



DOSSIER P.17

## LE MÉTIER DE CGP S'OUVRE À L'INTERNATIONAL

TRIBUNE LIBRE P.3

**BRUNO LE MAIRE, MINISTRE DE  
L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES**

AVIS D'EXPERTS P.22

- PROCÉDURE D'ABUS DE DROIT.
- DISPOSITIFS LÉGAUX DE DÉFISCALISATION OUTRE-MER.

Chaque individu en  
produit 450 kg par an...

**Des déchets ?**



**Non, des  
ressources.**

Loin de son cadre traditionnel, la gestion des déchets ne se limite plus aux activités de collecte, de tri, d'incinération et de recyclage. Alors que le monde est arrivé à un point d'inflexion en matière de retraitement, le secteur embrasse désormais de nouveaux domaines à forte valeur ajoutée, notamment en matière de recherche et de transformation ... Et ainsi faire de nos déchets d'aujourd'hui, des ressources pour demain.

Pour en savoir plus visitez :

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



Ce document ne peut être reproduit ou distribué sans autorisation préalable. Fidelity fournit uniquement des informations sur ses produits et n'émet pas de recommandations d'investissement fondées sur des circonstances spécifiques, ce document ne constitue ni une offre de souscription, ni un conseil personnalisé. Fidelity International fait référence au groupe de sociétés qui forme la structure globale de gestion de placements qui fournit l'information sur les produits et services dans les juridictions désignées à l'exception de l'Amérique du Nord. Cette information n'est pas destinée et ne peut être utilisée par des résidents au Royaume Uni ou aux Etats-Unis ; Ce document est destiné uniquement aux investisseurs résidant en France. Sauf cas contraire, toutes les informations communiquées sont celles de Fidelity International, et tous les points de vue exprimés sont ceux de Fidelity International. Fidelity, Fidelity International, le logo Fidelity International ainsi que le symbole F sont des marques déposées de FIL Limited. Le présent document a été établi par FIL Gestion, SGP agréée par l'AMF sous le N°GP03-004, 29 rue de Berri, 75008 Paris. PM 2747.



**Bruno LE MAIRE, Ministre de l'Économie et des Finances, est la personnalité invitée de cette tribune.**

“ Depuis maintenant plusieurs semaines, le Parlement examine le projet de loi PACTE - le plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises. Au cœur de cette loi, il y a la volonté de lever tous les obstacles qui freinent le développement de nos entreprises, que ces obstacles soient culturels, administratifs ou financiers.

Nos entreprises ont besoin de développer leurs fonds propres, pour grandir, pour innover, pour exporter et pour créer des emplois. Nos entreprises ont besoin de l'épargne des Français pour financer leur croissance. A nous de leur proposer un cadre et des produits plus attractifs, pour les encourager à mettre leur épargne au service de notre économie.

La première étape pour valoriser l'épargne consistait à alléger la fiscalité du capital. C'est ce que nous avons fait dès notre premier budget, fin 2017. Nous avions un système complexe et parfois punitif, qui décourageait l'investissement productif. Nous avons désormais un prélèvement forfaitaire unique à 30 % pour tous les revenus du capital.

La seconde étape est d'améliorer les produits d'épargne pour qu'ils apportent un meilleur rendement aux épargnants et financent mieux notre économie.

Le premier produit d'épargne dans notre pays, c'est l'assurance-vie : avec 1 700 milliards d'encours, il s'agit, de loin, du placement préféré des Français.

Pour encourager la concurrence sans déstabiliser les investissements des assureurs, nous renforçons la transparence sur les frais et favorisons le transfert des contrats au sein du même assureur. Jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 2022, le transfert de sommes entre assurance-vie et épargne retraite sera facilité, sans conséquences fiscales.

Nous allons rénover le fonds Eurocroissance pour le rendre plus attractif. C'est un support d'investissement équilibré, qui allie sécurité et performance. Son développement permettra de renforcer la part de l'assurance-vie investie en actions. Nous ouvrons l'assurance-vie au capital investissement.

Pour encourager l'épargne longue, il était également devenu indispensable de réformer l'épargne retraite.

L'offre d'épargne retraite est aujourd'hui un véritable maquis : du PERP au PERCO, en passant par le Madelin ou encore l'article 83. Difficile pour un épargnant de s'y retrouver.

Cette complexité de l'épargne retraite se traduit par des encours décevants : à peine plus de 200 milliards. Ce n'est pas satisfaisant pour nos entreprises. Ce n'est pas satisfaisant pour les salariés, qui ne sont pas incités à mieux préparer leur retraite.

Nous allons harmoniser les règles de fonctionnement entre les différents produits, depuis les règles applicables à la phase d'accumulation et d'utilisation de l'épargne jusqu'à la fiscalité des produits. Nous apporterons également plus de flexibilité, en autorisant le déblocage anticipé de l'épargne pour l'achat d'une résidence principale et en permettant la sortie en capital des sommes issues des versements volontaires du salarié ou de l'épargne salariale.

Ces règles unifiées favoriseront la portabilité des produits, permettant d'éviter le cumul de plusieurs produits tout au long de la vie professionnelle. Désormais, la portabilité sera totale : les salariés pourront transférer facilement un produit vers un autre en cas de changement d'employeur. C'est une évolution indispensable dans un contexte où les carrières ne sont plus linéaires.

Enfin, nous donnons un nouveau souffle à l'investissement individuel en actions. Les règles de conservation dans le Plan d'épargne en actions (PEA) et le Plan d'épargne en actions en faveur des PME (PEA-PME) seront assouplies, ce qui permettra d'effectuer des retraits sans clôture ni blocage du plan à partir de 5 ans de détention. Le plafond du PEA-PME pourra être augmenté à concurrence du plafond non utilisé du PEA. Un plus grand nombre d'entreprises et de produits financiers y seront éligibles.

Avec PACTE, les épargnants auront accès à des produits plus simples, plus lisibles, plus accessibles et donc plus efficaces : ce sera plus de fonds propres pour nos entreprises, et plus de prospérité pour les Français qui soutiennent leur développement. ”



**Bruno LE MAIRE,**  
*normalien et énarque, a été Secrétaire d'État aux Affaires Européennes en 2008, Ministre de l'Agriculture en 2009 et, depuis 2017, est Ministre de l'Économie et des Finances.*



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



9

REGARDS CROISÉS

## FAUT-IL CROIRE EN L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER ?



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

## LE MÉTIER DE CGP S'OUVRE À L'INTERNATIONAL



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'EXPERTS

- Procédure d'abus de droit.
- Dispositifs légaux de défiscalisation Outre-mer.

25

FORMATION

Un parcours de formation sur mesure

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 Sébastien Bohler.

REPÈRES N°32 • MARS 2019

**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

*Comité de rédaction* : Sonia Elmlinger

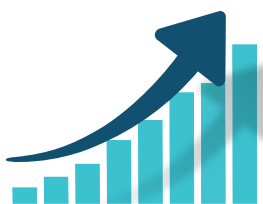
*Réalisation* : Les écrans de papier

*Impression* : Le Colibri

*Photo de couverture* : Shutterstock

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



**8%**

En 2018, la CNCGP a enregistré une hausse très significative de ses cabinets adhérents de plus de 5%, soit 82 nouveaux cabinets, et une progression de plus de 8% des adhérents personnes physiques.

**22<sup>ème</sup>** congrès de la CNCGP  
Le 28 mars 2019, la Chambre organise son 22<sup>ème</sup> congrès. Il se déroule au Palais des Congrès à Paris, pour la 3<sup>ème</sup> année consécutive et rassemble 86 partenaires.



**3 000** visiteurs au premier sommet BFM Patrimoine fondé par la CNCGP et BFM Business.

**1** seule liste sera présentée à l'Assemblée générale de la CNCGP pour l'élection du Conseil d'administration.

**600**

C'est le nombre d'adhérents qui ont suivi la formation sur « la prise en main du nouveau kit réglementaire », le 5 décembre 2018, dans les locaux d'AXA, avenue Matignon à Paris.



**8 000** relations sur LinkedIn, **2 300** abonnés sur Twitter. La CNCGP, toujours plus présente sur les réseaux sociaux, informe au quotidien ses adhérents et l'ensemble de l'écosystème.

**65%** des 154 nouveaux cabinets admis à la CNCGP au 31 décembre 2018 sont des jeunes installés. 35% viennent d'autres associations.



# DES COURTIER VIE PLEINEMENT REPRÉSENTÉS

Les conseillers en investissements financiers (CIF) qui sont inscrits en qualité d'adhérents à la CNCGP exercent dans leur quasi-totalité, à 95%, en qualité de courtiers en produits d'investissements assurantiers. Pour une association qui veille, avant tout, aux intérêts des CGP, elle a également vocation à représenter ces intermédiaires auprès des Autorités. Pour s'en convaincre : cette activité représente une part trois fois supérieure dans leur chiffre d'affaires à celle réalisée dans le cadre du conseil en investissements. Soit plus de 60% pour l'une contre moins de 20% pour l'autre.

## De régulières rencontres avec l'administration.

Depuis le mois de décembre, les échanges ont été particulièrement nourris avec les représentants de la Direction générale du Trésor en charge de l'élaboration du projet. Celui-ci a d'ailleurs pris la forme d'un amendement au projet de loi Pacte présenté à la fin du mois de janvier au Sénat. Le temps presse, ficelée en 2019, la réforme du courtage doit être prête au 1<sup>er</sup> janvier 2020. Elle est appelée à précéder un projet similaire qui pèsera cette fois sur les intermédiaires en opération de banque et en service de paiement (IOBSP). Ces derniers devront se regrouper dans des structures associatives début 2021. Il ressort des réunions organisées avec les acteurs publics dont l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) des points d'accord, puisque le modèle envisagé est aligné sur celui des CIF qui a fait ses preuves depuis sa création par la loi de sécurité financière en 2003. Mais des divergences sont également apparues.

## Le modèle de régulation en question.

Par exemple, le terme d'« autorégulation » tel qu'il est parfois abusivement employé pour présenter la réforme en 2018, n'est pas approprié. Dans les faits, il s'agira d'une co-régulation partielle. L'ACPR disposera d'un pouvoir de contrôle des pratiques commerciales des courtiers, conformément aux exigences de l'article 12 de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA). *A contrario*, les associations seront dépourvues d'un tel pouvoir de sanction. En l'état actuel, le

Trésor prévoit que les futures associations remontent des signalements à l'ACPR sur la base d'un devoir de vigilance du non-respect de la réglementation applicable. En revanche, les associations disposeront bien d'un pouvoir disciplinaire tenant par exemple aux conditions d'accès au statut d'intermédiaire en assurance ou au respect des obligations de formations, initiales et continues. Soit une autorité basée sur l'appréciation d'éléments factuels non sujets à interprétation. Les associations professionnelles exerceront seules ce contrôle du bon suivi des formations en vertu d'une délégation de service public.

Les associations professionnelles exerceront seules ce contrôle du bon suivi des formations en vertu d'une délégation de service public.

## Pas de monopole de la représentation.

L'administration n'a pas encore agréé les futures associations représentatives. Cependant, si elle a écarté tout risque de situation monopolistique, il est permis de penser de manière raisonnable que sur les quatre associations de CIF, au moins deux, dont la CNCGP, soient en mesure de postuler. A ce titre, et dès le 1<sup>er</sup> janvier 2020, la Chambre accueillera l'ensemble des courtiers qui commercialisent des produits d'investissements

assurantiers. Ils bénéficieront d'ailleurs des procédures déjà éprouvées dans le cadre de l'adhésion des CGP/CIF.

A l'attention des membres de l'association, une réflexion est en cours pour simplifier leur adhésion tant sur un plan administratif que financier. Au profit des courtiers non-inscrits à la CNCGP, mais qui en partagent les ambitions, à savoir un conseil patrimonial à haute valeur ajoutée, une offre de bienvenue leur sera réservée.

## La défense des CGP multi-accrédités.

En ce qui concerne l'organisation interne de la CNCGP, celle-ci prévoit de cumuler la fonction d'association CIF et de courtiers, sans avoir à créer une filiale dédiée. Cette intégration de deux catégories d'intermédiaires ne l'empêchera pas de maintenir des principes déontologiques forts. Cette réforme s'inscrit en plein dans les efforts fournis depuis des années pour défendre le modèle d'un conseiller multi-accrédité ■



**Benoist LOMBARD**  
Président de la CNCGP

*Tribune de Benoist Lombard, publiée dans L'Agefi Actifs du 8 février 2019.*



## À SUIVRE

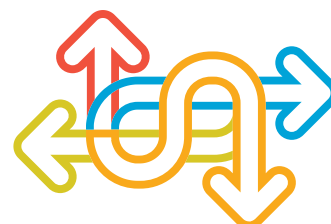
En un clin d'œil, reprenez les bons et les moins bons moments ou événements des mois passés sur un ton parfois décalé.



■ Grâce au socle commun de 5 heures de formation, les adhérents de la CNCGP, au titre de l'ensemble de leurs statuts, n'ont pas 43 heures de formation obligatoire à suivre, mais **28 HEURES !**



■ **PRIIPs** et ses abracadabrants scénarii de performance ! Même les Autorités de surveillance européennes appellent les investisseurs à s'en méfier...



**2 630** Un nombre d'adhérents record à la CNCGP.

■ L'élargissement de la notion d'abus de droit de l'article L64 A du LPF (Livre des Procédures Fiscales) visant à écarter comme abusifs les montages ayant un but principalement fiscal. (cf. Avis d'experts p.22)

■ L'article 20 du projet de Loi Pacte : du danger de fixer par voie réglementaire les règles d'affectation au plan d'épargne retraite des rétrocessions.



des effectifs à la Chambre, pour une population de CIF qui ne comprend que des CGP : c'est le bilan des 2 mandats sous la présidence de Benoist Lombard.



**Sur tous ces points, la CNCGP se mobilise.**





## R E G A R D S

Thierry SÉVOUMIANS est Directeur Général  
de La Française AM Finance Services

## C R O I S É S

Julien RÉMUSAT est Notaire  
associé-gérant de l'Etude R&D Notaires

# FAUT-IL CROIRE ENCORE EN L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER ?

Nous pouvons constater aujourd'hui le peu d'appétit des épargnants français pour les placements à risque.

La presse annonce des niveaux de prix record en immobilier dans certaines villes. Paris tutoie les 10 000 € le m<sup>2</sup> en moyenne à l'achat...

La pierre représente un actif tangible qui, à long terme, rassure et reconforte.

A tort ou à raison, cette classe d'actif occupera encore une place de choix cette année. Même si son accès se simplifie, porté par des innovations dans le domaine notamment de la pierre papier, il est fondamental de juger de la pertinence de son investissement dans la durée en prenant en compte l'ensemble des variables (en termes de fiscalité, de marché locatif, etc.)

Deux spécialistes nous donnent leurs points de vue.

# L'ATTRAIT DU PLACEMENT IMMOBILIER SE CONFIRME EN 2019



Thierry  
SÉVOUMIANS



Julien  
RÉMUSAT

**Thierry SÉVOUMIANS, Directeur Général de La Française AM Finance Services**  
**Julien RÉMUSAT, Notaire associé-gérant de l'Etude R&D Notaires**

## L'immobilier est-il toujours le placement refuge qu'il a été pour les Français (compte-tenu de l'IFI et de la forte fiscalité des revenus fonciers) ?

**Julien RÉMUSAT** : Rétrospectivement, le contexte économique et les faibles taux d'intérêt ont favorisé l'augmentation des transactions et des prix de l'immobilier. Dans ce contexte de marché haussier, les investissements immobiliers ont pu se démarquer des autres placements en dépit d'une fiscalité plus lourde :

- À l'acquisition (5,80% de DMTO (Droits de mutation à titre onéreux) à acquitter, contre 0,1%, 3% ou 5 % pour les actions et parts) ;
- Au cours de sa détention :
  - Hausse constante de la taxe foncière (+11% sur 5 ans),
  - Introduction de l'IFI centré sur l'immobilier (tranche marginale à 1,50%),
  - Exclusion de la flat tax (30%) des revenus fonciers (imposition atteignant 66,2% sur les hauts revenus).
- À sa cession, lorsqu'une plus-value est constatée sur un immeuble, hors résidence principale, détenu depuis moins de 6 ans (36,2% contre 30%).

Les corrections du marché parisien dans la première moitié des années 90 et après 2008 témoignent du fait que l'investissement immobilier n'échappe pas au risque de perte de valeur inhérent à tout placement.

Avec en moyenne 60% d'immobilier dans le patrimoine des Français, la question de l'évolution des marchés préoccupe à raison la majorité des investisseurs.

## Comment bien appréhender la vraie rentabilité de l'immobilier ?

**Thierry SÉVOUMIANS** : Côté résidentiel, les indicateurs de rentabilité classiques sont déjà éloquentes avec une valorisation de 4,5% en moyenne par an depuis 2000, qui vient s'ajouter

à la rentabilité locative (autour de 3% aujourd'hui). Pour une mesure objective de cette rentabilité, les CGP ont raison de prendre également en compte d'autres variables comme la forme de détention (pleine propriété, démembrement), les charges inhérentes à la gestion, la fiscalité (revenus et IFI le cas échéant)... Bien sûr, un dernier facteur sera déterminant ici : le taux en cas de financement à crédit.

Pour l'immobilier d'entreprise (collectif), une mesure objective de la performance est le Taux de Rendement Interne (TRI), publié et mis à jour chaque année par l'IEIF (Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière) pour l'ensemble des SCPI. Sur 15 ans, ce taux s'élève à près de 9 % par an pour le placement SCPI (et près de 10% sur 20 ans) ! Cet indicateur prend en considération des paramètres indispensables si l'on veut tendre vers une vraie rentabilité de l'investissement : prix d'achat net de tous frais, flux de loyers, prix net de revente.

## « S'il faut continuer à croire dans les placements immobiliers, c'est à la condition de structurer et sélectionner soigneusement ses investissements. »

*Julien Rémusat*

## La hausse des taux directeurs annoncée aura-t-elle un impact sur l'immobilier ?

**Julien RÉMUSAT** : Compte tenu du caractère hétéroclite et du large horizon attachés aux placements immobiliers, il est difficile d'établir des projections infaillibles. Des indices sont néanmoins fournis par les anticipations effectuées sur certaines variables influençant les marchés (pouvoir d'achat, taux d'intérêt, croissance, fiscalité, confiance des investisseurs).

À court terme, la majorité des spécialistes anticipe une stabilité



des prix et du volume des transactions. La minorité, quant à elle, est divisée entre les sceptiques et les enthousiastes.

À long terme, les choses sont moins évidentes. Si l'immobilier devrait continuer à jouir d'un contexte structurel favorable (croissance démographique et des créations d'entreprises), des incertitudes demeurent sur sa rentabilité future :

- Le risque de dégradation des conditions de crédit (durée, âge d'accès, taux de financement) allié à la remontée inéluctable des taux d'intérêt réduiront le volume des transactions. À terme, la réduction des flux entraînera une correction variable des prix. La sélection rigoureuse des actifs demeure dans ce contexte la priorité pour saisir les opportunités d'investissement en immobilier direct (localisations, qualités, rentabilité) et indirect par les SCPI (rentabilité, taux d'occupation, composition).
- Les incertitudes de la fiscalité immobilière, pour laquelle on peut espérer un allègement.
- Le risque de voir réapparaître l'encadrement des loyers (loi ELAN).

S'il faut continuer à croire dans les placements immobiliers, c'est à la condition de structurer et sélectionner soigneusement ses investissements. Des schémas d'optimisation s'inscrivent dans des stratégies globales, comme notamment : la diversification patrimoniale au profit d'actifs financiers, le recours aux sociétés à l'IS et/ou à l'endettement pour les acquisitions immobilières.

### **Dans le contexte boursier actuel, pouvons-nous nous attendre à plus d'enthousiasme sur l'investissement immobilier et les SCPI ?**

**Thierry SÉVOUMIANS** : Nous en sommes convaincus : les conseillers et leurs clients vont plébisciter l'immobilier en 2019 ! Prenons l'exemple des SCPI d'entreprise. Leur couple rendement/risque est excellent avec un TRI

20 ans de 9,8%, versus 3,7% pour les obligations à niveau de volatilité équivalent et 7,2% pour les actions avec une volatilité bien supérieure. Et ces calculs (période 1997 – 2017) ne prennent pas en compte les heurts de marché de la fin 2018 ...

Servi par des taux de crédit historiquement bas, l'attrait du placement immobilier n'est pas que conjoncturel, il apporte des gages à l'épargnant pour répondre à ses grandes problématiques centrées autour du besoin de complément de revenu, de la préparation de la retraite, de construction de capital. Enfin, sa large décorrélation avec les marchés financiers sera très appréciée en 2019.

### **« Nous en sommes convaincus : les conseillers et leurs clients vont plébisciter l'immobilier en 2019 ! »**

*Thierry Sévoumians*

Ce placement SCPI, qui affichera encore en 2019 des prévisions sur la seule dimension de distribution supérieures à 4%, « cochera donc bien les cases » des grandes attentes de l'investisseur. Et pour chercher de la création de valeur, soutenir la performance ? La gestion pourra compter sur les mécanismes d'indexation des loyers ou des utilisations plus flexibles des actifs (*co-working* notamment). Pour créer de la valeur, deux opportunités : la diversification tant géographique (développement du Grand Paris, investissement en Europe) que sectorielle (secteur de la santé, résidences gérées), avec un leitmotiv pour les conseillers : l'allocation ! Côté résidentiel, les perspectives sont aussi réjouissantes, servies par une demande toujours très dynamique, des taux de financement bas, le retour des Institutionnels sur la classe d'actif et de nouveaux moyens pour faire de l'alpha Grand Paris, Immobilier senior, etc. ■



# AGENDA 2019

## MARS 2019

- 27/03 Assemblée générale de la CNCGP
- 28/03 Congrès de la CNCGP

## AVRIL 2019

- 2/04 Réunion régionale Normandie
- 4/04 Réunion régionale Bourgogne Franche-Comté  
Réunion régionale Midi-Pyrénées
- 11/04 et 12/04 Université Grand Sud-Ouest à Toulouse
- 17/04 Réunion régionale Alsace-Lorraine
- 24/04 Réunion régionale Champagne Ardenne
- 25/04 Réunion régionale Hauts-de-France  
Réunion régionale Pays de la Loire

## MAI 2019

- 16/05 Réunion régionale Provence Alpes Méditerranée
- 17/05 Réunion régionale Côte d'Azur Corse
- 21/05 Réunion régionale Rhône Alpes

## JUIN 2019

- 6/06 Réunion régionale Alsace Lorraine  
Réunion régionale Poitou Charentes Limousin
- 7/06 Réunion régionale Bourgogne Franche-Comté
- 13/06 et 14/06 Université Grand Sud-Est à Marseille
- 14/06 Réunion régionale Bretagne
- 19/06 Réunion régionale Aquitaine
- 20/06 Réunion régionale Languedoc Roussillon  
Réunion régionale Pays de la Loire
- 21/06 Réunion régionale Centre  
Réunion régionale Midi Pyrénées

- 27/06 Réunion régionale Normandie
- 27/06 et 28/06 Université Grand Nord-Est à Reims

## SEPTEMBRE 2019

- 12/09 et 13/09 Université Grand Nord-Ouest à Nantes
- 20/09 Réunion régionale Midi Pyrénées

## OCTOBRE 2019

- 9/10 Réunion régionale Champagne Ardenne
- 10/10 et 11/10 Université Grand Sud-Est à Lyon
- 15/10 Réunion régionale Aquitaine  
Réunion régionale Normandie
- 17/10 Réunion régionale Hauts-de-France  
Réunion régionale Pays de la Loire  
Réunion régionale Poitou Charentes Limousin

## NOVEMBRE 2019

- 7/11 Réunion régionale Alsace-Lorraine  
Réunion régionale Rhône Alpes
- 14/11 Réunion régionale Provence Alpes Méditerranée
- 15/11 Réunion régionale Bourgogne Franche-Comté  
Réunion régionale Centre  
Réunion régionale Côte d'Azur Corse
- 20/11 Réunion régionale Languedoc Roussillon
- 22/11 Réunion régionale Bretagne

## DÉCEMBRE 2019

- 5/12 Sommet BFM Patrimoine
- 12/12 Réunion régionale Poitou Charentes Limousin



# CHAMBRE INITIATIVES



## L'ÉVÉNEMENT MARQUANT DE L'ANNÉE 2018 POUR LA PROFESSION

« C'est une vraie réussite », « The place to be ! », « Un lieu magnifique et spacieux », « Tous les professionnels sont là », « Un événement plus qu'à la hauteur », « Ce Sommet redonne de l'oxygène »... Les témoignages reçus à la suite du Sommet BFM Patrimoine sont élogieux.

Cet événement inédit, voulu et souhaité par la CNCGP, en partenariat avec BFM Business, s'est déroulé le 6 décembre 2018 au CESE (Conseil Économique, Social et Environnemental).

L'objectif visé était de fédérer l'ensemble des acteurs régulés, normés, capables de répondre aux enjeux de demain que sont notamment l'éducation financière et l'orientation de l'épargne vers l'économie productive.

C'est un pari réussi : 3000 visiteurs, 67 exposants, les allées

du CESE pleines, une ambiance à la fois professionnelle et chaleureuse, des ateliers de grande qualité, une antenne dédiée par BFM Business à l'événement.

Pour Benoist Lombard, président de la CNCGP, « *Le monde de la gestion privée est en effervescence. 2018 a marqué l'arrivée de textes réglementaires européens, MIF2, la DDA, PRIIPs, le RGPD. Cette avalanche réglementaire, conjuguée à la digitalisation de nos process, de nos parcours clients, nous oblige à nous questionner pour demain et réfléchir à l'avenir de notre profession avec l'ensemble de l'écosystème. Pour toutes ces raisons, il m'a paru nécessaire d'organiser un événement inédit et exceptionnel, à la hauteur non seulement de vos attentes, mais de celles de tout l'écosystème.* » ■



Photo Fred Furgol





## UN NOUVEAU SITE INTERNET

Plus moderne, plus ergonomique, plus de fonctionnalités : tel était le cahier des charges établi pour la refonte du site internet de la Chambre. Mis en ligne en février 2019, le nouveau site a également été l'occasion de revoir la charte graphique (*e-letters*, communiqués, magazine, plaquettes, etc.) Il sera un outil-clé dans la campagne d'informations concernant la réforme du courtage ■

## UN KIT DE RECRUTEMENT

La commission Gestion des cabinets a mis au point un outil regroupant les formations principales en gestion de patrimoine, les différents types de recrutements, la procédure de dépôt d'offres via le site internet de la CNCGP et la conduite d'un entretien d'embauche ■



## LES RÉSEAUX SOCIAUX AUX COULEURS DE LA CNCGP

Dans la ligne de la nouvelle charte graphique, les réseaux sociaux ont changé de couleur, à l'image du site internet ■

## UN NOUVEL OUTIL DE CONNAISSANCE CLIENT À LA DISPOSITION DES ADHÉRENTS

Afin d'appréhender de manière efficace l'évolution réglementaire et en soutien du kit réglementaire, la CNCGP offre l'accès, depuis fin 2018, à un outil gratuit de connaissance client et de profilage risque, permettant d'obtenir un *scoring* de leurs clients. Cette solution a été développée par Quantalys. Cet outil, développé sur la base des recommandations des autorités de contrôle,

permet d'analyser l'expérience des clients en matière d'instruments financiers, leur



situation financière et leur capacité à subir des pertes. La tolérance au risque, les objectifs et les besoins des clients sont également pris en compte. Compatible avec la directive MIF2 et le devoir de conseil, ce questionnaire de risque est destiné aux personnes physiques comme morales. Il assure une meilleure traçabilité de l'activité des CGP ■

## ÉCHANGE ENTRE « JEUNES INSTALLÉS »

C'est devenu une tradition : lorsqu'un CGP est admis à la CNCGP, il est invité à un *afterwork*, en présence de son président de région et d'adhérents plus anciens, occasion pour eux d'instaurer un échange de compétences.

A ce jour, ces rencontres n'ont lieu qu'en Ile-de-France et dans la région lyonnaise mais devraient se développer sur l'ensemble du territoire ■



Le conseil d'administration de la CNCGP s'est délocalisé à Bordeaux au mois de septembre. Occasion pour tous ses membres de rencontrer les présidents de région, qui se réunissaient au même endroit le lendemain ■

## LA CNCGP PREND POSITION

Benoist Lombard, fréquemment interviewé dans la presse, défend les positions de la Chambre. Ce fut le cas notamment sur le sujet des commissions que perçoivent les CGP, dans le cadre de la directive MIF2 (dans *Gestion de fortune*), et sur la création des associations de courtiers (dans *L'Agefi Actifs*). ■



## DU CÔTÉ DU BIPAR

Benoist Lombard est intervenu lors de la réunion annuelle du BIPAR, qui s'est tenue à Paris en janvier 2019. Son allocution portait sur le modèle des Conseils en gestion de patrimoine en France, en rappelant leur légitimité et les défis qui se présentent pour 2019. ■



## PARTICIPATION AU GRAND DÉBAT NATIONAL

Dans le cadre du Grand débat national lancé par l'exécutif, Benoist Lombard a écrit le 13 février 2019 au Ministre de l'Économie et des Finances, Monsieur

Bruno Le Maire, afin de lui soumettre les idées qui devaient être mises en avant à l'occasion de cette consultation publique ■



# LA MISSION DU PRÉSIDENT DE RÉGION ÉVOLUE



**Répères a interviewé Karen Fiol, président de la région Provence-Alpes-Méditerranée**

## **VOUS AVEZ ÉTÉ ÉLUE PRÉSIDENT DE LA RÉGION PROVENCE ALPES MÉDITERRANÉE EN 2016, POUVEZ-VOUS NOUS PARLER DE VOTRE MISSION DURANT CES TROIS ANNÉES ?**

Avant toute chose, je souhaite préciser que j'ai la grande chance d'être accompagnée dans ma mission par un bureau informel composé de trois confrères, Ludivine Durey, Florette Oudot et Pascal Nivoley. Qu'ils soient ici remerciés !

La mission du président de région est plurielle.

Il est avant tout un relais entre les adhérents au niveau régional et la Chambre au niveau national. Ensuite, il rencontre et accompagne les nouveaux adhérents, qu'ils viennent d'autres associations ou qu'ils s'installent. Avec Pierre Guedj, administrateur région, nous co-animons des petits-déjeuners tous les semestres afin de présenter plus en détail aux nouveaux adhérents les nombreux services proposés par la Chambre, l'organisation de la formation et les points essentiels du kit réglementaire. Enfin, le président de région organise et anime au minimum trois réunions régionales chaque année.

## **AVEC LA MISE EN PLACE DU PARCOURS COMMUN DE FORMATION, PENSEZ-VOUS QUE LE RÔLE DU PRÉSIDENT DE RÉGION VA ÉVOLUER ?**

Dès 2017, nous avons fait le choix de proposer aux adhérents de la région des cycles de formations obligatoires en immobilier. Les thèmes retenus correspondaient aussi bien aux adhérents ayant le statut d'agent immobilier qu'à ceux qui ne l'avaient pas. L'approche globale et transversale que nous offrons à nos clients nécessite une mise à jour annuelle des connaissances. Ce n'est pas parce que le législateur impose des heures de formations obligatoires, qu'elles ne sont pas intéressantes et utiles dans nos missions de conseil !

A titre d'exemples, en deux ans, nous avons traité de sujets

aussi passionnants que la fiscalité immobilière, l'IFI, la location meublée, la location saisonnière, la SCI côté fiscal et la SCI côté civil.

Pour répondre plus précisément à votre question, la mise en place du parcours commun, brillamment imaginé par Virginie Tricoit, présidente de la commission formation, le CRM de la Chambre, le catalogue de formations et le paiement en ligne via Juriscampus, va permettre de libérer le président de région du pan logistique. Dès lors, sa mission sera davantage tournée vers l'écosystème de sa région, l'interprofessionnalité, l'accompagnement des nouveaux adhérents, les Universités et Ecoles de commerce de sa région.

## **QUE GARDEREZ-VOUS COMME MEILLEURS SOUVENIRS DE VOTRE MISSION ?**

Deux me viennent spontanément. Le premier est lié à une journée organisée avec quatre sociétés de gestion, DNCA, H2O AM, Sofidy et Sycomore AM. L'objectif de cette réunion était d'échanger sur le marché cible et les fichiers EMT, afin d'anticiper l'application de MIF2. Pour faciliter les échanges, nous avions limité le nombre de places et quelle ne fut pas notre surprise d'afficher complet !

Le second est de voir les adhérents, de plus en plus nombreux aux réunions régionales (plus de 100 présents ces deux dernières années) heureux de se retrouver et de partager ensemble une journée de formation, généralement très dense !

## **ALLEZ-VOUS VOUS REPRÉSENTER EN 2019 ?**

Ces trois années ont été passionnantes. Mais il est important pour la vie démocratique de notre association et pour le dynamisme de la région qu'un nouveau président prenne le relais ! ■



Les adhérents de la région Provence Alpes Méditerranée réunis autour de Karen Fiol, le 17 janvier 2019, à Coudoux (13). Photo Frédéric Ségoura



## DOSSIER

# LE MÉTIER DE CGP S'OUVRE À L'INTERNATIONAL

Le CGP exerce différentes activités régulées que sont le conseil en investissements financiers, le courtage d'assurances, l'IOBSP, les transactions immobilières.

Mais il est aussi amené à développer son activité en dehors de nos frontières. Il peut notamment conseiller un client français résidant à l'étranger ou proposer par exemple un véhicule d'investissement assurantiel émis au Luxembourg.

Il peut être également confronté à la problématique des successions internationales, soit parce que son client s'expatrie, soit parce que les présomptifs héritiers de ses clients résident à l'étranger, soit parce que sa clientèle acquiert des actifs immobiliers en dehors de nos frontières.

C'est alors que de nombreuses questions se posent.

Le CGP est-il habilité à conseiller son client non résident ? Dans l'affirmative, sous quelles conditions ? Sous l'emprise de quelle réglementation est-il soumis ? Quelles sont alors les autorisations dont il doit bénéficier ? Sont-elles identiques selon la prestation délivrée ?

Le sujet est vaste et complexe.

Pour tenter de définir les bases des premières questions à se poser, *Repères* a fait appel à des spécialistes, juriste, représentant de l'Orias, notaire et dirigeants de compagnies d'assurances.

## Qu'est-ce que le passeport européen ? À quelle profession s'applique-t-il ?

**Daisy FACCHINETTI** : Le passeport européen consiste en un exercice dans un État membre de l'Union européenne ou partie à l'accord sur l'Espace Économique européen, soit en libre établissement (une succursale notamment), soit en libre prestation de services (sans s'y établir).

Cet exercice transfrontalier est ouvert, depuis la Directive sur l'intermédiation en assurance (DIA) et renouvelé dans la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA), à tout intermédiaire d'assurance, accessoire ou non, et peu important sa catégorie d'inscription.

En revanche, en matière d'intermédiation en opérations de banque, cette faculté, issue de la Directive sur les contrats de crédit aux consommateurs relatifs aux biens immobiliers à usage résidentiel (DCI/MCD) est réservée aux intermédiaires proposant des contrats de crédit

immobilier, à l'exception des intermédiaires exerçant en qualité de mandataire d'intermédiaire en opérations de banque. En pratique, un intermédiaire français régulièrement immatriculé qui souhaite exercer dans un ou plusieurs États membres de l'UE, en informe l'Orias. Le registre unique, sous réserve d'obtenir des compléments d'informations (tels que le responsable de succursale,



**DAISY FACCHINETTI**  
Secrétaire Générale  
ORIAS

l'adresse, les mandats, etc.), adresse, dans un délai maximum d'un mois, aux autorités d'immatriculation des États membres d'accueil une notification reprenant des informations standardisées.

En matière de crédit immobilier, les candidats au passeport doivent justifier d'une assurance de responsabilité civile professionnelle les couvrant dans les pays sollicités.

Depuis la DDA, les registres d'immatriculation s'assurent de l'adéquation de cet exercice européen avec la structure organisationnelle et financière de l'intermédiaire et peuvent à ce titre disposer d'éléments plus éclairants.

Les intermédiaires autorisés à exercer dans un ou plusieurs États membres doivent respecter les règles applicables localement en matière de distribution d'assurance et de distribution de crédit immobilier ■

## Qu'en est-il de l'exercice transfrontalier par un conseiller en investissements financiers ?

**Nicolas CHANNAC** : Contrairement à un intermédiaire d'assurance ou un intermédiaire en opérations de banque, le conseiller en investissements financiers ne peut bénéficier d'un passeport européen lui permettant un exercice transfrontalier.

Bien que régie par le droit européen, l'activité de conseiller en investissements financiers repose à titre dérogatoire sur un régime national. Ce régime ne lui permet pas d'exercer son activité de conseil en libre prestation de services ou en libre établissement hors du territoire français.

La réglementation n'empêche cependant pas un conseiller en investissements financiers de fournir un conseil à un résident étranger dès lors

que le conseil est fourni en France.

En dehors du territoire français, il devra se conformer à la réglementation du pays où la prestation de conseil est délivrée (établissement stable, conditions de capacité professionnelle, etc.)



**Nicolas CHANNAC**  
Juriste  
CNCGP

En outre, le statut de conseiller en investissements financiers impose aux personnes physiques et morales une obligation de résidence habituelle en France (article L. 541-2 du Code monétaire et financier). Dans le cas d'une personne morale, cette disposition requiert que le siège social soit situé en France.

### Quid des instruments financiers « européens » ?

L'absence de passeport européen pour

le CIF ne lui interdit cependant pas de fournir un conseil d'investissement sur des OPCVM européens ou des FIA (Fonds d'Investissement Alternatifs) constitués sur le fondement d'un droit étranger.

Les OPCVM européens doivent toutefois faire l'objet d'une procédure de passeport en France. La liste des OPCVM autorisés est disponible sur la base GECO du site internet de l'AMF.

Les FIA destinés à des clients professionnels doivent respecter la procédure de passeport de la directive AIFM (directive 2011/61/UE).

Ce passeport ne donne pas de droit automatique pour commercialiser lesdits FIA auprès de clients non professionnels. Pour commercialiser ces produits auprès de clients non professionnels, les FIA doivent obtenir une autorisation préalable de l'AMF ■



## TABLEAU SYNOPTIQUE DE LA RÉGULATION DES ACTIVITÉS TRANSFRONTALIÈRES

	Conseiller en investissements financiers (CIF)	Intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP)	Intermédiaire d'assurance (IAS)
Clients résidant en France avec des avoirs situés en France	Réglementation française applicable si le conseil est rendu sur le territoire français.	Réglementation française applicable.	Réglementation française applicable.
Clients résidant en France avec des avoirs situés à l'étranger	Réglementation française applicable si le conseil est rendu sur le territoire français. RTO : il faut s'assurer de la possibilité d'exercer le service de RTO selon la réglementation de l'Etat du prestataire/de l'établissement auquel les ordres doivent être transmis.	Un IOBSP (à l'exception du mandataire d'intermédiaire) proposant des contrats de crédit aux consommateurs relatifs aux biens immobiliers à usage résidentiel, peut bénéficier du passeport européen lui permettant d'exercer en libre prestation de services ou en libre établissement sur le territoire de l'Union européenne ou dans l'Espace économique européen. L'exercice de l'activité via le passeport européen implique néanmoins de respecter la réglementation locale en matière de distribution de crédit immobilier.	Un IAS peut bénéficier du passeport européen lui permettant d'exercer une activité d'intermédiation d'assurance en libre prestation de services ou en libre établissement sur le territoire de l'Union européenne ou dans l'Espace économique européen. La demande de passeport doit être faite auprès de l'ORIAS. L'exercice de l'activité via le passeport européen implique néanmoins de respecter la réglementation locale en matière de distribution d'assurance.
Clients résidant à l'étranger avec des avoirs situés en France	Le conseil doit être délivré sur le sol français. A défaut il faut se conformer à la réglementation locale.		
Clients résidant à l'étranger avec des avoirs situés à l'étranger	Le conseil doit être délivré sur le sol français. A défaut il faut se conformer à la réglementation locale. RTO : il faut s'assurer de la possibilité d'exercer le service de RTO selon la réglementation de l'Etat du prestataire/de l'établissement auquel les ordres doivent être transmis.	Pour se faire, il faut informer l'ORIAS de son intention d'exercer dans un ou plusieurs Etats. Hors de l'Union européenne ou de l'Espace économique européen, le passeport européen est impossible, il faut s'assurer du respect de la réglementation locale.	Pour se faire, il faut informer l'ORIAS de son intention d'exercer dans un ou plusieurs Etats. Hors de l'Union européenne ou de l'Espace économique européen, le passeport européen est impossible, il faut s'assurer du respect de la réglementation locale.

Source : CNGCP

## Quelles sont les obligations réglementaires qui s'appliquent à un client français souscrivant un contrat luxembourgeois ?

**Sébastien VEYNAND** : Rappelons tout d'abord qu'un résident fiscal français a le droit de souscrire un contrat d'assurance (vie ou capitalisation) auprès d'un assureur établi à Luxembourg. Cette liberté s'inscrit dans le cadre de la mise en place du marché unique européen et du principe de libre circulation des produits et services.

Dans le cadre d'un contrat d'assurance proposé par un assureur luxembourgeois à des résidents français en libre prestation de services, le droit français régit les relations contractuelles entre l'assureur et le souscripteur alors que la réglementation luxembourgeoise régit les dispositions prudentielles et techniques (par exemple les règles en matière d'investissement).

En cas de souscription d'un tel contrat, le souscripteur devra déclarer annuel-

lement, au sein de sa déclaration de revenus, son contrat, les opérations de rachat total ou partiel, le montant des primes versées et la valeur de rachat ou le montant du capital garanti au 1<sup>er</sup> janvier de l'année d'imposition.

Il lui appartiendra également de procéder aux déclarations fiscales et paiements qui lui incombent en vertu des dispositions fiscales françaises. A noter que, pour faciliter la vie de ses clients, Generali Luxembourg offre la possibilité d'exécuter certaines de ces obligations via un « mandat ».

Quant au CGP, il doit, en sa qualité de distributeur d'assurances, respecter un certain nombre d'exigences notamment en matière d'information, de règles de conduite et ce, que le contrat souscrit soit un contrat « français » ou « luxembourgeois ». Rappelons que ces exi-



**Sébastien VEYNAND**

Directeur Général  
de Generali Luxembourg

gences ont été renforcées avec l'entrée en application de la Directive relative à la distribution d'assurances.

Bien entendu, en présence d'un client ressortissant français mais non-résident fiscal français, des exigences différentes et/ou supplémentaires pourront s'appliquer selon le cas d'espèce (en fonction du pays de résidence par exemple). Generali Luxembourg bénéficie d'une large expérience des activités transfrontalières. Par ailleurs, une équipe dédiée a été constituée pour traiter, entre autres, les dossiers internationaux ou présentant des éléments d'extranéité ■

## Quel est l'intérêt de souscrire un contrat luxembourgeois ? Pourquoi, selon vous, observe-t-on une ruée vers ces contrats ?

**David LIEBMANN** : Dans un contexte de tensions internationales et de fluctuations économiques et boursières persistantes, le Luxembourg fait figure d'exception avec un taux de chômage de 5,2%, une croissance de 1,5% et une dette publique de 23% du PIB. La notation triple A reflète cette réalité et incite les investisseurs à se tourner vers la place luxembourgeoise pour diversifier leur risque pays.

### Sécurisation supérieure des avoirs investis auprès des assureurs luxembourgeois

Avec la crise financière, la sécurisation des avoirs des clients est devenue un besoin important. La protection accrue des avoirs placés auprès des assureurs luxembourgeois, connue sous le nom de triangle de sécurité, répond en partie à ce besoin.



**David LIEBMANN**

Director | Head of French Market  
Lombard International Assurance

### Ingénierie financière

La place financière luxembourgeoise se distingue également fortement par son ingénierie financière et par la diversité des supports d'investissement. Le Fond d'Investissement Dédié (FID)

permet de déterminer un profil de gestion spécifique que devra respecter un gestionnaire. Dans la mesure où il est possible d'avoir plusieurs FID au sein d'un contrat, il est possible de définir plusieurs politiques de gestion et de recourir à différents gérants discrétionnaires. Pour sa part, le Fond d'Investissement Collectif (FIC) est ouvert à une multitude de souscripteurs. Un profil de gestion est alors déterminé pour tous les souscripteurs investissant au sein du FIC. Le FIC peut ainsi permettre de maintenir une unicité de gestion entre plusieurs souscripteurs/contrats.

Le Fond d'Assurance Spécialisé (FAS) est rattaché à un seul contrat et peut être utilisé afin de conserver et transmettre un portefeuille dans le cadre d'une stratégie *buy & hold* ou dans le cadre d'un mandat de gestion conseillée. Le souscripteur bénéficie alors de conseils en

matière d'investissement mais garde la main sur le choix définitif des actifs. Enfin, le FAS peut être utilisé pour investir dans des actifs non traditionnels comme des fonds de Private Equity.

La diversité des supports d'investissement - FID, FIC, FAS - couplée avec la possibilité de déterminer la politique de

gestion permet de répondre au mieux aux attentes des souscripteurs.

### Mobilité

Les compagnies luxembourgeoises développent des solutions portables sur les marchés sur lesquels elles travaillent. Lorsqu'un client change de ré-

sidence, le contrat est mis en conformité par rapport à son nouveau pays de résidence. L'absence de retenue à la source en cas de rachat ou de décès - neutralité fiscale des produits luxembourgeois - facilite la mobilité et la planification successorale ■

## Quelle est la problématique des successions, de la transmission des biens, dans une dimension internationale ?

**Frédéric VARIN** : Le raisonnement du praticien français confronté à une succession dite « internationale » suppose plusieurs étapes.



### Frédéric VARIN

Notaire associé à Distré

Rapporteur de la troisième commission

du 115<sup>ème</sup> congrès des notaires de France -

«L'international» Bruxelles du 2 au 5 juin 2019

Il devra, dans un premier temps, s'assurer que la situation en présence peut être qualifiée d'internationale et dès lors, nécessiter la mise en place d'un raisonnement dit de droit international privé.

En matière successorale, tout élément d'extranéité n'emportera pas nécessairement la mise en œuvre de ce type de raisonnement.

Seuls ceux (nationalité, résidence habituelle, situation) touchant à la personne du défunt, aux biens dépendant de la succession, le cas échéant aux héritiers (envisagés sous l'angle de la représentation de personnes vulnérables ou de mineurs) sont de nature à enclencher le

mécanisme conflictuel propre au droit international privé.

Dans l'affirmative, il devra déterminer la ou les lois applicables à la succession.

Pour ce faire, il devra, préalablement à tout raisonnement, déterminer si une loi de police nationale entre en jeu. Si tel n'est pas le cas, alors il adoptera un raisonnement conflictuel, c'est-à-dire qu'il devra qualifier juridiquement la ou les situations, puis leur appliquer la ou les éléments de rattachement édictés par la règle de conflit.

La mise en œuvre de ce rattachement va alors permettre de désigner le système juridique étatique dont va découler l'application de la loi matérielle qui permettra de dresser la dévolution successorale. A cette occasion, il se peut alors que cette désignation soit soumise à divers correctifs, parmi lesquels figurent le renvoi et la fraude à la loi.

Enfin seulement, le praticien français devra appréhender le contenu de la loi désignée (en identifier le contenu avant de l'appliquer).

Si cette loi est la loi étrangère, il devra vérifier si l'application de celle-ci ne heurte pas les valeurs essentielles de l'ordre juridique français : c'est l'ordre public français en matière internationale. A l'issue, il sera en mesure soit d'appliquer les dispositions de cette loi, soit de l'évincer au profit de la loi du for.

Ainsi seront déterminées, la loi ou les lois selon lesquelles la dévolution successorale devra être établie.

C'est alors que les héritiers, ainsi que les quotités qu'ils recevront, pourront être connus ■





# AVIS D'EXPERTS



---

## L'ARTICLE 109 DE LA LOI DE FINANCES POUR 2019 A INSTAURÉ UN "MINI ABUS DE DROIT". LE POINT SUR CETTE NOUVELLE PROCÉDURE DÉCRIÉE PAR LES PROFESSIONNELS.

---

La procédure d'abus de droit (codifiée à l'article L64 du LPF) permet à l'administration fiscale de procéder à des redressements assortis de sanctions sévères lorsqu'elle décèle un montage artificiel (c'est ce qu'on appelle l'abus de droit par simulation, rarement invoqué en pratique), ou un montage qui, respectant scrupuleusement la lettre d'un texte, en dénature l'esprit et ne peut avoir été inspiré que par une motivation fiscale (pour éviter, réduire ou différer une charge d'impôt).

Ce texte, qui avait peu évolué en plusieurs décennies, n'en finit plus d'être corrigé, remodelé, affiné, toujours dans un sens visant à contrer les opérations du contribuable lorsqu'elles sont considérées par l'administration fiscale contraires à ses intérêts. La loi de finances pour 2019 vient ainsi de créer une mesure (déjà appelée le « mini abus de droit ») qui donnera à compter de 2021 une nouvelle possibilité pour l'administration de redresser les contribuables pouvant être regardés comme s'étant trop approchés de l'interdit.

Désormais, le « mini abus de droit » pourra être invoqué en présence d'une opération où il sera reproché au contribuable d'avoir eu une motivation « principalement » (et non plus « exclusivement ») fiscale. Ce changement d'un simple vocable pourra être lourd de conséquence : la possibilité offerte désormais au fisc de redresser des opérations faites en conformité avec la lettre des textes mais qui seraient regardées comme contraires à leur esprit parce que trop empreintes d'un souci de réduire une charge fiscale va sans nul doute amener les CGP et autres conseils à être mal à l'aise pour expliquer à leurs clients

les frontières de ce qui est désormais possible, ce qui est risqué et ce qui est exclu.

Attendons de voir si le Conseil constitutionnel sera amené à se prononcer sur la conformité de ce texte à la Constitution, et même si le texte est validé, il faudra encore voir quel usage l'administration, encadrée par les tribunaux, souhaitera faire de cette nouvelle mesure. Gageons néanmoins que l'exemple récent des donations partagées et l'inquiétude qu'il a pu susciter – même si par un communiqué récent, Bercy a tenté de rassurer les professionnels du secteur – est là pour rappeler à chacun que cette dimension devra de plus en plus être prise en compte. En ces temps de chasse aux niches fiscales, qu'en sera-t-il prochainement de l'assurance-vie (souvent décriée), des investissements défiscalisés (dispositifs dans l'immobilier locatif, ou en outre-mer...) ? ■



**Patrice Couturier**  
Avocat à la Cour,  
BICHOT & ASSOCIÉS

## UNE SOCIÉTÉ BÉNÉFICIAIRE D'INVESTISSEMENTS OUTRE-MER RÉALISÉS DANS LE CADRE DE L'ARTICLE 199 UNDECIES B DU CODE GÉNÉRAL DES IMPÔTS PEUT-ELLE RÉGULARISER L'ABSENCE DE DÉPÔT DE SES COMPTES ANNUELS ?

Les dispositifs légaux de défiscalisation Outre-mer, pris dans toutes leurs déclinaisons, alimentent de manière croissante les juridictions administratives depuis plusieurs années.

Si la complexité de la loi fiscale n'est pas étrangère à ce phénomène, l'administration fiscale chargée de contrôler l'application régulière de la loi trouve un terrain favorable pour remettre en cause les réductions d'impôt sur le revenu dont ont bénéficié les contribuables.

Notre système fiscal repose sur l'obligation pour les contribuables de déposer chaque année leurs déclarations fiscales. Si les délais imposés par la loi pour déposer les déclarations fiscales ne sont pas respectés, il est généralement possible pour les contribuables de régulariser spontanément la situation sauf dispositions contraires de la réglementation fiscale.

Dans une décision du 19 mars 2018, le Conseil d'Etat<sup>1</sup> est venu confirmer un intéressant arrêt, passé inaperçu mais aux implications potentiellement importantes, de la Cour administrative d'appel de Paris<sup>2</sup> relatif à la reprise d'une réduction d'impôt sur le revenu imputée par des contribuables à raison d'investissements qu'ils avaient réalisés en Guyane.

La Cour administrative d'appel avait validé les arguments de l'administration notamment le motif de redressement consistant à soutenir que les comptes annuels de la société bénéficiaire des investissements n'avaient pas été déposés dans les délais prévus à l'article L 232-22 du Code de commerce, qui impose que cette formalité doit être accomplie « dans le mois qui suit l'approbation des comptes annuels par l'assemblée ordinaire des associés ».

Mais la Cour a également écarté la régularisation de cette obligation de dépôt des comptes annuels pour les exercices clos entre 2009 et 2013, survenue en l'espèce seulement en 2015.

Le Conseil d'Etat confirme cette interdiction de régularisation a posteriori par une société bénéficiaire d'investissements outre-mer en raison du 26<sup>ème</sup> alinéa du I de l'article 199 undecies B du CGI qui subordonne le bénéfice de la réduction d'impôt au respect par l'exploitant de ses obligations fiscales et sociales « à la date de réalisation de ses investissements ».

La solution adoptée par les juges de l'Hôtel de Beauvais, confirmée par le Conseil d'Etat, n'aurait pu être différente que

si une régularisation était intervenue après l'expiration du délai d'un mois prévu par les dispositions précitées du Code de commerce mais avant la date de l'investissement.

Précisons encore que le Conseil d'Etat a récemment été amené à ne pas renvoyer au Conseil Constitutionnel une question prioritaire de constitutionnalité<sup>3</sup> (QPC) qui tendait notamment à contester la conformité à la Constitution des dispositions précitées subordonnant l'octroi de la réduction d'impôt au respect par les entreprises réalisant l'investissement et, le cas échéant, les entreprises exploitantes de l'obligation de dépôt de leurs comptes annuels selon les modalités prévues aux articles L. 232-21 à L. 232-23 du code de commerce.

La Haute juridiction a considéré qu'en retenant la « date de réalisation de l'investissement » pour borner le respect des obligations fiscales et sociales, le législateur s'est fixé comme objectif de renforcer la transparence des opérations de défiscalisation et s'est ainsi fondé sur un « critère objectif et rationnel au regard du but poursuivi ».

A la lumière de ces deux décisions, les cabinets de défiscalisation devront donc plus que jamais s'assurer du strict respect par les entreprises qui réalisent les investissements et les entreprises exploitantes qu'ils ont sélectionnés de l'obligation de dépôt de leurs comptes annuels avant la date des investissements dont elles bénéficieront sous peine de risquer de voir reprises les réductions d'impôts au niveau des contribuables-investisseurs ■

1 - CE 9<sup>e</sup>-10<sup>e</sup> ch. 19-3-2018 n°401896, conclusions du rapporteur public Yohann Bénard.

2 - Arrêt n° 15PA01797 du 27 mai 2016.

3 - CE QPC 8<sup>e</sup>-3<sup>e</sup> ch. 12-10-2018 n°422427, conclusions du rapporteur public Benoît Bohnert.



**David Vautrin**  
Docteur en droit  
Avocat à la Cour

# En quoi un impact visible a-t-il (vraiment) un impact ?



Avec nous, l'impact de vos investissements devient concret, à l'aide d'objectifs clairs et de rapports réguliers. Rendre la différence visible, c'est ce qui fait la différence.

**Avec NN IP, apprenez comment avoir un impact.**

[www.nnip.fr](http://www.nnip.fr)

## NN (L) Global Equity Impact Opportunities



Le présent document est uniquement destiné aux investisseurs professionnels visés par la Directive MiFID.

Le présent document a été préparé à des fins d'informations uniquement et ne constitue ni une offre, ni un prospectus en particulier, ni une quelconque invitation appelant à traiter, à acheter ou à vendre de quelconques titres voire à participer à une quelconque stratégie de négociations. S'il est vrai qu'une attention particulière a été accordée au contenu du présent document, aucune garantie, caution ou déclaration, expresse ou implicite, n'est donnée quant à la précision, à l'exactitude ou à l'exhaustivité de ce dernier. Les informations communiquées peuvent être amenées à évoluer ou mises à jour sans préavis. Ni NN Investment Partners B.V., ni NN Investment Partners Holdings N.V., ni aucune autre division ou société appartenant au Groupe NN, ni un quelconque de ses dirigeants, administrateurs ou employés ne peuvent être tenus directement ou indirectement responsables à l'égard des informations et/ou des recommandations exprimées dans le présent document, de quelque nature qu'elles soient. NN (L) Global Equity Impact Opportunities est un compartiment de NN (L) SICAV, société établie au Luxembourg. NN (L) est dûment agréée au Luxembourg par la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). Tant le fonds que le compartiment sont enregistrés auprès de la CSSF. Le prospectus et le Document d'information clié pour l'investisseur (DICI) sont disponibles sur le site Internet suivant : [www.nnip.com](http://www.nnip.com). Le présent document n'entend pas et ne peut pas être utilisé pour solliciter des ventes ou des souscriptions de titres dans les pays où cela est interdit par les autorités ou la législation compétente. Les plaintes découlant des ou en relation avec les conditions générales de cette mention légale sont régies par le droit néerlandais.



# FORMATION



## UN PARCOURS DE FORMATION SUR MESURE

L'année 2018 a vu une évolution réglementaire très importante pour notre profession en raison de l'entrée en vigueur de MIF2 et de la DDA. L'impact de ces nouvelles réglementations sur la formation des conseils en gestion de patrimoine est majeur.

La CNCGP tient, face à ce bouleversement, à accompagner toujours mieux ses adhérents dans leur parcours de formation.

### Une offre complète de formations et un socle commun

Les CGP, adhérents de la Chambre, cumulent plusieurs activités réglementées que sont le conseil en investissements financiers, l'immobilier, l'IOBSP et le courtage en assurances. A compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019, il leur est demandé de se former 43 heures par an.

Pour alléger le nombre d'heures de formation obligatoire, le pôle formation a pu regrouper certaines formations réglementaires sur des sujets tels la confidentialité, le RGPD, les fonctions des régulateurs hexagonaux. Cette initiative a donné naissance à un « socle commun » de cinq heures, dispensé au cours des Universités de la CNCGP.

Au cours de ces mêmes Universités, les membres de la Chambre bénéficient d'heures de formation en CIF, IOBSP et immobilier. S'ils le souhaitent, ils peuvent choisir de les suivre en *e-learning*, via notre plateforme dédiée, issue d'un partenariat avec Juriscampus.

Par ailleurs, ils sont invités à participer à trois réunions régionales et valident ainsi leurs heures de formation en courtage d'assurance et en immobilier (heures complémentaires de celles suivies en Université). Pour permettre aux présidents

de région d'organiser leurs réunions et choisir leurs formations, la commission a rédigé un catalogue de formations proposées par des organismes *ad hoc*. Celui-ci comprend 21 thèmes en courtage en assurances et 7 thèmes en immobilier.

Avec la CNCGP, les adhérents bénéficient donc d'une offre complète, pour l'ensemble de leurs statuts, en suivant 28 heures de formation en lieu et place des 43 heures imposées par les Autorités de tutelle et de contrôle.

### Une digitalisation du pôle formation

Depuis de nombreux mois, la commission formation travaille à la digitalisation du pôle. Ainsi, elle a mis en place les inscriptions et paiements en ligne pour les Universités et pour les réunions régionales. Les présidents de région sont ainsi libérés de la gestion administrative dans l'organisation de leurs réunions et peuvent se consacrer davantage à l'essentiel de leur mission : l'étude des candidatures à l'admission, l'accueil et l'accompagnement des nouveaux adhérents et les relations avec les adhérents plus anciens. Leur rôle prend alors tout son sens.

### Les Universités de la CNCGP en 2019

Grand Sud-Ouest	Toulouse	11 et 12 avril
Grand Sud-Est	Marseille	13 et 14 juin
Grand Nord-Est	Reims	27 et 28 juin
Grand Nord-Ouest	Nantes	12 et 13 septembre
Grand Sud-Est	Lyon	10 et 11 octobre

# CHECK-LIST

## Conseils en réglementation

### COMMENT VA S'APPLIQUER LA NÉCESSITÉ DE DISPOSER D'UN PROGRAMME D'ACTIVITÉ POUR LES CIF DÉJÀ ADHÉRENTS D'UNE ASSOCIATION PROFESSIONNELLE ?

Avec l'entrée de MIF2, les CIF déjà immatriculés devront établir un programme d'activité, suivant le format normé et commun à toutes les associations professionnelles (type d'activité du CIF, structure et organisation de l'entité CIF, actionnariat, etc.)

A cet effet, toutes les associations de CIF, dont la CNCGP, devront procéder à la vérification des programmes d'activité des CIF déjà en activité au 8 juin 2018, à l'occasion de leur contrôle sur place, *a minima* quinquennal.

Le programme d'activité constitue le cadre des activités réglementées du CGP. En particulier, celui-ci devra veiller à se conformer à la réglementation qui s'applique à chacune des activités envisagées. Le respect du programme d'activité n'est, en conséquence, pas facultatif.

### QUAND UN CIF EST-IL OBLIGÉ DE REMETTRE LE DOCUMENT D'ENTRÉE EN RELATION MENTIONNÉ À L'ARTICLE 325-5 DU RÈGLEMENT GÉNÉRAL ?

Le document d'entrée en relation doit être remis lors de l'entrée en relation avec un nouveau client, avant la signature de la lettre de mission, que cette remise soit ou non suivie effectivement de la signature d'une lettre de mission. Il est

recommandé de communiquer de nouveau le document d'entrée en relation si celui-ci a fait l'objet d'une mise à jour. Cette communication peut être faite à l'ensemble des clients du cabinet par courrier ou par e-mail avec accusé de réception.



## QUAND DEVEZ-VOUS FAIRE UNE DÉCLARATION DE SOUPÇON AUX SERVICES DE TRACFIN ?

Vous devez effectuer une déclaration de soupçon préalablement à l'exécution de la transaction afin, le cas échéant, de permettre à Tracfin d'exercer son droit d'opposition.

Vous devez, en conséquence, vous abstenir d'effectuer toute opération dont vous soupçonnez qu'elle est liée au blanchiment de capitaux ou au financement du terrorisme.

Cependant, la loi ne prévoit pas de seuil déclaratif pour effectuer une déclaration de soupçon.

Tout élément nouveau de nature à infirmer, conforter ou modifier le contenu de la déclaration émise doit être, sans délai, porté à la connaissance des services de Tracfin.

## UN CIF PEUT-IL CUMULER SON STATUT AVEC CELUI DE CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS PARTICIPATIFS OU D'INTERMÉDIAIRE EN FINANCEMENT PARTICIPATIF ?

Conformément à l'article L.547-1 III du Code monétaire et financier, il est interdit pour un CIF de cumuler son statut avec celui de conseiller en investissements participatifs ou d'intermédiaire en financement participatif. Le non-respect de cette règle peut conduire à des sanctions.

Néanmoins, un CGP peut être apporteur d'affaires pour une plateforme de financement participatif. Le rôle du CGP doit être celui d'un simple indicateur commercial. C'est la plateforme qui devra accompagner son futur client dans la sélection des entreprises dans lesquelles investir.

## RAPPEL DE VOS OBLIGATIONS DANS LE CADRE D'UNE MISSION DE RÉCEPTION TRANSMISSION D'ORDRES (RTO)

Dans le cadre d'une mission de RTO, vous devez :

- conclure avec votre client une convention précisant les droits et obligations de chacun,
- être en mesure d'apporter la preuve que l'ordre émane de votre client,
- conserver l'enregistrement de l'horodatage de la réception et de la transmission de l'ordre reçu de votre client.

Pour rappel, une mission de RTO n'est possible que dans le cadre de la souscription d'OPC, de SCPI, de FCPR, etc.

Dès lors qu'il y a réception et transmission d'un ordre, vous êtes en situation de RTO, quelle que soit la fréquence des ordres qui seront reçus et transmis (il peut s'agir d'un ordre unique d'achat). La preuve de la réception et de la transmission de l'ordre reçu de votre client peut être apportée par horodatage ou par tout autre moyen (e-mail, fax).

## UN E-MAIL A-T-IL LA MÊME VALEUR PROBANTE QU'UN DOCUMENT PAPIER ?

Aux termes de l'article 1348 du Code civil, lorsqu'une partie n'a pas conservé l'original d'un document, la preuve de l'existence de ce document, peut être rapportée par la présentation d'une copie qui doit être la reproduction non seulement fidèle mais durable. L'article 1316-1 du Code civil dispose, quant à



lui, que « L'écrit sous forme électronique est admis en preuve au même titre que l'écrit sur support papier, sous réserve que puisse être dûment identifiée la personne dont il émane et qu'il soit établi et conservé dans des conditions de nature à en garantir l'intégrité. »

Ainsi, et sous réserve de l'identification de la personne dont le document émane et de l'intégrité de celui-ci, un document numérique a la même forme probante qu'un document sur support papier.

En outre, l'archivage électronique est possible à condition que l'enregistrement, le stockage et la restitution des documents numérisés répondent aux exigences fixées à l'article 1316-1 du Code civil.

## QUAND COMMUNIQUER AUX CLIENTS LES FRAIS SUR UN INSTRUMENT FINANCIER ?

L'information sur les coûts et frais est effectuée dans un premier temps de manière abstraite dans la lettre de mission du CIF. A ce stade vous devez indiquer les grandes catégories de frais susceptibles d'être supportées par le client.

Elle est ensuite effectuée de manière concrète 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. La réglementation prévoit également qu'un compte-rendu soit remis au client après la fourniture du conseil. Et ce, au moins une fois par an en cas de relation continue avec le client. On parle alors de frais *ex-post* ■



# PAROLE D'ADHÉRENT



## Pourquoi choisir la CNCGP ?

**MARION CHAPEL-MASSOT**  
Cabinet DeCarion à Paris et à Montpellier  
Adhérente à la CNCGP



**Vous avez créé le cabinet DeCarion en mai 2018, pouvez-vous nous expliquer ce qui a motivé cette décision ?**

L'entrepreneuriat s'inscrit dans mon ADN : je suis fille et petite-fille d'entrepreneur et diplômée d'une Ecole Supérieure de Commerce. Après 12 années enrichissantes dans un cabinet de CGP spécialisé dans le conseil aux Français à l'étranger où j'occupais un poste de Directeur de la gestion privée, il était naturel que je prenne mon envol. Pour pouvoir comprendre mes clients chefs d'entreprises ou dirigeants, il fallait que je le sois aussi. C'est une question de crédibilité. Je ne peux pas dire que je n'avais pas d'indépendance en tant que salariée mais j'ai gagné en liberté. Liberté de choisir les meilleures stratégies juridiques, économiques ou fiscales pour chaque profil atypique qui compose aujourd'hui ma clientèle.

DeCarion est aussi l'histoire d'une rencontre avec mon associé Arnaud Cervello. L'idée de pouvoir travailler en équipe tout en développant un projet créateur de valeur et en accord avec ma déontologie a été le facteur déclencheur.

Je conserve cependant mes fonctions de chargée d'enseignement à l'AUREP,

à la Faculté de Droit de Montpellier et à SKEMA Lille. La formation me permet d'être perpétuellement à jour et d'échanger avec des professionnels, une grande richesse au bénéfice de nos clients et de notre réseau de consultants.

**Quelles sont les difficultés que vous avez rencontrées ?**

Les premières difficultés ont été de définir une cible de clientèle ou plutôt de se tenir à sa cible ! DeCarion est spécialiste des profils atypiques que sont les sportifs, les artistes, les chefs d'entreprise et bien sûr les expatriés.

Le choix de la gamme de solutions patrimoniales n'a pas été simple non plus. Il évolue au gré des problématiques et objectifs de nos clients. On essaie de favoriser la facturation d'honoraires annuelle pour pérenniser notre chiffre d'affaires.

**Pourquoi avoir choisi la CNCGP comme association professionnelle ?**

C'était pour moi une évidence car depuis le début de ma carrière je suis adhérente de la CNCGP. Je connais parfaitement ses valeurs, ses exigences réglementaires et en termes de formation. J'ai confiance en mon association, elle est un gage de crédibilité et d'assurance

pour nos clients car c'est la Chambre la plus active et reconnue.

C'est aussi une histoire d'amitié, j'avoue... Avec en particulier Virginie Tricoit et Sonia Elmlinger qui occupent des postes au sein du conseil d'administration de la Chambre. Je trouve leur engagement admirable car toutes deux gèrent par ailleurs leur cabinet. J'admire leur combat de femmes libres dans notre profession encore très masculine et je les rejoins à 100% dans leur approche.

**En quoi la Chambre vous a-t-elle aidée dans la création de votre cabinet et vos débuts de gérante ?**

La CNCGP m'a aidée à mettre aux normes mon cabinet et à organiser mes rapports écrits. J'ai également pris une assistance juridique pour la rédaction des contrats de nos collaborateurs. J'avoue que la complexité administrative de notre métier ne m'a jamais autant pesé que depuis que je suis chef d'entreprise... Mais avec une bonne organisation, c'est finalement un gage de sûreté pour nos clients, il faut le voir comme un atout professionnel.

Et puis, si les anciens ont peur de la mutation réglementaire, eh bien nous, on s'adapte tout simplement au démarrage ! ■

# CONTACT

## DIRECTION

### NICOLAS DUCROS DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL

Nicolas participe à l'élaboration de la stratégie votée en conseil d'administration et la met en œuvre.  
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

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



## 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



## CONTRÔLE INTERNE / RCP / DISCIPLINE

### 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 et met en œuvre les mesures disciplinaires.  
Tél. 01 42 56 76 52 ■ vanessa.gourlain@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 COMPTABLE / LOGISTIQUE

### KAVIDA ONCKELET CHARGÉE DE COMPTABILITÉ

Au-delà de la gestion comptable de la Chambre et de l'EURL 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

### NICOLAS CHANNAC, MIRA KRICKAC JURISTES ET CHARGÉS DE CONFORMITÉ

Nicolas et Mira sont en charge d'assister les adhérents dans la mise en œuvre de la réglementation et d'instruire les dossiers de contrôle (études de pièces, rédaction des rapports d'audit, suivi des mises en conformité).

Nicolas : Tél. 01 42 56 76 55 ■ nicolas.channac@cncgp.fr  
Mira : Tél. 01 42 56 76 59 ■ mira.krickac@cncgp.fr





# BILLET D'HUMEUR

## Pouvons-nous éviter la collision ?



Dans la première scène du film *La Haine*, de Mathieu Kassovitz (1995), un homme chute d'un immeuble en répétant comme un mantra : « jusqu'ici, tout va bien ».

Comment qualifier autrement la situation où nous nous trouvons ? L'humanité se trouve lancée à grande vitesse vers la catastrophe climatique qu'elle a elle-même suscitée, et elle continue globalement de fermer les yeux. Toutes les trajectoires pointent vers une collision : les courbes du climat, publiées par le GIEC, année après année, qui montrent l'élévation régulière des températures et des océans qui pourrait rayer de la carte des villes comme Tokyo ou New-York à la fin du siècle ; le rétrécissement vertigineux des ressources de la planète et les centaines de millions de réfugiés climatiques en devenir. Ce sont les accords de Paris non suivis d'effets, c'est notre besoin de consommer, c'est le pouvoir d'achat comme unique boussole. C'est la porte du gouvernement claquée par Nicolas Hulot.

Aujourd'hui, les neurosciences braquent le projecteur vers une source inattendue du problème : la découverte d'une petite structure nerveuse logée au fond de notre cerveau, qui ne se préoccupe ni du futur, ni des enjeux écologiques. Ce noyau cérébral, appelé « striatum », est programmé depuis des millions d'années pour poursuivre cinq objectifs simplissimes : accumuler le plus de nourriture possible, le plus de marques de statut social, le plus de sexe et le plus d'information, tout en fournissant le moins d'efforts.

De ces grands axes découlent la plupart des problèmes que nous sommes incapables de résoudre. Nous consommons

tellement de nourriture à l'échelle de la planète que l'on meurt plus aujourd'hui de suralimentation et d'obésité que de la faim, et que l'agriculture industrielle est un des premiers facteurs d'émission de gaz à effets de serre. Deuxièmement, notre soif de statut social est tellement répandue que nous nous jetons sur tous les signes extérieurs qui permettent de l'afficher, au premier rang desquels les automobiles et les smartphones.

Troisièmement, la consommation de sexe est si illimitée qu'elle représente 35% du trafic numérique planétaire, une industrie qui rivalise en termes d'émission de gaz à effets de serre avec le transport aérien. Quatrièmement, notre boulimie d'information est telle que nous sommes connectés en permanence, le plus souvent sans profit réel, alimentant les mêmes mécanismes de surexploitation de la planète. Enfin notre striatum nous incite à nous entourer de toutes les facilités qui nous font la vie plus agréable, nous enchaînant à ce niveau de vie qui dévaste tout autour de nous.


Notre striatum n'a pas la notion du temps. Pour lui, le futur ne compte pas. Notre principal ennemi, c'est lui. Pour le contrer nous n'avons pas d'autre choix que de remodeler nos neurones. C'est au cœur de nous-mêmes que nous allons devoir plonger les mains. Comme dans le capot d'une voiture dont le moteur s'est dérégulé. Comment, et avec quels moyens ? Une seule chose est sûre : nous ne pourrons plus nous contenter de renvoyer la responsabilité à des causes extérieures.

*Sébastien BOHLER*



### **Sébastien BOHLER,**

*polytechnicien, docteur en neurosciences,  
est rédacteur en chef de la revue Cerveau & Psycho.  
Il est l'auteur du « Bug humain », paru le 7 février aux  
éditions Robert Laffont.*



« Le Louvre fait  
partie de ma vie.  
Par ce legs,  
je témoigne de  
mon attachement  
à un patrimoine  
unique. »

LOUVRE

© 2016 Fonds de dotation du musée du Louvre / David Bordas

Le Fonds de dotation du Louvre est la structure privilégiée du musée du Louvre pour recevoir legs et donations. Vos clients peuvent également soutenir le Fonds de dotation du Louvre par un don ouvrant droit à des réductions fiscales (IRPP, IS et IFI\*) ainsi qu'à des contreparties exclusives (visites privées, catalogues, concerts, etc.). L'équipe du Fonds de dotation est à votre disposition pour apporter à vos clients un conseil personnalisé.

*\*Pour la réduction de l'IFI, nous vous invitons à nous contacter au préalable*

**Contactez-nous**  
**Axelle Chabert**  
**01 40 20 84 41**  
**[axelle.chabert@louvre.fr](mailto:axelle.chabert@louvre.fr)**

# FORMATION CONTINUE

destinée aux

## CGP, CGPI, BANQUIERS PRIVÉS

DIPLÔME UNIVERSITAIRE  
**Ingénierie et Management des Patrimoines Immobiliers**

**7 SESSIONS**  
**DE 2 JOURS**

Marché et droit de l'immobilier  
Finance et expertise immobilières  
Opérations immobilières et techniques du bâtiment