



DOSSIER P.17

NOUVELLES MÉTHODES DE TRAVAIL DANS UN CONTEXTE INÉDIT

REGARDS CROISÉS P.9

**LE FONDS DE DOTATION, UN OUTIL
DE FINANCEMENT AU SERVICE DE
LA PHILANTHROPIE ET DU MÉCÉNAT**

AVIS D'EXPERT P.22

**FINANCEMENT AUX ENTREPRISES.
QUELS RISQUES AU REGARD
DE LA CRISE COVID19 ?**



Nouvelle SCPI Interpierre Europe Centrale

Investissez dans la nouvelle SCPI dédiée à l'immobilier de bureaux et locaux d'activité en Europe Centrale

- Un accès privilégié au dynamisme économique et à la croissance des pays d'Europe Centrale
- Une stratégie ciblée sur 3 pays clés : Pologne, République tchèque et Hongrie
- Une sélection d'actifs de qualité présentant un rendement attractif

Pour plus d'informations, rendez-vous sur paref-gestion.com ou contactez-nous au 01 86 90 41 10 - associes@paref.com

Ce document d'information promotionnelle ne constitue pas une offre de souscription, ni un conseil personnalisé. Cette photo est intégrée dans un but illustratif et ne représente pas un actif détenu par la SCPI Interpierre Europe Centrale. Tout investissement en parts de SCPI comporte des risques notamment de perte en capital, de liquidité, de marché immobilier et liés à l'endettement de la SCPI. La rentabilité n'est pas garantie. Par ailleurs, l'attention des souscripteurs est attirée sur le fait que les dividendes potentiels seront distribués en fonction des acquisitions opérées au fur et à mesure dans le cadre de la constitution du patrimoine de la SCPI. Avant d'investir, chaque personne est invitée à consulter ses propres conseils juridiques, fiscaux ou financiers afin de s'assurer de l'adéquation de la SCPI à sa situation personnelle, à ses objectifs d'investissement et son appétence aux risques. La durée de placement recommandée est de 10 ans minimum. L'ensemble des risques et des frais est décrit dans le Document d'Informations Clés et la Note d'Information de la SCPI dont tout investisseur doit prendre connaissance préalablement à son investissement. Ces documents sont disponibles sur le site internet de PAREF Gestion.

INTERPIERRE EUROPE CENTRALE : SCPI à capital variable, N° RCS Paris 880 615 463, domiciliée au 153, boulevard Haussmann 75008 Paris. Visa AMF SCPI n°20-10 en date du 2 juin 2020, gérée par PAREF Gestion. PAREF Gestion : SA à conseil d'administration au capital de 253 440 euros, N°RCS Paris 380 373 753, Agrément AMF GP-08000011 du 19/02/2008, Agrément AIFM du 16/07/2014, au titre de la directive 2011-61-UE 

Jérôme MAURICE est la personnalité invitée de cette tribune.

SOUHAITERIEZ-VOUS DEVENIR COURTIER D'ASSURANCE AU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG ?

« Chers ami(e)s français(es),

Un récent article publié sur le site de la BBC établissait que le Luxembourg n'était finalement peut-être pas l'endroit si ennuyeux¹ tel qu'on le conçoit habituellement. L'article mettait notamment en valeur la beauté de sa capitale ainsi que ses capacités en matière de divertissement.

Mais en tant que courtier d'assurance, peut-on également avoir les yeux de Chimène pour le Grand-Duché ?

Habitant depuis 23 ans au Luxembourg et courtier d'assurance depuis maintenant bientôt 12 ans, je ne peux décemment pas nier mon attachement à ce pays ni à ce métier. Mais ma situation est-elle pour autant privilégiée ?

A l'heure où j'écris ces lignes, il y a 116 sociétés de courtage agréées² au Grand-Duché. C'est relativement peu, même au regard de la taille du pays.

Si vous êtes un courtier généraliste actif localement, vous êtes en concurrence avec les quelque 8 000 agents d'assurances présents au Grand-Duché. Pour les courtiers travaillant en vie à l'international, la situation n'est pas non plus spécialement favorable, si nous la comparons à l'hexagone :

- Un courtier au Luxembourg n'a pas à sa disposition un agrément semblable à celui de CIF en France. Afin de pouvoir agir dans le cadre de la gestion financière des contrats d'assurance vie, une société de courtage doit obtenir un agrément de société de gestion, plus contraignant en matière d'organisation et de ressources internes.

- Les mêmes directives européennes (DDA, PRIIPs, LBA/FT) et leurs déclinaisons légales nationales s'appliquent de manière identique aux courtiers luxembourgeois et français. Le courtier luxembourgeois vient néanmoins de se voir octroyer un privilège supplémentaire en devant respecter également la directive DAC 6 et ainsi produire un nouveau reporting sur les opérations transfrontalières.

- Alors que les courtiers français peuvent facilement se faire agréer

auprès de compagnies luxembourgeoises, il est souvent plus compliqué pour un courtier luxembourgeois de se faire agréer auprès de compagnies d'assurance françaises.

La qualité de vie luxembourgeoise serait-elle donc la seule raison de notre implantation ?

En réalité, l'activité des courtiers œuvrant en assurance vie internationale est très spécifique. Elle nécessite une expertise fiscale et légale sur tous les pays dans lesquels chaque courtier souhaite réaliser son intermédiation, couplée à la maîtrise de la langue du pays.

Il est donc essentiel de pouvoir se regrouper au sein de l'Association Professionnelle des Courtiers en Assurance au Luxembourg (APCAL) afin de pouvoir répondre collectivement aux problématiques communes à nos activités.

C'est dans ce cadre que les échanges actuels avec la CNCGP (que je remercie chaleureusement de la part de l'APCAL) sont pour nous essentiels afin de pouvoir bénéficier du savoir-faire et de l'expertise de la Chambre et de s'entraider sur les projets de réformes européens.

Si vous souhaitez nous rendre visite au Grand-Duché, ainsi que certains d'entre vous l'ont déjà fait, nous vous accueillerons donc chaleureusement. Vous pourrez de ce fait vérifier par vous-même, qu'à l'instar de l'auteur de l'article de la BBC, nous vivons dans un pays vivant, dynamique et ô combien attachant ! »

1 - <http://www.bbc.com/travel/> Is Luxembourg Europe's most misunderstood capital
2 - <http://www.caa.lu/fr/operateurs/intermediaires/societe-de-courtage>



Jérôme MAURICE

est actuaire diplômé de l'ISFA (Lyon). Il a réalisé l'ensemble de sa carrière dans le domaine de l'assurance vie, entre Paris, Bruxelles et Luxembourg dans de grands groupes d'assurance tels que Generali, AXA, Groupama et La Mondiale. Il a créé, en 2007, KMC Finance, société luxembourgeoise d'ingénierie patrimoniale, leader indépendant en termes d'intermédiation d'assurance vie au Grand-Duché. Parallèlement, Jérôme Maurice est administrateur de l'Association Professionnelle des Courtiers en Assurance au Luxembourg et Président de la Commission Vie. Il est également le rédacteur de l'Assurance Vie Internationale Luxembourgeoise, partie de l'ouvrage de référence « l'Assurance du Particulier » sur l'assurance au Luxembourg.



S O M M A I R E

INNOVER C'EST SIMPLIFIER

Jinko

VOTRE NOUVELLE GAMME EMTN

Conseillers en gestion de patrimoine, pour vous, Crédit Mutuel Investment Managers innove et crée Jinko, votre gamme de produits structurés conçus par CIC Market Solutions.

Simple, évolutive et accessible, Jinko est la solution pour mieux diversifier les placements de vos clients.

www.creditmutuel-im.eu

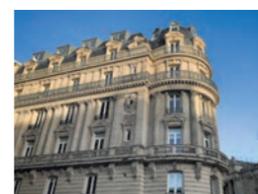
Crédit Mutuel Investment Managers

Crédit Mutuel Investment Managers, 4 rue Gaillon 75002 Paris. SA au capital de 5 000 000 euros, 852 014 810 RCS Paris. Crédit Mutuel Investment Managers est une entreprise d'investissement agréée par l'ACPR. Crédit Mutuel Investment Managers intervient en tant que centre de métier de la gestion d'actifs de Crédit Mutuel Alliance Fédérale pour assurer l'animation, la promotion et la commercialisation des produits des entités de gestion auprès des réseaux distributeurs et auprès d'investisseurs professionnels. Ce document est exclusivement conçu à des fins d'information à caractère général. Il ne constitue ni un engagement de prestation, ni un conseil en investissement. Du fait de leur simplification, les informations contenues dans ce document sont partielles. La responsabilité de Crédit Mutuel Investment Managers ne saurait être engagée par une prise de décision sur la base de ces informations. CIC Market Solutions est une marque de Crédit Industriel et Commercial, établissement de crédit agréé en France par l'ACPR et une entité de Crédit Mutuel Alliance Fédérale. Elle intervient en tant que producteur de recherche économique ou de recommandations d'investissement à caractère général et dans le montage d'émission au nom du CIC.

9 REGARDS CROISÉS
**LE FONDS DE DOTATION,
UN OUTIL DE FINANCEMENT AU SERVICE
DE LA PHILANTHROPIE ET DU MÉCÉNAT**



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
**NOUVELLES MÉTHODES DE TRAVAIL
DANS UN CONTEXTE INÉDIT**



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
Financement aux entreprises. Quels risques au regard de la crise Covid 19 ?

25 FORMATION
Du virtuel au présentiel...

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

28 PAROLE D'ADHÉRENT
Un adhérent de la CNCGP écrit dans *Repères*.

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

30 BILLET D'HUMEUR
Par Stéphanie de Bouard-Rivoal

REPÈRES N°35 • SEPTEMBRE 2020

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

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

Comité de rédaction : Sonia Elmlinger, Jean-Baptiste Holtz

Réalisation : Les écrans de papier

Impression : Le Colibri

Photos : Shutterstock (Photo de couverture et photos d'illustration, hors mentions d'auteur)

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



POINTS DE REPÈRES

RÉMUNÉRATION DES CGP : UN MODÈLE ADAPTÉ AUX ATTENTES DES ÉPARGNANTS FRANÇAIS

Pour le compte de la Commission européenne, l'ESMA (Autorité européenne des marchés financiers) a rendu fin mars un rapport traitant des modèles de rémunérations retenus par les différents intermédiaires en Europe. Le superviseur européen se positionne ainsi vis-à-vis de la directive MIF2.

Il est rappelé, dans cet avis technique, un des grands principes édictés par la directive : la perception des commissions sur des instruments financiers par le CIF est autorisée à la condition d'être justifiée par l'amélioration de la qualité du service rendu au client.

L'ESMA recommande à la Commission européenne d'étudier, avant tout, les effets des différentes réglementations européennes, élaborées sur la base de MIF2, sur la distribution d'instruments financiers. Elle considère qu'il est nécessaire de mesurer l'impact de l'interdiction des commissions sur les différents modèles de distribution existant dans l'Union européenne. Il s'agit également de s'intéresser aux actions à mener pour contrebalancer les effets négatifs d'une éventuelle interdiction des commissions. Pour autant, à aucun moment l'Autorité se positionne en faveur d'une suppression du commissionnement au niveau européen.

L'ESMA rappelle que l'incidence d'une interdiction des commissions serait très différente d'un pays à un autre au regard notamment de la structure de distribution privilégiée. Il est à craindre en effet que des modèles à architecture fermée émergent sur les marchés où les banques jouent un rôle de distribution important. Par ailleurs, l'interdiction des commissions uniquement sur les instruments financiers serait de nature à créer une concurrence déloyale avec d'autres produits d'investissement, à l'image des produits assurantiels.

Afin d'éviter les systèmes à architecture fermée, l'ESMA propose d'obliger les producteurs à comparer le produit préconisé avec des solutions extérieures comparables. L'objectif consiste à s'assurer que l'intérêt du client est bien respecté et qu'il n'y a pas de conflit d'intérêt.

Face aux réflexions européennes, il apparaît donc primordial de demeurer particulièrement vigilant sur le sujet des modèles de rémunération dans la mesure où l'interdiction des incitations dans certains pays européens a engendré une évolution défavorable aux intérêts des épargnants en les privant de l'accès au conseil, phénomène appelé « advice gap ». Dans ces pays, seuls les clients les plus fortunés, mieux à même de supporter le coût de la facturation des honoraires de conseil, ont accès aux services des conseillers financiers. Or, en France, le conseil est obligatoire lors de la préconisation de produits financiers ou assurantiels.

Remettre en cause le modèle du commissionnement pourrait entraîner des conséquences préjudiciables au regard de l'ampleur des décisions d'investissements que les épargnants seront appelés à effectuer. Il est à rappeler également que l'AMF et l'ACPR appellent à une plus grande vigilance des acteurs de la Finance à l'égard des personnes vulnérables, ce qui nécessite de manière certaine un suivi adapté de la part des conseillers.

Aujourd'hui, il s'agit moins de prendre position en faveur d'un type de rémunération que de prévenir le risque induit par l'option en faveur d'un unique modèle. Il doit également être rappelé que les obligations qui existent en matière de transparence sont déjà non seulement trop détaillées dans MIF2 mais surtout, comme le rappelle l'ESMA, elles ne sont pas compréhensibles par l'épargnant. Par ailleurs, les réflexions sur la révision de MIF2 ont permis d'identifier un problème connu depuis longtemps par les professionnels : lorsque le client fait face à une trop grande masse d'informations, il peut être amené à manquer les plus importantes. Une information plus concise qui pourrait varier avec le niveau de connaissance du client pourrait être une solution.

La réflexion européenne autour de la révision de MIF2 semble donc l'occasion idéale pour sanctuariser le principe d'une rémunération basée sur une liberté de choix entre les commissions et les honoraires, et travailler sur un modèle d'information à la portée des épargnants. Surtout, elle pourrait être un moyen de remettre en cause les initiatives nationales visant à recourir de manière trop opportuniste et sans justification objective à l'encadrement de certaines rémunérations.

Julien Séraqui
Président de la CNCGP

Diversité des rémunérations

Loin de reposer sur l'unique modèle du commissionnement, le chiffre d'affaires des adhérents de la Chambre comprend également des honoraires de gestion patrimoniale et des honoraires perçus sur la base de leur activité de CIF. Ils sont ainsi 79 % à déclarer un CA sur la base de rétrocessions CIF, 61 % à percevoir des honoraires de gestion patrimoniale et 32 % à déclarer un CA en honoraires CIF. En termes de répartition de chiffre d'affaires, la rémunération des membres provient à 17 % de rétrocessions CIF, à 5 % d'honoraires de gestion patrimoniale et à 3 % d'honoraires CIF ■

SOMMET BFM PATRIMOINE : 3^{ème} ÉDITION !



Cofondé par la CNCGP et BFM Business, le Sommet aura lieu le mercredi 16 décembre 2020 au Carrousel du Louvre.

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA CNCGP À NANTES



Le Conseil d'administration poursuit son rythme de réunions délocalisées, pour aller à la rencontre des adhérents. Le dernier CA s'est réuni à Nantes le 17 septembre, à l'occasion de l'Université du Nord-Ouest.



110

C'est le nombre de retombées presse pour la CNCGP depuis janvier 2020.

JEUNES TALENTS DE LA CNCGP

C'est le nom du concours que lance la Chambre en 2020, auprès des étudiants en Master 2 de gestion de patrimoine, dans le cadre de la Word Investor Week.



DES ÉDITOS EN IMAGE



Tournage d'une vidéo de rentrée Place de la Sorbonne

La CNCGP adresse une e-letter à ses adhérents, dans laquelle sont publiés en alternance un édito écrit de Julien Séraqui et une vidéo.

PARTENARIATS

La Chambre est partenaire de trois salons professionnels en cette fin d'année 2020 :

- **Le Grand Atelier des Avocats**, les 28 et 29 octobre à Paris.
- **Les Rendez-vous du Courtage**, le 3 novembre à Marseille.
- **Le Grand Forum du Patrimoine**, le 30 novembre à Paris.



À SUIVRE

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



PLAN DE RELANCE DE L'ÉCONOMIE : LA CHAMBRE, FORCE DE PROPOSITION



Le Gouvernement prend des mesures pour la relance de l'économie. La CNCGP, qui a formulé 15 propositions, se félicite d'avoir été entendue.

DES CGP AUX COMPÉTENCES MULTIPLES

Selon le rapport annuel 2019 de l'Orias, la CNCGP est l'association professionnelle regroupant le plus de CGP multi-accrédités : 66% de ses adhérents (CIF, IAS, IOBSP).

73 NOUVEAUX ADHÉRENTS ont rejoint la Chambre pendant le confinement !



Réunion Ile-de-France - 7 septembre 2020

MASQUÉS MAIS PRÉSENTS !

Les réunions régionales ont pu reprendre en présentiel.

PIB EN BAISSÉ !

Les chiffres concernant le produit intérieur brut sont alarmants : il a enregistré une baisse de -13,8% au deuxième trimestre 2020, après 5,9% au premier trimestre. (Source INSEE)



L'ACCÈS AU CRÉDIT IMMOBILIER SE DURCIT



Avec la crise COVID 19, les banques sont plus frileuses dans l'octroi des prêts, notamment aux primo-accédants.

R E G A R D S

Philippe Gaboriau
Directeur général du Fonds de dotation
du musée du Louvre

C R O I S É S

Stéphanie de Beaumont
Directrice de la communication et Déléguée du Fonds
de dotation Phitrust

LE FONDS DE DOTATION, UN OUTIL DE FINANCEMENT AU SERVICE DE LA PHILANTHROPIE ET DU MÉCÉNAT

Comme le rappelle le site officiel de l'administration française, « le fonds de dotation est un organisme de mécénat destiné à réaliser, ou à aider un autre organisme à but non lucratif à réaliser une œuvre ou une mission d'intérêt général. La dotation initiale pour créer un fonds de dotation est fixée à 15 000 € minimum. »

Quel est l'intérêt pour un épargnant de faire un don à un fonds de dotation ? Et pour une entreprise d'en créer un ? Comment mieux faire connaître les fonds de dotation ? Quels conseils donner à une personne morale ou physique qui souhaite créer un fonds de dotation ?

Pour répondre à ces questions, *Repères* a interrogé deux experts sur le sujet.

FONDS DE DOTATION : POUR QUI ? POURQUOI ?

Philippe
GABORIAUStéphanie
DE BEAUMONT

Philippe GABORIAU, Directeur général du Fonds de dotation du musée du Louvre
Stéphanie DE BEAUMONT, Directrice de la communication et Déléguée du Fonds de dotation Phitrust

Quel est l'intérêt pour un épargnant de faire un don à un fonds de dotation ?

Philippe Gaboriau : Les fonds de dotation sont des organismes à but non lucratif. Ils bénéficient à ce titre des réductions fiscales prévues par la loi sur le mécénat du 1^{er} août 2003. Ainsi, tout en soutenant une cause qui leur est chère, les particuliers peuvent réduire 66 % du montant de leur don de leur impôt sur le revenu. La réduction ne peut dépasser chaque année plus de 20 % du revenu imposable. Néanmoins, si toute la réduction fiscale n'a pu être consommée dans l'année, elle est reportable sur les cinq exercices suivants. Pour les clients qui auraient des structures imposées à l'IS, il est aussi possible que celles-ci fassent des dons et bénéficient d'une réduction fiscale s'élevant à 60 % du montant du don. Le montant de la réduction est plafonné annuellement à 0,5 % du chiffre d'affaires de l'entreprise ou à 20 000 euros mais là encore, si la réduction fiscale n'a pu être entièrement

utilisée dans l'année du don, elle peut également être déduite de l'impôt sur les sociétés sur les cinq exercices suivants. En outre, les entreprises peuvent bénéficier de contreparties offertes par l'organisme bénéficiaire pouvant aller jusqu'à 25 % du montant du don. Un fonds de dotation de musée pourra par exemple proposer des contreparties telles que la privatisation d'espaces du musée pour les besoins événementiels de l'entreprise, l'octroi de laissez-passer ou encore des invitations à des événements culturels. Au Fonds de dotation du musée du Louvre, nous proposons à nos mécènes, particuliers comme entreprises, d'entrer dans les coulisses du musée du Louvre à l'occasion de visites privées, de vernisages ou encore d'invitations à des concerts et conférences de l'Auditorium du Louvre.

« Le fonds de dotation permet à ceux qui le souhaitent de disposer d'un outil philanthropique plus souple que les fondations mais qui bénéficie d'avantages fiscaux similaires. »

Stéphanie de Beaumont

Quel est l'intérêt pour une entreprise de créer un fonds de dotation ?

Stéphanie de Beaumont : J'en vois plusieurs, mais qui dépendent de la volonté de départ. Une entreprise doit avant tout identifier les raisons pour lesquelles elle veut disposer d'un tel outil. Créé en 2008, le fonds de dotation permet à ceux qui le souhaitent de disposer d'un outil philanthropique plus souple que les fondations mais qui bénéficie d'avantages fiscaux similaires.

- Les donateurs personnes morales profitent d'une réduction d'impôt sur les sociétés de 60 % de leurs dons, dans la limite de 0,5 % de leur chiffre d'affaires hors taxe, au même titre que pour une action de mécénat (le taux de la réduction d'impôt de 60 % est abaissé à 40 % pour la fraction de versement de dons supérieure à 2 millions d'euros, depuis le 1^{er} janvier 2020).
- Simple à constituer car il est créé par une déclaration en Préfecture et n'exige aucune autorisation administrative préalable.

- La dotation minimum nécessaire à sa création (il peut percevoir, sans restriction, toute libéralité, incluant la dotation des titres de la société, lui permettant ainsi de percevoir des dividendes) est de 15 000 €, contre 150 000 € pour une fondation d'entreprises, 1,5 millions € pour une fondation reconnue d'utilité publique.

- Maîtrise de la gouvernance avec trois administrateurs minimum nommés librement par le (ou les) fondateur(s). Les statuts déterminent la composition, les modalités et le renouvellement du conseil d'administration, qui est dirigé par un président, représentant du fonds auprès des tiers.

- Doté d'une personne morale à but non lucratif, le fonds de dotation capitalise un patrimoine qui lui a été donné et dont

les revenus sont ensuite utilisés afin de réaliser ou soutenir une mission d'intérêt général. Il peut ainsi servir à « incarner » les actions de mécénat d'une entreprise, et devenir un outil pour fédérer les salariés, les parties prenantes de l'entreprise.

Comment communiquer pour mieux faire connaître les fonds de dotation ?

Philippe Gaboriau : Les conseils en gestion de patrimoine peuvent communiquer de plusieurs manières auprès de leurs clients sur l'intérêt des fonds de dotation. Ils peuvent mettre en avant cette offre philanthropique sur leur site Internet ou la mentionner dans leurs newsletters. Par ailleurs, ils ne doivent pas hésiter à évoquer le sujet lors de rendez-vous avec leurs clients car ces derniers ne connaissent pas nécessairement les avantages qu'offre la philanthropie. Aborder des sujets qui dépassent le domaine purement financier peut permettre aux conseils en gestion de patrimoine de renforcer la relation qu'ils entretiennent avec leurs clients. Lors de périodes de turbulence économique ou boursière, avoir d'autres sujets à évoquer avec ses clients que des sujets financiers peut être une bonne chose. Cela peut également permettre de mieux connaître l'environnement familial de ses clients et avoir ainsi une vision plus globale des situations patrimoniales. Au Fonds de dotation du

Louvre, nous proposons systématiquement aux conseils en gestion de patrimoine ayant des clients intéressés par une démarche de mécénat de les rencontrer avec eux, afin qu'ils puissent maintenir un lien avec leurs clients sur ces sujets philanthropiques. Enfin, lorsque les clients n'ont pas d'héritier direct, la nécessité de désigner un bénéficiaire dans la clause bénéficiaire d'assurance-vie peut constituer une opportunité pour le CGP d'évoquer l'intérêt de désigner un fonds de dotation comme bénéficiaire du contrat d'assurance-vie.

« Aborder des sujets qui dépassent le domaine purement financier peut permettre aux conseils en gestion de patrimoine de renforcer la relation qu'ils entretiennent avec leurs clients. »

Philippe Gaboriau

Quels conseils donneriez-vous à une société (ou une personne) qui envisage de créer un fonds de dotation ?

Stéphanie de Beaumont : Tout d'abord, il s'agit d'identifier les raisons de le créer. Structurer et rendre visibles des actions de mécénat déjà existantes, mettre en œuvre une stratégie de RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises), investir au capital d'entreprises sociales innovantes, fédérer ses salariés autour d'actions d'intérêt général,

fédérer plusieurs entreprises d'une même région, d'une même filière ? Ou disposer d'un outil de transmission patrimoniale dans le cadre d'une entreprise familiale ?

Quel temps y consacrer et avec quelle équipe ? Le fonds créé sera-t-il opérationnel (il réalise lui-même ses projets d'intérêt général), ce qui implique une personne pour s'en occuper, ou redistributeur (il reçoit des ressources qu'il redistribue à des organismes d'intérêt général) ?

La pratique du mécénat évolue : d'un simple don, il devient un axe de la stratégie de la RSE. Le fonds de dotation, par sa souplesse, peut devenir un véhicule d'investissement dans l'innovation sociale et environnementale, soutenant des entrepreneurs de l'ESS (Economie Sociale et Solidaire), à l'image par exemple du Fondaher, initié par la famille DAHER et soutenu par l'entreprise DAHER avec la participation de ses collaborateurs. Phitrust, société de gestion *d'impact investing*, travaille avec des entreprises et des personnes privées pour créer de tels fonds d'impact. Notre fonds de dotation qui reçoit les droits d'entrée de nos fonds sous gestion et le *carried interest* de nos équipes d'investissement soutient les associations engagées dans l'inclusion des personnes fragilisées, en lien avec notre activité d'investisseur social ■

Le fonds de dotation est un outil de financement au service de la philanthropie et du mécénat, grâce à la capitalisation des dons qu'il reçoit.

La loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie (LME, article 140) définit le fonds de dotation comme « une personne morale de droit privé à but non lucratif qui reçoit et gère, en les capitalisant, des biens et droits de toute nature qui lui sont apportés à titre gratuit et irrévocable et

utilise les revenus de la capitalisation en vue de la réalisation d'une œuvre ou d'une mission d'intérêt général ou les redistribue pour assister une personne morale à but non lucratif dans l'accomplissement de ses œuvres et de ses missions d'intérêt général ». La création d'un fonds de dotation s'inscrit

dans une démarche administrative simplifiée : il peut être créé par une ou plusieurs personnes physiques ou morales, de droit privé (entreprise, particulier) ou de droit public sur simple déclaration en préfecture, assortie du dépôt de ses statuts. (Source : economie.gouv.fr)

AGENDA 2020/2021

CHAMBRE INITIATIVES

RÉUNIONS RÉGIONALES, UNIVERSITÉS DE LA CNCGP ET AUTRES ÉVÉNEMENTS

📅 OCTOBRE 2020

- 7/10 Aquitaine
- 8/10 Midi Pyrénées
- 12/10 Champagne Ardenne
- 13/10 Normandie
- 14/10 Languedoc Roussillon
- 15/10 Hauts-de-France
Pays de la Loire
Provence Alpes Méditerranée
- 30/10 Bretagne

📅 NOVEMBRE

- 5/11 Normandie
- 9/11 et 10/11 Université
Grand Sud-Ouest à Arcachon
- 10/11 Auvergne Rhône Alpes
- 12/11 Alsace Lorraine
Côte d'Azur Corse
- 16/11 et 17/11 Université
Grand Sud-Est à Cannes
- 17/11 Ile-de-France
- 20/11 Bourgogne Franche Comté
Centre

📅 DECEMBRE

- 10/12 Poitou Charentes Limousin
- 16/12 Sommet BFM Patrimoine
au Carrousel du Louvre à Paris

📅 JANVIER 2021

- 11/01 Auvergne Rhône Alpes
 - 21/01 Hauts-de-France
 - 22/01 Champagne Ardenne
- ### 📅 FÉVRIER
- 3/02 Languedoc Roussillon
 - 4/02 Alsace Lorraine
Provence Alpes Méditerranée
 - 5/02 Bourgogne Franche-Comté
Côte d'Azur Corse

📅 MARS

- 9/03 Normandie
- 10/03 Bretagne
- 11/03 Pays de la Loire
Poitou Charentes Limousin
- 12/03 Centre
- 17/03 Ile-de-France
- 18 et 19/03 Université
Grand Sud-Est

📅 AVRIL

- 1/04 Alsace Lorraine
- 2/04 Bourgogne Franche-Comté
- 7 et 8/04 Université Paris Ile-de-France
- 8/04 Hauts-de-France
Midi-Pyrénées
- 9/04 Aquitaine
Champagne Ardenne
- 14/04 Languedoc Roussillon
- 15/04 Provence Alpes Méditerranée
- 16/04 Côte d'Azur Corse

📅 JUIN

- 15/06 Normandie
- 16/06 Bretagne
Ile-de-France
- 17/06 Pays de la Loire
Poitou Charentes Limousin
- 18/06 Centre
- 24/06 Aquitaine
Auvergne Rhône Alpes
- 25/06 Midi Pyrénées

📅 JUILLET

- 1 et 2/07 Université Grand Nord-Est

📅 SEPTEMBRE

- 16/09 Midi Pyrénées
- 16 et 17/09 Université Grand Nord-Ouest
- 17/09 Aquitaine

📅 OCTOBRE

- 6/10 Languedoc Roussillon
- 7 et 8/10 Université Grand Sud-Ouest
- 7/10 Provence Alpes Méditerranée
- 8/10 Côte d'Azur Corse
- 12/10 Normandie
- 13/10 Bretagne
Hauts-de-France
- 14/10 Champagne Ardenne
Pays de la Loire

📅 NOVEMBRE

- 4/11 Auvergne Rhône Alpes
- 17/11 Ile-de-France
- 18/11 Alsace Lorraine
Poitou Charentes Limousin
- 19/11 Bourgogne Franche-Comté
Centre

LA CNCGP S'EST ADAPTÉE À LA CRISE SANITAIRE

La Chambre, comme la profession dans son ensemble, a dû faire face à une crise sans précédent et adapter ses méthodes de travail.

Grâce à une organisation efficace, l'ensemble des services a pu être maintenu auprès de ses adhérents. Permanents et élus sont restés de la même manière à leur écoute et ont pu répondre à leurs attentes.

Ainsi, les formations prévues en réunions régionales ou universités ont été dispensées en visio-conférences. 1 200 adhérents ont pu se former grâce à cette réorganisation !

Du côté des admissions, la Commission n'a pas relâché ses efforts, en acceptant les dossiers de 42 cabinets (personnes

morales) et 73 personnes physiques, de mars à mai. Le nombre de cabinets admis est supérieur à celui de la même période en 2019 !

Les contrôles sur pièces ont été maintenus pendant le confinement. Au total, il y en a eu 12 et 35 rapports de contrôles ont été validés par la commission Prévention des risques/contrôle-qualité.

Plus de 20 communiqués, sans compter les *e-letters* et veilles réglementaires, ont été envoyés aux membres de la CNCGP, essentiellement pour les accompagner dans la gestion de leurs cabinets, avec des documents pratiques et des mises à jour d'informations transmises par le Gouvernement français ■

UNE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DÉMATÉRIALISÉE

L'Assemblée générale de la CNCGP devant avoir lieu le 9 juin, il a été nécessaire de l'organiser de manière dématérialisée. Une partie des administrateurs a pu se rendre au Club de l'Etoile, d'où elle était retransmise en direct, pour présenter les travaux de leurs commissions. Les autres administrateurs

avaient enregistré au préalable leurs interventions.

Toutes les résolutions ont été largement approuvées par les adhérents ayant voté. Il en est de même pour les nouveaux statuts de la Chambre ■



Photos : Mon Portrait Pro

DE NOUVEAUX STATUTS POUR ACCUEILLIR DES COURTIER EN ASSURANCE ET EN IOBSP

La CNCGP peut désormais accueillir de nouveaux adhérents courtiers en assurance ou en IOBSP, dans la mesure où ils conseillent de l'assurance-vie, de la prévoyance ou du financement de biens immobiliers. Comme le rappelle Julien Séraqui, le président de la Chambre : « nous ne comptons pas perdre notre âme dans



cette réforme, nous sommes une association de conseils en gestion de patrimoine et nous le resterons ». Le service communication a réalisé une vidéo présentant la réforme du courtage et les conditions d'admission des courtiers (visible sur le site de la CNCGP) ■

LE SOMMET BFM PATRIMOINE CHANGE DE LIEU

La CNCGP co-organise avec BFM Business, pour la troisième année consécutive, un événement de référence dans le domaine de la gestion privée : le Sommet BFM Patrimoine.

L'édition 2020 se tiendra le **mercredi 16 décembre 2020 au Carrousel du Louvre** et réunira les acteurs majeurs de la gestion de patrimoine : sociétés de gestion, compagnies d'assurances, conseils en gestion de patrimoine. Venez nombreux ! ■



LA GOUVERNANCE DE LA CNCGP ÉVOLUE



Sur la base de la modification des statuts adoptés lors de l'Assemblée générale du 9 juin 2020, le conseil d'administration a mis en place une nouvelle organisation des vice-présidents afin de représenter, auprès de nos tutelles, les conseils en investissements financiers, les intermédiaires en assurances et les intermédiaires en opérations de banque.

La nouvelle organisation, tenant compte d'une spécificité par statut et par fonction exercée à la Chambre, est désormais la suivante :

- **Karen Fiol** est vice-présidente en charge des CIF et des sujets de formation ;
- **Jean-Luc Delsol** est vice-président en charge des IAS et des relations avec nos partenaires ;
- **Yves Mazin** est vice-président en charge des IOB et de la vie des régions ;
- **Bertrand Lefeuvre** est vice-président en charge de l'organisation interne de la CNCGP et conserve sa fonction de secrétaire ■

UN CONCOURS POUR LES ÉTUDIANTS ORGANISÉ PAR LA CNCGP !

Dans le cadre de la Semaine mondiale des investisseurs 2020 (World Investor Week), initiative soutenue par l'Autorité des marchés financiers (AMF), qui se tiendra du 5 au 11 octobre 2020, la Chambre lance le concours « Jeunes talents de la CNCGP », afin de s'associer à cette semaine pédagogique et de promouvoir l'éducation financière des



investisseurs. Ce concours s'adresse aux étudiants inscrits en Master 2 de gestion de patrimoine ou équivalent à l'université, en école de commerce.

Inscriptions à partir du 5 octobre.
Renseignements sur le site de la Chambre : www.cncgp.fr ■



POUR GARDER LE CONTACT...

Le rythme des réunions de présidents de région a été maintenu malgré la crise sanitaire. Ainsi, le 1^{er} juillet, s'est tenue une rencontre virtuelle avec l'ensemble de ces acteurs.

Un point a été fait notamment sur les réunions régionales organisées en visioconférence ■

LE CLIENT PRIVÉ AUGMENTÉ

Depuis plus de 30 ans, la matière patrimoniale s'est considérablement développée. Les raisons sont multiples, et il est indéniable que la fiscalité a joué un rôle majeur. Les incertitudes économiques, le rallongement de la durée de la vie, la transformation en profondeur de notre société, ont aussi rendu nécessaire la préservation d'un « refuge patrimonial ». Un grand nombre d'acteurs, aux compétences complémentaires, participe à la protection du patrimoine de clients privés : sociétés de gestion, banques privées, assureurs, conseils en gestion de patrimoine, family offices, experts-comptables, notaires, avocats, et tous ceux qui fournissent des solutions à vocation patrimoniale. « L'acuité patrimoniale » s'est renforcée avec des outils divers : presse spécialisée, sites d'informations, conférences, enseignements et diplômes dédiés. Le niveau global de connaissances, des clients et des professionnels, s'est considérablement enrichi. L'aéropage professionnel transforme ainsi le client privé en un homme augmenté. Les

« Les échanges interprofessionnels ne sont plus une option. »

échanges interprofessionnels ne sont plus une option. Ils permettent notamment de consolider les informations et les chiffres, le plus souvent sur plusieurs générations, avec une meilleure anticipation pour un meilleur résultat. Qu'il s'agisse d'accompagnement continu, ou d'opérations « one shot », les compétences distinctes et les approches différentes enrichissent les solutions apportées. L'anticipation par temps calme, ou « l'équipe rescue » en cas de tempête, demandent énergie et conviction. Les différents conseils doivent s'organiser pour plus d'efficacité, cadrer la mission et fluidifier les interventions. Dans un univers coordonné, demeurer dans son domaine d'excellence et jouer véritablement collectif sont les clés d'un accompagnement réussi de nos clients privés. C'est à ce prix que nos métiers continueront de progresser ■

Jérôme Barré
Avocat

ACCUEIL DE NOUVEAUX ADHÉRENTS : LE RÔLE INCONTOURNABLE DES PRÉSIDENTS DE RÉGION

Un conseil en gestion de patrimoine qui souhaite rejoindre la CNCGP doit nécessairement rencontrer le président de la région où il exerce. Ce dernier joue alors un rôle majeur de discernement. Il a pour mission de bien comprendre les intentions du candidat et d'effectuer une évaluation à l'aide d'une fiche d'entretien fournie par la Chambre. Il lui posera des questions sur son expérience professionnelle, ses diplômes, son business plan, les raisons pour lesquelles il souhaite re-

joindre la Chambre, etc. A l'issue de l'entretien, le président de région donne un avis favorable, réservé ou défavorable, et le dossier du candidat est ensuite étudié par la Commission Admission, qui est l'organe décisionnaire, sachant que la décision du président de région est souveraine.

Repères a interrogé trois présidents de région sur la manière dont ils conduisent les entretiens d'admission.

Catherine Fournier

Présidente de la région Alsace-Lorraine

« Avant de recevoir les candidats, j'étudie attentivement leur dossier. Lors de l'entretien, je les mets à l'aise en leur précisant au préalable qu'il n'y aura pas de questions pièges. L'échange est simple et spontané. Je leur demande en général ce qu'ils attendent de la Chambre - la réponse est le plus souvent : la

formation, puis le kit réglementaire. Ensuite, m'appuyant sur la fiche d'évaluation de la CNCGP, je leur pose les questions qui me permettront de sentir si leur projet est en adéquation avec les exigences de la CNCGP. Je cherche à vérifier la cohérence entre leur formation et leur expérience professionnelle avec le métier de CGP qu'ils souhaitent exercer. Aimant le contact humain, j'apprécie cette facette de la mission de président de région. C'est très enrichissant. »

Sandrine Genet

Présidente de la région Ile-de-France

« Je commence l'entretien d'admission en demandant au candidat pourquoi il veut rejoindre la Chambre et lui explique l'intérêt de ce rendez-vous. Je suis surprise de voir parfois des personnes arriver stressées. Je les rassure en leur précisant qu'il ne s'agit pas d'un examen ! Je les écoute me raconter leur projet. Je vérifie que celui-ci est en phase avec l'ADN de la Chambre et que leur intention est bien d'exercer le métier de conseil en gestion de patrimoine dans son ensemble. Je leur détaille ensuite les avantages de l'adhésion à la Chambre : l'offre de



formations, les afterworks pour les jeunes installés, en insistant sur l'intérêt de rencontrer d'autres CGP, le kit réglementaire, etc. Cet exercice d'évaluation n'est pas toujours facile, je dois le reconnaître, mais j'apprécie toujours de rencontrer des personnes - de tous âges ! - se lancer dans une aventure entrepreneuriale, avec des profils et des parcours très différents. »

Emmanuel Courtant Lagarde

Président de la région Midi-Pyrénées

« L'entretien d'admission permet de parfaire la connaissance du candidat, après avoir étudié son dossier. Je suis frustré, depuis la crise du COVID19, des entretiens virtuels car rien ne vaut la rencontre en face à face pour mieux saisir un projet. Je découvre des candidats souvent surpris par les atouts et les spécificités de la Chambre (code de déontologie, RCP, etc.)



Je mets en avant, dans la présentation de notre association, son côté « haut de gamme », qui est un gage de sérieux, l'homogénéité de ses adhérents qui sont nécessairement des CGP, et son offre : kit réglementaire, formations, etc. J'insiste sur la complexité de notre profession qui nécessite des connaissances juridiques, fiscales, réglementaires. Il faut une appétence pour ces différents domaines. Notre association doit grandir, pas grossir ! Un constat : il y a encore trop d'hommes qui se lancent dans le conseil en gestion de patrimoine par rapport aux femmes ! »

Propos recueillis par Anne-France Aussedat



DOSSIER

NOUVELLES MÉTHODES DE TRAVAIL DANS UN CONTEXTE INÉDIT

La crise sanitaire sans précédent que nous vivons en France -et dans le monde entier- a frappé notre économie de plein fouet et l'a énormément fragilisée.

L'ensemble de la profession a été impacté, particulièrement pendant le confinement. Pour autant, on peut constater que, malgré les difficultés inhérentes à cette crise, les entreprises et les salariés se sont organisés de manière à maintenir un service de qualité pour leurs clients.

Développement du numérique, télétravail, réunions et formations en visioconférence : de nouvelles méthodes de travail ont été mises en place, de nouveaux réflexes pris, et bien souvent on note une meilleure efficacité et un progrès dans les relations professionnelles.

Les CGP, les sociétés de gestion, les compagnies d'assurance, les agrégateurs se sont adaptés de manière extrêmement rapide et ont pu ainsi faire face à cette situation inédite.

Repères a recueilli leurs témoignages.

La Covid : La goutte d'eau qui a fait déborder le vase du travail



François DUPUY est aujourd'hui sociologue indépendant. Il poursuit des activités de conseil et d'enseignement à un niveau international. Par ailleurs, il consacre une importante partie de son temps à la rédaction d'ouvrages considérés aujourd'hui comme des références dans le domaine du management. Son travail porte sur l'analyse stratégique des organisations comme outil de diagnostic et de gestion du changement.

L'engouement pour le télétravail a surpris et même si certains dirigeants ou politiques essaient de le modérer, les études que nous continuons de mener montrent qu'il ne se dément pas. Parmi toutes les explications données à ce phénomène, une est particulièrement convaincante mais en revanche une autre tout aussi convaincante est absente du débat.

La première tient à ce que l'on peut appeler « l'autonomie retrouvée ». De la même façon qu'ils ont apprécié le confinement et le « temps retrouvé » qui allait avec, les Français apprécient l'autonomie offerte par le télétravail, tant en ce qui concerne le temps ainsi gagné, en particulier pour les urbains ou péri-urbains, que la liberté d'organiser leur travail à peu près comme ils le souhaitent hors les réunions « audio » ou « visio » inhérentes à cette forme de travail. Observons simplement qu'ils ont, à la différence de quelques dirigeants trop pressés, la sagesse de vouloir maintenir des plages importantes de « présentiel » pour ne pas rompre le lien social indispensable aussi bien à leur activité qu'à leur propre équilibre. C'est dans ce cadre-là qu'aucune entreprise n'échappera à une négociation ou une renégociation d'un accord sur cette question.

Mais il est un autre point, apparu avec les difficultés rencontrées

partout pour obtenir un (minimum) de retour en présentiel, qui retient l'attention. Comment en effet expliquer cette difficulté sans élargir la question à celle du travail en général ? Or, depuis des décennies, tous les spécialistes, médecins, psychologues, sociologues ont alerté sur le caractère répulsif d'un travail effectué dans les conditions que l'on connaît : organisations toujours plus « confrontationnelles », situations de dépendance accrues alors même que les évaluations sont devenues individuelles, pressions toujours plus intenses à la performance et surtout refus, de la part des entreprises, de prendre en compte la dimension

« L'engouement pour le télétravail a surpris et même si certains dirigeants ou politiques essaient de le modérer, les études que nous continuons de mener montrent qu'il ne se dément pas. »

collective du travail. En lieu et place de celle-ci, on a vu émerger une individualisation croissante de cette question, concrétisée par le terme « leadership » ou la montée inexorable du coaching.

Dès lors, comment pourrait-on être surpris par le peu d'appétence manifesté par les salariés pour retourner dans cet endroit de souffrance, puisque c'est bien de cela dont il s'agit. La crise que nous connaissons leur procure une opportunité non pas d'y échapper complètement, mais de se ménager des moments de récupération et ils ne sont sans doute pas prêts à y renoncer ■



Durant le confinement, qu'avez-vous mis en place pour assurer la poursuite des relations avec les CGP ? Quelles « leçons » tirer de cette période particulière ? Dans quelle mesure cette crise a-t-elle apporté des améliorations dans nos méthodes de travail ?

Anne-France Gauthier : Dès le début du confinement, nos équipes à Paris et à Brest sont passées en télétravail et nous nous sommes organisés pour pouvoir faire face à cette situation inédite. De nouveaux *process* ont été adoptés, notamment l'acceptation des scans par notre back-office pour l'ensemble des actes de gestion. Par ailleurs, chaque semaine, nous avons des points avec la direction de la gestion, de façon à pouvoir discuter en direct des dossiers les plus complexes, afin qu'ils ne subissent aucun retard.

Nous avons continué à communiquer très régulièrement avec nos partenaires CGP et avons mis à leur disposition des webinaires qui sont rentrés dans leur paysage quotidien avec plus de 7 800 visionnages. Nous avons pris le parti d'aborder des thèmes extrêmement variés



Anne-France GAUTHIER
Directeur commercial
Vie Plus

comme l'allocation d'actifs avec des interventions de gérants sélectionnés en fonction de thématiques précises. Ils ont tous accepté le pari et nous devons les en remercier. Nous avons également abordé l'environnement produit, la fiscalité, mais aussi la vie et le développement des cabinets.

Nous sommes, depuis plusieurs années, engagés dans un processus de dématérialisation, celui-ci s'est intensifié pendant le confinement et a contribué à nos résultats. Cela a été un accélérateur.

Les équipes de gestion et de back-office ont bien compris les problématiques des clients. Ils ont su être à l'écoute et répondre extrêmement rapidement aux attentes, en accord avec notre direction juridique. Je crois que les CGP qui étaient encore un peu réfractaires à la dématérialisation sont aujourd'hui convaincus.

Enfin nous avons continué nos lancements de services et produits, avec des formations via webinaires pour leurs utilisateurs.

Ce que nous retenons de cette période, c'est qu'il faut rester humbles et agiles. La crise du Covid19 et un confinement à l'échelle planétaire nous le démontrent. Nous réfléchissons aux nouveaux services dématérialisés que nous pouvons mettre en place. Ainsi nous avons repensé le VIE PLUS Campus et depuis le mois de juin 2020, la formation peut se faire de façon dématérialisée. Nos partenaires peuvent ainsi se former à distance avec le même service qu'en présentiel. Pour nos séminaires, nous avons également proposé des formats adaptés à la situation actuelle avec un nombre restreint de participants, sur des formats plus courts et plus fréquents et ce, en respectant les mesures de prévention et les distanciations sociales ■

Bertrand Merveille : La Financière de l'Echiquier a tenu à resserrer encore les liens tissés avec nos partenaires CGP. Il était plus que jamais important de rester proches d'eux, de les accompagner et de diffuser l'information en temps réel dans ce moment inédit. Quand on se rappelle que les marchés financiers ont enregistré au premier trimestre 2020 la chute la plus rapide de leur histoire, - 20% en seulement 20 jours, il s'agissait d'être réactifs ! Aussi avons-nous multiplié les formats, des traditionnels appels téléphoniques aux *webinars*, dédiés aux CGP ou à leurs clients finaux, en passant par des podcasts destinés à décrypter les marchés dans une phase des plus complexes. Notre équipe de gestion est ainsi restée particulièrement accessible.

Notre ambition ISR est renforcée et notre engagement responsable est appelé à s'intensifier encore très prochainement. Investisseurs en entreprises, nous nous sommes évidemment intéressés à la réaction boursière des entreprises en portefeuille face à la crise. Celle-ci est riche d'enseignements sur la performance de l'ISR et a confirmé notre conviction sur la résilience des entreprises dotées des meilleurs profils ESG. Le confinement aura été productif pour concevoir de nouvelles solutions d'investissement, notamment thématiques et à impact. Des solutions qui visent à générer un

impact positif sur les Hommes et la planète, et à délivrer de la performance...



Bertrand MERVEILLE
Directeur général délégué
La Financière de l'Echiquier

La proximité reste essentielle. Nous l'avons toujours cultivée avec soin et cette période inédite nous a permis de constater que les formats digitaux créatifs ont été particulièrement appréciés par nos partenaires, ils ont suscité un réel engouement. Cette crise nous incite à continuer à inventer des formats digitaux les plus interactifs possibles, à pérenniser notamment la

création de podcasts, et à calibrer l'information transmise afin qu'elle soit réutilisable par nos partenaires ■

Le nouveau comportement des Français face à l'épargne

Antoine Delon : La crise exceptionnelle que nous avons traversée a eu de nombreuses répercussions sur notre activité mais également sur les épargnants et leur comportement face à leur épargne.

Chez LINXEA, nous avons rapidement trouvé le moyen de conjuguer télétravail et continuité de l'activité. Il a bien sûr fallu adapter les postes de travail de chacun afin que l'ensemble de nos employés puisse travailler sereinement et confortablement depuis chez eux.

Cela a clairement modifié nos habitudes. Mais ce n'est pas pour autant une mauvaise chose.

Nous avons appris à manager des équipes à distance tout en conservant le lien social indispensable entre collaborateurs grâce aux réunions en visio-conférence. Pour cela, nous nous sommes tournés vers de nouveaux outils de travail que nous utilisons encore aujourd'hui, même plusieurs mois après le déconfinement.

D'ailleurs, nous avons été tellement convaincus par ces nouvelles formes de travail plus flexibles que nous avons mis en place la possibilité pour nos employés de bénéficier de deux jours de télétravail par mois.

Concernant l'assurance-vie, chez LINXEA, en tant que pionniers de l'épargne en ligne, tous nos contrats sont accessibles 100 % en souscription digitalisée grâce à la signature électronique.



Antoine DELON
Président
LINXEA
Adhérent CNCGP

Cependant, nous avons remarqué que le confinement a accéléré la digitalisation du comportement des Français face à l'épargne.

Avec le confinement, ils ont eu du temps pour réfléchir à leur épargne, à leurs projets. Ils ont ainsi privilégié internet pour se renseigner, comparer les offres d'assurance-vie, les frais, les différentes unités de compte. Résultat, LINXEA a gagné 4500 nouveaux clients pendant la crise.

La difficulté d'accès des épargnants à leurs banques, qui ont affiché portes closes pendant quelques mois, a également accéléré cette nouvelle manière d'épargner. Nous pensons que

c'est une tendance de fond qui va perdurer même après cette crise sanitaire.

Enfin, parce que le conseil et la pédagogie sont dans notre ADN, nous avons mis en place plusieurs webinaires à destination du grand public, afin d'aider les épargnants à appréhender la crise et son impact sur les marchés financiers ou encore sur les SCPI.

Nous avons également lancé une série de webinaires pour tout comprendre sur les unités de compte. Courts, d'environ 30 minutes chacun, ils ont pour but d'expliquer clairement le fonctionnement d'un produit financier. Le premier épisode a été un succès et a porté sur les produits structurés, souvent considérés comme complexes.

A suivre... ■



Comment les agrégateurs partenaires de la CNCGP ont-ils maintenu leur service aux CGP ?

Durant les deux mois du confinement, les CGP ont pu bénéficier d'une relation suivie avec les partenaires de la Chambre, grâce aux efforts de ces derniers.

Repères a soumis deux questions à six agrégateurs pour comprendre la manière dont ils ont géré cette période de crise sanitaire entraînant une absence totale de rencontres.

Comment s'est passée la période de confinement vis-à-vis des relations avec les CGP ? Qu'avez-vous mis en place pour faciliter les échanges et l'accompagnement ?



« Pendant la période du confinement nous avons réussi à conserver un lien avec nos clients CGP, notamment en les appelant régulièrement au téléphone, et nos relations se sont ainsi intensifiées.

Nous avons proposé des webinaires sur nos outils, qui ont rencontré un vif succès. »

Thierry ALIMI
Responsable commercial
Quantalys

« Dès le mois de mars, nous avons su anticiper la très forte augmentation des demandes de nos clients durant ce confinement. En tout premier lieu, nous avons augmenté le nombre des formations gratuites que nous organisons, passant d'une formation par semaine à trois. Dans un second temps, nous avons mis en place des sessions spécifiquement pour les adhérents de la CNCGP. En parallèle, nous avons recruté une 5^{ème} chargée de clientèle au support pour continuer d'améliorer la relation avec les CGP dans leurs différentes demandes. »



Geoffrey HERNANDO
Business Developer
Manymore

« Nous avons, lors de cette pandémie, mis en commercialisation notre nouvelle application appelée MONECGP. Elle a été développée pour permettre aux CGP d'être plus productifs en intégrant la contrainte réglementaire et répondre ainsi aux besoins métiers de façon efficiente, notamment lors de cette période de confinement. »



Rémy GINEYS
Responsable du développement
CGP Soft Corp

« Le confinement est arrivé à mi-parcours de nos Clubs utilisateurs en région. Au pied levé, nous avons substitué des demi-journées d'échanges historiquement ancrées auprès des CGP par des webinaires d'une durée identique... Avec près de 900 participants, nous avons eu un succès imprévu... La digitalisation était en marche. »



Jean-Philippe ROBIN
Directeur commercial
Harvest

« Nous avons envoyé un message dès le début du confinement pour informer nos clients que nous allions continuer à assurer notre service normalement.

Ce que nous avons fait, y compris pour le module P@TAUDIT, en mettant à disposition mi-avril la version intégrant le calcul des impôts IR et IFI, avec possibilité de télétransmission des données à la DGI. »

Thierry SABOURIN
Fractal International





FINANCEMENT AUX ENTREPRISES. QUELS RISQUES AU REGARD DE LA CRISE COVID 19 ?

La crise économique actuelle va conduire de nombreuses entreprises à renégocier leurs dettes en raison de résultats dégradés... Un vrai enjeu pour les investisseurs privés.

Une diversité de financements privés

Depuis la crise de 2008, l'accès au financement des entreprises a été élargi à de nouveaux acteurs. Le développement du *crowdfunding* (capital ou prêt), des financements obligataires privés & EuroPP ont permis à des investisseurs privés de soutenir directement le développement des entreprises

aux côtés des banques. Dans un contexte de taux d'intérêt très faible, l'attrait pour ces financements présentant de belles perspectives de rendement a conduit de nombreux investisseurs à orienter une partie de leur patrimoine vers ce type de placement.

Des risques financiers accrus pour les prochains mois

Si plusieurs entreprises sont encore globalement préservées, la crise économique que nous traversons impacte déjà très violemment plusieurs secteurs d'activités, ce qui ne sera pas sans conséquence pour notre économie. Par ailleurs, il convient de se rappeler qu'avant le déclenchement de cette crise, notre économie tournait à plein régime. Les perspectives de croissance pouvaient alors sembler infinies et les valorisations des entreprises étaient revenues au niveau d'avant la crise de 2008. Les liquidités abondantes ont facilité les rachats d'entreprises avec la mise en place de LBO (*Leverage Buy Out*) comprenant des dettes in fine accordées par les banques ou des dettes obligataires émises par des fonds d'investissements ou des fonds de dettes. Il est évident que la dégradation des résultats d'entreprise, conjuguée à une hausse de la dette bancaire avec les PGE (Prêt garanti par l'Etat), rendra difficile pour beaucoup d'entreprises en phase de LBO de faire face à leur engagement financier. En réalité, le risque de défaillances d'entreprises concerne tout aussi bien les entreprises en phase de LBO, que les secteurs plus durement touchés ou encore les entreprises déjà fragilisées avant la crise.

Quels risques pour les investisseurs ?

Après l'octroi des PGE, le décalage de paiement des échéances de prêts bancaires, de cotisations Urssaf et loyers, les directions financières travaillent à établir des prévisions sur 12/18 mois pour apprécier la capacité de l'entreprise à faire face à ses échéances financières. Pour plusieurs entreprises, l'ouverture de procédures préventives (conciliation et mandat ad-hoc) sera nécessaire pour discuter avec ses créanciers, en suspendant les remboursements pendant cette phase de procédure, puis en demandant un rééchelonnement des dettes et/ou un abandon partiel de dettes. Bien que délicates, ces procédures amiables sont évidemment préférables aux procédures collectives (redressement judiciaire et sauvegarde judiciaire) qui ont pour effet de geler totalement le

passif des entreprises, puis au terme d'une période d'observation pouvant aller jusqu'à 18 mois, de proposer un plan de règlement aux créanciers souvent très progressif sur 10 ans ou rapide mais avec abandon de créances. Les discussions s'annoncent donc compliquées, d'autant que les établissements bancaires s'attacheront à partager l'effort avec les investisseurs privés, tout en cherchant à solliciter davantage les actionnaires pour l'apport de *new-money*.

Rôle et implication pour l'expert-comptable et le CGP

Dans ce contexte, les échanges entre l'expert-comptable, le CGP et l'investisseur doivent se renforcer pour analyser les risques des investissements réalisés, et déprécier le cas échéant certains investissements dans les bilans de *holdings* patrimoniales. Accompagnant de nombreux inves-

tisseurs privés au sein de notre pôle Patrimoine & Immobilier, nous avons également la conviction que les opportunités de nouveaux placements seront nombreuses dans un contexte d'accès au crédit probablement plus resserré par les entreprises auprès des banques. Plus que jamais, les regards croisés du CGP et de l'expert-comptable seront précieux pour apprécier la qualité et le risque des placements proposés, qui plus est pour les placements privés directement au sein des entreprises. C'est en travaillant ainsi, en croisant les expertises, que collectivement nous pourrions apporter les meilleures solutions et bien accompagner nos clients ■



Vincent GOLDIE
Expert-comptable associé
HLP AUDIT



DU VIRTUEL AU PRÉSENTIEL...

La CNCGP, pour accompagner au mieux ses adhérents dans l'exercice de leur profession, met en place des formations de qualité en présentiel ou en *e-learning*.

La déferlante de la Covid 19 a obligé le pôle formation à revoir son offre de mars à juillet 2020.

En effet, plus question de réunir des adhérents dans une salle de conférence... Aussi a-t-il fallu s'adapter. Et en quelques jours, avec le précieux appui des présidents de région, toutes les réunions régionales concernées ont été converties en visioconférences, ainsi que deux Universités.

Ce fut un exercice acrobatique mais les retours très positifs des participants et des formateurs ont récompensé de leurs efforts élus et permanents impliqués.

24 réunions ont donc dû être reportées et le principe des visioconférences a permis de réunir, pour la plupart d'entre elles, deux régions pour une même formation. Ainsi, se sont tenues dix réunions régionales regroupant 18 régions et deux universités (du Grand Nord-Est et de l'Ile-de-France), soit environ 1200 personnes formées.

Le format de ces formations à distance est désormais connu et rôdé. Il a satisfait une grande majorité des adhérents de la Chambre. Pour autant, le souhait de la CNCGP est de maintenir autant que possible les réunions en présentiel, afin de privilégier la convivialité et les échanges entre adhérents, et également avec les élus.

Ainsi, en collaboration étroite avec les présidents de région, le programme des formations en région a été fixé pour l'année 2021 (voir ci-contre) en présentiel et sauf nouvelles consignes gouvernementales, les adhérents se retrouveront dans des lieux choisis et accueillants. De la même manière pour les cinq universités de la Chambre, elles auront lieu en présentiel, sur deux journées, comme à l'accoutumée.

Toutefois, s'il s'avérait nécessaire d'organiser ces formations différemment, en raison de nouvelles directives, le pôle formation serait en mesure de s'adapter rapidement.

Toutes les réunions régionales du second semestre sont maintenues en présentiel, sauf si de nouvelles consignes s'imposent.

L'offre de la CNCGP en termes de formations, c'est aussi : l'épreuve de la Certification AMF, qui se déroule à Paris

et à Toulouse, la prise en main du kit réglementaire pour les nouveaux installés, des conférences ■



Vous trouverez page 25 l'ensemble des formations et des thèmes proposés par la CNCGP en 2021. Si vous suivez trois réunions régionales et une université, vous validez la totalité de vos heures de formation continue pour l'ensemble des statuts.

DES FORMATIONS DE QUALITÉ SUR TOUT LE TERRITOIRE NATIONAL EN 2021

Alsace Lorraine

- 4/02 ■ Parcours client
- 1/04 ■ Assurance-vie et contrat de capitalisation : optimisation de l'utilisation conjointe
- 18/11 ■ Comprendre, analyser et exploiter un avis d'imposition

Aquitaine

- 9/04 ■ Maîtriser la fiscalité des revenus locatifs pour structurer le patrimoine immobilier
- 24/06 ■ Savoir calculer une retraite en quelques minutes
- 17/09 ■ Les familles recomposées

Auvergne Rhône Alpes

- 11/01 ■ La crise : analyse des impacts structurels et implications en termes d'allocations d'actifs
- 24/06 ■ Le démembrement comme technique d'optimisation patrimoniale
- 4/11 ■ Stratégies et solutions pour le dirigeant d'entreprise dans la préparation de la cession de l'entreprise et l'investissement des fonds avant et après la vente

Bourgogne Franche-Comté

- 5/02 ■ Parcours client
- 2/04 ■ Assurance-vie et contrat de capitalisation : optimisation de l'utilisation conjointe
- 19/11 ■ Comprendre, analyser et exploiter un avis d'imposition

Bretagne

- 10/03 ■ Le couple face au patrimoine professionnel
- 16/06 ■ Stratégies et solutions pour le dirigeant d'entreprise dans la préparation de la cession de l'entreprise et l'investissement des fonds avant et après la vente
- 13/10 ■ Accompagner le dirigeant dans la constitution d'un patrimoine immobilier professionnel ou privé

Centre

- 12/03 ■ PACS et concubinage
- 18/06 ■ La gestion financière active d'un contrat est-elle vraiment plus efficace qu'une gestion passive?
- 19/11 ■ Perfectionnement de l'immobilier défiscalisant

Champagne Ardenne

- 22/01 ■ Adapter le conseil patrimonial face à une famille recomposée
- 9/04 ■ Assurance-vie et contrat de capitalisation : optimisation de l'utilisation conjointe
- 14/10 ■ Maîtriser la fiscalité des revenus locatifs pour structurer le patrimoine

Côte d'Azur Corse

- 5/02 ■ Conserver et développer ses encours dans le cadre d'une succession : les enjeux de la réponse ministérielle Ciot, de l'épargne-retraite, du démembrement des clauses et des contrats de capitalisation
- 16/04 ■ Faire investir en immobilier dans un monde incertain : la prise en compte des risques
- 8/10 ■ Stratégies et solutions pour le dirigeant d'entreprise dans la préparation de la cession de l'entreprise et l'investissement des fonds avant et après la vente

Hauts-de-France

- 21/01 ■ Adapter le conseil patrimonial face à une famille recomposée
- 8/04 ■ Assurance-vie et contrat de capitalisation : optimisation de l'utilisation conjointe
- 13/10 ■ Maîtriser la fiscalité des revenus locatifs pour structurer le patrimoine

Ile-de-France

- 17/03 ■ Accompagner le dirigeant dans la constitution d'un patrimoine immobilier professionnel ou privé
- 16/06 ■ Majeurs protégés : avoir les bons réflexes patrimoniaux suite aux récentes réformes
- 17/11 ■ L'épargne-retraite : bonne ou mauvaise idée ?

Languedoc Roussillon

- 3/02 ■ Conserver et développer ses encours dans le cadre d'une succession : les enjeux de la réponse ministérielle Ciot, de l'épargne-retraite, du démembrement des clauses et des contrats de capitalisation
- 14/04 ■ Faire investir en immobilier dans un monde incertain : la prise en compte des risques
- 6/10 ■ Stratégies et solutions pour le dirigeant d'entreprise dans la préparation de la cession de l'entreprise et l'investissement des fonds avant et après la vente

Midi Pyrénées

- 8/04 ■ Maîtriser la fiscalité des revenus locatifs pour structurer le patrimoine immobilier
- 25/06 ■ Savoir calculer une retraite en quelques minutes
- 16/09 ■ Les familles recomposées

Normandie

- 09/03 ■ Le couple face au patrimoine professionnel
- 15/06 ■ Stratégies et solutions pour le dirigeant d'entreprise dans la préparation de la cession de l'entreprise et l'investissement des fonds avant et après la vente
- 12/10 ■ Accompagner le dirigeant dans la constitution d'un patrimoine immobilier professionnel ou privé

Pays de la Loire

- 11/03 ■ Le couple face au patrimoine professionnel
- 17/06 ■ Stratégies et solutions pour le dirigeant d'entreprise dans la préparation de la cession de l'entreprise et l'investissement des fonds avant et après la vente
- 14/10 ■ Accompagner le dirigeant dans la constitution d'un patrimoine immobilier professionnel ou privé

Poitou Charentes Limousin

- 11/03 ■ PACS et concubinage
- 17/06 ■ La gestion financière active d'un contrat est-elle vraiment plus efficace qu'une gestion passive?
- 18/11 ■ Perfectionnement de l'immobilier défiscalisant

Provence Alpes Méditerranée

- 4/02 ■ Conserver et développer ses encours dans le cadre d'une succession : les enjeux de la réponse ministérielle Ciot, de l'épargne-retraite, du démembrement des clauses et des contrats de capitalisation
- 15/04 ■ Faire investir en immobilier dans un monde incertain : la prise en compte des risques
- 7/10 ■ Stratégies et solutions pour le dirigeant d'entreprise dans la préparation de la cession de l'entreprise et l'investissement des fonds avant et après la vente

LES UNIVERSITÉS DANS LES CINQ GRANDES RÉGIONS

- 18 et 19/03 ■ Grand Sud-Est
- 7 et 8/04 ■ Paris Ile-de-France
- 1 et 2/07 ■ Grand Nord-Est
- 16 et 17/09 ■ Grand Nord-Ouest
- 7 et 8/10 ■ Grand Sud-Ouest

Au programme des deux journées

- Formation CIF : Comment allier conformité et accompagnement du client ?
- Formation en immobilier et en IOBSP : Quelle société à l'IR pour un investissement immobilier ? SCI ? SARL de famille ? SNC ?

CHECK-LIST

Conseils en réglementation

CHECK-LIST

QUEL EST LE CADRE RÉGLEMENTAIRE ENCADRANT LA FOURNITURE DU SERVICE DE RTO PAR UN CIF ?

Par combinaison des articles L. 541-1 II du Code monétaire et financier et 325-13 du règlement général de l'Autorité des marchés financiers, un CIF peut fournir le service de réception et transmission d'ordres pour compte de tiers (RTO), si et seulement si cet ordre porte sur une ou plusieurs parts ou actions d'organismes de placement collectif (OPC) pour lesquelles le CIF a préalablement fourni une prestation de conseil en investissements financiers au dit client.

Préalablement à la fourniture du service de RTO, une convention précisant les droits et obligations de chacun doit être conclue avec le client (modèle disponible dans le kit réglementaire).

Les preuves de la réception et de la transmission des ordres doivent être conservées et horodatées.

QUELLES INFORMATIONS LE CGP DOIT-IL SE PROCURER DE LA PART DES ASSUREURS (PRODUCTEURS) POUR LES PRODUITS D'ASSURANCE QU'IL DISTRIBUE ?

Le CGP doit obtenir de la part de l'assureur toutes les informations nécessaires sur chaque produit d'assurance tels que ses principales caractéristiques, le marché cible défini et la stratégie de distribution suggérée.

Cela concerne l'ensemble des produits créés depuis le 1^{er} octobre 2018 ou qui ont fait l'objet d'une modification significative à compter de cette date. Si l'assureur refuse de vous communiquer ces informations, vous ne devez plus distribuer le produit.

LE CIF PEUT-IL TRAITER AVEC DES CLIENTS RESSORTISSANTS DE PAYS FIGURANT SUR LA LISTE DES PAYS À RISQUES EN MATIÈRE DE LUTTE ANTI-BLANCHIMENT ET FINANCEMENT DU TERRORISME ?

Les clients qui ont leur résidence fiscale dans un pays figurant sur une liste noire de paradis fiscaux ou sur la liste du GAFI des pays non coopératifs en matière de LCB-FT sont susceptibles de présenter un risque élevé de blanchiment de capitaux ou de financement du terrorisme.

Il n'existe aucune obligation légale ou réglementaire interdisant au CIF d'entrer en relation commerciale avec cette typologie de clientèle. En revanche, la vigilance du CIF se doit

d'être accrue conformément à la procédure LCB-FT mise à disposition sur l'espace adhérent de la Chambre. Cette procédure suggère, en de pareille circonstance, que le CIF s'interdise de traiter avec des clients domiciliés, enregistrés ou établis dans les pays qui figurent sur la liste des pays à risques sauf accord de la direction du cabinet.

UN CIF PEUT-IL CONSEILLER DES FONDS PROFESSIONNELS ?

Il n'est pas interdit pour un CIF de conseiller et de distribuer un fonds uniquement destiné à des clients professionnels tels qu'ils sont définis à l'article D533-11 du Code monétaire et financier.

Néanmoins, l'AMF précise « en amont de la vérification de l'adéquation dans le cadre d'une prestation de conseil en investissement, les CIF ne catégorisent pas leurs clients en qualité de clients professionnels ou non professionnels, et ne peuvent ainsi pas présumer de leurs connaissances et

leur expérience ou encore que leurs clients sont en mesure de supporter tout risque lié à l'investissement compte tenu de leurs objectifs » (POSITION - RECOMMANDATION AMF DOC-2006-23).

Par conséquent, dans le cadre du parcours client, le CIF doit mettre en œuvre son devoir de conseil comme si le client était non professionnel.

FAUT-IL PRÉSENTER L'INTÉGRALITÉ DES RISQUES D'UN FONDS DANS LA DÉCLARATION D'ADÉQUATION OU PEUT-ON SE RÉFÉRER AU DOCUMENT DU PRODUCTEUR (DIC / DICI, RÉGLEMENT, ETC.) PRÉSENTANT CES RISQUES ?

Dans la décision SAN-2018-19 de la Commission des sanctions du 28 décembre 2018, il a été reproché à un CIF d'avoir remis à ses clients des rapports écrits (devenus déclaration d'adéquation) incomplets. Les avantages et les risques des fonds conseillés ne figuraient que dans les documents d'informations clés pour l'investisseur, établis par les sociétés de gestion et remis aux clients.

Or, selon la Commission, il appartient aux CIF « de rassembler eux-mêmes l'ensemble des informations requises dans un document unique » tel que la déclaration d'adéquation ■

LES COÛTS ET FRAIS DOIVENT-IL ÊTRE EXPOSÉS DANS LA LETTRE DE MISSION ?

En principe, en cas de mission CIF, l'information sur les coûts et frais est effectuée dans un premier temps de manière générale dans la lettre de mission. A ce stade, le CIF doit indiquer les grandes catégories de frais susceptibles d'être supportées par le client.

L'information sur les coûts et frais est ensuite précisée dans la déclaration d'adéquation. Il s'agit des frais « ex-ante ». La réglementation impose au CIF d'informer son client sur la tarification de ses prestations et l'intégralité des coûts et frais supportés par ce dernier (L. 541-8-1, 5° CMF). L'information doit se fonder sur les coûts réellement supportés ou, si les coûts réels ne sont pas disponibles, sur une estimation raisonnable. Elle doit être fournie au client en montant absolu et en pourcentage. La réglementation prévoit également qu'une déclaration d'adéquation soit remise au client au moins une fois par an en cas de relation continue avec le client. Dans celle-ci figurent les frais réellement acquittés par le client : on parle alors de frais « ex-post » (L.541-8-1, 11° CMF).

COMMENT FAIRE LORSQUE LE PRODUIT N'EST PAS EN ADÉQUATION AVEC LE PROFIL DE RISQUES ?

Lorsque le conseiller en investissements financiers fournit un conseil, la déclaration d'adéquation mentionnée au 9° de l'article L. 541-8-1 du code monétaire et financier explique pourquoi la recommandation formulée est adaptée au client, y compris la façon dont elle est conforme aux objectifs et à la situation particulière du client en ce qui concerne la durée d'investissement requise, les connaissances et l'expérience du client ainsi que l'attitude du client à l'égard du risque et sa capacité à subir des pertes. Ainsi, le CIF doit nécessairement démontrer que la solution proposée est en adéquation avec le profil client préétabli.

Au regard du IX de l'article 325-8 du règlement général de l'AMF, le CIF « s'abstient de recommander lorsque aucun des services ou instruments n'est adéquat pour le client ». Toutefois et même dans cette hypothèse, le CIF doit fournir une déclaration faisant état du conseil de ne pas acheter, vendre ou conserver un instrument financier sous la forme d'une déclaration de non-adéquation.



PAROLE D'ADHÉRENT

Une philosophie à l'image de la profession

J'ai rejoint la CNCGP le 1^{er} janvier 2019, car sa philosophie correspondait mieux à l'image que je me faisais de notre métier « global » de Conseil en Gestion de Patrimoine et je dois reconnaître avoir été très agréablement surpris par le professionnalisme, la disponibilité et la gentillesse des personnes en charge du recrutement et par l'accueil des nouveaux adhérents, qui m'ont aidé dans les différentes démarches et ont facilité mon adaptation au sein de l'association.

Tout est fait, à la CNCGP, pour vous aider et vous faciliter la tâche dans vos démarches réglementaires (kit réglementaire, programme de formations) et les différents services sont réactifs et disponibles. De plus, nous ressentons vraiment le soutien de notre profession et de nos valeurs auprès des instances politiques et économiques ainsi que la prise en compte des contraintes que rencontre l'évolution de notre profession.

Pendant la période inédite du confinement, la CNCGP a su être réactive pour s'adapter à ces nouvelles conditions, notamment en digitalisant ses programmes de formation, ce qui a été fort utile et appréciable.

Cette période n'a eu que peu d'impact sur mon activité de CGP, si ce n'est

l'impossibilité d'établir un contact physique avec mes clients ou des clients potentiels. L'impact s'est donc surtout fait sentir au niveau du développement commercial. Cependant, je suis resté très disponible pour mes clients, par mail et par téléphone, et j'ai régulièrement communiqué sur la situation sanitaire, avec ses conséquences possibles sur l'économie réelle et les scénarii potentiels de marchés en fonction de son évolution, avec une tonalité plus informative que prédictive.

Les moyens mis en place par la plupart de mes partenaires, qui ont profité de cette période inédite pour accélérer le processus de digitalisation et d'opérations en ligne avec signature électronique, m'ont permis de réagir instantanément aux demandes de mes clients (arbitrages, versements complémentaires, rachats partiels).

Je constate une forte accélération dans la transition informatique et digitale de notre profession, pour gagner en rapidité, en efficacité et dans le respect de la réglementation, par le biais de la digitalisation des opérations et de la signature électronique. Parallèlement, la période de crise a renforcé la confiance de nos clients en notre profession car ils ont pu constater notre volonté de les accom-

pagner et les rassurer, mais aussi notre réactivité et un gain d'efficacité dans le traitement des opérations.

Inévitablement, nous nous tournerons désormais vers les partenaires qui ont été capables de nous apporter le support et la réactivité nécessaires avec des *process* simplifiés et plus souples, notamment la transmission des documents par voie digitale plutôt que par courrier.

Notre profession avait besoin d'entrer dans une nouvelle ère, plus réactive, plus efficace, plus moderne, avec des *process* plus souples, tout en conservant ce qui fait son essence même, la relation humaine. La relation de confiance avec nos clients s'est renforcée : ils savent maintenant que la distanciation physique n'est plus un frein dans notre relation et dans notre capacité à leur apporter le meilleur service possible, surtout en période de crise !

Cette adaptation technologique, associée à notre disponibilité et à nos compétences, nous apporte un avantage concurrentiel supplémentaire, notamment par rapport aux réseaux bancaires et à la gestion privée. Ceux qui n'auront pas su prendre le tournant de la digitalisation peuvent s'attendre à des lendemains plus difficiles... ■

Régis d'INDY
Cabinet Rdl Conseil à Paris
Adhérent de la CNCGP



CONTACT . Les permanents de la CNCGP

DIRECTION



NICOLAS DUCROS DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL

Nicolas participe à l'élaboration de la stratégie votée en conseil d'administration et la met en œuvre. Il relaie les actions de la Chambre auprès des autorités, des médias et des partenaires. Il s'assure du développement des outils et des services de la Chambre au profit des adhérents.
Tél. 01 42 56 76 65 ■ nicolas.ducros@cncgp.fr

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 / GESTION DES CABINETS / RÉGULATION



PATRICIA GUYOT-WALSER RESPONSABLE RELATION ADHÉRENTS / PARTENARIATS

Patricia accompagne les cabinets de leur projet de développement jusqu'aux aspects opérationnels liés à l'exercice professionnel, notamment dans leurs relations avec les partenaires. Elle assure la supervision de l'admission.
Tél. 01 42 56 76 68 ■ patricia.guyot-walser@cncgp.fr



AGATHE LAUWERIER CHARGÉE RELATION ADHÉRENTS

Agathe assure la prise en charge des candidats à l'admission et l'instruction de leurs dossiers. Elle participe à la conception d'outils pédagogiques à destination des adhérents.
Tél. 01 42 56 76 53 ■ agathe.lauwerier@cncgp.fr

ARCHIVAGE / NUMÉRISATION



MARGUERITE MOUELLE-KOULA CHARGÉE DE NUMÉRISATION

Dans le cadre de l'orientation digitale suivie par la CNCGP et de l'évolution de l'outil dédié à la relation adhérents (CRM), Marguerite a la charge de l'analyse et de la numérisation des dossiers des cabinets membres.
Tél. 01 42 56 76 61 ■ marguerite.mouelle-koula@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* et des communiqués. Elle assure l'animation régionale et les relations avec les présidents de région.
Tél. 01 42 56 76 58 ■ anne-france.aussedat@cncgp.fr



CAROLINE LEGENDRE CHARGÉE DE COMMUNICATION

Caroline est en charge des relations presse et des réseaux sociaux. Elle assure également les mises à jour et la maintenance du site web et organise l'Assemblée générale de la Chambre. Elle supervise les événements publics.
Tél. 01 42 56 76 57 ■ caroline.legendre@cncgp.fr

CONTRÔLE INTERNE / RCP



VANESSA GOURLAIN RESPONSABLE ORGANISATION ET CONTRÔLE INTERNE

Vanessa développe les procédures internes/SI de la CNCGP. Elle participe aux négociations visant à améliorer la couverture RCP des adhérents.
Tél. 01 42 56 76 52 ■ vanessa.gourlain@cncgp.fr

FORMATION



JOHANN JONFAL RESPONSABLE FORMATION

Johann est en charge de l'élaboration du projet pédagogique, du pilotage des formations en présentiel/elearning et veille au respect du suivi des formations réglementaires.
Tél. 01 42 56 76 64 ■ johann.jonfal@cncgp.fr



GENEVIÈVE GOURDEL CHARGÉE DE FORMATION

Geneviève assure le suivi et l'accompagnement des adhérents au regard de leurs obligations de formation continue, dans le cadre des universités et des réunions régionales.
Tél. 01 42 56 76 60 ■ genevieve.gourdel@cncgp.fr



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



RÉGLEMENTATION / PRÉVENTION DES RISQUES / CONTRÔLE-QUALITÉ

STÉPHANE LORRIOT RESPONSABLE RÉGLEMENTATION / PRÉVENTION DES RISQUES / CONTRÔLE-QUALITÉ

Responsable juridique et réglementation, en charge du développement de la doctrine juridique de la CNCGP, Stéphane intervient sur les procédures internes mais aussi sur la base de sollicitations externes, lors des échanges et/ou des rencontres avec les autorités publiques et des consultations émanant des autorités.
Tél. 01 42 56 76 63 ■ stephane.lorriot@cncgp.fr



AGATHE VIVANT, WERNER STRAC JURISTES ET CHARGÉS DE CONFORMITÉ

Agathe et Werner assistent les adhérents dans l'application de la réglementation et instruisent les dossiers de contrôle (études de pièces, rédaction des rapports d'audit, suivi des mises en conformité). Ils mettent en œuvre la procédure disciplinaire.

Agathe : 01 42 56 76 59 ■ agathe.vivant@cncgp.fr
Werner : 01 42 56 76 55 ■ werner.strac@cncgp.fr



BILLET D'HUMEUR

Recevoir et transmettre



Courir dans les vignes, passer des heures à écouter mon grand-père nous raconter Saint-Émilion, vivre au rythme des cloches des trois églises qui entourent le domaine, et chaque dimanche, dès la plus tendre enfance, goûter le vin pour éduquer mon palais... Je l'ai compris des années plus tard, ces traditions familiales qui sont tant de souvenirs heureux étaient aussi une école de transmission unique.

A bas bruit, patiemment, dans ce rapport au temps que vous enseignent le rapport à la terre et le cycle des saisons, mon attachement à Angélus s'est progressivement transformé en une vocation. Les sentiments profonds et les liens du sang ont ouvert le chemin. Mais l'analogie avec une saga romanesque s'arrête là. Représenter la huitième génération et se voir investie de la mission de continuer une histoire familiale et entrepreneuriale qui a commencé en 1782 n'a pas grand-chose à voir avec cette image d'Epinal. Continuer l'histoire c'est tout sauf la prolonger. La véritable loyauté à l'égard de celles et ceux qui vous précèdent et l'engagement envers celles et ceux qui vous succéderont résident dans la capacité à ne pas répéter. Il faut inventer, ouvrir de nouvelles voies en trouvant la sienne. Derrière son apparente immuabilité, l'univers du vin, quand il aspire à l'excellence, est en mouvement perpétuel et profondément connecté au monde qui nous entoure et à son évolution.

C'est ce que l'on m'a transmis : le respect et l'admiration pour ce qu'ont accompli nos aïeux ne doivent jamais couper la sève de l'initiative individuelle et de l'action. Mon père m'a comprise et encouragée lorsqu'au sortir de mes études j'ai souhaité quitter le domaine pour partir en Angleterre démarrer une carrière dans la banque privée. Avec le recul, cet épisode



Photo: Michéline Bourdick

Stéphanie DE BOÛARD-RIVOAL est née à Bordeaux et a grandi à Saint-Émilion. Après avoir démarré sa carrière à Londres en banque privée, elle rejoint en 2012 son père et son oncle à la direction d'Angélus et en devient Directrice Générale. En tant que représentante de la huitième génération de la famille de Bouard de Laforest, elle s'attache à continuer à élever le niveau d'excellence des vins d'Angélus et à développer les activités familiales avec, notamment, la diversification dans les domaines de l'hôtellerie et de la restauration - acquisitions du Logis de la Cadène à Saint-Émilion et du Gabriel à Bordeaux.

de quelques années, dont je savais en mon for intérieur qu'il n'était qu'une parenthèse, a joué un rôle-clé dans ma capacité à comprendre notre environnement et à mieux cerner notre clientèle. Il m'a aussi ouverte sur le monde. Être à la tête d'une propriété comme Château Angélus en 2020, c'est arpenter la planète plusieurs mois par an pour raconter le savoir-faire, l'histoire et surtout, pour inviter à ce partage indissociable du plaisir de la dégustation. Être à la tête d'Angélus aujourd'hui, c'est aussi être confrontée au réchauffement climatique qui bouleverse nos équilibres, à l'émergence d'autres acteurs partout dans le monde et à de riches investisseurs qui rêvent de toujours plus s'étendre. C'est conquérir de nouveaux marchés dont on n'aurait même pas soupçonné l'existence il y a vingt ans ou, en écoutant nos clients, se lancer dans l'aventure de la restauration. Et c'est bien sûr, plus récemment, traverser une pandémie mondiale et trouver des moyens inédits pour sau-

ver la commercialisation du millésime 2019... A cela rien de ce que le passé m'a donné ne me préparait vraiment. Et pourtant c'est bien toujours en puisant dans la mémoire et les valeurs familiales que nous réagissons, inventons et avançons.

Le monde des crus d'exception et les quelques familles qui sont encore là pour les produire dans la plus grande tradition ont ceci en commun de devoir, à chaque génération, reproduire par l'effort le petit miracle qui les a vu naître et grandir, maintenir ce point d'équilibre fragile mais tellement fécond entre le trésor patrimonial à l'imposante stature et l'esprit pionnier des origines. L'affaire d'une vie.

Stéphanie de Bouard-Rivoal

**Epargner, c'est savoir
bousculer les traditions,
saisir de nouvelles
opportunités et toujours
avoir un partenaire sur
lequel compter.**

**Il est temps
de repenser
son épargne.**

La vie est remplie de changements qui peuvent être autant d'opportunités et parfois, il faut simplement savoir prendre de nouvelles voies. Mais que ce soit dans la vie privée, professionnelle ou dans la gestion de son épargne : avec un partenaire fiable à ses côtés, fort d'une grande expérience, pour accueillir les opportunités qui peuvent naître de ces changements. Chez Fidelity, nous sommes une entreprise familiale de 50 ans d'expérience dans le domaine de la gestion d'actifs financiers.

Nous accompagnons chaque jour nos clients à travers les évolutions du monde de l'épargne et des marchés financiers.

[fidelity.fr](https://www.fidelity.fr)



Vous conseillez une clientèle exigeante de professionnels et assimilés*



Devenez partenaire de Keys Reim

1ère Société de Capital-Investissement Immobilier



GESTION DE FONCIÈRES
REVALORISATION D'ACTIFS
FINANCEMENT D'OPÉRATIONS
DE DÉVELOPPEMENT
CAPITAL-INVESTISSEMENT

Fonds à stratégie de revalorisation d'actifs immobiliers

Opérations de Value-Added ou marchand de biens : Acquérir, Transformer, Céder.
Fonds réservés aux investisseurs professionnels & assimilés (100 000 € minimum).

www.keys-reim.com
serviceclients@keys-reim.com
+33 (0)1 85 14 35 00