



PERP

EPARGNE SALARIALE

MADELIN

RETRAITE
COMPLÉMENTAIRE

DOSSIER P.17

**RETRAITE :
ANTICIPATION
OBLIGATOIRE**

REGARDS CROISÉS P.9

**L'IMPÔT SUR
LA FORTUNE IMMOBILIÈRE**

AVIS D'EXPERT P.22

**LES CONSÉQUENCES DE LA "FLAT
TAX" SUR LA STRUCTURATION DE
L'INTÉRESSEMENT DES MANAGERS**

Annuaire du conseil et de la gestion de patrimoine 2018

L'information la plus complète sur le marché patrimonial «indépendant»



21^{ème} édition : Toujours plus d'informations !

- **Plus de 3 300 établissements recensés** (conseils indépendants en gestion de patrimoine, réseaux et groupements indépendants)
- **Plus de 4 000 professionnels**
- **Organigramme détaillé et synthèse financière de chaque établissement**
- **2 tomes - Plus de 1000 pages**

Cartes professionnelles ?

Qui sont les dirigeants ?

... les fournisseurs de produits ?

... les prescripteurs ?

Quels types d'actifs sont gérés ?

Interprofessionnalité ?

Responsabilité civile professionnelle ?

Comment se compose l'activité ?

Quelles tailles de portefeuilles ?

Quelle informatique ?

... les conseillers ?

SARL TRADITIA



Indépendant - Conseil en stratégie patrimoniale - Conseil en investissement - Conseil en immobilier - Santé-Prévoyance

Adhérent : La Compagnie des CGPI
 Carte de Courtage d'assurances - Carte immobilière - MOBSP
 ORIAS n° 07 035 403 - Possède la Compétence juridique appropriée - Conseiller en Investissement Financier (CIF)
 Possède une R.C. professionnelle ; MMA - Garantie financière : MMA
 SARL créée en 2007 - SIREN 500 233 150 - Capital : 161 528 euros - Effectif : 13
 Adresse principale : 127 rue Turenne - 33000 BORDEAUX - Tél. : 05.57.81.82.83 - Fax : 05.57.81.71.21
 Adresse Web : ph.desaintseine@traditia.com ; h.dupuis@traditia.com - Site internet : traditia.com
 Gérant : M. Philippe LE GOUZ de SAINT-SEINE
 Actionnariat exclusivement familial

Activités & Clientèle

Conseil en stratégie patrimoniale (rémunéré en honoraires, 15% du chiffre d'affaires) - Bilans patrimoniaux et Suivi fiscal (facturés en honoraires)

Conseil en investissement (rémunéré en commissions, 45% du chiffre d'affaires)

Conseil immobilier direct (rémunéré en commissions, 25% du chiffre d'affaires)

Conseil immobilier indirect (rémunéré en commissions, 15% du chiffre d'affaires)

Santé-Prévoyance (rémunéré en commissions, 15% du chiffre d'affaires)

Chiffre d'affaires

En milliers d'euros	2014	2015	2016
	976	1 247	1 400

Fournisseurs de produits :

Produits d'assurances (AVIVA - ODDO - SWISS LIFE - CARDIF - ASH - VIE PLUS - PRIMONIAL) - Sociétés de gestion ou d'investissement (LCF

ROTHSCHILD - ROTHSCCHILD & Cie GESTION - KEPLER CHEVREUX - ALIENOR CAPITAL) - Produits bancaires (CREDIT FONCIER - MY MONEY

BANK) - Produits de prévoyance (APRIL - ALPTIS - AVIVA - GENERALI) - Produits de retraite (AVIVA - CARDIF) - Produits de santé (SWISS LIFE -

CIPRES - MUTUELLE JUST) - Produits immobiliers indirects (LA FRANCAISE AM - PRIMONIAL) - Produits immobiliers directs (PICHE - COLISEE

PATRIMOINE - CERENICIMO - IDEAL GROUPE - LE REVENU PIERRE)

Travaille par prospection commerciale : E-mailing - Prise de rendez-vous par téléphone - Organisation de manifestations - Lettres

Nombre de clients : 2 000 - Nombre de contrats : 2 500

Répartition des Portefeuilles

Moins de 50 k€	20%
50k€ à 100k€	40%
100 k€ à 500 k€	35%
Plus de 500 k€	5%

Types de clientèle

Professions libérales	35%
Chefs d'entreprises, Artisans Commerçants	15%
Autres particuliers actifs	30%
Retraités	15%
PME et autres entreprises	5%
Résidents en France	98%

Actifs confiés : 141 millions € - Collecte annuelle : 10 millions €

Répartition des Actifs confiés

Assurance vie en Euros	14%
Assurance vie en Euros Croissance	0%
Assurance vie en Unités de compte	71%
Bancaire (PEA, livrets, titres vifs, trésorerie ...)	2%
Immobilier indirect (SCPI)	2%
FCPI, PME ISF ...	7%
Epargne salariale	4%
Autres	1%

Répartition de la collecte annuelle

Assurance vie en Euros	15%
Assurance vie en Euros Croissance	0%
Assurance vie en Unités de compte	35%
Bancaire (PEA, livrets, titres vifs, trésorerie ...)	3%
Immobilier indirect (SCPI)	5%
FCPI, PME ISF ...	25%
Epargne salariale	5%
Autres	13%

ORGANISATION ADMINISTRATIVE

Interprofessionnalité : Fiscaliste / Notaires / Avocats / Experts-comptables

Logiciel(s) utilisé(s) : BIG EXPERT (HARVEST) - GROUPE REVUE FIDUCIAIRE - EDITION FRANCIS LEFEBVRE

Récupération des comptes clients : Agrégateur de données Q2S (HARVEST) - Sites Fournisseurs

CONSEIL & BACK-OFFICE

Effectif total 6, dont 4 conseillers en stratégie patrimoniale, 2 conseillers en investissement, 2 conseillers en immobilier direct et 2 conseillers en santé - prévoyance

M. Philippe LE GOUZ de SAINT-SEINE - Investissement, Stratégie patrimoniale - Immobilier et Santé-Prévoyance

M. Jérôme BOUCLIER - Investissement, Stratégie patrimoniale - Immobilier et Santé-Prévoyance

M. Axel d'ARGENCE - Santé-Prévoyance

Mme Fabienne COUTELA - Investissement - Stratégie patrimoniale - Immobilier

M. Robert OTTAVIANI - Investissement - Stratégie patrimoniale - Immobilier

Mme Nathalie GARANDEL - Investissement

Autre responsabilité

Responsable du Back-office : Mme Hélène DUPUY - Mme Valérie LAVIGNE

Juriste : M. Bertrand de PETVILLE

© APRÉDIA - L'Annuaire du Conseil et de la Gestion de Patrimoine 2018

Bien connaître tous les acteurs - Sélectionner les meilleurs prescripteurs

Pour toute commande ou information, contacter : APRÉDIA

4 rue Charles Divy - 75014 Paris

Tél. 01 56 03 96 20 - Fax 01 56 03 96 21 - e-mail : info@apredia.fr



Charles PÉPIN est la personnalité invitée de cette tribune.

POUR UNE SAGESSE DE L'ÉCHEC

« Réussir sa vie », c'est réussir ses échecs au moins autant que ses succès. Apprendre de ses échecs et se renouveler dans le succès exactement comme s'il avait été un échec. Ajouter la sagesse de l'échec à l'ivresse du succès. Nos succès sont bien agréables, mais ils ne nous apprennent pas grand chose. Ni sur nous-mêmes ni sur le monde. Ils sont une invitation à continuer sur sa lancée sans se poser de questions. Tel n'est pas le cas d'un échec sur lequel nous avons le courage de nous arrêter, pour écouter ce qu'il a à nous dire.

Mais pour savoir l'entendre, encore faut-il ne pas s'identifier à son échec : j'ai peut-être raté ceci ou cela, je ne suis pas un raté pour autant ! Freud a bien montré dans « Deuil et mélancolie » les dangers de l'identification excessive. La sagesse du rebond commence quand je comprends que mon échec n'est pas « le mien » : il est simplement celui de la rencontre entre un de mes projets et un environnement. S'il m'appartient de l'assumer, ce n'est pas pour autant l'échec de mon « moi ». Avant d'être un échec, il est d'abord la preuve que j'ai tenté quelque chose, que j'ai rencontré le réel. Voilà d'ailleurs pourquoi il conditionne mon succès de demain, ma réussite sur le long terme. Dans le sport de haut niveau comme en politique ou dans la vie économique, la réussite sur le long terme est toujours une succession de succès et d'échecs, jamais

une simple succession de succès. En me montrant de quel bois est fait le réel, l'échec m'indique en effet quelque chose du réel dans lequel j'ambitionne de réussir. En me montrant la limite de mon pouvoir, l'échec me guérit du fantasme de toute puissance qui pourrait m'interdire de réussir vraiment.



Charles PÉPIN

Charles Pépin est philosophe, écrivain et essayiste traduit dans 18 pays.

Il est l'auteur des « Vertus de l'échec » (Allary Editions, 2017). À paraître le 29 mars : « La confiance en soi » (Allary Editions)

Sophie Steinberger / Allary Editions

L'échec, dans la mesure où il est moins « le mien » dans l'absolu que celui d'un mode de rencontre particulier entre le monde et moi, peut aussi m'apprendre que tout ne dépend pas de moi, m'initier à cette sagesse stoïcienne, attribuée à Marc-Aurèle, mais qui a néanmoins assuré la réussite de tant d'hommes et de femmes : « avoir la force d'accepter ce qu'on ne peut pas changer, le courage de changer ce qu'on peut changer, l'intelligence de savoir distinguer les deux ». « Ce qui dépend de toi, écrit aussi Epicète, c'est d'accepter ou non ce qui ne dépend pas de toi ». L'échec peut être cet événement capable de nous rappeler que tout ne dépend pas de nous et que notre talent, dans l'action, se déploie aussi avant l'action : dans le repérage de la frontière entre ce qui dépend de nous et ce qui

n'en dépend pas. Trop souvent nous nous jetons dans l'action en présupposant que tout dépend de nous, comme s'il ne suffisait que d'une volonté forte pour atteindre son but. Réussir vraiment, et longtemps, c'est apprendre à miser aussi sur ce qui ne dépend pas de soi. »



FLEXIGESTION PATRIMOINE

DIVERSIFIEZ VOS INVESTISSEMENTS AVEC UNE
APPROCHE FLEXIBLE DES MARCHÉS FINANCIERS



GROUPE CREDIT MUTUEL-CM11

CM-CIC Asset Management

Les OPC 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 €. Si vous souhaitez investir, rapprochez-vous de votre conseiller financier qui vous aidera à évaluer les solutions d'investissement en adéquation avec vos objectifs, votre connaissance et votre expérience des marchés financiers, votre patrimoine et votre sensibilité au risque ; il vous présentera également les risques potentiels. Prospectus et DICI disponibles sur www.cmcic-am.fr. Flexigestion Patrimoine est soumis aux risques suivants : risque de perte en capital, risque discrétionnaire, risque de marché actions, risque lié à l'investissement en actions de petites capitalisations, risque d'investissement sur les marchés émergents, risque de taux, risque de crédit, risque de change, risque lié aux investissements dans des titres spéculatifs (haut rendement), risque lié à l'impact des techniques telles que les produits dérivés, risque de contrepartie. Ce fonds s'adresse à des souscripteurs qui recherchent un placement diversifié en produits de taux essentiellement et en actions, tout en acceptant un risque de fluctuation modérée de la valeur liquidative sur la durée de placement recommandée supérieure à 5 ans. Notation Morningstar, catégorie Allocation Euro Flexible - International - Source - © Février 2018 Morningstar, Inc. Tous droits réservés. Les définitions et méthodologies sont disponibles sur www.cmcic-am.fr. Cet OPC ne peut être ni vendu, ni conseillé à l'achat, ni transféré, par quelque moyen que ce soit, aux États-Unis d'Amérique (y compris ses territoires et possessions), ni bénéficier directement ou indirectement à toutes «US Person», y compris toutes personnes, physiques ou morales, résidentes ou établies aux États-Unis.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

cmcic-am.fr

S O M M A I R E

9 REGARDS CROISÉS L'IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE (IFI) SUPPLANTE L'IMPÔT DE SOLIDARITÉ SUR LA FORTUNE (ISF)



13 CHAMBRE INITIATIVES 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.

17

DOSSIER

RETRAITE : ANTICIPATION OBLIGATOIRE

Des experts livrent leur analyse sur la problématique des
retraites et donnent des conseils.



6 POINTS DE REPÈRES
Des chiffres, des dates clés,
des recommandations réglementaires.

8 À SUIVRE
Les *Up & Down* de la Chambre,
ton décalé et informations métier.

22 AVIS D'EXPERT
Les conséquences de la "*flat tax*"
sur la structuration de l'intéressement
des managers.

25 FORMATION
Formations : quelles nouveautés ?

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

28 PAROLE D'ADHÉRENT
Les adhérents de la CNCGP
écrivent à la rédaction.

29 CONTACT
Qui fait quoi à la Chambre ?
Planche contact des permanents.

30 BILLET D'HUMEUR
Par Pierre Gattaz

REPÈRES N°30 • MARS 2018

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

Directeur de la publication : Benoist Lombard
Rédactrice en chef : Anne-France Aussedat
anne-france.aussedat@cncgp.fr

Réalisation : Les écrans de papier
Impression : Le Colibri

La CNCGP 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



30^{ÈME} NUMÉRO DE REPÈRES

Le magazine de la Chambre est né en septembre 2005. Tiré à 3000 exemplaires, *Repères* s'adresse principalement aux adhérents et aux partenaires de la Chambre. Envoyé également à la presse professionnelle, aux autorités de tutelle, aux pouvoirs publics, aux instances représentatives des professions du chiffre et du droit, ce magazine biannuel est à la disposition des visiteurs de Patrimonia et du Congrès de la CNCGP.

86 partenaires sont présents au Congrès de la CNCGP.



SOMMET INTÉGRALE PATRIMOINE

Nous vous donnons rendez-vous au Conseil Économique Social et Environnemental à Paris, le 6 décembre 2018, pour un événement incontournable !

Préparé par la CNCGP en partenariat avec BFM Business, il sera ouvert à tout l'écosystème de la gestion de patrimoine.



1800 followers sur le compte *Twitter* de la CNCGP !

Shutterstock.com

8% C'est le taux d'augmentation du nombre d'adhérents de la CNCGP en un an.



PARTENARIATS EN 2018

La CNCGP est partenaire de nombreux événements au cours de cette année :

- Journées de l'ingénierie patrimoniale, 7 et 8 février
- Forum de la gestion privée, 20 mars
- Grand Forum du Patrimoine, 19 avril
- Colloque Fidroït, 8 juin
- Assises de la Pierre-Papier, 11 juin
- Patrimonia, 27 et 28 septembre
- Actionaria, 22 et 23 novembre

LORSQUE L'EXÉGÈSE SÉMANTIQUE DU CONSEIL D'ÉTAT CONDUIT À *DÉNONCETACONVENTION.COM*

L'interprétation désormais récurrente des conventions fiscales par le Conseil d'État constitue une révolution copernicienne pour les praticiens dont la prégnance prend d'autant plus d'importance avec l'environnement fiscal international moralisateur.

En effet, un des premiers impacts de l'impulsion européenne contre l'évasion fiscale est certes d'éliminer les doubles impositions mais en ne créant pas d'opportunité de doubles exonérations.

Les fiscalistes avaient déjà perdu le combat de la distinction sémantique entre fraude, abus de droit, optimisation agressive toutes notions confondues noyées dans un sabir journalistique que le discernement ne caractérise pas. Si comme Victor Hugo, nous partageons le fait que la forme est le fond qui remonte à la surface alors, c'est une vraie lame de fond qui balaye aujourd'hui le paysage fiscal international. Un nouveau paradigme est né qui oblige désormais à une revue exhaustive des situations pour éviter qu'elles ne tombent sous le coup de dispositions anti-abus. Vient poindre le nouveau concept de résident assujetti redevable.

Pour le Conseil d'État, le syllogisme est le suivant :

- Est résident d'un État celui qui est assujetti à l'impôt,
- Est assujetti à l'impôt celui qui en est redevable et non exonéré,
- N'est pas résident celui qui n'est pas redevable de l'impôt.

La haute juridiction s'accorde même le privilège de challenger le niveau de l'imposition à prendre en considération avec une échelle de Richter de la pression fiscale qui détermine ou non la qualité de résident. Le poids des mots devient lourd pour le contribuable non résident qui pensait pouvoir s'abriter de la foudre du droit interne d'un pays payeur de flux grâce à l'arbre conventionnel mais qui découvre que le simple fait d'être dans le champ (d'application) de l'impôt ne suffit plus à le protéger.

Le Conseil d'État dénonce ainsi l'application des conventions fiscales signées par la France chaque fois qu'il constate une absence d'imposition ou une situation d'imposition trop faible dans le pays co-contractant. Les conséquences sont impor-

tantes pour les conseils en gestion patrimoniale eu égard à la mobilité croissante des individus et des flux. Ainsi la dénonciation face au harcèlement textuel sied aussi bien au domaine fiscal. Dans un arrêt rendu le 20 mai 2016*, il a été jugé qu'une société offshore exonérée de l'imposition de droit commun de ses bénéficiaires au Liban et soumise

à une imposition annuelle forfaitaire d'un montant modique ne pouvait être regardée comme résidente au sens de la convention fiscale franco-libanaise. Mais qui juge alors la quotité nécessaire et suffisante ?

Le Conseil part d'une interprétation littérale des conventions fiscales internationales, de leur genèse et de leur approche téléologique avec son propre prisme. Ainsi en toute logique et compréhensible par tous il en conclut que le but des conventions fiscales internationales étant d'éviter les doubles impositions il ne s'agit pas de créer des « doubles exonérations ».

Pourtant, assujetti signifie bien « dans le champ de l'impôt » que l'on soit exonéré ou non, mais le vocabulaire analysé à l'aune de la barrière linguistique contient des failles dans lesquelles le Conseil d'État s'engouffre avec délectation sémantique.

Certes, le Conseil d'État a un prisme d'analyse centré sur les personnes morales.

Pour autant ce focus ne devrait pas épargner les contribuables migrants adeptes de cieux fiscaux plus cléments. En effet, nonobstant la volonté de lutter contre les paradis fiscaux, il naît en Europe et hors Europe des régimes dérogatoires (Italie, Portugal, Israël...) dont on peut douter alors de l'efficacité fiscale durable avec des flux français.

Ainsi, des pays comme le Luxembourg, qui bénéficient de nombreuses exonérations de droit interne, sont alors à privilégier dans les schémas internationaux avec néanmoins toute la casuistique applicable à l'étude de schémas patrimoniaux liés à des délocalisations. En effet les barrières juridiques tiennent-elles encore lorsque la morale s'en mêle : un adage de juriste énonce pourtant que lorsque la morale entre dans un tribunal la justice en sort... A méditer ■



Laurent GAYET
Directeur général adjoint
Axa Wealth Europe

* Conseil d'État, 20 mai 2016 « Easy Vista », n°389994.



À SUIVRE

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



40^{ème} ANNIVERSAIRE DE LA CHAMBRE

La Chambre a vu le jour en 1978.

MIF2 : UN REPORT DE 3 MOIS

La CNCGP se félicite du report de MIF2 pour les CIF. Le Collège de l'AMF a approuvé lors de sa séance du 21 décembre 2017 les modifications du règlement général de l'AMF sur la partie concernant les CIF.

ET POUR LA DDA...

Report de 7 mois au 1^{er} octobre 2018 confirmé par l'ensemble des institutions européennes.

CIF HAUT DE BILAN : CLARIFICATION DE L'AMF

Le Collège de l'AMF a approuvé, lors de sa séance du 21 décembre 2017, le projet de Position concernant les frontières entre l'activité de conseil en haut de bilan et les services d'investissement de conseil en investissement et de placement non garanti soumis à agrément. Cette position, soutenue par la CNCGP, vise, en pratique, à maintenir le statut de CIF aux seuls CGP.

PRIIPs

3 pages quel que soit le véhicule d'investissement, est-ce vraiment adapté ?

EMBALLLEMENT DES CRYPTO-MONNAIES



Le faux bon investissement...

ATTENTION AUX FAKE NEWS SUR LA FORMATION !

L'obligation de formation en courtage d'assurances liée à la DDA ne sera effective qu'en 2019. Gare aux fausses propositions de formation !





REGARDS

Jérôme BARRÉ est avocat
associé du cabinet Franklin à Paris

CROISÉS

Arnaud JAFFRAIN est président de Primaliance,
Leemo, IPLUS, Foncia Valorisation et Foncia Croissance

L'IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE (IFI) SUPPLANTE L'IMPÔT DE SOLIDARITÉ SUR LA FORTUNE (ISF)

Depuis le 1^{er} janvier, suite à la loi de finances pour 2018, l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) est devenu l'impôt sur la fortune immobilière (IFI).

Cet impôt concerne les particuliers dont la valeur du patrimoine immobilier est d'au moins 1,3 million d'euros. Celui-ci comprend tous les biens et droits immobiliers détenus directement et indirectement au 1^{er} janvier. Certains biens sont partiellement ou totalement exonérés. Certaines dettes peuvent être déduites de la valeur de votre patrimoine avant imposition*.

Pour mieux comprendre les enjeux et les implications de ce nouvel impôt, *Repères* a interrogé deux experts que sont Maître Jérôme Barré et Arnaud Jaffrain.

* Source : <https://www.service-public.fr>

L'IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE : POURQUOI ? POUR QUI ? COMMENT ?



Jérôme
BARRÉ



Arnaud
JAFFRAIN

Jérôme BARRÉ, Avocat associé du cabinet Franklin à Paris

Arnaud JAFFRAIN, Président de Primaliance, Leemo, IPLUS, Foncia Valorisation et Foncia Croissance

Quelles sont les motivations du gouvernement pour réformer l'ISF ?

Jérôme BARRÉ : Plus de 35 ans après son entrée en vigueur, l'ISF disparaît enfin. Depuis le 1^{er} janvier 2018 un nouvel impôt est né, l'IFI, afin de « financer l'économie réelle ». Il porte désormais uniquement sur l'immobilier, les valeurs mobilières étant dorénavant exclues.

Toutefois, contrairement aux annonces gouvernementales, certains contribuables verront leur imposition augmenter plus que prévu.

En effet, si le principe de taxation sur une base nette de dettes est identique, les dettes admises en déduction sont désormais plus restreintes : la taxe d'habitation, l'impôt sur le revenu ainsi que les prélèvements sociaux ne sont plus déductibles. Également, les emprunts « *in fine* » sont déductibles en subissant un « amortissement » écrétant la déduction au fil du temps ; les prêts intrafamiliaux ne demeurent déductibles que sous réserve de certaines conditions. Enfin, lorsque la valeur totale des biens immobiliers est supérieure à 5 millions d'euros, on ne prend pas en compte la totalité de la dette.

Les cadres fortement endettés disposant de peu d'épargne verront leur impôt augmenter.

Quels sont les placements immobiliers qui seront soumis à l'IFI ?

Arnaud JAFFRAIN : Suite au vote de la loi de finances pour 2018 et la création de ce nouvel impôt, nous remarquons une tendance forte à simplifier les conditions d'application de l'IFI, en affirmant que, contrairement à l'ISF, tout le patrimoine immobilier deviendrait taxable à l'IFI. Ainsi, la détention d'actifs immobiliers deviendrait problématique, avec l'idée sous-jacente qu'elle serait plus coûteuse avec l'IFI qu'auparavant avec l'ISF. C'est un résumé que nous estimons en partie erroné.

Certes, les SCPI et la partie investie en immobilier de certains supports entrent dans le périmètre de l'IFI. Cependant, la détention de certains actifs immobiliers reste exonérée d'IFI :

c'est le cas notamment de ceux affectés à un usage professionnel (loueur meublé professionnel par exemple).

De manière générale, nous pensons qu'il n'y a pas de rupture significative dans la taxation à l'IFI d'un patrimoine immobilier taxé (ou non) préalablement à l'ISF.

Le patrimoine immobilier affecté à l'activité professionnelle sera-t-il exclu de l'assiette IFI ?

Jérôme BARRÉ : L'assiette des biens imposables à l'IFI est constituée de l'ensemble des biens et droits immobiliers détenus, directement ou indirectement, par le contribuable. Sont ainsi imposables les immeubles mais également les titres de sociétés (et non uniquement les titres de sociétés à prépondérance immobilière) au prorata de leur valeur représentative de biens immobiliers qu'elles détiennent, quel que soit le nombre de niveau d'interposition.

Toutefois, certains biens immobiliers échappent à cette imposition. C'est notamment le cas des titres détenus par le contribuable, directement ou indirectement, et représentant moins de 10 % du capital ou des droits de vote d'une société opérationnelle. Sont également exonérés les immeubles affectés à l'activité professionnelle du contribuable ou des sociétés qui les détient. Enfin, les biens immobiliers mis à disposition d'une société peuvent également être exonérés si les conditions du régime des « biens professionnels » (proche de celui applicable à l'ISF) sont remplies. Dans certains cas, on remarquera

« Contrairement aux annonces gouvernementales, certains contribuables verront leur imposition augmenter plus que prévu. »

Jérôme Barré

que certains biens jusqu'alors non taxés dans le cadre de l'outil professionnel peuvent désormais supporter la taxe.

« Il existe une solution pour acquérir un actif immobilier non professionnel et ne pas être soumis à l'IFI : l'investissement en nue-propiété. »

Arnaud Jaffrain

L'IFI pénalise l'immobilier dans la mesure où il donne un avantage aux valeurs mobilières. Comment vous préparez-vous à ce phénomène ?

Arnaud JAFFRAIN : En commençant déjà par faire, et refaire si nécessaire, ce travail pédagogique auprès de nos partenaires et de leurs clients.

Il est, à notre sens, illusoire d'imaginer qu'un investisseur qui souhaite se positionner sur un actif immobilier, par ailleurs nécessaire dans la constitution d'un patrimoine cohérent et non sujet uniquement au risque de volatilité des marchés, soit amené à modifier cette volonté et à se positionner alternativement sur des valeurs mobilières du simple fait de la création de cet IFI. Par ailleurs, il existe une solution pour acquérir un actif immobilier non professionnel et ne pas être soumis à l'IFI : l'investissement en nue-propiété.

En effet, là encore, l'IFI maintient la règle préexistante en matière d'ISF qu'il faut rappeler aux investisseurs : la nue-propiété reste un actif qui n'entre pas dans le patrimoine taxable à l'IFI du nu-propiétaire.

Quelle incidence aura l'IFI sur le démembrement de propriété ?

Jérôme BARRÉ : L'usufruitier demeure redevable de l'impôt sur la valeur du bien en pleine propriété. Toutefois, le nu-propiétaire et l'usufruitier peuvent, dans certains cas limitativement énumérés par la loi, être imposés séparément sur la valeur de leurs droits déterminée selon l'âge de l'usufruitier. Avec l'IFI, une nouvelle exception s'ajoute. En présence d'un démembrement « légal » du conjoint survivant, les nus-propiétaires seront imposables sur la valeur de la nue-propiété quelle que soit la date du décès.

Au contraire, si le démembrement résulte d'une donation au dernier vivant ou d'un testament, l'IFI sera dû en totalité par l'usufruitier et les enfants n'auront aucun impôt à payer.

Dans certains cas, les nus-propiétaires pourraient ainsi se retrouver « piégés » et devenir plus rapidement imposables à l'IFI qu'ils ne l'auraient été à l'ISF*, mais on pourra aussi constater que l'IFI global familial sera inférieur par la nouvelle répartition entre usufruitier et nus-propiétaires ■

** Dans le cadre de l'ISF, cette imposition séparée n'avait pas lieu en cas de démembrement « légal » du conjoint survivant pour les décès intervenus depuis le 1^{er} juillet 2002. En effet, le texte applicable à l'ISF citait comme exception le démembrement résultant de l'application de l'article 767 du Code civil (c'est-à-dire le texte concernant l'usufruit légal du conjoint survivant constitué avant le 1^{er} juillet 2002). Or, le texte applicable à l'IFI vise également l'article 757 du Code civil (c'est-à-dire l'article relatif à l'usufruit légal du conjoint survivant constitué depuis le 1^{er} juillet 2002).*



Création de l'impôt sur la fortune immobilière et suppression de l'ISF *

« (...) Il est institué un impôt annuel sur les actifs immobiliers non affectés à l'activité professionnelle de leur propriétaire désigné sous le nom d'impôt sur la fortune immobilière. Sont soumises à cet impôt, lorsque la valeur de leurs actifs mentionnés à l'article 965 est supérieure à 1 300 000 € :

1° Les personnes physiques ayant leur domicile fiscal en France, à raison de leurs actifs mentionnés à l'article 965 situés en France ou hors de France.

Toutefois, les personnes physiques mentionnées au premier alinéa qui n'ont pas été fiscalement domiciliées en France au cours des cinq années civiles précédant celle au cours de laquelle elles ont leur domicile fiscal en France ne sont imposables qu'à raison des actifs mentionnés au 2°.

Cette disposition s'applique au titre de chaque année au cours de laquelle le redevable conserve son domicile fiscal en France, et ce jusqu'au 31 décembre de la

cinquième année qui suit celle au cours de laquelle le domicile fiscal a été établi en France ;

2° Les personnes physiques n'ayant pas leur domicile fiscal en France, à raison des biens et droits immobiliers mentionnés au 1° de l'article 965 situés en France et des parts ou actions de sociétés ou organismes mentionnés au 2° de l'article 965, à hauteur de la fraction de leur valeur représentative de ces mêmes biens et droits immobiliers. (...) »

AGENDA 2018

MARS 2018

- 26/03 Assemblée générale de la CNCGP
- 27/03 Congrès de la CNCGP

AVRIL 2018

- 5/04 Réunion régionale Côte d'Azur - Corse
- Réunion régionale Hauts-de-France
- 5/04 et 6/04 Université Grand Sud-Est en Avignon
- 10/04 Réunion régionale Ile de la Réunion
- 12/04 Réunion régionale Languedoc - Roussillon
- 13/04 Réunion régionale Bretagne
- Réunion régionale Midi - Pyrénées
- 16/04 Réunion régionale Pays de la Loire
- 19/04 Grand Forum du Patrimoine

MAI 2018

- 24/05 et 25/05 Réunion régionale Bourgogne Franche-Comté
- 29/05 Réunion régionale Midi - Pyrénées

JUIN 2018

- 14/06 Réunion régionale Poitou - Charentes - Limousin
- Réunion régionale Rhône - Alpes
- 15/06 Réunion régionale Centre
- 19/06 Réunion régionale Alsace - Lorraine
- Réunion régionale Aquitaine
- 20/06 Université Ile-de-France à Paris
- 21/06 Réunion régionale Provence - Alpes - Méditerranée
- 26/06 Réunion régionale Normandie
- 28/06 et 29/06 Université Grand Nord-Est au Touquet
- 29/06 Réunion régionale Bretagne

JUILLET 2018

- 5/07 Réunion régionale Côte d'Azur - Corse
- 6/07 Réunion régionale Midi - Pyrénées

SEPTEMBRE 2018

- 7/09 Réunion régionale Bretagne
- Réunion régionale Midi - Pyrénées
- 21/09 Réunion régionale Centre
- 27/09 et 28/09 Salon Patrimonia à Lyon

OCTOBRE 2018

- 11/10 Réunion régionale Côte d'Azur - Corse
- 16/10 Réunion régionale Aquitaine
- Réunion régionale Normandie
- 18/10 Réunion régionale Poitou - Charentes - Limousin
- 25/10 Réunion régionale Rhône - Alpes

NOVEMBRE 2018

- 15/11 Réunion régionale Alsace - Lorraine
- Réunion régionale Provence - Alpes - Méditerranée
- 15/11 et 16/11 Réunion régionale Bourgogne Franche-Comté
- 16/11 Réunion régionale Centre
- 22/11 et 23/11 Salon Actionaria

DÉCEMBRE 2018

- 4/12 Réunion régionale Normandie
- Sommet Intégrale Patrimoine
- 13/12 Réunion régionale Poitou - Charentes - Limousin

CHAMBRE INITIATIVES

Nicolas Charnac

MIEUX CONNAÎTRE LA CNCGP

Une vidéo de présentation de la CNCGP est en ligne depuis septembre dernier. Ce format court expose la place incontournable de la Chambre dans son écosystème, ses actions publiques, son audience auprès des régulateurs et législateurs, présente ses missions, la large palette des services exclusifs proposés aux adhérents. Il souligne les atouts maîtres de la CNCGP dont l'appartenance constitue un label d'excellence, gage de sécurité pour l'épargnant ■



LA CHAMBRE S'OFFRE UN CRM

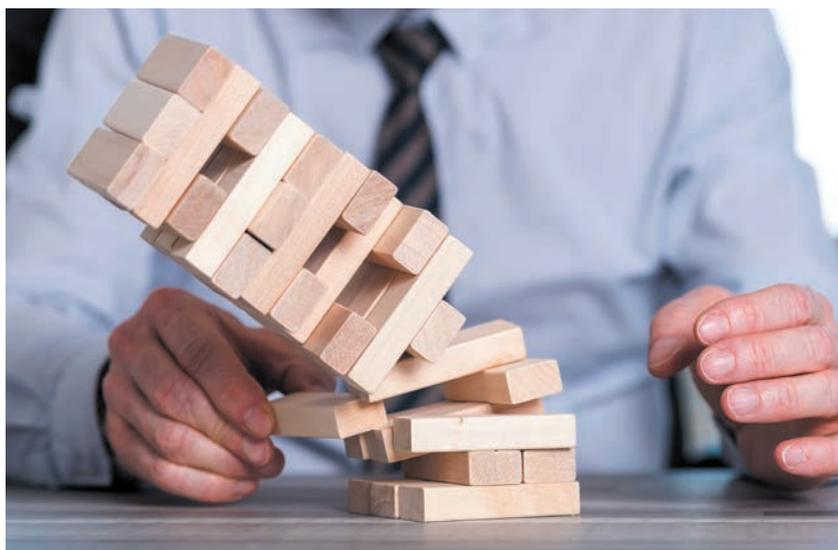


Dans un souci d'efficacité, de simplification et d'optimisation de ses relations avec ses adhérents, la Chambre a mis en place un CRM (*Customer Relationship Management*), outil de gestion et de traitement des informations relatives aux clients d'une entreprise ou des adhérents d'une association. Ainsi, les permanents peuvent assurer un service et un suivi encore plus performants et efficaces ■

“ DEMANDEZ LA PLAQUETTE ! ”

La plaquette élaborée par la CNCGP à destination des clients et prospects rencontre encore un succès important. Cet outil de communication présente la profession de CGP, ses différentes activités et le label de qualité et de sécurité que représente la Chambre pour l'épargnant. Une nouvelle édition a été proposée aux adhérents ■





UNE VIGILANCE ACCRUE...

La CNCGP transmet régulièrement les mises en garde de l'AMF et l'ACPR. Elles ont été très nombreuses au cours de l'année 2017 et au début de l'année 2018.

La Chambre attire donc l'attention de ses adhérents et sollicite leur vigilance sur toutes les propositions frauduleuses qui peuvent entraîner de graves dommages à leurs clients.

Aussi est-il nécessaire de consulter régulièrement le site de l'AMF, mais aussi celui de Assurance Banque Epargne Info Service (www.abe-infoservice.fr) ■

PROTECTION JURIDIQUE

Les adhérents de la Chambre peuvent constater une avancée majeure dans la négociation de leur contrat d'assurance en RCP par la mise en place d'une protection juridique. Cette extension des garanties répond à un vrai besoin de la profession.

Les prestations de la protection juridique s'étendent de la prévention et information juridiques (assistance juridique en ligne) à l'exécution et au suivi des décisions

obtenues, en passant par la recherche d'une solution amiable et la défense judiciaire.

La protection juridique les garantit dans l'exercice de leur activité professionnelle, dans de nombreux domaines, tels que : les relations contractuelles (ex : honoraires clients, litiges partenaires), les relations avec les administrations, les organismes sociaux (URSSAF - ASSEDIC, Inspection du travail), etc ■



SUIVI ET ACCOMPAGNEMENT DES JEUNES INSTALLÉS

Des régions-pilotes (Ile-de-France et Rhône-Alpes) ont mis en place des rencontres *Afterwork* pour les « jeunes installés » venant d'adhérer à la CNCGP. L'idée de ces échanges informels est d'identifier les problématiques de ces nouveaux adhérents qui découvrent la profession, de tenter de trouver des solutions pratiques pour y répondre et d'instaurer un système d'accompagnement par des adhérents plus anciens.

Ce format innovant de réunion ayant rencontré un vif succès, les autres régions pourront se l'approprier ■

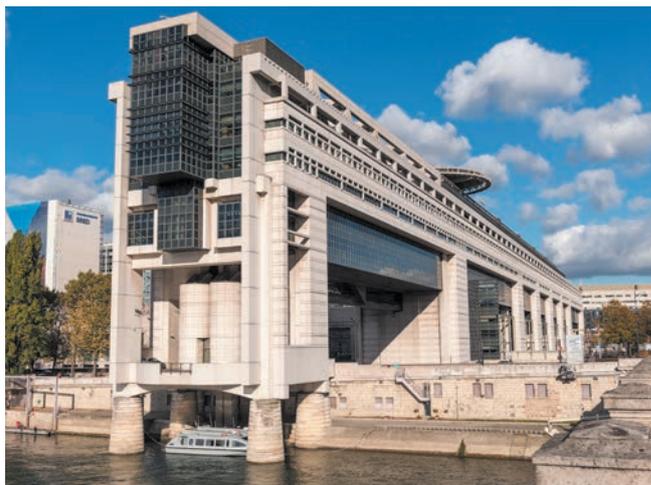


Afterwork à Paris le 16 novembre 2017, avec 15 CGP nouvellement installés

LA CNCGP PRÉSENTE DANS LES GRANDS DÉBATS

La CNCGP, en la personne de son président, a participé le 22 janvier au Grand rendez-vous de l'investissement productif, initié par les députés LREM de la Commission des Finances, et a contribué à la consultation sur le PACTE.

Dans cette continuité, elle sera présente le 28 mars au forum « Entreprises en action(s) ! », lancé par Bruno Le Maire, au Ministère de l'Économie et des Finances. Ce forum rassemblera épargnants, entreprises et représentants du secteur financier, pour identifier les moyens de dynamiser l'épargne des Français et de mieux financer nos entreprises ■



PROTÉGEZ VOS DONNÉES !

La CNCGP est mobilisée sur le sujet du RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données), qui entrera en vigueur le 25 mai 2018, et concerne directement l'ensemble de ses adhérents. Elle prépare une information précise sur les dispositions à prendre vis-à-vis des clients et les *process* à appliquer ■



La réforme de la protection des données poursuit trois objectifs :

- 1. Renforcer les droits des personnes**, notamment par la création d'un droit à la portabilité des données personnelle et de dispositions propres aux personnes mineures ;
- 2. Responsabiliser les acteurs traitant des données** (responsables de traitement et sous-traitants) ;
- 3. Crédibiliser la régulation** grâce à une coopération renforcée entre les autorités de protection des données, qui pourront notamment adopter des décisions communes lorsque les traitements de données seront transnationaux et des sanctions renforcées.

Source : site internet de la CNIL

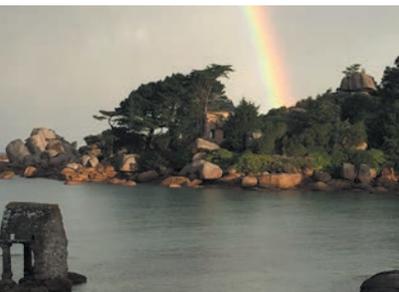
A PROPOS DU PACTE

La Ministre de l'Économie et des Finances, Bruno Le Maire, a lancé une consultation publique sur le PACTE (Plan d'action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises) à laquelle la CNCGP a répondu. Sa contribution s'articulant autour de six axes est visible sur le site dédié à cette consultation. Une commission de travail s'est constituée, afin de réfléchir à l'orientation de l'épargne vers l'économie productive ■

POUR MIEUX COMPRENDRE MIF2

L'AMF a publié un guide à destination des Conseillers en investissements financiers pour se préparer à MIF2. La CNCGP a été consultée et écoutée pour l'élaboration de ce guide de 28 pages présentée sous forme de fiches. Il sera complété une fois les dispositions du règlement général de l'AMF publiées. La commission Prévention des risques et contrôle-qualité de la CNCGP prépare, en outre, un recueil didactique post MIF2 pour ses adhérents ■





Bretagne

Ronan LE CALVEZ

Président de région

La région Bretagne s'est réunie, dans le département des Côtes d'Armor, le 24 novembre dernier. Les adhérents de la CNCGP ont travaillé dans un lieu magnifique, au milieu des chaos de granit rose, sur le site de Ploumanac'h.

La matinée a démarré par une présentation des actualités de la Chambre. L'assistance a eu la possibilité de poser des questions à Philippe Gaucher, nouvel administrateur région du Grand Ouest, qui nous a fait le plaisir de venir à notre rencontre malgré l'éloignement.

Nos partenaires nous ont présenté un sujet macroéconomique sur « la dette dans le Monde », puis un exposé plus microéconomique sur « la classe d'actifs non cotés ».

Après un déjeuner à table avec une magnifique vue sur la mer, nous avons poursuivi par la dernière séance de notre cycle validant sur la thématique de l'immobilier (SCI IR ou SCI IS).

La journée s'est terminée à 17h30, permettant ainsi à chacun de retrouver son port d'attache à un horaire raisonnable ■

Le vendredi 17 novembre 2017, la quasi-totalité des membres de la région Centre était réunie au Domaine de la Tortinière à proximité de Tours pour entendre avec un plaisir évident Jean Aulagnier, sur le thème des clauses bénéficiaires à options. Avec son énergie habituelle, l'orateur a captivé son auditoire en l'aidant à trouver de nouvelles idées sur un sujet pourtant bien appréhendé.

L'après-midi, c'était au tour de Damien Cornu d'intervenir pour Vie Plus, afin de mettre en exergue les avantages et inconvénients des Perp et contrat Madelin. Pour cette fin d'année, notre consœur de Bourges, Jennifer, avait apporté quelques flacons de Sancerre produit par son époux. Nous avons pu le déguster lors de l'apéritif ■

Centre

Philippe GAUCHER

Président de région



Ile-de-France

Cédric MARC

Président de région

Le 5 octobre, plus de 150 adhérents de la région Ile-de-France se rendaient au Westin Paris Vendôme pour écouter un intervenant de qualité en la personne de Sébastien Raspiller, Sous-directeur « Financement des entreprises et marché financier » à la Direction générale du Trésor.

En amont des débats parlementaires, Sébastien Raspiller a accepté de venir présenter le projet de loi de finances du nouveau gouvernement en place. Une véritable

opportunité pour les CGP, en raison de l'actualité fiscale des entreprises et du patrimoine très dense et qui les concerne en tant que chefs d'entreprise (IS, IR, RSI, etc.), mais également pour leurs clients et les futures orientations et arbitrages à préconiser ■



Provence Alpes Méditerranée

Karen FIOL

Présidente de région

Le 16 novembre 2017 s'est tenue la dernière réunion de l'année en région Provence Alpes Méditerranée. Elle clôturait le cycle immobilier initié en janvier permettant ainsi aux membres de

valider les 14 heures obligatoires pour le statut d'agent immobilier.

Stéphane Pilleyre, Coliseum Ingénierie, qui a animé l'ensemble du cycle, était accompagné pour cette dernière de Maître François Ciliento.

Au programme : les obligations (et sanctions) des CGP dans leur devoir de conseil en investissement immobilier.

Toute l'équipe régionale se félicite du succès croissant des réunions : 115 personnes étaient présentes !

En 2018, les adhérents ont décidé de reconduire Stéphane Pilleyre et de continuer à valider, en région, des heures obligatoires ■



DOSSIER RETRAITE : ANTICIPATION OBLIGATOIRE

La retraite, sujet complexe qui connaît régulièrement des rebondissements.

Déficit récurrent des régimes par répartition, aléas de performance des systèmes par capitalisation, fiscalité mouvante et modification de l'emploi-type sont quelques variables qui rendent le sujet des retraites angoissant pour les épargnants.

Réelle opportunité pour les CGP de faire de la pédagogie, de l'accompagnement et du conseil auprès de leurs clients et du développement commercial.

Repères a demandé à divers professionnels de considérer ce sujet à la veille d'une grande réforme promise par le Gouvernement.

Etat des lieux et prospective.

UN AVENIR INCERTAIN POUR NOS RETRAITES

Notre système de retraite est confronté depuis de nombreuses années au défi du vieillissement de la population française. Comment notre système par répartition peut-il faire face à ce choc démographique ? L'objectif des réformes du système de retraite entreprises jusqu'à présent est de financer les déficits entraînés par l'allongement de l'espérance de vie, la fécondité s'étant stabilisée à peu près autour de deux enfants par femme.

Les projections actuelles, fondées sur la perspective d'un allongement continu de l'espérance de vie, montrent que les déficits des régimes de retraite dans les années à venir seront très importants. L'amélioration des conditions de vie et de l'alimentation conduisent en plus à une accélération sensible du phénomène.

Face à cette évolution démographique,

l'accroissement de la natalité, le recours à l'immigration, ou l'adoption d'un système de retraite par capitalisation sont souvent évoqués mais aucune de ces pistes ne résiste à une analyse plus poussée. Concernant la natalité, la France possède déjà le plus haut taux en Europe et on ne voit pas bien comment elle pourrait augmenter. Par ailleurs, les effets d'une hypothétique augmentation ne se feraient sentir que dans trente à quarante ans alors que les déficits des régimes de retraites doivent être maîtrisés bien avant.

Quant au recours à l'immigration, il faudrait, pour maintenir un rapport constant

entre les cotisants actifs et les retraités, faire entrer chaque année plus d'un million de migrants ! Pour finir, les systèmes par répartition ou par capitalisation sont neutres vis-à-vis des changements démographiques sur une période longue, le régime par capitalisation étant beaucoup plus sensible aux aléas économiques.

Pour toutes ces raisons un allongement de la du-

rée des cotisations semble inévitable ■



Maître ALITCH

Avocat au Barreau de Paris

Les contrats Madelin et le PERP sont-ils toujours aussi intéressants fiscalement malgré le passage du prélèvement à la source en 2019 ?

Corinne CALENDINI : Avec l'entrée en vigueur du prélèvement à la source au 1^{er} janvier 2019 sur les revenus de 2019

et le mécanisme d'année blanche prévu pour les revenus perçus en 2018, l'économie d'impôt afférente aux versements réalisés sur un PERP ou sur un contrat Madelin pourrait être perdue. En effet, afin d'éviter que les contribuables subissent en 2019 à la fois le prélèvement à la source sur leurs revenus 2019, mais également les impositions dues au titre de leurs revenus 2018, l'administration fiscale attribuera au contribuable

un crédit d'impôt exceptionnel, le crédit d'impôt modernisation du recouvrement (CIMR), pour neutraliser l'impôt afférent

à leurs revenus courants perçus en 2018. Seule la perception de revenus exceptionnels en 2018 soumis au barème (i.e.

les bénéficiaires professionnels supérieurs au plus haut des trois dernières années, les dividendes, les plus-values sur titres, etc.) permettrait d'éviter en partie la perte de cet avantage fiscal.

Pour ceux n'ayant pas de revenus exceptionnels, la tentation sera grande de suspendre ou de minorer en 2018 les versements sur leurs produits retraite. Dans ce cas, l'attention des clients doit être attirée sur les conséquences d'une telle ab-

sence ou d'une telle minoration des versements en 2018.

Ainsi, s'agissant des PERP, outre le fait

que cela amputera ses revenus complémentaires à la retraite, le montant du versement qu'il pourra déduire en 2019 sera impacté. En effet, une clause anti-abus prévoit désormais que lorsque les versements réalisés en 2018 seront inférieurs aux versements réalisés en 2017 et 2019, les versements réalisés en 2019 ne seront admis en déduction qu'à hauteur de la moyenne des versements réalisés en 2018 et 2019.

S'agissant des contrats Madelin, l'arrêt des versements pourrait d'une part avoir un impact négatif par le plafonnement du CIMR en 2018 (l'administration considérant que la hausse consécutive du bénéficiaire ou de la rémunération constitue des revenus exceptionnels de 2018) et d'autre part entraîner une remise en cause de la déduction des versements des trois années précédentes dès lors que l'obligation réglementaire de cotisation minimale annuelle n'aurait pas été respectée ■



Corinne CALENDINI

Directeur Wealth Management
d'AXA France

Studio Falour

Quelles sont les incidences du prélèvement à la source sur les investissements dans les produits de retraite supplémentaire ?

Jérôme DEDEYAN : Permettez-moi de reformuler votre question : « Epargne retraite avec avantage fiscal à l'entrée : comment ne pas broyer du noir pendant l'année blanche ? »

Rappelons les faits :

- Les français paieront en 2018 l'impôt sur leurs revenus 2017 et en 2019 l'impôt sur leurs revenus 2019.
- Le CIMR neutralise l'imposition sur les revenus 2018, sauf revenus exceptionnels qui seront taxés au taux moyen et pas au taux marginal.
- En l'absence d'imposition des revenus 2018, les versements déductibles dans les produits d'épargne retraite sont en apparence inefficaces.
- Pour éviter un report de l'effort d'épargne 2018 sur 2019, l'amendement « Montchalin » au PLFR 2017 incite à verser quand même sur son Perp en 2018 mais diminue de moitié l'avantage fiscal.
- Les TNS qui alimentent un Madelin retraite créent un revenu exceptionnel imposable à l'IR ou l'IS s'ils cessent de l'alimenter en 2018, en plus du risque de requalification lié à l'arrêt de leurs versements.

« Epargne retraite avec avantage fiscal à l'entrée : comment ne pas broyer du noir pendant l'année blanche ? »

Alors quoi faire ? De nombreuses stratégies à valeur ajoutée sont encore possibles selon les cas !

- Pour tous : placer en 2018 Intéressement et Participation dans les PEE et PERCO pour les défiscaliser : ils seront sinon des revenus exceptionnels taxables

et ne généreront pas d'abondement.

- Pour tous : continuer à auditer les Perp, Madelin, Prefon et PERE des prospects logés à la concurrence pour augmenter l'efficacité des dispositifs et générer des transferts.
- Salariés n'ayant pas versé en 2017 sur un Perp (ou n'ayant pas encore ouvert de Perp) : verser son effort d'épargne 2018 et 2019 en 2019, déductibilité totale.



Jérôme DEDEYAN

Associé chez Eres

- Salariés ayant peu versé sur leur Perp en 2017 : verser en 2018 autant qu'en 2017, concentrer le gros de son effort d'épargne en 2019 : déductibilité très élevée de l'effort d'épargne 2018 et 2019.
- Couples soumis à imposition commune, si le conjoint n'a pas ou peu versé, concentrer l'effort d'épargne Perp sur le conjoint en 2019 : efficacité totale ou très élevée.
- TNS ne pouvant pas piloter leurs revenus : caler le versement Madelin au minimum, ajuster en fin d'année au juste niveau pour ne pas créer de revenu exceptionnel.
- TNS pouvant piloter leurs revenus : dans de nombreux cas mixer intelligemment Madelin et Perp 2019 sera gagnant sur le plan fiscal.

Une chose est certaine : nous pourrions, année blanche ou pas, délivrer de la valeur ajoutée et collecter en épargne retraite en 2018 et 2019 ! ■



Quelles sont les solutions personnelles à mettre en œuvre pour préparer sa retraite ? Quels conseils donnez-vous à vos clients ?

Bruno PETIT : Au départ, nos clients ont une attitude ambiguë vis-à-vis de la retraite. Ils savent que leur future pension sera insuffisante mais ils n'en font pas une priorité. Au mieux, certains épargnent 3 à 5 % de leurs revenus, quand il en faudrait 10 % voire 15 %.

Notre **premier conseil** est de réaliser leur bilan patrimonial, avec son volet retraite. Ils mesurent

alors l'ampleur du découvert qu'ils subiront à leur arrêt d'activité. C'est le début de notre travail de pédagogie.

Deuxième conseil : commencer à épargner le plus tôt possible, pour que cette épargne ait le temps de fructifier. Trop d'épargnants attendent d'avoir 50 ans pour s'occuper de leur retraite.



Bruno PETIT

CGP, adhérent de la CNCGP
Cabinet Axios à Annecy

Une stratégie basée sur trois piliers

Troisième conseil : répartir son effort entre les trois « piliers » de la future pension que sont les caisses obligatoires, les revenus du patrimoine et les contrats de retraite par capitalisation. Quand les sources de revenus futurs sont multiples, le risque est mieux réparti.

Côté caisses obligatoires, on évaluera l'intérêt d'un rachat de trimestres ou de cotisations supplémentaires pour certaines professions non salariées.

Pour le patrimoine, nous incitons nos clients à se diversifier entre finance et immobilier. Puis à faire de vrais choix sur ces deux volets.

Ainsi, le niveau de risque - donc de ren-

dement potentiel - des actifs financiers sera défini en fonction du nombre d'années jusqu'à la retraite. Plus nous avons de temps, plus nous conseillons des profils dynamiques. Notre support privilégié : l'assurance-vie, ouverte à tous types d'actifs.

Pour l'immobilier, le choix des dispositifs est vaste (Pinel, démembrement de propriété, loueur de meublé, etc.) mais nous sommes très sélectifs. Nous conseillons à nos clients de privilégier la valeur patrimoniale par rapport au rendement, pour bien revendre quand ils prendront leur retraite : les revenus fonciers sont trop taxés. Enfin, pour la capitalisation, nous incitons nos clients à utiliser au maximum leurs disponibilités fiscales Madelin et PERP. C'est rarement le cas : la capitalisation reste le « pilier faible » des stratégies retraite, alors qu'elle bénéficie d'importants avantages fiscaux et garantit une rente viagère ■

Pensez-vous qu'un produit d'épargne paneuropéen est susceptible d'accompagner les épargnants dans leur mobilité ?

Jean-François FILLIATRE : Plan d'épargne retraite populaire (Perp), article 83 ou Plan d'épargne retraite entreprise (Pere), Loi Madelin... Vous en voulez encore ? La Commission européenne vous propose son nouveau produit paneuropéen d'épargne-retraite individuelle : le PEPP. Nulle ambition de se substituer aux solutions nationales, ni de les harmoniser. Juste rajouter un étage de plus, histoire de développer l'offre transfrontalière de produits. Plus de concurrence pour l'intérêt des épargnants, avec une possibilité de transfert... tous les 5 ans !

Cette annonce a peu de chance de bouleverser le marché français. Les produits d'épargne retraite sont globalement un échec au vu des encours collectés et de l'ampleur du problème. A l'Etat et à l'Europe qui pensent au problème social - et au coût correspondant - d'une population inactive sans ressources

suffisantes, *Choupinette* répond qu'elle a bien d'autres sujets à gérer d'ici là : financement des études, risque de chômage...

Et qu'une fois payées les mensualités de son crédit immobilier, qui paraît-il ne coûte pas cher mais finit par peser très lourd, il ne lui reste plus grand-chose.

L'Europe nous rappelle malgré tout l'impérieux besoin de concurrence. En la matière, la situation française est peu glorieuse. Chez nous, tous les produits d'épargne sont transférables, sauf deux : le plus détenu (Livret A) et le plus riche en encours (l'assurance-vie). Derrière cet état de fait, se pose la question de la banque

universelle. Sur tous les marchés - crédit immobilier, épargne bancaire et assurance-vie -, elle est en position ultra dominante. Petit à petit, nos gouvernants semblent prendre conscience du problème. Les lois sur la mobilité bancaire, les règles de domiciliation des revenus lors d'un crédit immobilier ou le changement d'assurance emprunteur en témoignent. Passons d'urgence à l'assurance-vie ! C'est l'intérêt des épargnants et de la collectivité. Car tout laisse à penser qu'une plus grande

concurrence contribuerait à améliorer l'allocation d'épargne dans notre pays ■



Jean-François FILLIATRE

Fondateur de Quesaco
Directeur éditorial
de Marchés Gagnants

Retraite Madelin : comment développer la vente de contrats ?

Près de 24 ans après la Loi Madelin, la retraite des Travailleurs Non Salariés (TNS) constitue un axe de développement attractif. Pour les CGP voulant travailler ce marché, quelles conditions de réussite faut-il remplir pour y parvenir ?

Un marché qui existe

Le marché de la retraite Madelin est déjà travaillé depuis un certain temps, en particulier par les assureurs. Cette prise de conscience fut renforcée par les difficultés propres à certains régimes obligatoires. On pense notamment aux difficultés de gestion du RSI.

La question n'est plus aujourd'hui de savoir s'il faut souscrire des contrats de retraite supplémentaire. Il s'agit plutôt de savoir comment procéder au mieux et de s'assurer que le



Bruno CHRETIEN
Président des sociétés
Factorielles et Prévissima

cadre fiscal Madelin est adapté. Le faible taux de remplacement procuré par leurs régimes obligatoires incite les chefs d'entreprise à se tourner vers les solutions facultatives. La logique de la protection sociale des TNS est d'ailleurs de prévoir des régimes obligatoires servant des garanties modestes, à charge pour les cotisants de s'assurer par eux-mêmes.

Les taux de remplacement s'en ressentent nécessairement. Plus les rémunérations augmentent, plus l'exigence de compléter à titre individuel s'impose.

Comment s'y prendre pour vendre plus de retraite Madelin ?

Souvent certains pensent qu'en s'équipant de logiciels de simulation, cela développera mécaniquement leurs ventes. Il n'en n'est rien.

Notre expérience ancienne nous fait dire que :

- Espérer vendre sans se former sur l'environnement retraite, c'est l'échec à coup sûr. N'étant pas en mesure de répondre aux questions des clients, on n'ose alors se discréditer.

- Se former sur l'environnement retraite des TNS est le moyen de s'approprier la matière et augmenter alors sa production retraite.

Or pour cela, nul besoin de formations lourdes de plusieurs semaines.

Un programme adapté et opérationnel de 3 à 4 jours s'avère amplement suffisant pour atteindre des premiers résultats commerciaux significatifs.

En conclusion, le marché de la retraite Madelin existe bien.

Pour les CGP faisant l'investissement nécessaire pour leurs équipes, la retraite Madelin constituera une source réelle de développement en termes d'activité ■

Le renouvellement de la gestion des activités retraite au sein de la sécurité sociale des indépendants

Jean-Marc GEORGE : La loi de financement de la sécurité sociale (LFSS) pour 2018 a acté la suppression du Régime Social des Indépendants (RSI) et la protection sociale pour les indépendants est transférée au régime général pour la prise en charge des risques maladie, vieillesse, invalidité décès et le prélèvement des cotisations.

A partir de 2020, un seul interlocuteur pour la retraite

La reprise de l'activité par la CNAV entend construire un processus de gestion unique pour tous les assurés gérés par la CNAV, que leur carrière soit entièrement salariée ou mixte (salarié et indépendant). Cette offre repose sur le fait que la quasi-totalité des actuels affiliés aux caisses locales déléguées pour la sécurité sociale des indépendants sont également affiliés au régime général

pour leur retraite.

Cette offre intégrée comprend néanmoins des éléments de parcours clients propres aux assurés exerçant ou ayant exercé une activité indépendante, pour tenir compte des spécificités de ce type d'activités en matière de retraite (reconstitution de carrière, liquidation du RCI, gestion des dossiers hors-LURA, spécificités du conseil-retraite pour les travailleurs indépendants).

Pour accompagner cette transition différents jalons ont été positionnés sur la période transitoire courant du 1^{er} janvier 2018 au 31 décembre 2019.

Ainsi à compter du 1^{er} janvier 2018, les actifs travailleurs indépendants accèdent à une large partie de l'offre de services

en ligne de la branche vieillesse. Dès le premier trimestre 2018, une expérimentation du déploiement de l'outil de liquidation de la retraite des Carsat, en caisse locale déléguée est lancée sur des sites pilotes pour la liquidation des demandes de retraites déposées à partir du 1^{er} juillet 2018.

En 2019 sont déployées les offres de service et parcours-clients spécifiques aux travailleurs indépendants

dans l'ensemble du réseau des CARSAT ■



Jean-Marc GEORGE
Directeur CLDSSSTI
Auvergne Rhône Alpes

AVIS D'EXPERT



LES CONSÉQUENCES DE LA “*FLAT TAX*” SUR LA STRUCTURATION DE L'INTÉRESSEMENT DES MANAGERS

La loi de finances pour 2018, dont le texte définitif a été publié au Journal officiel du 31 décembre dernier, contient notamment la mise en place d'un prélèvement forfaitaire unique (PFU) de 30% (dit *flat tax*) sur les revenus du capital incluant à la fois prélèvements sociaux et impôt sur le revenu. Les produits d'épargne réglementée (comme le livret A, le LEP, le livret jeune ou encore le LDDS) restent néanmoins exonérés d'impôt.

A compter du 1^{er} janvier 2018, les revenus et gains en capital perçus par des personnes physiques seront soumis à un prélèvement forfaitaire unique (dit PFU ou encore « flat tax »), portant leur imposition à l'impôt sur le revenu à un taux de 12,8%, auquel s'ajoutent les prélèvements sociaux au taux de 17,2%. Si cette réforme emporte de nombreuses conséquences, il s'agit, en l'espèce, de se concentrer sur son impact quant au choix des instruments utilisés dans l'intéressement des managers.

Jusqu'à présent, la pratique avait tendance à privilégier deux types d'instruments :

- D'une part, ceux dont les revenus étaient considérés comme des gains en capital ouvrant droit aux abattements pour durée de détention ;
- D'autre part, ceux dont le régime d'imposition, tels que les actions gratuites ou encore les bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (BSPCE), était encadré par la loi.

De ce constat, deux observations, l'une générale, et l'autre plus spécifique, doivent être tirées.

Tout d'abord, la simple comparaison entre la nouvelle imposition des revenus et gains en capital au taux global de 30% et celle des traitements et salaires au taux global de 56,7% (pour un taux marginal de 45%), si elle met singulièrement en exergue tout l'enjeu du choix de l'instrument, est aussi un nouveau facteur de risques à ne pas négliger. En effet, la pratique de l'Administration tend à requalifier en salaires les

gains des managers en cas d'absence de risque capitalistique réel, de défaut de juste valorisation de l'instrument juridique, ou encore, lorsque l'instrument a été émis en lien direct avec le mandat social ou le contrat de travail du bénéficiaire. Par conséquent, si la pratique continuera certainement à privi-

légier les instruments dont les revenus sont qualifiés de gains en capital, elle devra d'autant plus s'assurer d'une absence de risque de requalification.

Par ailleurs, en parallèle de la réduction du taux d'imposition des revenus et gains en capital, la loi de finances pour 2018 a supprimé, sauf conditions particulières, les abattements pour durée de détention des titres. Ainsi, si la pratique privilégiait pour cette raison les actions de préférence, il est

à penser que d'autres instruments, qui n'ouvriraient pas droit aux abattements pour durée de détention, tels que les bons de souscription d'actions, vont voir leur attractivité renforcée.

Enfin, il est important de noter que les conséquences de la mise en place de la « flat tax », esquissées dans cette étude, doivent être relativisées. En effet, il pourrait être plus avantageux, dans certains cas spécifiques, d'opter, comme le prévoit la loi de Finances, pour l'application du barème progressif de l'IR permettant l'application des abattements pour durée de détention. Il convient donc, pour chaque contribuable bénéficiaire d'un management package, de bien évaluer sa situation pour profiter au mieux des avantages qu'offre la réforme ■



Thomas Cazals
Avocat Associé
Docteur en droit



Cazals Manzo Pichot A.A.R.P.I.

Maxence Manzo
Avocat Associé



Cazals Manzo Pichot A.A.R.P.I.

APREP DIFFUSION

Notre **proximité**
a un prénom
nos **expertises**
aussi



Alexis

Responsable de Partenariats
Région Rhône-Alpes - Auvergne - Limousin

Théodore

Responsable Marché Prévoyance

Marc

Responsable Marché Epargne
et Produits financiers

APREP
DIFFUSION

La plate-forme assurance
dédiée aux **courtiers** et **CGP**
d'AG2R LA MONDIALE

www.aprep.fr

FORMATION



FORMATIONS : QUELLES NOUVEAUTÉS ?

2018 est une année importante pour notre profession avec l'entrée en vigueur de la directive MIF2 et de la DDA.

Afin de vous accompagner dans la mise en place de ces nouveaux *process*, la commission Formation a travaillé en étroite collaboration avec la commission Prévention des risques et contrôle-qualité, pour vous offrir, à l'occasion des Universités de la CNCGP, des outils immédiatement opérationnels.

Rappel de vos obligations de formation en 2018 :

- 7 heures de CIF
- 7 heures d'IOBSP
- 14 heures d'immobilier

La formation CIF

Vous disposez de trois ans pour valider les trois modules de 7 heures imposés par l'AMF. **Tous les CIF devront donc avoir suivi 21 heures de formation au 31 décembre 2019.** Aucune dérogation ne pourra être acceptée.

En 2018, nous vous recommandons de suivre le module 2 via les Universités ou notre portail (www.juriscampus.cncgp.fr).

Les CIF **certifiés AMF** doivent également suivre **7 heures** de formation chaque année ; des formations spécifiques leur sont dédiées sur notre portail *Juriscampus*.

La formation IOBSP

Cette obligation de formation de **7 heures est annuelle**. Elle peut être suivie auprès d'un organisme de formation ou en *e-learning* via *Juriscampus*.

La formation immobilière

L'obligation de formation est de **14 heures par an ou 42 heures sur trois ans avec au moins 2 heures de déontologie**. Un module spécifique de déontologie d'une durée de 2 heures est à votre disposition sur notre portail dédié.

Pour le renouvellement de vos cartes T, merci de vous référer au site du service public.

Ces heures de formation peuvent être suivies auprès d'un organisme de formation ou en *e-learning*. Certains présidents de région ont pris l'initiative de dédier les réunions régionales à la validation des 14 heures d'immobilier, nous les encourageons dans leur démarche.

La formation de courtage en assurances

À compter de la transposition de la DDA, les courtiers en assurances devront suivre annuellement 15 heures de formation. Nous attendons des précisions relatives à l'entrée en vigueur de cette obligation.

Un catalogue de formations a déjà été réalisé et sera enrichi au fil de l'eau.

Concernant le socle commun, nous continuons nos échanges avec nos Autorités de tutelle et de supervision et ne manquons pas de vous tenir informés. Pour rappel, le socle commun permet de regrouper les obligations réglementaires communes à tous nos métiers : lutte anti-blanchiment, traitement des conflits d'intérêts, la gestion des réclamations clients, etc.

Les Universités de la CNCGP

Vous pouvez désormais vous inscrire et payer en ligne ! Retrouvez les dates et le programme sur www.cncgp.juriscampus.fr.

Les réunions régionales

Les présidents de région font un travail de grande qualité. Bénévoles, ils organisent des formations avec des partenaires fidèles, recrutent les nouveaux adhérents, sont en lien avec la Chambre, accompagnent les jeunes cabinets, etc. Grâce à leurs actions, les liens entre adhérents sont plus forts et la convivialité toujours au rendez-vous des réunions régionales. Demain, ils continueront d'être le maillon indispensable dans la mise en place des heures de formations obligatoires.

Virginie Tricoit,
Présidente de la commission Formation

CHECK-LIST

Conseils en réglementation



LE CUMUL DE CATÉGORIES 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. Vous pourrez exercer l'activité d'IOBSP au titre de plusieurs catégories dans deux cas :

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

Il est possible de s'inscrire, pour la fourniture de services de paiement, dans la catégorie de mandataire non exclusif et dans la catégorie de courtier. Il n'est pas possible de s'inscrire, pour le crédit immobilier, dans la catégorie de courtier et de mandataire non exclusif.



LE CABINET DOIT DISPOSER D'UN COMPTE BANCAIRE SÉGRÉGUÉ SPÉCIFIQUE À SON ACTIVITÉ DE CIF

Selon l'article L.541-6 du Code monétaire et financier, un CIF ne peut recevoir d'autres fonds de ses clients que ceux destinés à rémunérer son activité.

Afin de démontrer que vous respectez les exigences de cet article, il est recommandé, par exemple, de disposer d'un compte bancaire ségrégué réservé aux rémunérations versées par vos clients en raison de votre activité de CIF.

LES COMPTES À TERME ET LES LIVRETS D'ÉPARGNE BANCAIRE RELÈVENT-ILS DE LA CATÉGORIE DES OPÉRATIONS DE BANQUE ?

Les intermédiaires qui, contre rémunération, présentent, proposent ou aident à l'ouverture de comptes à terme ou de livrets d'épargne bancaire sont des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement.

Le statut d'IOBSP n'est pas requis pour commercialiser les comptes-titres et les PEA.

UN CGP PEUT-IL ROMPRE LA RELATION D'AFFAIRES QUI LE LIE AVEC SON CLIENT ?

Le principe est que le CGP peut décider d'arrêter sa mission à tout moment, en respectant toutefois, si nécessaire, un délai de préavis de nature à ne pas mettre en péril les intérêts de son client.



En pratique, les conditions de rupture de la relation d'affaires doivent être appréciées au cas par cas, selon les contrats en cours, les lettres de mission signées avec le client, etc.

Il peut être utile d'orienter le client afin qu'il soit en mesure de trouver un autre conseiller, voire lui proposer de le mettre en relation avec un confrère. Dans ce contexte, nous vous conseillons de vous rapprocher de votre conseil habituel afin d'obtenir un avis éclairé et adapté à votre situation.

QUE RECOUVRE LA NOTION D'APPORTEUR D'AFFAIRES ?

Au sens premier du terme, l'apporteur d'affaires est un entrepreneur. Il a pour mission de mettre en contact un investisseur avec le CGP en vue de la conclusion d'opérations, sans qu'il participe directement à la conclusion du contrat. Cette activité n'est pas réglementée.

L'apporteur d'affaires n'est pas habilité à faire du conseil ni à démarcher au nom du CGP. Il est généralement rémunéré à la commission sur le montant des affaires réalisées entre le CGP et le client apporté.

UN CIF PEUT-IL, AU COURS D'UNE MÊME PRESTATION, AGIR À LA FOIS EN TANT QUE DÉMARCHEUR ET EN TANT QUE CIF ?

Non, à l'occasion d'une même prestation, un CIF ne peut pas intervenir à la fois sous le régime du démarchage bancaire ou financier pour le compte d'un producteur et sous le régime du conseil en investissements financiers.

En pratique, si le CIF est mandaté pour démarcher sur les prestations d'un tiers, le cumul avec le statut de CIF (autrement dit la fourniture de conseils) engendrerait des risques de mauvaise commercialisation ou des conflits d'intérêts incompatibles avec la protection du client et de non-respect de son obligation de se comporter avec loyauté et d'agir avec équité au mieux des intérêts de ses clients.



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 ■

PAROLE D'ADHÉRENT



Sécurité des données, sécurité de nos métiers Bonnes pratiques

François ALMALEH
Cabinet Finadoc à Marçay en Baroeul (59)
Adhérent à la CNCGP

Je suis CGP et chevronné en sécurité informatique, non par plaisir ou passion, mais j'ai vu trop de désastres. A quoi cela sert-il de s'assurer (personnes, locaux) si l'on ne fait pas de même sur ses données informatiques, qui sont globalement celles de nos clients ?

Quelques actions simples et efficaces, notamment avec les solutions logicielles ci-dessous, valideront votre sécurité globale et vous protégeront.

La valeur du fonds de commerce de nos cabinets correspond à celle de nos clients, mais encore faut-il la préserver et la sécuriser. La sauvegarde des données est un basique mais elle n'est pas suffisante. Qu'arrive-t-il si un ordinateur ou un disque dur est corrompu, volé ou perdu ?

La sécurité d'un ordinateur sous *Windows* est contournable pour une personne avertie, même peu experte. Sur *Mac OS* aussi, sauf si l'on active «*FileVault*» (cryptage entier du disque dur).

Pour avoir des données parfaitement sécurisées, l'on a la solution du *cloud* d'une part et/ou le chiffrement du disque dur d'autre part. Sur le *cloud*, la meilleure solution de sécurité (solution suisse) comprenant le meilleur gestionnaire

de mot de passe est *Securesafe.com*. Un «*must have*». Cette solution intègre en plus un «*héritage*» : en cas de décès, après un délai que l'on peut paramétrer, tel mot de passe ou tel fichier sera transmis aux bénéficiaires (20 maximum). Deuxième site de *cloud* ultra sécurisé, au meilleur niveau, lui aussi suisse : *pcloud.com*. Les recommandations vont plutôt vers des données hébergées en France certes, mais qui supprimerait sa boîte mail *Google* ou sa *Dropbox* ?

Pour chiffrer un disque dur, totalement ou partiellement, *Windows* ou *Mac*, la meilleure solution est *VeraCrypt* (outil gratuit, puissant, multiplateformes). Sans le mot de passe spécifique, tout disque dur ou clé USB volé(e) sera illisible, même avec les technologies les plus avancées. L'on a donc une combinaison de quelques outils et quelques principes qui mettront vos données à l'abri en cas de vol, et seront restituées par le *cloud* si nécessaire.

Les gestionnaires de mots de passe sont essentiels. *Securesafe* (déjà cité), *1password*, *Dashlane* ou *Keepass* par exemple sont multiplateformes (*pc* et *smartphone*). Il est important de respec-

ter des principes essentiels : avoir des mots de passe globalement différents par site, ne pas les laisser en clair dans les bureaux, et choisir le mot de passe le plus élevé sur la boîte mail principale, celle qui reçoit les retours sur «*mot de passe oublié*». La mesure de la sécurité d'un mot de passe peut se faire sur www.passwordmeter.com.

Les sites web et extranets clients sont désormais bien mieux référencés par *Google* si le protocole de sécurité *https* (au lieu de *http*) est utilisé. *OVH* par exemple, leader en France de l'hébergement web, le propose en standard gratuitement.

Concernant le wifi, il est impératif de mettre un mot de passe élevé, de changer le mot de passe administrateur de son routeur à un niveau élevé et d'activer systématiquement le «*firewall*» (physique, et logiciel sous *Mac OS* / *Windows*).

Enfin sur nos *smartphones*, il faut veiller à ce qu'aucun mot de passe ne puisse se référer facilement à des données personnelles, c'est trop souvent le cas. Un maillon faible peut mettre à plat toute votre structure de sécurité ■

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 SECRÉTARIAT-ACCUEIL

Delphine est en charge de l'accueil à la Chambre et du standard. Elle s'occupe également du secrétariat administratif.
Tél. 01 42 56 76 50 ■ info@cncgp.fr



Admission / Contrôle - qualité

SARAH COHEN CHARGÉE DE L'ADMISSION ET DES CONTRÔLES-QUALITÉ

En charge de l'admission, Sarah gère également les sujets liés à l'évolution des cabinets. Elle instruit les dossiers de contrôle (études de pièces, rédaction des rapports d'audit, suivi des mises en conformité).
Tél. 01 42 56 76 53 ■ sarah.cohen@cncgp.fr



Communication

ANNE-FRANCE AUSSDAT RESPONSABLE DE LA COMMUNICATION INTERNE

Rédactrice en chef du magazine *Repères*, Anne-France est en charge du rapport annuel, de la diffusion des *e-letters*, des comptes sur les réseaux sociaux. Elle assure l'animation régionale et les relations avec les présidents de région.
Tél. 01 42 56 76 58 ■ anne-france.aussdat@cncgp.fr



CATHERINE BESNARD RESPONSABLE DE LA COMMUNICATION / PARTENARIATS

Catherine assume le développement du site, les relations avec les partenaires et la presse. Elle coordonne l'organisation du congrès annuel et la participation de la Chambre aux salons et colloques professionnels.
Tél. 01 42 56 76 57 ■ catherine.besnard@cncgp.fr



Gestion comptable / Logistique

KAVIDA ONCKELET CHARGÉE DE COMPTABILITÉ

Au-delà de la gestion comptable de la Chambre et de l'EUURL formation, Kavida est référente micro-informatique et gère les aspects réseaux.
Tél. 01 42 56 76 62 ■ kavida.onckelet@cncgp.fr



Formation

MARIE-CHRISTINE FONTAINE RESPONSABLE FORMATION

Marie-Christine est en charge de l'organisation et la logistique des formations dédiées aux adhérents de la Chambre et veille au respect du suivi des formations réglementaires.
Tél. 01 42 56 76 60 ■ marie-christine.fontaine@cncgp.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@cncgp.fr



Gestion des cabinets / Régulation

PATRICIA GUYOT-WALSER CHARGÉE DE MISSION

Patricia se voit confier une mission transversale liée à la gestion des cabinets, en vue de faciliter l'exercice professionnel des adhérents ainsi que leurs relations avec les partenaires.
Tél. 01 42 56 76 68 ■ patricia.guyot-walser@cncgp.fr



RCP / Arbitrage et discipline

VANESSA GOURLAIN RESPONSABLE RCP / ARBITRAGE ET 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 52 ■ vanessa.gourlain@cncgp.fr



Réglementation / Prévention des risques

NICOLAS CHANNAC CHARGÉ DE LA RÉGLEMENTATION ET DE LA PRÉVENTION DES RISQUES

Nicolas assiste les adhérents dans la mise en œuvre de la réglementation.
Tél. 01 42 56 76 55 ■ nicolas.channac@cncgp.fr



BILLET D'HUMEUR

Pierre Gattaz est président du MEDEF (Mouvement des entreprises de France)



L'année 2018 s'ouvre sur des perspectives encourageantes : la croissance retrouve des couleurs et le moral des chefs d'entreprise s'est fortement redressé. Les mesures prises récemment et celles à venir donnent à la France un élan nouveau qui se traduit par un regain de confiance des entrepreneurs et des investisseurs. Incontestablement, la France tourne le dos à l'idéologie mortifère qui a plombé l'économie française pendant des décennies.



© MEDEF 2015

Pierre GATTAZ

Tous les problèmes ne sont pas réglés pour autant. Notamment la réduction des dépenses publiques. C'est la mère de toutes les réformes, elle conditionne le poids de la fiscalité et donc la vie de nos entreprises dont le taux moyen d'imposition - 62% du chiffre d'affaires - est le plus élevé d'Europe. Cette pression pèse sur les marges des entreprises françaises et leurs capacités d'investissement nécessaire à leur modernisation et à leur développement et réduit d'autant leurs fonds propres. La sous-capitalisation est une des faiblesses majeures des entreprises françaises. Faute d'une offre compétitive et innovante, les entreprises françaises peinent à exporter. D'où le déficit continu de notre commerce extérieur. D'où également l'incapacité de l'économie française à faire émerger des champions du 21^e siècle. C'est vrai pour toutes les entreprises, des ETI aux *start-up*. Quant aux entreprises du CAC 40, leur capital est détenu majoritairement par des investisseurs étrangers. C'est pourquoi il est indispensable d'orienter l'épargne des ménages vers les entre-

prises. La suppression de l'ISF et la mise en place d'une *flat tax* sur les revenus du capital sont une véritable opportunité qui donne définitivement à notre pays les moyens de renouer avec une croissance durable et de retrouver sa place dans l'économie du troisième millénaire.

Cette croissance retrouvée doit s'accompagner d'un vaste effort d'investissement dans le capital humain. Dans une économie mondialisée, et donc fortement concurrentielle, l'avantage comparatif c'est l'innovation et l'innovation c'est la valeur ajoutée, le capital humain. Il y a un lien direct entre la compétitivité d'une entreprise et la qualité de vie au travail de ses salariés. Il faut associer davantage les salariés à la performance de l'entreprise via l'intéressement et la participation. Au-delà, il faut repenser l'organisation traditionnelle du travail en mettant en place un management qui valorise les initiatives individuelles et prenne en compte les aspirations des nouvelles générations. Enfin, il faut absolument engager une réflexion sur le capitalisme. Quel capitalisme voulons-nous ? Héritière des Lumières, la France est la mieux placée pour lancer un vaste débat sur la façon de concilier performance économique et performance sociale. Il en va du devenir du capitalisme et de la démocratie.

« Il y a un lien direct entre la compétitivité d'une entreprise et la qualité de vie au travail de ses salariés. »

Pierre GATTAZ

Conseil en gestion de patrimoine,

Avez-vous mis tous les atouts de votre côté?

Rejoignez
les 2 500 professionnels
adhérents de la CNCGP



En adhérant à la Chambre vous bénéficiez d'une multitude de services conçus pour faciliter l'exercice de votre métier et développer votre cabinet :

- Une assurance professionnelle négociée au meilleur tarif grâce au poids du syndicat.
- Un accompagnement et une assistance dans le cadre de problématiques métier avec notamment :
 - le "kit réglementaire", outil exclusif composé de 56 documents de conformité indispensables à l'exercice de votre profession,
 - le "kit de pérennité", une veille réglementaire mensuelle inédite, etc.
- Les Universités de la CNCGP, véritables lieux d'échanges et de formation en région.
- Des conférences en libre accès lors du Congrès annuel.
- Des sessions de formations continues et/ou diplômantes réservées aux adhérents.
- Des relais en régions pour partager des expériences, des moments de confraternité.
- Des outils de communication : site internet, magazine, e-letter, qui tiennent les adhérents informés des actualités de la Chambre et de ses prises de position face, notamment, aux évolutions réglementaires. Des communications ponctuelles permettent d'alerter les adhérents sur des problèmes spécifiques.
- Un rapport d'activité annuel.
- Une prise directe avec les pouvoirs publics grâce à nos actions de lobbying.

Bénéficiez du kit "Jeune Installé"

Si vous démarrez votre activité vous profitez de tarifs préférentiels sur de nombreux services (cotisation, assurance RCP, outils).

L'appartenance à la CNCGP, leader incontournable, constitue un label d'excellence et un gage de sécurité pour vos clients.

CNCGP



Chambre Nationale des Conseils
en Gestion de Patrimoine

APPELEZ-NOUS AU 01 42 56 76 50 OU CONTACTEZ-NOUS SUR NOTRE SITE [WWW.CNCGP.FR](http://www.cncgp.fr)

En 2017, Primonial a régalé vos clients.



4,05%*

DE RENDEMENT EN 2017
POUR LE FONDS EN EUROS
SÉCURITÉ TARGET EURO
DE TARGET+

SÉCURITÉ TARGET EURO : L'ASSOCIATION DU POTENTIEL DES MARCHÉS FINANCIERS
ET DE LA GARANTIE DU FONDS EN EUROS

* Rendement net de frais annuels de gestion, hors prélèvements sociaux et fiscaux¹ du fonds en euros Sécurité Target Euro qui est accessible au sein du contrat d'assurance vie Target+ avec un **minimum de 40 %** en unités de compte². **Ces unités de compte présentent un risque de perte en capital. Les unités de compte ne garantissent pas le capital versé. Les rendements passés ne préjugent pas des rendements futurs.**

 PRIMONIAL

Des idées neuves pour votre argent

Plus d'informations sur ce contrat d'assurance vie sur targetplus.fr et au **0 800 881 888**

1. Taux de rendement 2017 du fonds en euros du contrat Target+, Sécurité Target Euro, net de frais annuels de gestion, hors prélèvements sociaux et fiscaux. Pour chaque versement, la part investie sur Sécurité Target Euro doit être de 60 % maximum avec une part en unités de compte de 40 % minimum. **2.** Les unités de compte sont représentatives de parts ou actions d'OPC (Organismes de placement collectif) (actions de SICAV, parts de FCP ou SCI...) ou autres titres. S'agissant des unités de compte représentatives d'OPC, les Documents d'Informations Clés pour l'Investisseur, sont disponibles auprès de votre Conseiller.

ORADÉA VIE ne s'engage que sur le nombre d'unités de compte et non sur leur valeur. La valeur des unités de compte qui reflète la valeur d'actifs sous-jacents, n'est pas garantie mais est sujette à des fluctuations à la hausse comme à la baisse dépendant en particulier de l'évolution des marchés financiers. Le fonctionnement des unités de compte est décrit dans la Notice d'Information. Information publicitaire sans valeur contractuelle. Ce contrat d'assurance d'ORADÉA VIE est commercialisé par Primonial.

PRIMONIAL - SAS au capital de 173 680 €. 484 304 696 RCS Paris. Société de conseil en gestion de patrimoine. NAF 6622Z. Conseiller en Investissements Financiers adhérent à l'ANACOFI-CIF sous le N° E001759, Association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers, Intermédiaire en Assurance inscrit en qualité de courtier et Mandataire Non Exclusif en Opérations de Banque et en Service de Paiement inscrit à l'ORIAS sous le N° 07 023 148. Carte professionnelle « Transaction sur Immeubles et fonds de commerces avec détention de fonds » N° CPI 7501 2016 000 013 748 délivrée par la CCI de Paris Ile-de-France conférant le statut d'Agent immobilier, garantie par Zurich Insurance PLC, 112 av. de Wagram 75017 Paris. Responsabilité Civile Professionnelle et Garantie Financière N° 7400021119. Siège social : 15/19 av. de Suffren 75007 Paris. Tél. 01 44 21 70 00. Adresse postale : 19 av. de Suffren – CS 90 741 – 75345 Paris Cedex 07.

ORADÉA VIE - SA d'assurance sur la vie et de capitalisation au capital de 26 704 256 €. Entreprise régie par le Code des assurances. Immatriculée au RCS Nanterre 430 435 669. Siège social : TOUR D2 - 17 Bis Place des Reflets - 92 919 PARIS La Défense. Service Clients : 42, bld Alexandre Martin - 45057 Orléans Cedex 1.