



DOSSIER P.17

VERS UNE FINANCE DURABLE ET RESPONSABLE



TRIBUNE LIBRE P.3

PAR ALEXANDRE MARS

AVIS D'EXPERT P.22

LA RESPONSABILITÉ PÉNALE DU
CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE



VOUS CONSEILLEZ UNE CLIENTÈLE
PATRIMONIALE EXIGEANTE
DEVENEZ PARTENAIRE DE KEYS REIM



FORMATION VALIDANTE
OPÉRATIONS DE
MARCHANDS DE BIENS



✓ **1^{ère} Société de Capital-Investissement Immobilier**

✓ **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)

GESTION DE FONCIÈRES
CAPITAL-DÉVELOPPEMENT IMMOBILIER
FINANCEMENT D'OPÉRATIONS DE DÉVELOPPEMENT
CONSEIL EN CAPITAL-INVESTISSEMENT

KEYS-REIM.COM

SERVICECLIENTS@KEYS-REIM.COM

01 85 14 35 00

Communication réservée aux professionnels de la gestion patrimoniale.

Les fonds distribués par Keys REIM sont des FIA professionnels déclarés à l'AMF et non agréés, dont les règles de fonctionnement sont définies dans leur prospectus.

Keys REIM - 11 rue Jean Mermoz, 75008 Paris - agréée par l'AMF le 04/04/2016 sous le n° GP-16000011 - RCS Paris n° 818 520 611.

Ce document ne constitue en aucun cas une offre ou un appel d'offre, ni même un conseil pour acheter ou vendre quelque instrument financier que ce soit ou souscrire à un service de gestion ou de conseil, dans une quelconque juridiction. Il ne présente aucun caractère contractuel.

Alexandre MARS est la personnalité invitée de cette tribune.

Après un début de carrière brillant et prometteur comme entrepreneur dans la tech, vous avez décidé d'aborder la philanthropie. Qu'est-ce qui a motivé ce changement ?

Depuis très jeune, j'ai voulu dédier ma vie aux autres. Mais j'étais conscient qu'il me fallait les moyens de mes ambitions. Je n'avais pas les talents d'un athlète de haut niveau ou d'un musicien surdoué, donc j'ai choisi l'entrepreneuriat.

Cela m'a pris plus de temps que prévu, mais j'y suis arrivé. Je n'ai pas changé de voie professionnelle et suis toujours entrepreneur. Avec Epic, je m'attaque juste à un domaine différent : le social.

En 2014, vous fondez Epic. Pouvez-vous nous préciser son activité et nous en expliquer les grands principes ?

Epic lutte pour changer la vie des jeunes défavorisés.

Fidèle à mon parcours d'entrepreneur, j'ai commencé par une étude de marché. J'ai constaté qu'en général les gens donnaient, mais qu'ils aimeraient faire plus. J'ai ainsi identifié les trois principaux freins au don : manque de confiance, de temps et de connaissance.

Epic lève ces freins grâce notamment à notre processus de sélection rigoureuse des organisations sociales. En plus, notre "Giving Lab" propose des solutions de don sur mesure, comme l'arrondi solidaire sur une course de taxi ou une marque de luxe qui donne 10% de ses ventes lors d'un « Epic Day ». En trois ans nous avons levé 19 millions de dollars. Je finance entièrement les coûts de fonctionnement pour que 100% des dons aillent directement aux causes.

Dans un monde dominé par la recherche du profit, il semble néanmoins que les épargnants recherchent plus de sens

et d'éthique dans leurs investissements. Quelles tendances observez-vous dans le monde du don ?

Le don est une pratique courante : 58% des Français déclarent donner régulièrement¹.

Mais ce n'est pas l'unique façon de partager. J'observe une évolution beaucoup plus vaste. Face aux injustices, nous sommes de plus en plus nombreux à agir pour une société plus juste, à exiger que les entreprises fassent partie de la solution. Nous n'acceptons plus de travailler pour les sociétés qui ne partagent pas nos valeurs, ni d'acheter leurs produits.

Les entreprises qui ne se rendent pas compte de cette vérité auront de plus en plus de mal à recruter et à trouver des clients. Un jour ou l'autre ils disparaîtront. C'est du darwinisme économique !

Vous avez fait fortune dans l'entrepreneuriat. Quel rôle les entreprises peuvent-elles jouer pour la société ?

Les entreprises ont une responsabilité de créer de la valeur sociale et plus uniquement de la valeur économique. Elles doivent être des acteurs positifs, d'autant plus qu'aujourd'hui les Etats n'arrivent pas seuls à résoudre tous les problèmes.

Cette mentalité devient de plus en plus répandue, grâce notamment aux jeunes : 45% des 16-25 ans veulent se lancer dans l'entrepreneuriat et 84% des jeunes y voient une opportunité de participer à la résolution des grands défis de société².

Dans mon nouveau livre, « OSE ! », je parle de l'importance d'avoir une mission. L'argent ne doit pas être une fin en soi. La vraie réussite c'est quand l'argent devient un moyen au service de votre quête de sens ■

1 - Source : France Générosités

2 - Source : étude Opinion Way

Propos recueillis par Anne-France Aussedat

Alexandre MARS

est un entrepreneur, philanthrope et auteur. Au cours des vingt dernières années, il a créé et vendu avec succès des entreprises en Europe et en Amérique du Nord. En 2014, il fonde Epic, une startup à but non lucratif qui lutte pour changer la vie des jeunes défavorisés. La même année, il fonde également blisce/, une société de capital-risque qui soutient des marques innovantes à l'échelle mondiale, telles que Spotify, Pinterest et Brut.

Alexandre Mars figure sur la liste des « 50 Français les plus influents du monde en 2018 » de Vanity Fair ainsi que sur celle des « 50 philanthropes de l'année 2019 » de Town&Country. Il est membre du Conseil d'administration et Ambassadeur de Paris 2024. Alexandre Mars est l'auteur de « La Révolution du Partage », de « Giving : Purpose Is the New Currency » et de « OSE ! Tout le monde peut devenir entrepreneur ». Il anime deux podcasts : « Contre Toute Attente », qui décrypte le parcours atypique de personnalités qui ont réussi à déjouer les statistiques, et « OSE ! », qui entraîne l'auditeur dans les coulisses de l'aventure entrepreneuriale.

Photo : Broadsoft





ASSEMBLEURS D'EXPERTISES EN GESTION D'ACTIFS

Crédit Mutuel Investment Managers est le nouveau centre de métier dédié à la gestion d'actifs de Crédit Mutuel Alliance Fédérale. Nous assemblons les expertises et les convictions des entités de gestion du Groupe afin de vous proposer une offre complète de solutions d'investissement.

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. 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.

9 REGARDS CROISÉS NOUVELLE DONNE DANS L'ASSURANCE- VIE : LES CGP À LA MANŒUVRE POUR CONVERTIR LEURS CLIENTS



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 VERS UNE FINANCE DURABLE ET RESPONSABLE



Viroj Changyecham | Dreamstime.com

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
La responsabilité pénale du conseil en gestion de patrimoine.

25 FORMATION
Commission Formation de la CNCGP : bilan et perspectives.

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
Lire et faire lire, éditer à l'heure du confinement.

REPÈRES N°34 • MARS 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



9 JUIN 2020

C'est la date de l'Assemblée générale de la CNCGP.

PRÉSENTATION DES SERVICES DE LA CHAMBRE AUX ADHÉRENTS

Le 3 décembre 2019, au Salon des Miroirs, à Paris, les adhérents de la CNCGP étaient invités à une présentation des différents services et outils mis à leur disposition, par des administrateurs de la CNCGP : le kit réglementaire, l'assurance RCP, etc. Ces exposés ont été suivis d'un cocktail.



Le même jour, les présidents de région étaient conviés à une réunion de travail à Paris.

L'ÉDITO DU PRÉSIDENT

Dans la *e-letter* de la CNCGP, Julien Séraqui écrit un édit en alternance avec une vidéo. Il informe ainsi les adhérents des travaux de la CNCGP et des actualités de la profession.



2 930

C'est le nombre d'adhérents à la CNCGP, au 3 mars 2020.

« CGP : DES PROFESSIONNELS S'ENGAGENT POUR VOTRE PATRIMOINE »

C'est le titre de la couverture de la plaquette réalisée par le service communication de la CNCGP, à destination des adhérents pour leur prospection, et du grand public.



2 600

La barre des 2 600 abonnés au compte Twitter de la Chambre a été dépassée. On en compte à ce jour 2 620 !

DES ÉVÈNEMENTS POUR LA PROFESSION

En 2020, la CNCGP est partenaire de :

- **Les Journées de l'ingénierie patrimoniale**, les 6 et 7 février.
- **Les Cercles de l'Agefi** à Bordeaux le 12 mars, à Lyon le 19 juin, à Strasbourg le 24 septembre, à Nantes le 10 décembre.
- **Les Assises du Patrimoine**, le 26 mai.
- **Le Grand Forum du Patrimoine**, le 15 juin.
- **Le Sommet du Patrimoine et de la Performance**, le 16 juillet.
- **Patrimonia**, les 1^{er} et 2 octobre.

CRYPTOMONNAIES : LE POINT DE VUE DU MINISTRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES

Pensez-vous que les cryptomonnaies soient amenées à mettre en danger la souveraineté des Etats ?

Bruno Le Maire : Bien au contraire. Je vois dans les cryptomonnaies une opportunité pour notre économie, bien plus qu'une menace. Prenons l'exemple du bitcoin. Cette cryptomonnaie a plus de 10 ans déjà et a trouvé une vraie place dans le secteur financier. Elle est émise sur le protocole de la blockchain qui permet de stocker et de transmettre des informations de manière transparente sans organe central de contrôle, tout en offrant un haut niveau de sécurité.

La blockchain constitue un levier d'innovation majeur dans notre économie – dans le secteur financier, mais pas seulement. C'est pour cette raison que j'ai soutenu le développement de la blockchain en France, avec l'introduction d'un cadre souple et incitatif dans la loi Pacte. La France soutient l'innovation financière dès lors qu'elle est au service de l'intérêt des citoyens et des entreprises.

Toutefois, comme toute innovation à fort potentiel, le développement des cryptoactifs doit être suivi de près et encadré lorsque c'est nécessaire, pour assurer une protection appropriée des investisseurs et épargnants, mais aussi pour lutter contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

Les cryptomonnaies échappent-elles à tout contrôle ?

B.L.M : Heureusement non ! Il est vrai que les premières cryptomonnaies évoluaient dans des cercles initiés, très techniques et faiblement régulés.

Les Etats ont réagi et la France fut l'un des premiers pays à encadrer leur développement. Je veux être clair : encadrer ne signifie pas freiner l'innovation. C'est justement lui donner le bon cadre de développement : un cadre sûr qui donne confiance aux consommateurs et aux entreprises.

En 2017, nous avons ainsi été le premier pays d'Europe à définir le concept de blockchain dans le code monétaire et financier. Nous avons, dans la foulée, ouvert dans le droit français la possibilité d'inscrire des titres financiers dans une blockchain. Puis, au printemps 2019, avec la loi Pacte, nous avons créé un cadre juridique pour les levées de fonds en jetons, ce qu'on

appelle les ICOs, ainsi qu'un statut pour l'ensemble des acteurs et intermédiaires actifs sur le marché des actifs digitaux. Ce cadre est une première contribution importante qui sera certainement amenée à évoluer, pour assurer un niveau adéquat de protection tout en soutenant le développement de ces activités. Je souhaite qu'un cadre harmonisé puisse être adopté au niveau européen à cet effet.

Quel est votre avis sur Libra ?

B.L.M : Nombreux sont ceux qui ont vanté les mérites d'un tel projet. Mais peu ont perçu le risque systémique et le risque de souveraineté que Libra comportait.

Le projet de monnaie digitale envisagé par Facebook était adossé à un panier de monnaies souveraines, dont le dollar et l'euro. Or, avec la force de frappe de Facebook et de ses deux milliards d'utilisateurs, un changement dans la composition du panier de monnaies servant de collatéral à Libra aurait pu fortement déstabiliser le cours des devises auxquelles Libra devait être arrimé. La FED et la BCE auraient été privées de leur souveraineté monétaire.

Avec les ministres des finances du G7 ainsi que l'ancien président de la BCE, Mario Draghi, nous avons

donc considéré que les conditions n'étaient pas réunies pour le lancement d'un tel projet.

Libra a cependant le mérite d'avoir posé la question de la modernisation de nos moyens de paiement. Nos concitoyens attendent des moyens de paiement plus innovants, plus rapides et moins coûteux, au niveau national comme pour les transactions transfrontalières.

Libra nous pousse aussi à engager une réflexion sur la création d'une monnaie numérique publique, qui pourrait être émise par les banques centrales.

Enfin, elle va permettre d'accélérer les travaux actuels réalisés avec l'OCDE sur la question de la fiscalité des cryptomonnaies.

Je souhaite que ces différents chantiers puissent avancer rapidement cette année pour apporter des réponses concrètes aux attentes des consommateurs et des entreprises en matière de paiement ■

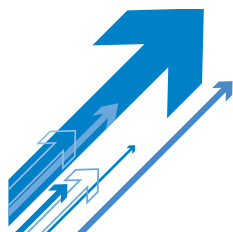


Bruno LE MAIRE,
Ministre de l'Économie et des Finances.



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.



2019 UNE ANNÉE HISTORIQUE POUR LES ADMISSIONS À LA CNCGP !

Le nombre de cabinets adhérents a enregistré une augmentation de plus de 8%. Pour les conseils, personnes physiques, la progression est exceptionnelle : **15% d'adhérents en plus!**

LES COURTIER EN ASSURANCE ATTENDUS À LA CNCGP

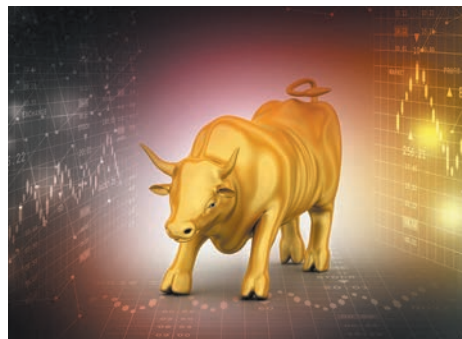
Actuellement association de conseillers en investissements financiers, la CNCGP deviendra également association de courtiers en assurance et d'IOB. La volonté affichée de la Chambre est d'intégrer uniquement les courtiers qui ont une activité proche de la gestion de patrimoine, c'est-à-dire en lien avec le conseil, l'épargne et le financement du patrimoine.

FIN DE LA MISE EN PLACE DU PER

Bonne nouvelle ! Disponible depuis le 1^{er} octobre 2019, le PER remplace progressivement les autres plans d'épargne retraite et se décline sous 3 formes : un PER individuel, et deux PER d'entreprise.

MARCHÉS BOURSIERS :

La fin du *bull market*...



CHUTE DU FONDS EURO

Comment orienter nos clients ?
Doit-on les faire investir dans l'assurance-vie ?



COVID-19

Le monde traverse une crise sanitaire de grande ampleur et l'économie mondiale s'en trouve très fortement impactée.



R E G A R D S

Bernard Delas
Vice-Président de l'ACPR

C R O I S É S

Daniel Collignon
Directeur général de SPIRICA

NOUVELLE DONNE DANS L'ASSURANCE-VIE : LES CGP À LA MANŒUVRE POUR CONVERTIR LEURS CLIENTS

Annoncée et effective depuis plusieurs années, la baisse régulière des performances du fonds euro, tous assureurs confondus, a pris un virage serré en 2020.

Certains parlent de révolution dans le paysage immuable de l'assurance-vie, placement préféré des Français. Le restera-t-il longtemps ?

La profession de CGP va tendre vers plus de pédagogie vis-à-vis des clients souvent mal informés et que des années d'épargne « facile » ont mal habitués à une prise de risque opportune et salutaire pour lutter contre une rémunération inmanquablement négative (du fait de l'inflation) du fonds euro.

Pour apporter un éclairage sur le sujet, *Repères* donne la parole à deux professionnels confirmés.

BAISSE DU FONDS EURO : QUELLE ALTERNATIVE ?

Bernard
DELASDaniel
COLLIGNON

Photo : spirica.fr

Bernard DELAS, Vice-Président de l'ACPR
Daniel COLLIGNON, Directeur général de SPIRICA

Avec les limitations d'investissement imposées sur les fonds euro, l'accès à ce produit garanti en capital mais moins rémunéré est très souvent conditionné par la souscription d'unités de compte, non garanties mais mieux rémunérées. N'existe-t-il pas un risque de conflit d'intérêts pour les CGP ?

Bernard Delas : Avec le niveau actuel des taux sans risque, il est devenu impossible pour un assureur d'offrir un produit à la fois liquide, garanti en capital et assorti de rendements élevés. Les assureurs sont donc conduits à proposer à leurs clients de nouvelles offres. Cette évolution doit bien évidemment être menée dans le respect du droit applicable aux contrats d'assurance vie et à leur commercialisation.

Certains assureurs conditionnent les versements sur des produits adossés à leur fonds euro à un investissement en unités de compte. Cette exigence de l'assureur, qui est de plus en plus fréquemment observée sur le marché, s'impose aux distributeurs. Elle n'a pas à elle seule pour effet de les placer en situation de conflit d'intérêts mais ils doivent expliquer à leurs clients les raisons pour lesquelles ce contexte de taux d'intérêts très bas est à l'origine de ces nouvelles exigences. Ils sont par ailleurs tenus à un devoir de conseil et doivent s'assurer que le produit et les supports en unités de compte proposés à un client sont adaptés à sa situation financière, à ses objectifs d'investissement et à ses connaissances en matière financière. La proportion de l'investissement à réaliser en dehors du fonds euro ou les caractéristiques de la sélection des unités de compte proposées peuvent ainsi ne pas convenir aux exigences de certains clients ou à leur profil de risque. En outre, les CGP

« Le secteur de l'assurance, est tout à fait à même de faire face, à court ou moyen terme, aux effets de cet environnement de taux très bas. »

Bernard Delas

travaillent en général avec différents assureurs qui n'ont pas tous la même politique commerciale et les mêmes exigences en termes de diversification des supports d'investissement. Rappelons aussi que le produit Eurocroissance peut désormais être proposé dans une version simplifiée que les distributeurs pourront plus facilement s'approprier. C'est une option intéressante pour répondre aux attentes d'une partie de la clientèle dès lors qu'elle est prête à prendre un risque mesuré en contrepartie d'une espérance de rémunération améliorée et de la garantie à terme du capital investi.

Au total, lorsque le distributeur a pris le temps d'écouter effectivement les besoins de son client et rempli toutes les exigences du devoir de conseil, il peut être judicieux de lui conseiller d'investir dans des produits présentant une part de risques. En effet, en tendance, la rémunération des produits euros est durablement orientée à

la baisse et il n'est pas nécessairement pertinent de les proposer comme support exclusif de placement de leur épargne à des clients bien informés et qui ont pris leur décision d'investissement en toute connaissance de cause.

Face à la baisse des taux, quelle solution alternative « sécuritaire » proposez-vous en remplacement du fonds euro, qui ne tient plus ses promesses de rémunération ?

Daniel Collignon : La baisse des taux a une double conséquence sur le bilan solvabilité 2 des assureurs : elle augmente le besoin en SCR (fonds propres minimaux) et diminue les fonds propres effectifs (qui incluent la valeur de leurs portefeuilles de contrats, négative pour leurs fonds euro). C'est pourquoi nous allons proposer, comme sans doute d'autres

assureurs, un nouveau fonds euro à moindre garantie (98% par exemple). Parallèlement, nous allons créer un fonds « croissance », tel que modifié par la loi Pacte : en fait, une UC avec un capital garanti au terme de huit ans, investie en placements très diversifiés, avec une recherche de performance élevée, mais faiblement volatile (placements non cotés).

Enfin, à côté d'une gamme d'UC immobilières déjà très fournie, nous allons élargir notre offre en *Private Equity*, en produits structurés et en gestions pilotées.

Nos partenaires pourront ainsi proposer à leurs clients, soit du fonds euro avec performance limitée (autour de 1%), soit une UC avec valeur garantie (80% à 8 ans, avec une cible de rentabilité de 4%), soit une large gamme de produits structurés, soit enfin « toutes » les UC pouvant répondre à leurs objectifs, avec l'option aujourd'hui sous-utilisée (malgré de belles performances) de la gestion pilotée.

Considérez-vous que la situation actuelle de taux négatifs est de nature à fragiliser les compagnies d'assurance ?

Bernard Delas : Un environnement de taux durablement aussi bas et souvent négatifs est une situation inédite. Les assureurs, en particulier ceux dont les engagements sont les plus longs, doivent s'adapter à ce nouveau contexte très contraignant pour eux puisqu'il se traduit par une baisse continue du rendement de leurs actifs. Le revenu financier qu'ils en tirent doit en effet leur permettre à la fois de tenir leurs engagements vis-à-vis de leurs clients et de garantir leur solvabilité. C'est une situation qui n'est pas facile à gérer car la recherche d'un meilleur

rendement ne doit pas s'accompagner d'une prise de risque excessive qui fragiliserait leur structure financière.

« Le contrat d'assurance-vie va rester unique comme produit d'épargne pour les Français. »

Daniel Collignon

Les assureurs français disposent toutefois d'atouts pour relever ce défi. Ils sont bien capitalisés et disposent en outre de réserves. Ils ont en effet constitué au fil du temps une importante provision pour participation aux bénéfices qu'ils pourraient utiliser immédiatement pour maintenir la rémunération de leurs contrats dans le scénario toujours le plus redouté d'une brutale remontée des taux. Par ailleurs, en France, les taux garantis sont faibles si on les compare à ceux observés sur les marchés voisins. Les assureurs français ont ainsi montré, lors des stress tests européens réalisés en 2018, qu'ils résisteraient bien à un environnement de taux très bas ou négatifs.

Le secteur de l'assurance, qui est soumis à un contrôle très strict de l'ACPR, est par conséquent tout à fait à même de faire face, à court ou moyen terme, aux effets de cet environnement de taux très bas. Son modèle d'affaires actuel ne serait toutefois pas soutenable si les taux devaient demeurer aussi bas à long ou très long terme. Les assureurs disposent donc du temps nécessaire pour s'adapter mais ils doivent impérativement initier rapidement les transformations nécessaires en faisant progressivement évoluer leurs gammes de produits. Le produit euros sera demain moins central dans l'offre des assureurs. D'autres produits apparaîtront qui répondront à une demande

du marché qui va elle-même évoluer. Il s'agira demain de satisfaire à la fois le besoin de sécurité des épargnants et une espérance de rémunération à laquelle ils ne peuvent pas durablement renoncer. Cette évolution prendra du temps et nécessitera beaucoup de communication et de pédagogie auprès des épargnants. Le rôle de conseil des CGP qui sont en relation directe avec leurs clients est à cet égard essentiel. Il leur appartient d'accompagner cette réorientation de la demande du marché.

Selon vous, le contrat d'assurance-vie va-t-il rester le placement préféré des Français ?

Daniel Collignon : Le contrat d'assurance-vie va rester unique comme produit d'épargne pour les Français.

Tout d'abord, même si ses conditions ne sont plus aussi favorables qu'auparavant, le fonds euro continuera à être proposé, et dépassera en performance tous les placements dits sécuritaires aujourd'hui disponibles (livrets, comptes à terme, etc.)

Ensuite, l'assurance-vie reste une formidable enveloppe fiscale, la seule à proposer un fonds euro, mais aussi la possibilité d'y voir cohabiter de l'immobilier non coté, du *Private Equity*, toutes formes de placements financiers disponibles sur le marché, des produits structurés, et demain des fonds internes (fonds croissance ou autres).

Sans oublier de multiples garanties de prévoyance, garanties plancher, de bonne fin, de rentes, etc.

Enfin, la masse d'épargne constituée, le nombre d'assurés, créent un penchant naturel vers ce type de support, qui a toujours apporté satisfaction aux épargnants concernés ■

AGENDA 2020

RÉUNIONS RÉGIONALES, UNIVERSITÉS DE LA CNCGP ET AUTRES ÉVÉNEMENTS

MAI

- 22/05 Poitou-Charentes-Limousin
- 26/05 Midi-Pyrénées
- 27/05 Aquitaine

JUIN

- 3/06 Languedoc-Roussillon
- 4/06 Provence-Alpes-Méditerranée
- 5/06 Bourgogne-Franche-Comté
Champagne-Ardenne
- 9/06 Assemblée générale de la CNCGP
- 11/06 Alsace-Lorraine
Pays de la Loire
Poitou-Charentes-Limousin
- 12/06 Bretagne
- 15/06 Le Grand Forum du Patrimoine
- 16/06 Ile-de-France
Normandie
- 18/06 Midi-Pyrénées
Rhône-Alpes
- 19/06 Aquitaine
Centre
Les Cercles de l'Agefi à Lyon
- 22/06 Côte d'Azur-Corse

JUILLET

- 2 et 3/07 Université Grand Nord-Est à Chamouille
- 7 et 8/07 Université Ile-de-France à Paris
- 16/07 Le Sommet du Patrimoine et de la Performance

SEPTEMBRE

- 11/09 Hauts-de-France

- 15 et 16/09 Journées du Courtage à Paris
- 17 et 18/09 Université Grand Nord-Ouest à La Chapelle
sur Erdre
- 24/09 Les Cercles de l'Agefi à Strasbourg

OCTOBRE

- 1 et 2/10 Salon Patrimonia à Lyon
- 7/10 Aquitaine
Champagne-Ardenne
- 8/10 Midi-Pyrénées
- 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 et 10/11 Université Grand Sud-Ouest à Arcachon
- 10/11 Auvergne-Rhône-Alpes
- 12/11 Alsace-Lorraine
Côte d'Azur-Corse
- 16 et 17/11 Université Grand Sud-Est à Opio
- 17/11 Ile-de-France
- 20/11 Bourgogne-Franche-Comté
Centre

DÉCEMBRE

- 10/12 Poitou-Charentes-Limousin
Les Cercles de l'Agefi à Nantes
- 16/12 Sommet BFM Patrimoine



LE SOMMET BFM PATRIMOINE UNE 2^{ÈME} ÉDITION RÉUSSIE !

En créant cet évènement en 2018, la CNCGP et BFM Business ont eu pour ambition de fédérer l'ensemble de l'écosystème, à l'occasion d'une journée exceptionnelle. C'est un pari réussi et un succès réitéré en 2019 en termes de notoriété et de visibilité pour la Chambre au niveau national mais aussi pour l'ensemble des conseillers en gestion privée. Malgré un mouvement de grève sévère, de très nombreux visiteurs et 67 exposants, partenaires de la CNCGP, ont répondu présents. Les ateliers consacrés aux échanges entre professionnels ont à nouveau connu un franc succès. Le plateau délocalisé de BFM Business a permis de retransmettre les émissions du CESE toute la journée en direct sur l'antenne de la chaîne. Rendez-vous est pris pour une 3^{ème} édition le 16 décembre 2020 ■



Photos : Fred Furgol



LES SUPPORTS DE COMMUNICATION DE LA CNCGP

Une plaquette de présentation de la profession est proposée aux adhérents pour accompagner leur prospection.

Outil de communication indispensable, elle présente les compétences du CGP, les différents domaines dans lesquels il peut intervenir et les avantages pour un épargnant de faire appel à ses services, en insistant sur l'appartenance à la CNCGP, gage de sécurité et de qualité de la prestation.

Une autre plaquette est destinée aux potentiels futurs adhérents. Exposant les avantages de l'adhésion à la CNCGP, elle est diffusée lors des salons professionnels et est mise à la disposition des présidents de région ■

DES OUTILS QUI FACILITENT L'EXERCICE PROFESSIONNEL

UN KIT RÉGLEMENTAIRE

Support exclusif à la CNCGP, le kit réglementaire apporte aux adhérents une vision globale et pratique de tous les outils requis pour être en conformité avec la réglementation en vigueur. De nombreuses mises à jour ont été effectuées au cours du dernier trimestre 2019 (parcours client, procédure Tracfin). Ces modifications sont signifiées aux adhérents par une « Lettre réglementaire ».

Par ailleurs, le Code de déontologie et de bonne conduite des membres de la CNCGP a été mis à jour et approuvé par le Collège de l'AMF en novembre 2019. Ce Code a notamment pour objet de définir les règles professionnelles prescrites aux articles 325-3 à 325-17 du Règlement général de l'AMF ■

UN KIT DE RECRUTEMENT

Cet outil recense les formations en gestion de patrimoine, les différents types de contrats pour les étudiants, un guide de conduite d'entretien d'embauche, une fiche de poste normée, etc.

Il est accessible dans l'espace privé des adhérents sur le site internet de la Chambre ■



La Fondation pour les Musées de France a été créée en novembre 2019 à l'initiative du philanthrope français Christian Viros pour soutenir l'ensemble des musées français ainsi que leurs structures associées (sociétés d'amis, fonds de dotation*, etc.)

Grâce à la création de la Fondation pour les Musées de France, il est désormais possible de soutenir les projets d'intérêt général des musées ou de leurs structures associées tout en bénéficiant d'une réduction fiscale de l'impôt sur la fortune immo-



© 2007 Musée du Louvre Pierre Philibert

bilie (IFI), à hauteur de 75% du montant du don (dans la limite de 50 000€). Les donateurs peuvent soutenir tous les projets d'intérêt général des musées, en lien notamment avec leurs collections, la démocratisation culturelle ou encore la restauration de leurs bâtiments et jardins.

Son conseil d'administration est composé de cinq membres, dont Christian Viros et trois représentants des musées de France ■

* La CNCGP est partenaire du Fonds de dotation du Musée du Louvre.

À LA RENCONTRE DES ÉTUDIANTS

Les administrateurs et présidents de région se rendent dans les Universités pour présenter, à l'aide d'un support de communication, la profession de CGP et les avantages de la CNCGP aux étudiants en Master 2 de Gestion de patrimoine ■



- 1 - Jean-Paul Foutel, président de la région Pays de la Loire, devant les étudiants de l'IAE de Nantes.
- 2 - Julien Séraqui avec les étudiants en Master 2 Gestion du Patrimoine Privé et Professionnel à Assas.

ENCOURAGER L'INTERPROFESSIONALITÉ

L'un des objectifs du conseil d'administration au cours de son mandat est de développer l'interprofessionnalité. Des événements se mettent en place localement. Par ailleurs, la CNCGP répond à des invitations, comme le salon de la transmission des cabinets, organisé par l'IFEC (Institut Français des Experts-Comptables) ■



Alain Iteney, administrateur région, et Catherine Fournier Maise, présidente de la région Alsace Lorraine, au Salon de l'IFEC à Strasbourg.

LA CNCGP CONSULTÉE PAR LES AUTORITÉS DE TUTELLE

Au dernier trimestre 2019, la Chambre a répondu à différentes consultations et participé à la réflexion sur certains sujets :

- Consultation d'EIOPA sur son projet d'avis concernant l'harmonisation des régimes nationaux de fonds de garantie en assurance dans l'UE ;
- Consultation de l'AMF sur les lignes directrices en matière de LCB-FT ;
- Consultation de l'AMF sur les rémunérations et avantages reçus dans le cadre de la commercialisation et de la gestion sous mandat d'instruments financiers ;
- Consultation des AES sur les changements à apporter au KID (ou DIC) dans le cadre de PRIIPs ;
- Participation à un groupe de travail de Place ACPR/AMF: réflexions sur les bonnes pratiques à mettre en place vis-à-vis des clients âgés vulnérables ;
- Réponse aux questions d'Oxford Research (Commission européenne) pour une étude sur la réglementation TVA dans les secteurs de la finance et de l'assurance ■

Le Conseil d'administration de la CNCGP continuera de se délocaliser en 2020, à l'occasion d'universités. Un bon moyen pour les adhérents de rencontrer et d'échanger avec les administrateurs ■



Le CA en réunion à Lyon en octobre 2019

LA PAROLE EST AUX PRÉSIDENTS DE RÉGION !

Élu par les Normands de la CNCGP en juin dernier, j'ai reçu, ainsi que mes collègues présidents de région, une feuille de route simple et ambitieuse de la part de notre président.

Pour maintenir et renforcer son leadership, la CNCGP entend s'appuyer sur son maillage géographique inédit parmi les associations professionnelles : organisation des réunions et d'événements dans chaque région, admission des nouveaux membres après un entretien avec le président de région (entre autres), développement de l'interprofessionnalité à partir des réseaux locaux et partenariats avec les Etablissements d'enseignement en Master 2 de Gestion de patrimoine.



A ce sujet, j'ai suivi le chemin ouvert par mes prédécesseurs, en assistant à deux Conseils de l'IUP Banque Finance Assurance / IAE Caen. La dimension entrepreneuriale de nos structures se trouvera renforcée si nous répondons à l'intérêt croissant des étudiants pour notre mode d'exercice-métiers et à leurs attentes en termes d'insertion professionnelle : stages, contrats en alternance et recrutements. Tout autant que les réseaux bancaires, la CNCGP est sollicitée pour être partenaire de l'IUP (job dating, journal de la promotion 2020, etc.)

Michel Tournier
Président de la région Normandie

Nous avons été élus en mai 2019, avec l'ambition de remplir pleinement nos missions de présidents : être le relais ascendant-descendant entre nos adhérents et Paris, répondre à leurs questions, travailler au développement de l'interprofessionnalité, etc. Dans ce cadre, nous avons tout d'abord décidé de délocaliser une réunion régionale par an. En 2020, ce sera celle du 5 mai à Chambéry, nous souhaitons opérer un rapprochement au sein de la région. Par ailleurs, nous avons développé le format des meetings jeunes installés afin de faciliter les échanges et le retour d'expérience à ce moment crucial qu'est la création



de l'activité. Enfin, convaincus que notre métier et notre association méritent d'être reconnus par l'interprofessionnalité, nous avons rencontré à plusieurs reprises Maître Frédéric Aumont, président de la Chambre des notaires du Rhône, afin d'organiser d'une part une journée de formation commune et d'autre part un *afterwork*, dédié aux CGP et notaires récemment installés. Et nous avons déjà d'autres projets en tête...

Amandine Paulet et Antoine Minot
Présidents de la région Auvergne-Rhône-Alpes

Cette élection était pour moi un objectif et un challenge personnel. En effet, notre métier évolue et je souhaitais accompagner ce progrès, tout en étant sur le terrain, avec mes consœurs et confrères. Je ne regrette pas d'avoir pris cet engagement !

Notre région, en plein développement, compte une bonne soixantaine d'adhérents, très volontaires et conviviaux. Mon premier objectif est de faire progresser ce nombre, en intégrant des nouveaux membres et en fidélisant les anciens. Avec une équipe énergique composée de trois femmes et deux hommes, nous travaillons à l'animation de la région. La représentation féminine me semble importante et je souhaite faire bouger le ratio femmes/hommes parmi les adhérents de notre région. Ensemble, nous préparons notamment les thèmes des réunions. Il existe une vraie dynamique sur notre région, avec une



volonté de travailler ensemble. Les partenaires nous l'ont exprimé à plusieurs reprises.

Nous avons pour ambition d'approfondir la relation de la CNCGP avec l'Université de droit de La Rochelle. En intervenant auprès des étudiants en L3 Banque Assurance, je souhaite leur faire connaître notre métier, ainsi qu'au corps professoral, et créer des interactions lors des portes ouvertes. Durant les séminaires des présidents de région, j'ai pris conscience que la nouvelle équipe de la CNCGP était opérationnelle et réactive vis-à-vis des adhérents. Le souhait de se rapprocher du terrain et des régions est concret, ce qui nous aide dans notre mission.

Philippe Pinar
Président de la région Poitou-Charentes-Limousin



VirojiChengyecham | Dreamstime.com

DOSSIER

VERS UNE FINANCE DURABLE ET RESPONSABLE

Le souci écologique gagne sans aucun doute du terrain et il a atteint le monde de la finance depuis plusieurs années.

Les épargnants sont également moteurs dans ce changement. Ils souhaitent donner à leur épargne un sens, afin de contribuer à une amélioration générale de leurs conditions de vie.

Les labels sont nombreux et parfois difficiles à bien comprendre.

La parole est donnée à des experts dans le domaine pour mieux cerner les notions de finance responsable, *d'impact investing*, d'ESG et d'ISR.

Le label ISR (Investissement Socialement Responsable) a été créé en 2016. Quel état des lieux pouvez-vous dresser aujourd'hui ? L'épargnant est-il de plus en plus demandeur d'investissement durable ?

Le label ISR* est un label d'Etat, créé en 2016, avec la volonté de rendre plus visibles les produits d'investissement socialement responsable (ISR) pour les épargnants en France et en Europe. Ce label offre un gage de qualité sur le *process* ESG (Environnemental, Social et de Gouvernance) mis en œuvre. Le label ISR, attribué au terme d'un processus strict de labellisation mené par des organismes indépendants, constitue donc un repère unique pour les épargnants souhaitant participer à une économie plus durable.

Le label connaît un véritable engouement et de nombreuses sociétés de gestion ont fait labelliser un ou plusieurs fonds. A fin décembre 2019, le label ISR a été attribué à 337 fonds gérés par 63 sociétés de gestion, représentant 136 milliards d'euros d'encours sous gestion. Les fonds labellisés sont très variés : fonds actions, obligataires ou diversifiés, fonds à gestion active ou passive. Leur couple rendement/risque est équivalent à celui des fonds classiques. Ces fonds sont gérés par des sociétés de gestion françaises ou étrangères qui souhaitent assoier leur gestion ISR en France. Même si tous les fonds ISR ne sont pas labellisés, le label ISR occupe maintenant une place centrale dans l'univers de la finance durable.

La Loi Pacte, dont l'un des objectifs est de favoriser l'épargne

en faveur d'une économie plus durable et bas carbone, contribue à renforcer le label ISR. En effet, depuis le 1^{er} janvier 2020, chaque contrat d'assurance-vie doit référencer dans ses unités de compte au moins un fonds ISR, un fonds solidaire ou un

fonds œuvrant pour la transition énergétique, chacun de ces fonds devant être labellisé ; et à partir de 2022, les contrats d'assurance-vie devront référencer les trois offres simultanément.

En revanche, si les épargnants souhaitent donner du sens à leur épargne, peu se sont déjà vu proposer par leur conseiller financier ou leur réseau bancaire un produit ISR (source : étude IPSOS pour Vigeo-Eiris et le FIR – septembre 2019). Cet écart pourra se réduire en grande partie grâce à l'éducation financière et extra-financière des conseillers financiers et des porteurs finaux. Dans cette optique, le label ISR a fait l'objet de deux campagnes d'affichage de grande ampleur sur les autobus dans plusieurs villes françaises en septembre et décembre 2019. Elles ont permis de rappeler au grand public que le label ISR lui permet aujourd'hui, via

ses choix d'épargne et l'engagement des gérants à qui il confie ses capitaux, d'être acteur d'un monde plus responsable ■



Eric PINON
Président
AFG - Association Française
de la Gestion financière

* Vous trouverez toutes les informations sur le Label ISR sur www.lolabelisr.fr

Finance durable : des épargnants curieux et désireux de transparence

Dans un monde saisi par l'urgence climatique, le financement de la transition énergétique est un défi. C'est aussi un levier de croissance de long terme, une économie non décarbonnée portant en elle les germes de son déclin. L'AMF, via son Observatoire de l'épargne, a mené deux études* qui permettent de dresser un état des lieux des connaissances et perceptions des Français vis-à-vis des placements responsables.

Si les placements « responsables » sont encore peu connus, ils suscitent un réel intérêt, notamment chez les jeunes de moins de 35 ans en recherche de sens et d'une économie plus responsable.

Les épargnants expriment un besoin d'accompagnement et de réassurance. Ils souhaitent, en effet, plus d'information sur l'offre et le caractère durable du placement. Ils craignent (7 sur 10) que la prise en compte de critères environnementaux et sociaux soit un « argument de communication plus qu'une réalité ». Aussi, la trans-



Claire CASTANET
Directrice des relations
avec les épargnants à l'Autorité
des Marchés Financiers (AMF)

parence sur l'impact attendu constitue-t-elle une condition essentielle de confiance. Elle passe par une information neutre (avec la caution d'un tiers), concrète (description des entreprises et de leurs projets), portée par des documents plus explicites, moins touffus et moins techniques.

Pour la moitié des épargnants, les placements responsables ne présentent pas de différence significative avec les placements classiques (facilité de souscription et de gestion, performance et risque). Les plus âgés, 65 ans et plus, refusent d'accepter un rendement moindre que pour un autre type de placement.

La confiance est un facteur clé pour orienter l'épargne vers le financement de la transition énergétique. Elle reste à construire comme le révèlent les craintes des épargnants interrogés.

A ce titre, l'ensemble des acteurs doivent être absolument vigilants pour éliminer tout risque de *greenwashing* ou même de quiproquo face aux attentes des épargnants ■

* LOE- Lettre de l'Observatoire de l'épargne- n°35
<https://www.amf-france.org/Publications/Lettres-et-cahiers/Lettre-de-l-observatoire-de-l-epargne/Annee-en-cours>

À propos de l'impact investing

Pouvez-vous nous rappeler ce qu'est l'impact investing ?

L'impact investing désigne, en français, l'investissement à impact. Il s'agit d'investissements effectués dans des fonds ou des entreprises, dont l'objet est d'avoir un impact social et environnemental, tout en générant, bien entendu, un rendement financier. C'est le choix de l'« *impact first* » !

Aujourd'hui, l'investissement à impact représente 500 milliards d'euros d'encours au niveau mondial. En Europe, c'est 100 milliards d'euros et en France, nous en sommes à un peu moins de 4 milliards. Ce n'est donc que le début de l'histoire. L'enjeu étant de faire de la France un des leaders mondiaux de l'impact investing.

L'impact investing est-il connu des épargnants français ?

Les épargnants sont sensibilisés à la finance solidaire, la finance verte, la finance responsable mais on constate bien souvent une méconnaissance des produits existants. Il importe de rendre visible cette économie de l'impact, de créer une appétence des investisseurs pour ce type d'économie et de toucher le grand public. A cet effet, nous avons récemment annoncé la mise en œuvre du volet « don » solidaire du LDDS (Livret de développement durable ET solidaire). Les banques donneront ainsi à leurs clients la possibilité d'affecter une partie de leurs dépôts, sous forme de dons, à une entreprise de l'économie sociale et solidaire. Il nous reste à sortir le décret lié au volet « investissement » du LDDS. Plus globalement nous avons d'abord besoin collectivement de clarifier ce qu'est la finance à impact, ce qu'elle finance afin d'éviter « l'impact Washing »



Christophe ITIER
Haut-Commissaire à l'Economie sociale et solidaire et à l'Innovation sociale

et lui donner plus de visibilité et accompagner son changement d'échelle.

Comment mieux le faire connaître ?

Nous avons pour projet de créer une instance de place qui va permettre de structurer les fonds, de leur donner une visibilité mais aussi de créer des outils et de former l'ensemble des acteurs. Cette instance sera à l'écoute de tous les opérateurs qui peuvent faire grandir l'impact investing. Elle sera un lieu de ressource pour expliquer, orienter et former sur ce sujet. Par ailleurs, la France a fait acte de candidature pour accueillir en 2021 le Sommet international annuel du GSG (*Global*

Steering Group), qui est l'association mondiale des investisseurs en matière d'impact investing présidée par Sir Ronald Cohen. Si la candidature de notre pays est retenue, le retentissement sera important : dans un moment où la France redevient dynamique et attractive pour les investisseurs étrangers, choisir la France c'est aussi pour l'impact investing.

Enfin, les entreprises qui veulent évoluer vers l'impact investing ont besoin d'être accompagnées et connectées aux investisseurs. C'est pourquoi nous avons créé le *French Impact* qui rassemble dans une même dynamique tous les acteurs qui font de l'innovation sociale un levier de transformation du pays, quelle que soit leur nature - porteurs de projets, entreprises, fonds, collectivités et associations. Dans ce cadre, nous avons d'ores et déjà réuni 17 fonds d'investissement dédiés mobilisant 500 millions d'euros ciblés sur les entreprises à impact.

Quel message souhaiteriez-vous transmettre aux CGP ?

Je les inviterais avant tout à être attentifs et ouverts aux initiatives qui vont être prises par le Gouvernement, dans les mois qui viennent, pour structurer ces nouveaux enjeux et mettre en place les outils. L'ambition de faire de notre pays un leader de l'impact investing ne peut évidemment être portée par l'Etat seul. Notre rôle est de fixer un cap, de créer l'impulsion et d'accompagner les acteurs. Nous avons besoin de travailler en collaboration avec l'ensemble de la communauté financière, et donc en particulier avec les Conseils en gestion de patrimoine, capables de répondre à la demande croissante de sens et de responsabilité émanant de leurs clients ■



Quels sont les avantages pour l'épargnant de choisir un placement labellisé ISR ?

Une des vertus du label ISR français, créé par l'Etat, est d'apporter de la transparence et de permettre aux investisseurs de naviguer dans l'offre de placements responsables. Les particuliers sont aujourd'hui peu investis sur l'ISR. Ce label constitue un gage de qualité. En choisissant un fonds labellisé, l'épargnant a la garantie que celui-ci dispose d'un processus de gestion qui intègre des filtres prenant en compte des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG), comme des exclusions, une note ESG minimale... Pour être labellisé, un fonds doit prouver que ces filtres sont sélectifs, permettant par exemple de réduire l'univers d'investissement d'au moins 20% (les émetteurs avec les moins bonnes notes ESG). Le respect de ce processus fait l'objet d'un audit indépendant. La société de gestion doit en outre démontrer qu'elle déploie une politique de vote aux assemblées générales et qu'elle entretient le dialogue avec les entreprises en portefeuille. Enfin, il existe des obligations de transparence et de mesure des impacts positifs de la gestion ESG, permettant à l'épargnant de disposer d'une information régulière sur les critères ESG. Derrière ce label ISR, obtenu par plus de 330 fonds dont 6 de La Financière de l'Echiquier, se cache une multitude d'approches



Sonia FASOLO
Gérante ISR
La Financière de l'Echiquier

et des degrés d'engagement différents. Les labels contribuent à une meilleure lisibilité, tout en laissant un espace de liberté pour faire coexister plusieurs formes d'ISR. Le label français ne différencie pas le degré de sélectivité des différentes approches ni leur caractère plus ou moins engagé. Aussi la présence d'un label ne doit-elle pas exonérer les épargnants et leurs conseillers financiers d'aller au-delà et de s'assurer que le fonds proposé correspond bien à la sensibilité et aux convictions personnelles du client ainsi qu'à sa vision de l'investissement responsable. C'est le cas par exemple pour les exclusions sectorielles (tabac, énergies fossiles, etc.), dimension mal capturée par le label français. Enfin, il est nécessaire de comprendre la robustesse du processus de gestion proposé et surtout de se forger une opinion sur la manière dont la prise en compte des facteurs ESG est susceptible de constituer un moteur de performance. C'est un élément clé pour favoriser l'essor de l'ISR, que LFDE s'attache à démontrer non seulement par la performance de ses fonds ISR mais aussi par le biais d'une étude publiée en 2019 sur la compatibilité entre ISR et performance ■

Quel rôle peut jouer le CGP pour répondre au souhait des investisseurs de donner plus de sens à leur patrimoine ?

On dit que les épargnants sont en attente de donner plus de sens à leur patrimoine, comment voyez-vous cette tendance ?

On le voit chez les jeunes générations qui veulent être acteurs du changement et n'ont pas peur d'afficher des positions radicales. Ils ont déjà évolué dans leurs comportements, dans leur manière de consommer ou de se déplacer, et veulent naturellement mettre leur patrimoine en cohérence avec leurs valeurs. Mais ce qui est intéressant, c'est que l'on constate aussi cette attente chez les générations plus âgées pour d'autres raisons : parfois interpellés par leurs enfants ou petits-enfants, ils comprennent qu'ils doivent aussi se soucier du sociétal, ne serait-ce que pour assurer la cohésion familiale, d'autres ont tant reçu qu'ils sont animés par le désir de rendre, le « *give-back* » comme disent les Anglo-Saxons.

L'investissement socialement responsable permet-il de répondre à cette attente ?

L'ISR est une proposition de valeur incontournable. Pour les clients privés, savoir que leur

portefeuille est géré selon un *process* responsable est important, avec une meilleure transparence et la certitude que leur argent sera investi dans des acteurs qui se soucient de durabilité. Mais il n'est pas toujours très facile pour eux de s'y retrouver parmi les différentes approches de gestion, parmi les labels et les terminologies. On constate aussi qu'ils veulent savoir en quoi l'ISR a un impact dans la résolution de sujets sociétaux : en achetant telle ou telle valeur, comment contribue-t-on, par exemple, à la réduction des émissions de gaz à effet de serre ou à une meilleure prise en compte de la parité hommes/femmes dans l'emploi ? Lorsqu'on aborde le sujet de l'ISR par l'impact, c'est alors qu'on leur apporte, à mon avis, le vrai conseil.

Quel serait donc votre conseil aux CGP pour accompagner au mieux leurs clients ?

Je pense qu'il faut, d'une part, compléter le dialogue autour de l'allocation d'actifs qui prend en compte le couple rendement/risque par l'évaluation du désir d'engagement sociétal du client.



Claire DOUCHY
Directrice des engagements
sociétaux et des projets responsables
Société Générale
Private Banking France

Est-ce qu'il s'en soucie un peu, beaucoup ?

D'autre part, être en mesure de trouver des solutions dans toutes les classes d'actifs : les placements cotés - avec l'ISR -, l'immobilier - vert ou social - ou le *Private equity* d'impact jusqu'aux projets d'intérêt général pour la philanthropie. Enfin, je conseille de retenir la grille

d'analyse des ODD* qui est simple, compréhensible par chacun, plus sans doute que les trois piliers ESG évoqués dans l'ISR.

A partir de là, on pourra alors apporter de la valeur dans l'allocation impact/risque/rendement de son client ■

* ODD : Objectifs de Développement Durable des Nations Unies

Environnement et investissement, un futur indissociable

L'année 2019 a été celle de la prise de conscience de l'urgence climatique. Et avec cette urgence viennent des préoccupations naturelles : la préservation de l'environnement et de la biodiversité.

Selon un sondage BVA publié en novembre dernier, 47% des Européens estiment que le changement climatique est le principal défi auquel ils doivent faire face. Les citoyens étant aussi des épargnants, cet engagement se diffuse peu à peu dans leurs portefeuilles et le marché s'adapte. En quelques mois, l'offre de produits financiers prenant en compte des critères environnementaux a décuplé. Les fonds labellisés ISR sont passés de 178 en décembre 2018 à 337



Camille PRIGENT

Fondatrice
Investir éthique

un an plus tard. Sur la même période, le nombre de fonds labellisés Greenfin a triplé, passant de 14 à 42. Energies renouvelables, eau, ville intelligente, green bonds, économie bas carbone... La préoccupation environnementale a donné lieu à la création de nombreux fonds thématiques. Si la loi Pacte a contribué à ce phénomène en rendant obligatoire dès 2020 la présence de fonds ISR, verts ou solidaires dans les contrats d'assurance-vie, les agences de notation ont aussi pris le pli, à l'image de Morningstar, qui a mis en place une note durable en plus de ses célèbres étoiles, ou de Climetrics, acteur européen spécialisé

dans la notation de fonds sur des critères climatiques.

Tous types de placements

Le phénomène ne s'arrête toutefois pas aux fonds. Les produits immobiliers sont de plus en plus nombreux à mettre en avant les économies d'énergie, la consommation d'eau et la préservation des écosystèmes locaux dans leur communication, à l'instar des SCPI. D'autres investissements plus alternatifs ont la faveur des Français qui souhaitent lutter contre le dérèglement climatique. C'est le cas du financement participatif, qui fait la part belle aux projets locaux et a levé 38,71 millions d'euros en 2018 pour des projets d'énergies

renouvelables, selon Financement Participatif France. C'est aussi le cas de l'investissement dans les forêts, un marché qui pesait 1,6 milliard d'euros en 2018 et dont le nombre de transactions est en hausse de 3,3% sur l'année, selon les chiffres de la Société Forestière, filiale de la Caisse des Dépôts. Ce qui est certain est que les Français veulent faire entendre leur voix. Selon le sondage BVA, 83% d'entre eux se disent prêts à boycotter des marques qui contribuent de façon marquée à la crise climatique. Un message clair pour les acteurs économiques, qu'ils soient entreprises, investisseurs ou intermédiaires ■

Un label ISR immobilier en préparation

L'information a été transmise sur Twitter en janvier par le Label ISR : « Le label ISR immobilier est en train de se mettre en place et devrait voir le jour dans les prochains mois ».



LA RESPONSABILITÉ PÉNALE DU CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

Conséquence du renforcement de l'arsenal répressif en matière de lutte contre la délinquance économique et financière, le risque pénal est désormais une réalité dans l'ingénierie patrimoniale, obligeant le conseil en gestion de patrimoine à une vigilance accrue dans sa pratique professionnelle.

Le ton fut donné par Mme Eliane Houlette, alors procureur national financier, au lendemain de la décision de condamnation de l'avocat fiscaliste de Mme Ricci pour complicité d'organisation frauduleuse d'insolvabilité, celle-ci indiquant que la décision « revêt une forte valeur symbolique car elle apporte des réponses adaptées à ces dossiers de fraude fiscale d'un genre nouveau : des sanctions plus lourdes, des mesures de

confiscation et la reconnaissance du principe de la responsabilité des professionnels du droit qui se rendent complices de montages frauduleux » (Interview *Les Echos* du 4 mai 2015 relative au jugement de la 32^{ème} chambre correctionnelle du tribunal de grande instance de Paris du 13 avril 2015, confirmé par arrêt n° 15/03218 de la cour d'appel de Paris du 19 mai 2017 ayant toutefois nettement réduit la peine prononcée

à l'encontre de l'intéressé). Si la décision concerne un avocat fiscaliste, le raisonnement s'applique tout autant aux notaires, experts-comptables, conseils en gestion de patrimoine et plus généralement à toute personne exerçant une activité de conseil à caractère juridique, financier ou comptable.

L'évolution de l'arsenal législatif et réglementaire en matière de lutte contre la délinquance économique et financière (l'on citera notamment la loi n° 2018-898 du 23 octobre 2018 relative à la lutte contre la fraude, qui consacre un accroissement des moyens dédiés, une simplification de la procédure pour accélérer la réponse pénale et un durcissement des sanctions) et de la politique pénale en la matière s'accompagne en effet d'un renforcement de l'encadrement et de la répression du conseil, devenu le complice idéal, au sens pénal, du fraudeur. Les affaires RICCI, WILDENSTEIN et WENDEL en sont de parfaites illustrations.

En atteste par exemple la création, par la loi n° 2018-898 du 23 octobre 2018, de l'amende pour proposition de montage frauduleux ou abusif (nouvel article 1740 A bis CGI), venant sanctionner toute personne physique ou morale qui, dans l'exercice d'une activité professionnelle de conseil juridique, financier ou comptable, aurait intentionnellement fourni au contribuable une prestation lui permettant de dissimuler son identité, sa situation ou son activité, de bénéficier à tort d'un avantage fiscal, ou encore de réaliser tout acte destiné à égarer l'administration – étant précisé que cette amende, égale à 50% des revenus tirés de la prestation fournie au contribuable et dont le montant ne peut être inférieur à 10 000 €, n'est pas applicable en cas de poursuites engagées contre le professionnel poursuivi du fait de complicité de fraude fiscale.

En atteste également la directive 2018/822/UE du Conseil du 25 mai 2018 modifiant la directive 2011/16/UE relative à la coopération administrative dans le domaine fiscal, pour y inclure l'obligation de déclarer les montages fiscaux transfrontaliers reposant sur les conseils qui en sont à l'origine.

Aussi, le risque pénal est désormais une réalité dans l'ingénierie financière. Ce risque est protéiforme : complicité de fraude fiscale (art. 121-7 du code pénal, art. 1741, 1742 et 1745 du CGI) – avec des conséquences pécuniaires non négligeables puisque le complice peut être tenu solidairement, avec le redevable légal de l'impôt fraudé, au paiement de l'impôt et des pénalités fiscales y afférentes – complicité d'organisation frauduleuse d'insolvabilité (art. 314-7 du code pénal),

blanchiment aggravé car commis « *en utilisant les facilités que procure l'exercice d'une activité professionnelle* » (art. 324-1 et 324-2 du code pénal), etc.

Un tel constat amène nécessairement à se demander comment accompagner son client en 2020. Et ce d'autant que les frontières entre fraude fiscale, évasion fiscale, planification fiscale agressive (qui sont illégales) et optimisation fiscale (qui est licite) sont ténues et créent une forme d'insécurité juridique au détriment des professionnels.

Le risque pénal impose d'adapter sa pratique professionnelle : (i) par un travail d'identification du risque pénal propre à l'activité de conseil en gestion de patrimoine, afin de mesurer le champ de responsabilité du professionnel et pouvoir agir en conséquence ; (ii) par l'accomplissement de diligences renforcées, notamment la mise en œuvre du devoir de vigilance prévu par l'article L561-8 CMF, lequel implique la nécessaire identification et connaissance du client (donneur d'ordre, bénéficiaire effectif et objet de l'opération financière), l'adaptation des procédures en fonction de la nature de la clientèle et de l'opération ainsi que la conservation des renseignements en la matière, mais également l'obligation déclarative à Tracfin, et ce le plus proche possible de l'opération concernée ; (iii) par le recours à un avocat pénaliste pour évaluer le risque pénal afférent à des opérations complexes et le cas échéant venir en soutien pour imposer des limites aux clients en matière d'ingénierie financière.

A cet égard, et si d'aucuns perçoivent le renforcement du cadre répressif et les nouvelles contraintes qui en découlent comme un frein à l'activité du conseil, il s'agit avant tout d'une opportunité de réformer et améliorer les pratiques professionnelles en y intégrant l'existence du risque pénal pour mieux le prévenir ■



Clarisse LE CORRE
Avocat au barreau de Paris

Conseil en gestion de patrimoine,

Avez-vous mis tous les atouts de votre côté ?

Rejoignez
les 2 900 professionnels
adhérents de la CNCGP



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

- Une assurance professionnelle négociée au meilleur tarif grâce au poids du syndicat.
- Un accompagnement et une assistance dans le cadre de problématiques métier avec notamment :
 - le "kit réglementaire", outil exclusif composé de 58 documents de conformité indispensables à l'exercice de votre profession,
 - le "kit de recrutement", une veille réglementaire mensuelle inédite, etc.
- Les Universités de la CNCGP, véritables lieux d'échanges et de formation en région.
- Des sessions de formations continues et/ou diplômantes réservées aux adhérents.
- Des relais en régions pour partager des expériences, des moments de confraternité.
- Des outils de communication : site internet, magazine, e-letter, qui tiennent les adhérents informés des actualités de la Chambre et de ses prises de position face, notamment, aux évolutions réglementaires. Des communications ponctuelles permettent d'alerter les adhérents sur des problèmes spécifiques.
- Un rapport d'activité annuel.
- Une prise directe avec les pouvoirs publics grâce à nos actions de lobbying.

Bénéficiez du kit "Jeune Installé"

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

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

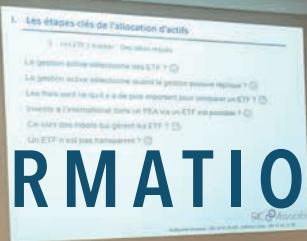
C N C G P



Chambre Nationale des Conseils
en Gestion de Patrimoine

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

FORMATION



COMMISSION FORMATION DE LA CNCGP : BILAN ET PERSPECTIVES

La formation étant un sujet majeur pour les conseils en gestion de patrimoine, la CNCGP est extrêmement attentive et vigilante, tant sur le suivi que sur le programme proposé à ses adhérents. Aussi la Chambre s'attache-t-elle à communiquer régulièrement et à accompagner ses adhérents dans leur parcours.

La formation des conseils en investissements financiers

L'année 2019 a été largement dédiée aux formations CIF pour une raison évidente : un CIF n'ayant pas validé ses trois modules ou n'étant pas titulaire de la certification AMF ne peut plus exercer sous le statut de CIF à partir de 2020. L'enjeu était donc de taille ! Aussi la Commission formation s'est-elle employée à communiquer très régulièrement et de manière très appuyée, tout au long de l'année, auprès des adhérents de la Chambre et se félicite aujourd'hui du résultat obtenu : seuls deux dirigeants de cabinets et deux salariés n'ont pas respecté l'obligation imposée par l'AMF et sept personnes rentrent dans la catégorie des cas dérogatoires (pour cause de maladie).

Un rappel s'impose pour les CGP, titulaires de la certification AMF ou ayant validé leurs trois modules CIF : en 2020, ils devront suivre impérativement 7 heures annuelles de formation CIF et valider le QCM s'y référant. Ils ne peuvent en aucun cas être exonérés de cette obligation.

En 2019, la Chambre s'est félicitée de la validation par l'AMF de sa proposition de réaliser des formations continues CIF axées sur une approche pratique et opérationnelle, en s'appuyant notamment sur le parcours client et le kit réglemen-

taire. Pour mémoire, depuis 2015, les programmes de formation continue des CIF étaient imposés par la tutelle.

Perspectives pour 2020

Les adhérents de la CNCGP ont la possibilité de valider leurs heures de formation obligatoire en participant aux trois réunions de leur région et à une Université de la Chambre. Outre l'aspect convivial de ces rencontres, la formation dispensée par des organismes de formation connus et reconnus leur assure un niveau de formation performant et de qualité.

On a pu constater une évolution très positive dans le taux de fréquentation des adhérents à ces rendez-vous. En effet la progression est de +25% en 2019 par rapport à 2018. Pour ceux qui ne souhaitent ou ne peuvent pas se déplacer, la solution de la formation en *e-learning* demeure une solution pratique et également très qualitative.

En 2020, le parcours de formation pour les adhérents de la Chambre est maintenu à 28 heures, en lieu et place des 43 heures obligatoires.

Cela est dû à la mise en place, l'année dernière, par la CNCGP, d'un socle commun de formation, entièrement dédié aux aspects réglementaires communs aux quatre statuts (CIF, IAS, IOBSP et agent immobilier). En effet, la Commission formation a considéré que la lutte anti-blanchiment ou le conflit d'intérêt, par exemple, pouvaient être traités pour l'ensemble de ces statuts.

Ces projets aboutis n'ont d'autre objectif que de simplifier l'exercice professionnel des adhérents de la CNCGP ■



CHECK-LIST

Conseils en réglementation



LE DER DOIT-IL ÊTRE NÉCESSAIREMENT SIGNÉ PAR LE CLIENT ?

Conformément à l'article 325-5 du Règlement général de l'AMF, le CIF doit conserver la preuve de la remise au client du document d'entrée en relation (DER). Il n'existe aucune obligation légale ni réglementaire de faire signer le DER par le client. Pour satisfaire à son obligation, le CIF dispose de l'option suivante :

- soit le CIF fait signer le DER par le client au moment de sa remise ;
- soit le CIF fait référence à la remise préalable du DER dans la lettre de mission, la signature de celle-ci par le client emporte acceptation de l'ensemble des dispositions y figurant.

UN CIF DOIT-IL NÉCESSAIREMENT RÉALISER UNE REVUE PÉRIODIQUE D'ADÉQUATION ?

Lorsque la relation avec un client est amenée à devenir durable, le CIF examine, au moins une fois par an, l'adéquation des recommandations données. La fréquence de cette évaluation est accrue en fonction du profil de risque du client et du type d'instrument financier recommandé (article 325-17 du

Règlement général de l'AMF). La relation avec le client est nécessairement durable lorsque le CIF perçoit une rémunération qui perdure dans le temps (par exemple, des rétrocessions sur encours).

UN CGP DOIT-IL ÉTABLIR UNE DÉCLARATION D'ADÉQUATION LORSQU'IL DÉLIVRE UN CONSEIL SUR UN PER ?

Le PER prend soit la forme d'un compte-titres, soit celle d'un contrat d'assurance. Ainsi, en fonction de l'enveloppe choisie, il conviendra nécessairement d'appliquer la réglementation MIF II (compte-titres) ou DDA (assurance) et donc de délivrer une recommandation personnalisée au client en adéquation avec ses objectifs et son profil de risque. En définitive, le CGP devra donc appliquer le parcours client disponible sur l'espace adhérent du site internet de la CNCGP.

EST-IL OBLIGATOIRE D'ÉTABLIR UNE NOUVELLE DÉCLARATION D'ADÉQUATION À CHAQUE ARBITRAGE SUR UN CONTRAT D'ASSURANCE-VIE ?

La CNCGP vous recommande de vous assurer, à chaque opération, que la situation de votre client n'a pas changé, afin

de vérifier que le conseil fourni est adapté à son profil. Cette vérification doit être effectuée à l'occasion d'un nouveau versement, d'un rachat partiel ou d'un arbitrage entre supports lorsque ces opérations sont susceptibles d'entraîner une modification significative du contrat d'assurance-vie. De même, lorsque l'opération proposée par vos soins entraîne une modification significative du contrat, vous devez formaliser votre conseil dans une nouvelle déclaration d'adéquation.

Hormis cette hypothèse, vous n'avez aucunement l'obligation de refaire une déclaration d'adéquation à chaque opération.

QUELLE EST LA DIFFÉRENCE ENTRE UN CLIENT HORS MARCHÉ CIBLE ET UN CLIENT DANS LE MARCHÉ CIBLE NÉGATIF ?

Le marché cible positif est le fait de définir un groupe spécifique de clients pour lequel le produit est approprié au regard par exemple de leur profil de risque, leurs objectifs ou leurs besoins. Le client hors marché cible est un client qui ne rentre pas dans ce groupe de clients mais pour lequel le produit pourra toutefois être proposé, par exemple, dans un objectif de diversification de ses actifs. A l'inverse, le marché cible négatif est le fait de définir un ou des groupe(s) spécifique(s) de client(s) pour lesquels le produit d'assurance n'est pas approprié.

Prenons par exemple un contrat d'assurance-vie dont l'assureur a défini :

- Un marché cible positif : personne physique disposant d'un patrimoine supérieur à 1 million d'euros ;
- Un marché cible négatif : personnes âgées de 85 ans ou plus.

Une personne hors marché cible est une personne qui ne dispose pas d'un patrimoine supérieur à 1 million d'euros et qui a moins de 85 ans. Pour autant, le produit peut lui être proposé si le distributeur a des bonnes raisons de le faire (exemple : une personne ne dispose pas de ce patrimoine, mais va recevoir une succession importante dans les prochains mois).

LE CIF DOIT-IL OBLIGATOIREMENT ÉTABLIR UNE DÉCLARATION D'ADÉQUATION LORSQUE LE CLIENT LE SOLLICITE POUR UN PRODUIT DÉTERMINÉ ?

Le recours à des mandats de recherche ou la sollicitation du client n'exonère pas le CIF de son obligation de délivrer une

prestation de conseil et de respecter l'ensemble du parcours client. Un CIF doit donc formuler systématiquement une recommandation personnalisée sur l'instrument financier, le service d'investissement ou le bien divers proposé ou demandé. Il ne peut, dans cette hypothèse, agir comme simple indicateur ou apporteur d'affaires.

UN CIF PEUT-IL S'OPPOSER À LA DEMANDE DE SUPPRESSION DE SES DONNÉES PERSONNELLES PAR UN CLIENT ?

L'article 17 du RGPD qui traite du droit à l'effacement (droit à l'oubli) prévoit au 3^{ème} paragraphe plusieurs dérogations à l'obligation de procéder à l'effacement des données personnelles :

- pour respecter une obligation légale ;
- pour l'exercice ou la défense de droits en justice.

Dès lors, par exemple, un CGP peut s'opposer à une demande d'effacement des données personnelles dans le cas où cet effacement contreviendrait à son obligation de conservation des documents nécessaires aux diligences relatives à la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement de terrorisme. En effet, conformément à l'article L561-12 du code monétaire et financier, les documents et informations relatifs

à l'identité des clients habituels doivent être conservés pendant cinq ans à compter de la clôture du produit ou la fin de la relation d'affaires. Ceux concernant les opérations réalisées sont à conserver pendant la même durée à compter de leur exécution.

- Le CGP peut aussi conserver ces données pour exercer éventuellement ses droits à la défense en justice tant que les actions en responsabilité civile du client ne sont pas prescrites.

DANS LA DÉCLARATION D'ADÉQUATION, LE CIF DOIT-IL NÉCESSAIREMENT PROPOSER PLUSIEURS PRODUITS ?

Le CIF doit procéder à une analyse large ou à une analyse restreinte des différents types d'instruments financiers. Il doit évaluer, avant sa prestation, les différents instruments financiers et présenter les conclusions de cette évaluation à son client. Mais son conseil peut ne porter que sur un seul instrument financier ■



PAROLE D'ADHÉRENT



Engageons-nous en faveur de l'investissement responsable

PASCALE BAUSSANT

Cabinet Baussant Conseil à Saint-Germain en Laye
Adhérente de la CNCGP



L'investissement responsable m'intéresse depuis longtemps. Au sein de Baussant Conseil, j'ai souhaité impulser une dynamique forte autour de ce sujet. Nous avons publié un premier livre blanc en 2017, et un deuxième vient de paraître début 2020 - il est disponible en accès libre sur le site de Baussant Conseil. Ce livre blanc est dédié aux conseillers indépendants.

Il me semble important, non seulement de pouvoir proposer des investissements plus éthiques et plus responsables à nos clients, mais aussi, en interne, d'adopter une approche plus constructive et durable. Je suis convaincue que ce type de comportement permettra de fidéliser nos collaborateurs et de fédérer de nouvelles générations autour de nos métiers.

Même s'ils ne l'expriment pas encore de façon spontanée, nos clients recherchent aujourd'hui une façon plus responsable et plus éthique de gérer leurs avoirs. Etre proactif et pédagogue sur ce sujet de l'investissement responsable entraîne systématiquement de l'intérêt de la part des clients finaux, et ce, quel que soit leur âge.

Au moment de la rédaction de notre premier livre blanc, l'offre de fonds était restreinte. De nombreux fonds responsables existaient, mais ils étaient réservés aux institutionnels.

Depuis trois ans, les sociétés de gestion et les plateformes ont fortement élargi leur gamme de fonds responsables accessibles pour la clientèle des conseils en gestion de patrimoine, en faisant de gros efforts de référencement. Nous avons désormais à notre disposition une offre large, diversifiée et performante.

Les fonds responsables aujourd'hui disponibles regroupent presque toutes les catégories d'actifs (fonds actions, fonds flexibles, fonds thématiques, etc.) Aujourd'hui, je pense que les fonds responsables peuvent représenter près de 50% des allocations d'actifs en unités de compte de nos clients ; en tout cas, l'offre disponible nous permet de tendre désormais vers ce ratio. J'ai le sentiment que les fonds responsables permettent d'avoir un rapport au temps peut-être un peu différent ; la pa-

tience vis-à-vis des investissements est sans doute plus grande, car l'objectif de ce type de placements est également de rechercher un impact sociétal.

Nous ne devons pas sacrifier nos critères de sélection habituels : un bon fonds responsable doit être avant tout un bon fonds tout court. De plus, les convictions des sociétés de gestion doivent être bien réelles, et leurs pra-

tiques internes doivent être alignées avec leur gestion : la responsabilité ne peut pas être de façade.

Certains grands réseaux de distribution de l'épargne sont en train de prendre ce virage de façon particulièrement marquée et rapide. Ne pas proposer d'investissement responsable, c'est

prendre le risque de détériorer la relation de confiance avec nos clients, qui ne comprendront pas pourquoi nous, conseillers indépendants, n'avons pas été les premiers à les éveiller sur ce sujet. Alors ne ratons pas ce train. Engageons-nous en faveur de l'investissement responsable ■



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.
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



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



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



MARGUERITE MOUELLE-KOULA

CHARGÉE DE FORMATION

Marguerite 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 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'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



MIRA KRICKAK, WERNER STRAC

JURISTES ET CHARGÉS DE CONFORMITÉ

Mira 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.

Mira : 01 42 56 76 59 ■ mira.krickak@cncgp.fr

Werner : 01 42 56 76 55 ■ werner.strac@cncgp.fr



BILLET D'HUMEUR

Lire et faire lire, éditer à l'heure du confinement



Denis GOMBERT dirige le service des manuscrits du groupe Robert Laffont (Nil Seghers Laffont Julliard) et a édité une trentaine de livres. Il est lauréat du concours de la résidence du premier roman, auteur de deux romans chez Robert Laffont en co-écriture avec son frère, « D'un aussi grand amour » et « Le dernier des Monterazzi ». Il a également publié un essai sur le journalisme chez Albin Michel, des articles pédagogiques sur des écrivains (Zola, Proust, Sartre, etc) pour la BnF, et « Poèmes par coeur » chez Seghers. Il participe activement à un site - Les Ensablés, les chroniques de Denis Gombert - sur le patrimoine littéraire oublié.

Voici que pour un temps incertain, indéterminé, inquiétant aussi, le rapport à notre travail, aux autres, à la vie en général vient se repenser et s'expérimenter dans un quotidien que nous devons réinventer. Pour les acteurs de la chaîne du livre - auteurs, éditeurs, diffuseurs, distributeurs, détaillants – il a fallu très peu de temps pour se mobiliser et se mettre en mouvement pour tenter, plus que jamais ! - de mettre l'écrit au centre des choses.

Télétravail, communication par mail, Skype ou téléphone, nous continuons de produire en amont les livres que vous trouverez (si ce n'est demain, tablons sur après-demain), chez vos libraires. Plongés que nous sommes à l'instant dans notre besoin très légitime d'informations et d'échanges, dans cette urgence obsédante de « savoir ce qui se passe », n'oublions pas que nous avons à disposition, qu'ils soient sous forme papier ou numérique, des LIVRES, comme autant d'ouvrirs et ou de trésors propres à réveiller notre imaginaire et à interroger nos vies.

Des livres, il en faut pour tout le monde parce que tout le monde a le droit de se construire, à son rythme et selon son âge, dans le silence instructif qu'offre la lecture. De la saga à l'eau de rose à la thèse de science la plus pointue, de la confession d'un peuple aux expérimentations formelles sur le genre inépuisable qu'est le roman, le livre a - je le crois sincèrement - encore toute sa place dans l'édification de nos vies. Mieux que l'image, l'écrit est un compagnon qui s'imprime en nous.

Les gens le savent rarement : avec un chiffre d'affaires de 3,9 milliards en 2013, l'édition demeure en France à la tête de l'industrie culturelle en France, au même rang que le cinéma et le jeu vidéo. Léger dans la main (surtout depuis l'invention du livre de poche dans les années 50), il pèse lourd commercialement. Au fil du temps, le secteur artisanal qu'était l'édition est devenu une grosse machine industrielle qui regroupe aujourd'hui plus de 30 000 employés. Avec 23 000 points de ventes et 75 000 nouveautés par an, notre secteur qui reposait sur une économie de la demande a clairement muté en une économie de l'offre.

Mais notre activité décline depuis dix ans avec une érosion constante de son chiffre d'affaires, menacée et concurrencée qu'elle est par de nouvelles pratiques de loisirs qui boude « le temps long du livre ». A l'heure du confinement, ne prenons-nous pas conscience soudain de tout ce que le livre peut nous apporter ? N'est-ce pas lui qui mieux que d'autres peut donner à chacun, au fil des pages, du rêve et puis du sens ? C'est pourquoi nous continuons d'éditer.

Plus que jamais, si vous le pouvez, offrez, découvrez et partagez des livres.

Denis GOMBERT

SOUTENIR LE FONDS DE DOTATION
DU LOUVRE TOUT EN RÉDUISANT
VOTRE IMPÔT SUR LA FORTUNE
IMMOBILIÈRE (IFI) ?
C'EST DÉSORMAIS POSSIBLE !



Les mécènes du Fonds de dotation du Louvre bénéficient d'un programme de reconnaissance unique : cartes d'accès prioritaire au musée, invitations aux vernissages des expositions, visites privées, concerts à l'auditorium du Louvre, etc. L'équipe du Fonds de dotation est à votre disposition pour vous donner, ainsi qu'à vos clients, toutes les modalités pratiques des dons réductibles à l'IFI. Contactez-nous pour en savoir plus.

CONTACTEZ-NOUS

Axelle Chabert

01 40 20 84 41 - ifi@louvre.fr

www.louvre.dotation.fr

LOUVRE

fonds de dotation



EST LE NOUVEAU NOM DE ROUVIER ASSOCIÉS,
UN NOM CHOISI EN TOUTE INDÉPENDANCE,
COMME TOUT CE QUE NOUS RÉALISONS DEPUIS
PRÈS DE 35 ANS.



DEPUIS 1986, NOUS TRAVAILLONS AVEC NOS CLIENTS PRIVÉS, LES
CONSEILLERS EN GESTION DE PATRIMOINE ET LES INVESTISSEURS
INSTITUTIONNELS POUR CONSTRUIRE AVEC EUX DES STRATÉGIES
DE PLACEMENT RÉFLÉCHIES, MAÎTRISÉES ET EFFICACES. JOUR
APRÈS JOUR, NOTRE INDÉPENDANCE NOUS PERMET D'ÊTRE
DIFFÉRENTS ET DE PENSER LA PERFORMANCE AUTREMENT :
EN PRIVILÉGIANT LE LONG TERME, LA TRANSPARENCE ET
L'ALIGNEMENT CONSTANT DES INTÉRÊTS. **NOUS SOMMES**
HEUREUX D'ÉCRIRE CETTE NOUVELLE PAGE À VOS CÔTÉS.



ROUVIER ASSOCIÉS 3^{ÈME}
AU PALMARÈS 2020 « GESTION
DE FORTUNE » DES SOCIÉTÉS
DE GESTION DE PORTEFEUILLE
(CATÉGORIE 1 À 5 MRD €)



ROUVIER VALEURS 1^{ER}
ROUVIER PATRIMOINE 3^{ÈME}
AU GRAND PRIX DE LA FINANCE
2020 DANS LA CATÉGORIE
DIVERSIFIÉS-PRUDENT EURO



ROUVIER VALEURS
DEUTSCHER FONDSPREIS 2020
DISTINGUÉ COMME « EXCELLENT »
DANS LA CATÉGORIE DES 526
FONDS DIVERSIFIÉS ÉTUDIÉS