'est jamais certain...mais il ne faut pas baisser les bras.

Pierre-Laurent Fleury

# PRÊT POUR UN SUPER DÉMARRAGE ?



**Conseil en Gestion de  
Patrimoine Indépendant,  
vous démarrez votre activité.**

**Pour 100€ par mois\***  
une assistance au quotidien,  
des services sur mesure,  
des tarifs préférentiels.

Parce que nous savons que le démarrage de l'activité est une période délicate dans une vie professionnelle, la Chambre des indépendants du patrimoine vous aide à surmonter les obstacles avec son pack « Jeune Installé ».

\*la première année

## Bénéficiez du pack « Jeune Installé »

- **Des tarifs préférentiels** sur le montant de votre cotisation, de votre assurance RCP, sur les outils des agrégateurs, sur des abonnements presse.
- **Un parrainage en région.** Une conseil ou un confrère pour trouver un appui, créer un lien.
- **Des outils réglementaires performants,** pour être en conformité avec la réglementation.
- **Des formations de qualité,** pour vous aider à remplir votre obligation de 25 heures/an.
- **La meilleure protection responsabilité civile professionnelle de la profession,** pour protéger l'intérêt de vos clients.
- **Une vie régionale organisée,** pour échanger avec vos conseil et confrères en toute convivialité.
- **Un congrès annuel,** pour rencontrer des confrères, des partenaires et vous former.

L'appartenance à la Chambre des indépendants du patrimoine, première association de conseil en gestion de patrimoine en France, constitue un label de qualité et de sécurité pour vos clients



Chambre  
des indépendants  
du patrimoine

**Appelez-nous au 01 42 56 76 50**  
[www.independants-patrimoine.fr](http://www.independants-patrimoine.fr)



# Encore le tableau d'honneur pour SÉRÉNIPIERRE<sup>(1)</sup> ?

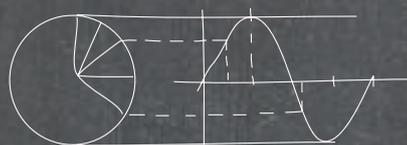
$$X = \sqrt{\frac{1\sqrt{+v^2}}{(2+4) \times b_1}}^2$$

# 4,05%

en 2014<sup>(2)</sup>

sur le fonds en euros à capital garanti

SÉCURITÉ  
PIERRE EURO



Pour la 3<sup>ème</sup> année consécutive, le rendement de Sécurité Pierre Euro, le fonds en euros principalement immobilier de Sérénipierre, se place parmi les meilleurs des classements.

La gestion particulièrement efficace des actifs immobiliers, sans jamais remettre en cause la qualité des investissements, lui permet d'afficher une performance particulièrement élevée et de la maintenir sur la durée.

[serenipierre.fr](http://serenipierre.fr)



Le Revenu



(1) Vous référer aux conditions générales du contrat. (2) Taux de revalorisation 2014, net de 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 89,3% au 31/12/2014). Garantie en capital hors fiscalité et/ou frais liés au contrat. Le taux de rendement passé ne préjuge pas du taux de rendement futur. Primonial Sérénipierre est un contrat d'assurance vie multisupport de groupe commercialisé par Primonial et assuré par Suravenir. Il présente, sur la part investie en UC, un risque de perte en capital et de fluctuations à la hausse comme à la baisse. Pour plus de détails, vous référer aux conditions générales du contrat. **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 Prudentiel et de Résolution (ACPR) 61 rue Taitbout, 75436 Paris Cedex 9. Siège social : 232 rue Général Paulet BP 103 29802 Brest Cedex 09. **Primonial**: SAS au capital de 173 680€. Siège social : 15/19 av. de Suffren 75007 Paris. 484 304 696 RCS Paris. Société de conseil en gestion de patrimoine. Société de courtage d'assurances, inscrite à l'ORIAS sous le N° 07 023 148. Trophée d'or 2014 des contrats vie multisupports offensifs décerné à Primonial Sérénipierre par le magazine Le Revenu. **Document publicitaire dépourvu de valeur contractuelle.**



**SURAVENIR** 

UNE FILIALE DU Crédit Mutuel ARKEA