



► DOSSIER

QUELLES SONT LES NOUVELLES ATTENTES DES ÉPARGNANTS ?

► AVIS D'EXPERT

Le calcul des plus-values
imposables bouleversé
par le Conseil d'État



► REGARDS CROISÉS

La digitalisation :
avancée ou danger
pour notre profession ?



Vie Plus

Un acteur global de la gestion de patrimoine



Depuis trente ans, **Vie Plus** élabore des produits d'assurance-vie, d'épargne et de prévoyance commercialisés exclusivement par l'intermédiaire des conseillers en gestion de patrimoine indépendants.

En tant que filière de Suravenir, la compagnie d'assurances de personnes du Crédit Mutuel Arkéa, nous bénéficions de **l'expertise et de la puissance d'un groupe solide**.

Pour obtenir des informations complémentaires, n'hésitez pas à nous contacter.

Tél. 01 55 91 19 42 - vieplus.fr

VIE PLUS RÉCOMPENSÉE PAR GESTION DE FORTUNE



Le 23^e Palmarès Gestion de Fortune⁽¹⁾ a mis à l'honneur les meilleurs fournisseurs des CGPI.

Cette année encore, Vie Plus est sur le podium des plateformes assurance-vie.

Vie plus
Partenaire et tellement plus

tribune libre

Jean-Michel Moutier est la personnalité invitée de cette tribune.

Les valeurs du sportif de haut niveau au service de l'entreprise

« **F**ootballeur professionnel puis directeur sportif dans ce qui a été ma reconversion, je souhaite vous faire partager ma réflexion et ce qui m'a guidé tout au long de ma vie professionnelle.

Notre guide doit être la passion. Quelle chance de pouvoir faire de sa passion son métier ! Il faut aussi se fixer des objectifs. Avoir de l'endurance physique et psychologique qui passeront par la formation, le goût de l'effort et le dépassement de soi. Dans le sport, comme dans l'entreprise, vous serez au sein d'une équipe que vous aurez formée ou vous en serez seulement un élément.

Une équipe se forme comme un puzzle, dans lequel toutes les pièces sont importantes et doivent trouver leur bonne place. Il faudra comprendre ou faire comprendre qu'au sein de cette équipe et quelles que soient les qualités individuelles, elles seront renforcées si elles se mettent au service du collectif.

La persévérance et le mental seront un atout à toute épreuve, marqué par une ambition, un esprit de compétition et une volonté de gagner qui doivent rester en phase avec une capacité de rebondir en cas d'échec.

Vous serez confronté à une concurrence externe mais aussi interne. Oui, vous pourrez être partenaire et concurrent.

L'ambition ne doit pas rendre aveugle et il faudra faire preuve de solidarité et penser que l'entreprise, comme un club, est la star, et que vous n'êtes souvent que de passage.

Les règles seront à respecter sans franchir la ligne blanche, comme peut l'être le dopage dans le sport.

La stratégie est essentielle. Il faut mettre en place une base sur laquelle vous vous reposez pour avoir les bons réflexes et bien réagir en fonction des problèmes qui sont posés par l'adversaire.

Une étude approfondie et détaillée de la stratégie des points forts et des points faibles sera absolument nécessaire en utilisant tous les moyens humains et les technologies mises à votre disposition.

Savoir pour pouvoir afin de pourvoir.

Les émotions devront être canalisées et maîtrisées, comme pour le sportif qui ne doit pas être tétanisé par l'enjeu ou le comportement de milliers de spectateurs.

Certes, c'est le moment où l'on va se mettre en danger, mais un danger calculé car vous l'aurez préparé, anticipé, et vous saurez répondre aux problèmes posés.

Quand le résultat sera positif, vous aurez la satisfaction de le partager avec votre équipe car l'objectif sera atteint.

On peut prendre comme exemple de réussite l'équipe de France de tennis qui a réalisé des parcours remarquables mais dont aucun membre n'a remporté un tournoi du grand chelem depuis 30 ans.

Il y aura forcément des échecs ou des situations de crise pendant lesquelles il ne faudra pas chercher de solutions de facilité ou de fausses bonnes excuses, ni rejeter les fautes sur les autres, mais il faudra renforcer ses convictions, se remettre en question et surtout ne pas démotiver ses équipes.

Ce sera le bon moment pour envisager la promotion interne et relancer la dynamique de l'entreprise. >>



Jean-Michel Moutier, footballeur français réputé, a été gardien de but du club de Nancy de 1974 à 1984, avec entre autres Michel Platini, puis de celui du PSG, dont il est devenu le directeur sportif. Il occupe ensuite le poste de conseiller technique auprès des instances dirigeantes du football professionnel de Dubaï, avant de créer son entreprise de e-service, Ixilo.

Jean-Michel Moutier
(à droite)

⁽¹⁾ 235 CGPI lecteurs de Gestion de Fortune représentatifs de tous les départements ont désigné leurs partenaires préférés dans les vingt catégories déterminées par Gestion de Fortune. Vie Plus, filière de Suravenir dédiée aux CGPI - Tour Ariane - La Défense 9 - 5, place de la Pyramide - 92088 Paris la Défense Cedex. Suravenir : siège social : 232, rue Général Paulet - B.P. 103 - 29802 Brest Cedex 9. Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital entièrement libéré de 400 000 000 €. Société mixte régie par le Code des assurances / SIREN 330 033 127 RCS Brest. - Société soumise au contrôle de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (61, rue Taitbout - 75436 Paris Cedex 9). Suravenir élabore et commercialise des contrats d'assurance-vie, de capitalisation, de prévoyance et de retraite individuelle et collective. Document publicitaire dépourvu de valeur contractuelle. Crédit photo : Thinkstock. 02/2016.

BESOIN DE SÉLECTIVITÉ ?



UNION EUROPE GROWTH

UN CONCENTRÉ DE VALEURS
DE CROISSANCE EUROPÉENNES

L'INVESTISSEMENT MUTUEL

CM-CIC Asset Management

Union Europe Growth est soumis aux principaux risques suivants : risque de perte en capital, risque lié à la gestion discrétionnaire, risque de marché actions, risque lié à l'investissement sur les actions de petite capitalisation, risque de change, risque de taux, risque de crédit, risque lié aux obligations convertibles, risque lié à l'utilisation des instruments dérivés. Cet OPC s'adresse à des souscripteurs qui recherchent une exposition aux valeurs de croissance d'une durée minimum recommandée supérieure à 5 ans tout en acceptant le risque de variation de la valeur liquidative inhérent aux marchés actions et à la devise concernée.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Si vous souhaitez investir, rapprochez-vous de votre conseiller financier qui vous aidera à évaluer les produits adaptés à vos besoins et vous présentera également les risques potentiels. DICI et documents réglementaires disponibles sur simple demande ou sur le site www.cmcic-am.fr. 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 €. Les OPC gérés par CM-CIC Asset Management ne sont pas commercialisables auprès des personnes physiques ou morales américaines ni auprès de citoyens américains.

cmcic-am.fr

sommaire

REGARDS CROISÉS

9

La digitalisation

Avancée ou danger pour la profession ?



DOSSIER

17

Les nouvelles attentes des épargnants

Placements, investissement, retraite, conseil...
Que souhaitent-ils aujourd'hui ?



CHAMBRE INITIATIVES

12

Qu'a fait la Chambre ces derniers mois ?

En quelques rubriques, (re)-découvrez tous les projets menés par la Chambre au cours des derniers mois. Un peu de rétrospective avant la prospective.

POINTS DE REPÈRES

6

Des chiffres, des dates clés,
des recommandations réglementaires.

CHECK-LIST

26

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

A SUIVRE

8

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

FIL DE DISCUSSION

28

Les lecteurs de *Repères* écrivent.

AVIS D'EXPERT

22

Le calcul des plus-values imposables bouleversé par le
Conseil d'État

CONTACT

29

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

FORMATION

25

Une formation diplômante pour les assistant(e)s
des cabinets

BILLET D'HUMEUR

30

Des hauts et des bas

REPÈRES N°26 - MARS 2016

Repères est une publication de la Chambre Nationale
des Conseils en Gestion de Patrimoine.

Directeur de la publication : Benoist Lombard

Comité de rédaction : Géraldine Métifeux et Edith Rossi

Rédactrice en chef : Anne-France Aussedat
(anne-france.aussedat@cncgp.fr)

Conception, réalisation : agence Creative Mushrooms

Impression : Le Colibri

POINTS DE REPÈRES



1 seule liste sera présentée à l'Assemblée générale. Ce sera donc sans surprise que la liste renouvelée mais conduite par Benoist Lombard devrait constituer le nouveau conseil d'administration de la CNCGP pour la mandature qui s'ouvre. Ces douze futurs administrateurs ainsi que les cinq futurs administrateurs région composeront le nouvel exécutif de la Chambre pour les trois années à venir.

19 C'est le 19^{ème} Congrès que la Chambre organise. En 2016, il se tient au Palais des Congrès de Paris. Sa façade a inspiré le graphiste pour la création du logo, qu'il a mis aux nouvelles couleurs de la CNCGP.



DDA et MIF2 en quelques dates

L'année 2015 a vu une avancée majeure de la directive sur la distribution d'assurance (DDA). Le texte a été formellement approuvé par le Parlement européen le 24 novembre 2015 et par le Conseil le 14 décembre. Il a été publié au journal Officiel de l'UE le 2 février 2016 pour une entrée en application dans les Etats membres d'ici le 23 février 2018.

En ce qui concerne MIF2, la directive de niveau 2 doit intervenir au cours du premier semestre 2016 et la transposition en droit national dans le Code monétaire et financier doit avoir lieu avant le 2 juillet 2016. L'entrée en application de la directive, initialement fixée le 3 janvier 2017, devrait être retardée d'un an.

La Chambre n'a pas ménagé ses efforts et son attention pour défendre la profession et s'assurer du maintien des commissions.

75 dossiers « jeune installé » ont été traités depuis la création du « kit jeune installé ».

Créé en 2013, le kit offre au CGP qui crée sa structure et souhaite rejoindre la Chambre des conditions tarifaires d'adhésion préférentielles, un parrainage en région et tous les outils réglementaires, les formations, la RCP négociée, etc.

Ne ratez pas le tournoi de foot de la finance !

Chaque année, il a lieu au printemps à Clairefontaine. Initié par Philippe Ouanson, ce tournoi met en compétition une vingtaine d'équipes composées de professionnels de la finance, dans une ambiance sportive et décontractée. Partenaire de l'événement, la Chambre soutiendra le 2 avril l'équipe que constitueront ses adhérents amateurs du ballon rond.



2000 La barre des 2000 contacts a été franchie sur LinkedIn ! On en compte aujourd'hui 2200. Plus que jamais, la Chambre communique sur ses actions via les réseaux sociaux. Ils assurent une transmission de l'information en temps réel et complètent ainsi les e-letters et communiqués adressés aux adhérents. 720 personnes suivent la Chambre sur Twitter et plus de 400 personnes aiment sa page Facebook.



Focus sur un point de réglementation : l'article 325-12 du Règlement général de l'AMF, rappelant l'obligation du CIF à appliquer les articles 315-51 à 315-58, à l'exception de l'article 315-57. Ceux-ci concernent les risques de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme.

Tracfin : la prudence et la vigilance s'imposent



Tracfin (Traitement du Renseignement et Action contre les Circuits Financiers Clandestins) est un service de renseignement rattaché au Ministère des Finances et des Comptes publics. Il concourt au développement d'une économie saine en luttant contre les circuits financiers clandestins, le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. Le Service est chargé de recueillir, analyser et enrichir les déclarations de soupçons que les professionnels assujettis sont tenus, par la loi, de lui déclarer.

La CNCGP diffuse, chaque trimestre, une revue relative à la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. Par ailleurs, elle a mis à la disposition de ses adhérents un guide qui permet de connaître concrètement et rapidement les obligations (vigilance et déclaration de soupçon) à satisfaire pour répondre aux exigences de Tracfin.

Et enfin, elle les informe régulièrement, via la e-letter, sur leurs

obligations. Les dernières communications portaient sur les sujets suivants :

- L'obligation d'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. Il faut, en conséquence, s'abstenir d'effectuer toute opération dont l'on peut soupçonner qu'elle est liée au blanchiment de capitaux ou au financement du terrorisme.
- L'obligation de désigner nominativement auprès de Tracfin, de l'AMF et de l'ACPR, les personnes qui sont chargées d'assurer respectivement les fonctions de « déclarant » (chargé de la transmission des déclarations auprès de Tracfin) et de « correspondant » (qui assure notamment l'interface avec Tracfin).
- La nécessité pour un cabinet d'assurer à son personnel, lors de son embauche, et de manière régulière ensuite, une information et une formation portant notamment sur la réglementation applicable et ses modifications, sur les techniques de blanchiment utilisées, sur les mesures de prévention et de détection.



A SUIVRE

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

↑ LES UP

- La CNCGP se félicite que la DDA ait été signée par le Conseil et le Parlement européens et publiée au JOUE, pour une entrée en vigueur le 23 février. Le lobbying orchestré par la Chambre a porté ses fruits.



- Le nombre d'adhérents de la CNCGP a sensiblement augmenté en 2015 : ils sont, au 31 décembre 2015, au nombre de 1952.

- Grand succès pour la plaquette dite « grand public ». Plus de 7000 exemplaires commandés par les adhérents au mois de janvier !



↓ LE DOWN

- La Chambre reste extrêmement vigilante face au cadre réglementaire qui régit les prestations des *robo advisors* et considère que leur offre B to C est incompatible, par essence, avec notre statut de CIF. Notamment le respect du parcours client extrêmement balisé que connaît tout CIF doit s'imposer quel que soit son canal de distribution. Dans cette optique, Benoist Lombard demande à l'AMF une clarification de sa doctrine.



REGARDS CROISÉS

Meyer Azogui,
adhérent de la CNCGP, est président
du cabinet Cyrus Conseil à Paris.

Emmanuel Narrat
adhérent de la CNCGP, est gérant du
cabinet Haussmann Patrimoine à Paris.



La digitalisation : avancée ou danger pour la profession ?

A l'heure où les nouvelles technologies semblent permettre à l'épargnant de gérer lui-même son capital, que penser du rôle du CGP ? Trouve-t-il toujours sa place ?

L'émergence de nouveaux acteurs sur le marché du conseil en gestion de patrimoine suscite de vraies questions, génère des inquiétudes et crée certains troubles au sein de notre écosystème.

Ces sentiments sont-ils fondés ?

Peut-on au contraire voir dans cette évolution un avantage pour notre profession, ou même, en allant plus loin, tirer profit de cette concurrence ?

Analyse de deux dirigeants de cabinets, adhérents de la Chambre, et de Frédéric Lorenzini, co-fondateur de N3D.

La digitalisation : avancée ou danger pour la profession ?

Meyer Azogui, adhérent de la CNCGP, est président du cabinet Cyrus Conseil à Paris.

Emmanuel Narrat, adhérent de la CNCGP, est gérant du cabinet Haussmann Patrimoine à Paris.



Meyer Azogui

Quels sont, selon vous, les avantages que la profession de CGP peut trouver dans la digitalisation ? A contrario, peut-on parler de danger, notamment en termes de concurrence ?

Meyer Azogui : En préambule je dirai que la digitalisation de notre profession n'est plus une option, elle s'impose à nous et c'est tant mieux. Au-delà de la découverte d'un nouveau modèle à inventer, j'y vois trois avantages pour les CGP. Tout d'abord, grâce à la dématérialisation, la digitalisation va nous permettre d'améliorer notre efficacité opérationnelle en optimisant notre organisation du travail. De ce fait, nous gagnerons en productivité tout en répondant mieux aux demandes réglementaires. Deuxième bénéfice, nous allons mieux répondre à l'exigence *cross canal* de nos clients qui sont de plus en plus demandeurs d'un accès à une information riche, immédiate et en flux continu. Compte tenu de la richesse

des disciplines que nous maîtrisons j'y vois une aubaine pour les CGP par rapport aux banquiers traditionnels. En plus de notre taille, notre souplesse est un atout déterminant par rapport aux mastodontes que sont les établissements financiers.

Enfin, la digitalisation va nous permettre de disposer de plus d'informations sur les besoins immédiats de nos clients et ainsi de mieux les servir en étant beaucoup plus réactifs et dans l'anticipation.

Emmanuel Narrat : C'est une réponse au formalisme réglementaire de plus en plus lourd. La gestion des nombreuses pièces à signer et le recueil des justificatifs au format électronique permet un gain de temps considérable tant pour le client investisseur que pour son CGP. L'automatisation d'un certain nombre d'étapes indispensables évite d'oublier de faire signer un document ou de réclamer un justificatif. C'est moins de risques réglementaires à la clef.

C'est aussi l'occasion pour le CGP de réaliser des économies car la gestion de documents papiers (impression, affranchissement, classement, archivage) représente au final des coûts élevés et une phénoménale perte de temps.

Faut-il avoir peur de la digitalisation ? Oui, si l'on refuse d'admettre que la digitalisation est un enjeu majeur de notre époque : un atout pour les pionniers, un handicap pour ceux qui tarderont à s'adapter.

Les FinTech qui explorent les possibilités offertes par l'intelligence artificielle pour remplacer l'humain sont bien sûr de dangereux concurrents. Mais le meilleur moyen de leur résister n'est-il pas d'utiliser les mêmes outils qui améliorent la productivité des professionnels de la finance, et que les clients attendent de nous pour améliorer la qualité et la disponibilité du service ?

Équipée des mêmes armes, la personnalité

du CGP pourra toujours faire la différence et s'imposer face à une machine à l'intelligence froide. La digitalisation doit permettre au CGP de dégager du temps pour s'investir davantage dans l'écoute de ses clients, et la relation humaine tout simplement.

« Si je suis totalement convaincu que la digitalisation est indispensable, pour autant elle ne remet absolument pas en cause la valeur ajoutée du CGP, au contraire elle la renforce. »

Meyer Azogui

Les CGP pourraient-ils s'adapter davantage pour tirer meilleur profit de cette avancée technologique ?

E.N. : Depuis que nos téléphones mobiles sont devenus « smart » et que nous avons toujours à portée de main un ordinateur ou une tablette connectés, nous avons basculé dans l'univers du digital. Tous ceux qui utilisent un système de Gestion Électronique des Documents (GED) sont aussi entrés dans l'ère de la digitalisation.

Envoyer des documentations, des prospectus, des bulletins de souscription, recevoir un justificatif de domicile, une carte d'identité par mail, dans son ordinateur, sa tablette ou son smartphone, conduire un entretien sur Skype et échanger des documents, c'est aussi de la digitalisation.



Emmanuel Narrat

Leaders ou suiveurs en matière de nouvelles technologies, les CGP ont la chance de travailler avec des partenaires bancaires,

assureurs, plateformes et agrégateurs, qui engagent des budgets informatiques conséquents pour développer de nouveaux outils, et qui nous les mettent à disposition gracieusement ou à des conditions accessibles.

Il ne tient qu'à nous de les utiliser, le plus possible.

Quelle est la valeur ajoutée d'une préconisation d'un CGP à un épargnant par rapport à une « proposition virtuelle » ?

M.A. : Si je suis totalement convaincu que la digitalisation est indispensable, pour autant elle ne remet absolument pas en cause la valeur ajoutée du CGP, au contraire elle la renforce. En effet, grâce au temps gagné sur la partie administrative, nous allons pouvoir consacrer plus de temps « utile »

aux problématiques personnelles de nos clients. Dans un environnement financier de plus en plus complexe, face au vieillissement de la population, l'internationalisation des patrimoines, la multiplication de familles recomposées, la dimension humaine est plus indispensable que jamais. C'est elle qui fait et fera encore la différence demain. Le temps est une denrée rare pour nos clients comme pour nous, aussi il nous faut le passer sur des sujets de fond plutôt qu'à remplir du papier. J'ai la conviction que le numérique va rendre la banque privée plus humaine. Pour autant, il ne faut surtout pas nous priver d'outils complémentaires que la technologie met à notre disposition tels que les *robo advisors* ou demain l'intelligence artificielle. A ce jour, il n'existe pas à ma connaissance de FinTech qui offre une proposition de valeur aussi complète que celle d'un CGP, dont le métier est beaucoup plus large que celui de la gestion financière.

« Équipée des mêmes armes, la personnalité du CGP pourra toujours faire la différence et s'imposer face à une machine à l'intelligence froide. »

Emmanuel Narrat



Digitalisation / FinTech, je t'aime moi non plus

Saisie de données facilitée, transferts automatiques, consolidation en temps réel, modélisations personnalisées... tous les secteurs où il y a de la data, et on sait combien il s'agit d'une denrée au cœur des activités financières, connaissent une mue à marche forcée : la machine fait plus vite, avec moins d'erreurs, à moindre coût... et parfois mieux.

La digitalisation n'est plus un sujet, elle est en marche et incontournable. La question est aujourd'hui de savoir d'une part jusqu'où elle ira, et d'autre part d'identifier quelles sont les véritables valeurs ajoutées des conseillers.

Encore souvent frustrés et peu intelligents, les *robo advisors*, c'est évident, vont s'améliorer. Cependant, de la même façon que l'imagerie médicale requiert une interprétation, que le gérant

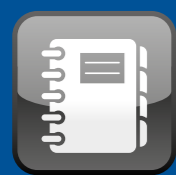
doit assumer des choix au-delà des modèles quantitatifs qu'il met en œuvre, le conseiller patrimonial apporte à l'investisseur un vrai travail d'accompagnement. C'est par exemple le fait de retenir les options les plus raisonnables compte tenu du profil et des attentes du client ; ou de surseoir à un investissement. Ou tout simplement d'expliquer à l'investisseur pourquoi un placement est adapté ou non. Autant de services « humains », à base d'échanges, de pédagogie et de confiance, que la machine est encore très loin de pouvoir proposer.

Frédéric Lorenzini

Directeur de la rédaction de N3D

www.n3d.eu

CHAMBRE INITIATIVES



Agenda 2016

Mars 2016

- 21/03 Assemblée générale de la Chambre, suivie de la soirée festive
- 22/03 Congrès de la Chambre

Avril 2016

- 02/04 Tournoi de la Finance à Clairefontaine
- 07/04 et 08/04 Université Grand sud est à Avignon
- 21/04 Réunion régionale Nord Pas-de-Calais Picardie
- 25/04 Réunion régionale Bretagne

Mai 2016

- 20/05 Réunion régionale Languedoc Roussillon

Juin 2016

- 10/06 Réunion régionale Centre
- 17/06 Université Paris Ile-de-France
- 23/06 Réunion régionale Alsace Lorraine

- 23/06 Réunion régionale Provence Alpes Méditerranée
- 23/06 Réunion régionale Rhône-Alpes
- 28/06 Réunion régionale Bretagne
- 30/06 et 01/07 Université Grand nord est à Beaune

Septembre 2016

- 08/09 et 09/09 Université Grand nord ouest à Nantes
- 09/09 Réunion régionale Bretagne
- 29/09 et 30/09 Salon Patrimonia à Lyon

Octobre 2016

- 06 et 07/10 Université Grand sud ouest (lieu à confirmer)
- 17/10 et 18/10 Université Grand sud est (lieu à confirmer)

Novembre 2016

- 08/11 Réunion régionale Alsace Lorraine
- 17/11 Réunion régionale Provence Alpes Méditerranée
- 18/11 Réunion régionale Languedoc Roussillon

Chambre Initiatives

Fonds de dotation du Louvre : une proposition originale pour nos clients

La CNCGP a signé avec le Fonds de dotation du musée du Louvre une charte de partenariat au mois de mars.



Le musée du Louvre a été le premier musée français à créer en 2009, sur le modèle des « endowment funds » anglo-saxons, un fonds de dotation pour permettre aux particuliers et aux entreprises d'apporter un soutien régulier et de long terme, essentiel au développement du musée. A travers ce partenariat, la Chambre s'associe à ce musée d'exception et fait découvrir aux adhérents une offre originale de philanthropie pour leurs clients.

Le Fonds de dotation du musée du Louvre est l'outil privilégié du musée pour recevoir legs et donations.

Le fonds gère et développe un capital qui génère chaque année des revenus financiers. Il s'agit d'investissements sur le long terme dont les revenus sont distribués chaque année au musée.

Parmi les actions prioritaires qui peuvent être soutenues grâce au fonds, on note :

- La préservation et l'étude des collections nationales, dont le musée du Louvre est le dépositaire,
- l'accueil de l'ensemble des visiteurs, dans toute leur diversité,
- le développement de programmes pédagogiques et d'éducation artistique, à destination des jeunes comme des publics éloignés de la culture,
- la préservation et la mise en valeur d'un site d'exception, le palais du Louvre et le jardin des Tuileries.

Des formations seront proposées à nos adhérents pour leur faire connaître les nombreux avantages que présente ce fonds

de dotation (pour les CGP et les donateurs). Citons ici les principaux :

- Le fonds de dotation du Louvre peut être inscrit dans la clause bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie (permettant ainsi d'éviter que le contrat soit en déshérence au moment du décès)
- Dans le cas d'un don de la part d'une personne soumise à l'IRPP, 66% du montant du don viennent en réduction de l'impôt sur le revenu dans la limite de 20% du revenu imposable. Au-delà l'excédent est reportable sur les cinq années suivantes.
- Exonération du droit de mutation sur les successions (pour les legs et donations)
- Les donateurs et testateurs bénéficient d'un programme de reconnaissance au sein du Cercle Jacques Jaujard (rencontres organisées avec les équipes du musée du Louvre, visites privilégiées du Louvre).

Pour les plus grands donateurs, un fonds dédié à un programme spécifique d'actions peut être créé au nom du mécène.



Pourquoi un « kit de pérennité » ?

La commission Gestion des cabinets a conçu pour les adhérents de la Chambre un « kit de pérennité ».

Un cabinet de conseil en gestion de patrimoine peut se trouver subitement en difficulté en cas d'inaptitude (vulnérabilité) ou décès de son dirigeant. La Chambre recommande au dirigeant de prendre un certain nombre de mesures pour anticiper cette éventualité, car se pose alors la problématique de la gestion immédiate du

cabinet, mais également des conditions d'exercice pour assurer la continuité du cabinet à plus ou moins long terme.

Le kit de pérennité s'adresse principalement au dirigeant CIF d'une entreprise individuelle, mais aussi au dirigeant unique (CIF) d'un cabinet sous forme sociétale.

Il est en ligne sur le site de la Chambre et téléchargeable dans l'espace privé, rubrique Base documentaire / L'organisation du cabinet.



Une plaquette au service des adhérents

Pour accompagner ses adhérents dans la prospection de nouveaux clients, la Chambre a élaboré une plaquette qui présente la profession de conseil en gestion de patrimoine.

Elle développe le savoir-faire et les compétences plurielles du CGP (conseil patrimonial, conseil en investissements financiers, placements financiers et contrats d'assurance, investissements immobiliers et courtage de crédit, prévoyance) et expose les différents domaines dans lesquels il peut intervenir.

Fidèle à la nouvelle charte graphique, elle souligne les avantages de l'appartenance à la CNCGP, gage de sécurité et de qualité de la prestation.

La plaquette a été proposée à la vente à tous les adhérents au mois de janvier, via un communiqué, et a reçu un avis très favorable. Une réédition est prévue au mois de mai, avec une nouvelle proposition de commande.



Un site internet aux nouvelles couleurs de la Chambre

Le site a connu une évolution significative au cours de l'année 2015. Plus de modernité, d'esthétisme et une meilleure ergonomie ont été la ligne directrice de cette refonte.

La *homepage* a été entièrement reconstruite, avec un accès à quatre espaces bien identifiés, correspondant à chacun des profils des visiteurs. Elle offre, dans une présentation claire et organisée, de nombreuses informations à l'internaute : une mise en avant des actualités, l'édito du Président, un flux Twitter, des vidéos, un *slider* présentant les grands événements.

Les réseaux sociaux de la Chambre et tous les supports de communication ont adopté également la nouvelle charte graphique.



Formation

Plus de 700 adhérents ont participé aux six universités de la Chambre en 2015.

La CNCGP présente sur les Salons professionnels

La Chambre tient à être visible dans toutes les grandes manifestations représentatives de la profession.

Outre les grands salons (Patrimonia, Actionaria), la Chambre est partenaire ou présente dans d'autres manifestations, à travers ses élus qui sont invités à des colloques ou des conférences. 7000 professionnels de la gestion de patrimoine se sont retrouvés à Patrimonia à Lyon. Élus et permanentes se sont relayés sur le stand de la Chambre pour accueillir et échanger avec les nombreux adhérents présents et les partenaires.

Au Palais des Congrès de Paris, la Chambre a réservé deux espaces sur le salon Actionaria, permettant ainsi à ses adhérents de recevoir des visiteurs pour des consultations patrimoniales gratuites.



Stand Patrimonia à Lyon

N'oubliez pas la plateforme d'assistance juridique !

Mise en place pour répondre aux questions que peuvent se poser les CGP sur la gestion de leur cabinet : d'ordre social, fiscal, commercial, immobilier et relevant du domaine judiciaire, la plateforme est un service téléphonique gratuit. Les coordonnées se trouvent sur le site internet de la Chambre, dans l'espace privé des adhérents.



Conseil en gestion de patrimoine, Avez-vous mis tous les atouts de votre côté ?

Rejoignez les 2 000 professionnels adhérents de la CNCGP

Bénéficiez du kit "Jeune Installé"

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

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 53 documents de conformité indispensables à l'exercice de votre profession, le "kit de pérennité",
 - une veille réglementaire mensuelle gratuite...
- Les Universités de la CNCGP, véritables lieux d'échanges et de formation en région.
- Des conférences en libre accès lors du Congrès annuel.
- Des sessions de formations continues et/ou diplômantes réservées aux adhérents.
- Des relais en régions pour partager des expériences, des moments de confraternité.
- Des outils de communication : site internet, magazine, e-letter, qui tiennent les adhérents informés des actualités de la Chambre et de ses prises de position face, notamment, aux évolutions réglementaires. Des communications ponctuelles permettent d'alerter les adhérents sur des problèmes spécifiques.
- Une prise directe avec les pouvoirs publics grâce à nos actions de lobbying.

L'appartenance à la CNCGP, première association de conseils en gestion de patrimoine en France, constitue un label de qualité et de sécurité pour vos clients

CNCGP
Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine

APPELEZ-NOUS AU 01 42 56 76 50 OU CONTACTEZ-NOUS SUR NOTRE SITE WWW.CNCGP.FR



De nouveaux adhérents pour la CNCGP !

Avec son slogan « Avez-vous mis tous les atouts de votre côté ? », la Chambre lance dans la presse professionnelle, une nouvelle campagne pour recruter de nouveaux adhérents, qui vient renforcer les différentes actions de promotion : plaquette de présentation de la Chambre, envoi du magazine aux étudiants en Master 2 de Gestion de patrimoine, présence sur les Salons professionnels.

Nos actions de lobbying

« Vous le savez, la Chambre intervient largement auprès des instances européennes où elle porte votre voix. Grâce à notre action constante de lobbying, nous avons pu contrer les manœuvres visant à dupliquer les erreurs de MiFID2 dans la DDA. C'est ainsi que les rétrocessions sur encours attachées à la vente de produits d'investissement assurantiels ne sont, par essence et en tant que telles, pas prohibées. »

Benoist Lombard, (e-letter du 5 février 2016)

QUELLES SONT LES NOUVELLES ATTENTES DES ÉPARGNANTS ?

En ce début d'année très chahuté sur les marchés boursiers, Repères a souhaité recueillir le point de vue et l'analyse de divers spécialistes quant aux attentes des clients et épargnants au sens large en matière de produits d'investissement. La parole est donnée à des conseils en gestion de patrimoine, adhérents de la Chambre, pour une remontée terrain, mais aussi au Président de FAIDER, ainsi qu'à un acteur du crowdfunding. Un assureur explique comment adapter l'offre à la demande. Des épargnants eux-mêmes, clients de cabinets adhérents de la Chambre, nous donnent leur opinion. Placements, investissements, protection de l'épargne, retraite, conseils... Repères décrypte dans ce dossier les questions que se pose légitimement tout épargnant et les réponses pouvant être apportées par le CGP, homme orchestre du patrimoine.



La parole est... aux adhérents

Quelles nouvelles demandes vos clients formulent-ils, en termes de produits d'investissement et en termes de service ? Des CGP, adhérents de la Chambre, ont accepté de répondre à cette question pour Repères.



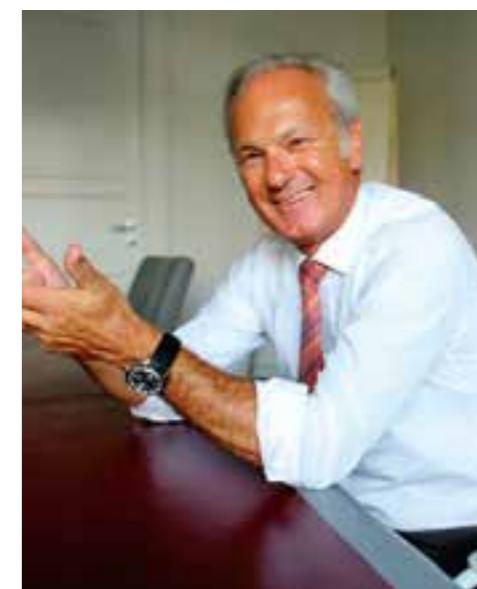
David Gontard - ODYSSEY GESTION PRIVÉE

David Gontard : Indépendance et diversification. Nos clients ont, depuis les crises de 2008 et 2011, compris que le rendement de leurs investissements, linéaire et sans risque, devenait illusoire. Ils doivent aussi s'adapter à un environnement instable à la fois sur le plan financier, juridique et fiscal. Notre cabinet accompagne essentiellement des chefs d'entreprise fortunés. S'ils savent appréhender leur patrimoine professionnel, c'est parfois au détriment de leur patrimoine privé, souvent par manque de temps, de compétence ou d'envie. Or, ces deux environnements touchent à la protection de leurs proches. Mais finalement, l'objectif est toujours le même : faire fructifier le patrimoine privé en toutes circonstances. Notre approche réside en plusieurs étapes : établir un diagnostic patrimonial qui s'apparente à un audit complet

de chaque situation, rechercher des solutions d'optimisation fiscale, établir des préconisations, les mettre en œuvre, les suivre et les contrôler dans le temps. Cela passe davantage par des missions de conseil patrimonial que par la recherche pure et simple de collecte de capitaux. Cette approche maintient la cohérence de l'ensemble et produit de la performance. Concrètement, les clients recherchent des produits de diversification, indépendants des marchés financiers comme l'immobilier, la forêt, mais également des solutions en matière de prévoyance et de dépendance. Leur préoccupation est d'assurer la pérennité et la meilleure transmission possible de leur patrimoine.

Yves Coudrin : Depuis 2008, force est de constater que le comportement de l'épargnant a quelque peu évolué. Les turbulences successives des marchés depuis lors ont engendré un climat de méfiance vis-à-vis de l'économie en général et de la Bourse en particulier, créant ainsi un environnement anxiogène. Conscient qu'aujourd'hui les rendements des placements traditionnels sont en berne et que sans prise de risque on ne peut gagner de l'argent, l'épargnant est plus que jamais avide de conseils adaptés à sa situation personnelle. Le risque qu'il accepte de prendre, en fonction de son objectif de gain, doit être de plus en plus maîtrisé, d'où une appétence pour les produits structurés proposant une forte protection du capital. Les clients deviennent de plus en plus sensibles sur la préparation de leur retraite.

Ils prennent conscience que le système par répartition ne leur apportera pas les revenus nécessaires au maintien de leur train de vie lorsqu'ils cesseront leur activité, et qu'une retraite financée par des locataires via un investissement immobilier risque d'être insuffisante. Le client souhaite que l'on ait une vision globale de son patrimoine pour le réorganiser dans cet objectif de revenus complémentaires. Sur ce même sujet, nous constatons un nouvel engouement pour des produits de type Madelin et PERP. L'investisseur est en demande permanente d'information. Celle-ci passe entre autres par la communication, la disponibilité et la réactivité. Il demande à son conseiller d'être force de proposition, lui permettant ainsi de comparer les offres. Notre rôle de conseil prend dès lors toute sa signification.



Yves Coudrin - SEGEFI

Épargner et faire des projets

« Les motivations des épargnants sont d'abord de s'assurer en cas de coup dur, c'est l'épargne de sécurité, puis d'épargner pour leur retraite ou pour financer un projet. »

Jean Berthon

Repères a interviewé Jean Berthon, Président de FAIDER

La retraite est-elle déjà une préoccupation majeure des Français ?

Jean Berthon : La retraite est une préoccupation réelle des Français. Toutes les études le montrent. Les motivations des épargnants sont d'abord de s'assurer en cas de coup dur, c'est l'épargne de sécurité, puis d'épargner pour leur retraite ou pour financer un projet. 92% des Français considèrent comme préférable ou indispensable d'épargner dès aujourd'hui pour financer ou compléter sa retraite, selon un sondage récent commandé par la FAIDER. C'est que les informations qui nous sont données sur les retraites, leurs déséquilibres persistants ne peuvent que renforcer l'inquiétude des Français sur l'avenir des régimes de retraites par répartition et donc les pousser à suppléer à leur défaillance par une épargne individuelle accrue.

Que pensez-vous de l'avenir des retraites par répartition et par capitalisation en 2016 ?

Jean Berthon : L'avenir de la répartition ou de la capitalisation se mesure en prenant en compte l'évolution des données économiques et démographiques au fil du temps. Toutes les études nous démontrent les limites des régimes par répartition. Le taux de remplacement, c'est à dire ce que l'on touche à sa retraite, ne va cesser de décroître, même pour les petites retraites ! Car il est lié au chômage et à la croissance des salaires, mais aussi aux fameux paramètres que l'on n'ose modifier qu'à petites touches, comme l'âge de départ à la retraite. Epargner en capitalisant est donc indispensable pour pallier l'appauvrissement des futurs retraités de la répartition. Plusieurs formules sont possibles, les produits d'assurance-vie, les PERP, l'Eurocroissance, mais aussi l'investissement direct en Bourse ou en OPCVM, en prenant bien soin de diversifier les titres et de répartir ses achats au fil de l'eau afin de lisser les écarts des marchés.



Jean Berthon - Président de FAIDER



Bertrand Tourmente - ALTHOS PATRIMOINE

Bertrand Tourmente : Nos clients nous demandent de plus en plus des solutions leur permettant de faire face à la baisse structurelle des rendements de fonds en euros, tout en maîtrisant le risque de perte en capital. Certaines SCPI et SCI peuvent très bien répondre à cette demande, à condition d'être extrêmement sélectif sur cette classe d'actif. Nous constatons ces dernières années une forte augmentation de la demande en matière de services complémentaires. Aujourd'hui, la majorité de nos clients nous demande notamment la possibilité de consulter sur notre site internet, à la fois la consolidation de l'ensemble de leurs placements et l'ensemble des documents stratégiques dans la gestion de leur patrimoine financier et immobilier.

Il y a encore cinq ans, aucun client ne nous demandait ce type de services. Mais bien au-delà, nos clients recherchent désormais un interlocuteur unique pour gérer et traiter à leur place l'ensemble de leurs problématiques financières, immobilières, mais aussi administratives. Par exemple, certains clients délocalisent même leur courrier à notre cabinet et nous nous occupons de tout pour eux. Leur temps peut ainsi être pleinement consacré à leur vie familiale, leurs activités personnelles et professionnelles.

Préserver son capital avant tout



Quelle priorité donnez-vous à votre épargne ? Retraite, préservation du capital, haut rendement.

Réponses de deux épargnants.

Anne Jacques : Nous sommes une famille avec trois enfants, notre priorité est donc de transmettre un capital à nos enfants, leur permettant au minimum de se loger. Il est également important, si l'on considère l'espérance de vie actuelle, de pouvoir bénéficier d'une retraite qui nous conduise à maintenir un train de vie confortable.



Anne Jacques

En conséquence, il est primordial de préserver notre capital mais également de le faire fructifier.

Olivier Battut : La préservation du capital est un impératif auquel s'associe la recherche de rendement. Perdre n'est pas une hypothèse dans laquelle je me place et c'est pour cela que je fais appel à un Conseiller, pour arbitrer avec sagesse et réactivité.

Un haut rendement serait idéal mais nécessite une gestion beaucoup plus rapprochée qu'au semestre car il faut savoir entrer et sortir au bon moment des Marchés sur lesquels on investit. Et ne pas s'entêter quand les pertes sont là.

Êtes-vous prêt(e) à mettre votre épargne en risque pour en tirer le meilleur rendement ?

Anne Jacques : Cette question est, à mon sens, dépendante de la personnalité de chaque épargnant.

Nous représentons, je pense, un profil assez commun, en ce sens que nous acceptons un certain risque dans le choix de nos placements, à condition que ce risque soit encadré.

Par ailleurs, je considère que le placement d'argent est un métier et qu'il convient donc de s'en remettre à un professionnel sérieux. De la même manière que l'on ne s'improvise pas agent immobilier, nos connaissances en

matière de finance restent celles du profane et ne nous permettent pas de faire des placements intelligents.

Dans cette optique, nous faisons confiance à notre gestionnaire de patrimoine pour définir une stratégie patrimoniale et la mettre en œuvre.

Olivier Battut : Sans risque il n'y a pas de rendement. Donc pour accroître le rendement, la prise de risque est inévitable. À mesurer pour agir en connaissance de cause.

En fait tout dépend de l'espérance de gain, que l'on doit mettre en parallèle du risque encouru.



Olivier Battut

Le crowdfunding semble répondre favorablement aux attentes des épargnants. Quelle est, selon vous, la raison de ce succès ? Doit-on y voir un effet de la situation économique ou un changement d'état d'esprit de l'épargnant ?

Nicolas Lesur : Avec une croissance de 100% par an, le *crowdfunding* français montre en effet un dynamisme remarquable. Cette expansion spectaculaire puise avant tout son dynamisme dans les possibilités offertes par l'usage d'Internet. La finance participative répond à l'aspiration grandissante pour le lien direct et la transparence. Il permet à chacun de reprendre le contrôle de ses choix, de son argent, voire de ses engagements. Le *crowdfunding* contribue ainsi à fléchir directement l'épargne vers l'économie française.

Très concrètement, il permet aux entreprises d'emprunter ou de lever des capitaux propres très rapidement, souvent en quelques jours, auprès de centaines d'individus. Et dans un contexte où beaucoup de produits d'investissements « classiques » s'avèrent peu rémunérateurs, le financement participatif

offre une vraie alternative avec la possibilité d'obtenir un couple rendement / risque attractif tout en sachant exactement à quoi sert son argent : un portefeuille correctement diversifié de prêts rémunérés aux entreprises permet ainsi d'obtenir 6% annualisés nets d'incidents par exemple. Deux conseils toutefois : il s'agit d'un produit risqué qui doit représenter une fraction raisonnable d'un patrimoine et il faut éviter de céder à l'investissement « coup de cœur » mais au contraire privilégier une diversification très fine (plus de cent lignes pour une plate-forme de financement par le prêt par exemple). Le conseil d'un professionnel est donc particulièrement indiqué pour s'assurer de la bonne compréhension du client. Dans le cadre du prêt rémunéré, nous pourrions d'ailleurs imaginer que le plafond actuel de 1 000 € par prêteur et par projet soit supprimé pour les clients bénéficiant des conseils d'un CGP.



Nicolas Lesur - UNILEND

Avec la baisse du rendement brut des fonds euro depuis une décennie et une période de taux historiquement bas, quels produits de substitution les compagnies d'assurance pourraient proposer ?



Olivier Samain - AXA THEMA

Olivier Samain : Le fonds en euros, eu égard à sa faible rémunération, ne permettra plus, à lui seul, d'épargner efficacement. Les Français y sont cependant encore massivement investis, même si les versements nouveaux se tournent de plus en plus vers des supports financiers en unités de compte. AXA France accélère le mouvement, en continuant à accompagner ses clients vers ces supports plus rémunérateurs sur le long terme. Du côté d'AXA Théma, la direction commerciale d'AXA France dédiée aux CGP, plusieurs offres ont déjà été mises en place dans ce sens et d'autres vont arriver en 2016.

Taux boostés

Afin de dynamiser la rémunération de son fonds en euros « Coralys Opportunité », AXA Théma propose une rémunération annuelle majorée pour les personnes physiques et personnes morales soumises à l'impôt sur le revenu (sous condition d'un minimum de versement et d'une quote-part UC définie).

Fonds immobiliers

La pierre et l'assurance vie font bon ménage.

C'est du moins le constat tiré après le lancement en mai 2012 de l'OPCI « AXA Sélectiv' Immo », 2e OPCI grand public avec 1,3 milliards d'euros d'encours et des rendements qui surperforment ceux des fonds en euros. La diversification de ses actifs immobiliers (commerces, bureaux, habitation), de ses implantations géographiques (48% en France, 52% en Europe) et une volatilité limitée de la valeur liquidative en font une source potentielle de revenus réguliers (issus notamment des loyers).

Dans le domaine immobilier toujours, la mise à disposition de trois SCPI (Allianz Pierre, PF1 et Pierre Sélection), également éligibles aux contrats Coralys Sélection et Capitalisation proposent aux investisseurs des rendements élevés et une sécurisation des revenus (distribution sur le fonds en euros).

Nous pouvons proposer également une gestion sous mandat accessible dès 15 000 € et à partir de septembre 2016, des contrats d'assurance vie luxembourgeoise.



AVIS D'EXPERT

Le calcul des plus-values imposables bouleversé par le Conseil d'État

Si 2015 se distingue par peu de changements législatifs en matière de fiscalité patrimoniale, un arrêt du Conseil d'État du 12 novembre 2015 retient l'attention et mérite une chronique. En effet, cet arrêt remettant en question une règle de l'administration fiscale, qui consistait à appliquer les abattements pour durée de détention aux plus-values mais aussi aux moins-values, est une bonne nouvelle pour le contribuable et lui est favorable. Explications de Florian Burnat, avocat à la Cour.

Avis d'expert

L'année 2015 n'a pas connu de grands bouleversements législatifs en matière de fiscalité patrimoniale. Mais elle a été l'occasion pour l'administration fiscale et la jurisprudence de commenter les grandes réformes intervenues en matière de plus-values de cession de valeurs mobilières en 2012 et 2013.

Le Conseil d'État a notamment battu en brèche le mode de calcul des plus-values nettes imposables dans un arrêt du 12 novembre 2015.

L'administration fiscale soutenait dans sa doctrine publiée au Bulletin officiel des finances publiques que l'abattement pour durée de détention (qui s'applique aux plus-values de cession depuis le 1^{er} janvier 2013) ne s'applique pas qu'aux plus-values mais également aux moins-values de cession. En d'autres termes, lorsqu'un titre est cédé et que cette cession entraîne la constatation d'une moins-value, cette moins-value fait l'objet d'un abattement (par exemple en droit commun un abattement de 50% entre 2 et 8 ans de détention) et n'est alors déductible des plus-values imposables qu'à hauteur de ce montant abattu.

Une telle assertion n'est pas neutre en matière de gestion du portefeuille titres puisqu'elle incite les détenteurs de tels titres à les céder avant l'application d'un éventuel abattement plutôt que de les conserver sur le long terme (ce qui est après tout l'objectif initial poursuivi par l'abattement pour durée de détention).

Un recours avait été porté devant le Conseil d'État contre cette interprétation de la loi, et ce dernier a complètement remis à plat le calcul à réaliser pour déterminer les plus-values nettes imposables d'un contribuable.

Selon le Conseil d'État, il faut procéder selon les étapes suivantes :

- Tout d'abord déterminer les plus-values de l'année et le taux de l'abattement pour durée de détention applicable à chaque stock de plus-values (mais sans appliquer cet abattement à ce stade) ;
- Ensuite imputer sur ce stock de plus-values les moins-values de l'année et les moins-values en report sans aucun abattement ;
- Enfin, appliquer le taux d'abattement sur chaque stock de plus-values nettes des moins-values déduites à l'étape précédente.

En d'autres termes, l'abattement ne s'applique plus sur les plus-values et les moins-values



prises séparément mais sur les plus-values nettes de moins-values de l'année.

Mais surtout, le Conseil d'État apporte une précision complémentaire fondamentale : le contribuable peut opérer l'imputation des moins-values en report « pour le montant et les plus-values de son choix ». Cette liberté de choix est susceptible d'offrir aux conseils une opportunité pour assister leurs clients dans l'identification de la meilleure solution en termes de gestion des stocks de moins-values en report.

Le Conseil d'État a ainsi sévèrement recadré l'administration fiscale qui avait de son propre chef déterminé les règles de computation et d'imputation des moins-values. En l'absence de précisions dans la loi, le contribuable personne physique dispose d'une certaine liberté dans le traitement fiscal de ces plus-values de cession de valeurs mobilières. La solution posée n'est toutefois pas plus avantageuse dans tous les cas par rapport à ce qui ressortait de la position de l'administration.



Contact :
Florian Burnat
Avocat à la Cour
fb@burnat-avocats.com



CamGestion Convertibles Europe, une alternative intéressante aux actions européennes

CamGestion Convertibles Europe permet de s'exposer de manière flexible aux marchés actions européens, c'est-à-dire de participer à la progression des actions tout en réduisant l'impact des chocs de marché.

Dans des phases de marché baissier, comme en janvier, CamGestion Convertibles Europe (Part Classic) joue parfaitement son rôle défensif, affichant une performance de -3,86% contre -3,89% pour son indicateur de référence (Exane Convertible Europe) et -6,31% pour les actions européennes (Stoxx Europe 50 TR).

Sur les dix dernières années, CamGestion Convertibles Europe affiche une performance de +56,85% contre +49,49% pour les obligations convertibles (Exane Convertible Europe) et +17,54% pour les actions européennes (Stoxx Europe 50 TR). Les obligations convertibles participent donc à la hausse des marchés actions tout en offrant un effet amortisseur en cas de baisse de ceux-ci, grâce à leur caractère convexe.

Pourquoi investir sur les obligations convertibles aujourd'hui ?

Le caractère tout terrain des obligations convertibles est parfaitement adapté à un marché actions en 2016 qui devrait être selon nous à la fois modérément positif mais également très volatil.

La demande est, par ailleurs, soutenue par l'appétit des investisseurs institutionnels car les obligations convertibles sont une alternative intéressante aux actions européennes offrant en effet un meilleur couple rendement/risque sur les dix dernières années - une performance bien supérieure (+5,4% annualisé contre +2,6%) avec une volatilité trois fois moindre (7,6% contre 20,5%, source Bloomberg au 31/12/2015).

De plus, historiquement centrée sur des valeurs moyennes, la classe d'actifs assiste à l'arrivée de nouveaux profils de convertibles au travers d'émissions de grandes entreprises (Airbus, Total, Vodafone, Safran ou encore LVMH), souvent plus défensives.

Quelles sont les spécificités de CamGestion Convertibles Europe ?

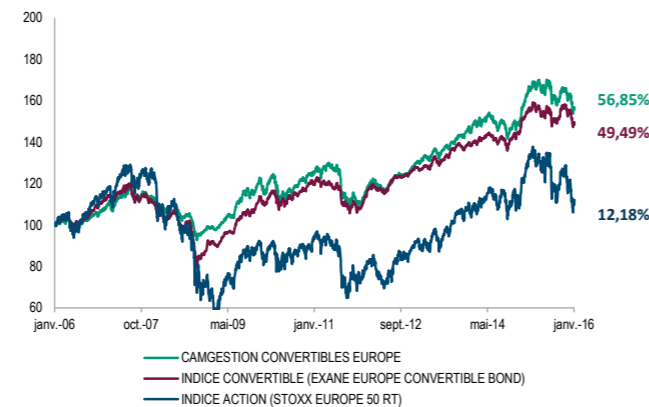
CamGestion Convertibles Europe est une SICAV leader sur le marché en termes d'encours (890 millions d'€ au 31/01/2016) et de performance (5 étoiles Morningstar).

Gérée depuis sa création en décembre 1997 par Eric Bernard, CamGestion Convertibles Europe propose à la fois une déclinaison de la gestion actions et une approche flexible de la sensibilité au marché d'actions (Delta) au gré de la configuration du marché et des convictions du gérant (entre 0% et 100%), un atout qui vient renforcer la convexité naturelle des obligations convertibles.

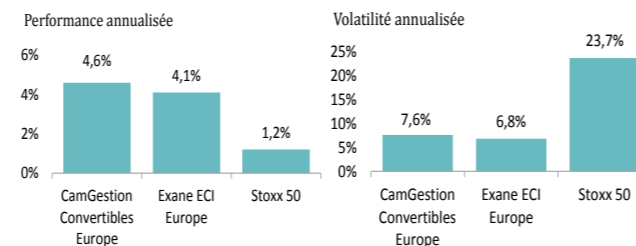
En ce début d'année, le Delta est supérieur à celui du gisement des convertibles européennes (0,41 contre 0,36 à fin janvier). En termes de valeurs, la SICAV a un biais cyclique. Nous privilégions les titres alliant une position de leader dans leur secteur d'activité à une forte exposition à l'Europe ou Etats-Unis tels que KPN et ORPEA.

Les performances passées ne préjugent pas des performances à venir et la valeur des investissements dans les instruments financiers est susceptible par nature de varier à la hausse comme à la baisse.

Performance 10 ans à fin janvier 2016 (nette de frais, EUR)



Indicateurs de performance et risque 10 ans à fin janvier 2016



Eric Bernard,
Gérant de la SICAV depuis 1997



FORMATION

Une formation diplômante pour les assistant(e)s des cabinets

La CNCGP a signé un partenariat avec Juriscampus, institut de formation professionnelle spécialisé en gestion de patrimoine, pour permettre aux assistant(e)s des cabinets d'obtenir un Brevet supérieur en investissement et patrimoine, formation diplômante reconnue par l'État (diplôme RNCP niveau 3).

Ce diplôme s'obtient en suivant une formation en *e-learning* sur le site de Juriscampus, à raison de 330 heures sur 6 mois - qui est donc compatible avec l'activité professionnelle -, pour un coût négocié de 3 590 €.

En abordant différentes thématiques (patrimoine, communication, réglementation) et spécialités (développement commercial ou gestion d'un cabinet), la formation permet :

- d'obtenir un titre de Conseiller Assistant en Investissements Financiers,
- de distinguer les éléments pouvant constituer un patrimoine,
- de respecter la réglementation applicable dans les activités de gestion de patrimoine,
- d'avoir une spécialisation dans un domaine technique.

La CNCGP encourage vivement toute personne exerçant dans un cabinet de gestion de patrimoine à suivre cette formation.



Sylvie Aiello,
salariée d'Eurogest
Patrimoine Associés

Reconversion réussie

« Ancienne assistante d'éducation, diplômée d'une licence de psychologie, rien ne me prédestinait à cette reconversion professionnelle en tant qu'assistante administrative et commerciale.

Je me suis lancée dans l'aventure sans vraiment trop réfléchir avec une grande facilité au départ, celle de la prise en charge de ma formation par mon employeur.

J'ai pu ainsi adapter les horaires de formation avec mes horaires de travail, car étudier du bureau à distance était pour moi un atout majeur. Je suis très contente de cette formation qui a été enrichissante. Elle m'a aidée, en trois mois, à acquérir des connaissances techniques et professionnelles pour être plus rapidement opérationnelle et m'a permis d'être embauchée en CDI dans mon entreprise. »

Des efforts récompensés

« Après 16 ans d'expérience dans la société Lauragais Finances, j'ai passé mon Brevet supérieur en investissement et patrimoine en octobre 2014. Ce brevet est une valorisation des acquis professionnels tant pour un cabinet de gestion de patrimoine que dans le domaine bancaire. L'approfondissement des notions de la gestion de patrimoine au quotidien et une meilleure compréhension des études patrimoniales réalisées au cabinet en particulier m'ont permis d'accroître mes compétences professionnelles et rendent mon travail plus intéressant. Ma capacité à répondre au questionnement des clients étant augmentée, ma relation avec ceux du cabinet est plus performante, donc valorisante. Cette formation demande des efforts certes, mais le résultat est vraiment très positif pour moi ainsi que pour le cabinet. »



Céline Ramond,
salariée du cabinet
Lauragais Finances

CHECK-LIST

Conseils en réglementation



La lettre de mission que vous remettez à votre client est-elle conforme ?

L'article 325-4 du Règlement général de l'AMF prévoit que la lettre de mission doit être rédigée conformément à un modèle type élaboré par l'association à laquelle le conseiller en investissements financiers adhère.

L'objectif de la lettre de mission est de définir et de contractualiser les conditions et les modalités de votre intervention préalablement à toute prestation de conseil.

Le modèle de lettre de mission élaboré par la Chambre se trouve dans la partie privée du site de la Chambre (rubrique Base documentaire / La relation client).

Pensez-vous à formaliser votre préconisation en matière d'assurance dans un rapport écrit ?

Avant la conclusion du contrat d'assurance, vous devez préciser à votre client ses exigences et ses besoins ainsi que les raisons qui motivent le conseil fourni quant à un contrat déterminé (articles L.132-27-1 et L.520-1 du Code des assurances).

Ces précisions doivent être adaptées à la complexité du contrat proposé.

Afin de satisfaire à cette obligation, la Chambre vous propose un modèle de rapport écrit en assurance (rubrique Base documentaire / La relation client).

Check-list

Déclarez-vous systématiquement à la Chambre tout recrutement de conseiller ?

Le gérant du cabinet est responsable vis-à-vis de la Chambre de l'enregistrement des membres de sa structure et veille notamment à ce que chacun d'entre eux respecte l'ensemble des principes essentiels à la profession.

Conformément à l'article 3 du Règlement intérieur de la Chambre « Tout adhérent (...) engageant un conseiller en qualité de salarié ou de mandataire devra aussitôt en informer la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine (...) dès lors que ce dernier exerce l'activité de conseiller en stratégie patrimoniale, intermédiaire financier, courtier en assurance, conseiller en investissements financiers, agent de transactions immobilières, intermédiaire d'opérations de banque et services de paiement ».



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.

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).

L'AMF a confirmé que 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 (courriel, fax).

Renouvellement de la carte d'agent immobilier

La demande de renouvellement de la carte professionnelle immobilière s'effectue, depuis le 1^{er} juillet 2015, auprès de la Chambre de Commerce et d'Industrie et non plus auprès de la Préfecture. La carte professionnelle, qui était valable 10 ans, devra être renouvelée tous les 3 ans.

Les cartes délivrées avant le 1^{er} juillet 2008 restent valables jusqu'à leur date d'expiration; celles délivrées entre le 1^{er} juillet 2008 et le 30 juin 2015 inclus sont valables jusqu'au 1^{er} juillet 2018.



Avez-vous mis en place une procédure de gestion des conflits d'intérêts ?

Conformément aux dispositions de l'article 325-8 du Règlement général de l'AMF, « Le conseiller en investissements financiers doit se doter des moyens et des procédures écrites lui permettant de prévenir, gérer et traiter tous conflits d'intérêts pouvant porter atteinte aux intérêts de son client ». En application de cet article, vous devez établir une procédure de gestion des conflits d'intérêts dont l'objectif est de présenter les situations potentielles de conflit d'intérêts et de définir les modalités de gestion et de suivi des conflits d'intérêts survenus.

Vous veillerez à diffuser la procédure à l'ensemble de vos collaborateurs afin qu'ils sachent identifier et gérer les situations de conflit d'intérêts.

Le modèle proposé par la Chambre, disponible sur le site, est à adapter à votre cabinet selon sa taille et sa structure.

Le conseil fourni exclusivement à des clients résidant à l'étranger relève-t-il du statut de CIF ?

Sous réserve de l'appréciation des tribunaux sur la question de la localisation de l'activité de conseil, l'AMF considère que la réglementation française n'a pas lieu de s'appliquer lorsque les conseils sont exclusivement fournis à des personnes résidant à l'étranger, à moins que ces personnes ne se déplacent sur le territoire français pour recevoir lesdits conseils; hormis ce dernier cas, il appartient au conseiller de respecter la réglementation étrangère, notamment celle du pays où réside son client, susceptible de s'appliquer à sa prestation.

Un tableau récapitulatif vos obligations en la matière à l'occasion de la commercialisation de produits bancaires, financiers et d'assurance est en ligne sur le site de la Chambre.



FIL DE DISCUSSION

Les lecteurs écrivent à Repères.

« **B**ravo pour la plaquette que vous avez conçue ! Elle est très appréciée des prospects que je rencontre et renforce l'image et le sérieux de notre profession. »

« **C**ontinuez à tweeter les actions de la Chambre et les nouvelles sur l'évolution des directives européennes ! »

« Il est satisfaisant de constater le succès de cette plaquette. Pour ceux qui auraient oublié d'en commander, une nouvelle proposition sera faite au mois de mai ! »

A propos d'Actionaria

« **J'**ai apprécié la taille des stands, la présence d'une hôtesse, la documentation sur la CNCGP à remettre aux prospects et la présence d'une banderole pour nous annoncer entre les deux espaces de réception. »

« **L**e contexte cette année était vraiment défavorable, quelques jours après les attentats. Les visiteurs ont dû passer sous un portique et ont été fouillés. Le samedi matin, la fréquentation a été plutôt faible. »

« **P**our ma part, je pense qu'il est opportun de continuer ces consultations. C'est un bon moyen de faire connaître la Chambre et la profession. »

« Nous avons noté toutes vos remontées sur Actionaria qui nous incitent à poursuivre cette opération. En espérant que le contexte soit plus favorable en 2016... »

Ecrire à anne-france.aussedat@cncgp.fr

CONTACT

Direction



Edith Rossi
Déléguée générale
Edith participe à l'élaboration de la stratégie votée en conseil d'administration et la met en œuvre.

Accueil



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

Admission / Gestion des Cabinets



Christine Rivalain
Chargée de l'admission et de la gestion des cabinets
Christine assiste également les adhérents pour toute question liée à l'évolution de leur cabinet et pilote l'interface CNCGP/ORIAS.
Tél : 01 42 56 76 53
christine.rivalain@cncgp.fr

Communication



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



Anne-France Aussedat
Responsable de la communication interne
Rédactrice en chef du magazine Repères, Anne-France s'occupe 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.aussedat@cncgp.fr

Comptabilité



Kavida Onckelet
Chargée de comptabilité
Kavida tient la comptabilité de la Chambre et de l'EURL Formation. Elle est également référente informatique.
Tél : 01 42 56 76 62
kavida.onckelet@cncgp.fr

Formation



Marie-Christine Fontaine
Responsable formation
Marie-Christine gère avec sa commission tout le processus de formation de la Chambre, de l'accréditation des modules au nombre d'heures validées.
Tél : 01 42 56 76 60
marie-christine.fontaine@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

Contrôle qualité / Prévention des risques



Émilie Lemierre
Responsable Contrôle-Qualité / Prévention des risques
Émilie assiste les adhérents dans la mise en œuvre de la réglementation et instruit les dossiers de contrôle (étude des pièces, rédaction des rapports d'audit, suivi des mises en conformité)
Tél : 01 42 56 76 50
emilie.lemierre@cncgp.fr

RCP / Arbitrage et discipline



Vanessa Gourlain
Responsable RCP / Arbitrage et discipline / Régulation
Vanessa met en œuvre la procédure disciplinaire en cas de manquement aux engagements des cabinets adhérents et participe aux négociations visant à améliorer la couverture RCP des adhérents.
Tél : 01 42 56 76 55
vanessa.gourlain@cncgp.fr

BILLET D'HUMEUR

Des hauts et des bas



À l'image des marchés financiers qui soufflent le chaud et le froid, mon humeur est particulièrement changeante en ce début d'année. Il est en effet de plus en plus difficile de savoir à quel saint se vouer tant les contradictions sont aujourd'hui nombreuses.

A Rome, les augures étaient des devins chargés d'observer le ciel et d'en communiquer les présages aux autorités. La politique dépendait uniquement de ces présages et aucune décision n'était prise sans consultation des augures. Certains analystes nous prédisent aujourd'hui un CAC au-delà de 5000 points fin 2016, et des conditions favorables pour les valeurs européennes, alors que des oiseaux de mauvais augure nous annoncent un krach financier comparable à celui de 2008... Certains gérants se montrent prudemment optimistes, mais optimistes malgré tout, alors que Christian de Boissieu nous met en garde devant l'instabilité des pays émergents et que Christine Lagarde entrevoit une croissance décevante et inégale, des taux en hausse et surtout un dollar plus fort qui pourraient conduire à des défauts de paiements de la part des entreprises et se propager dangereusement aux banques et aux États... Qui doit-on croire ou plutôt à qui doit-on faire confiance ? Les choses ne sont pas

aussi simples et nous n'avons guère le choix que d'écouter ces contradictions et d'adapter nos stratégies patrimoniales à la situation économique. Nous devons, dans la mesure du possible, essayer d'anticiper mais surtout être capables de réagir et de nous adapter à des situations nouvelles.

Il faut savoir raison garder. Pour les Grecs, pas ceux d'aujourd'hui mais ceux de l'Antiquité, la démesure était considérée comme l'un des pires péchés et ceux qui étaient dans la démesure encouraient une punition divine ! Le pétrole a perdu en quelques mois 75% de sa valeur... Comment expliquer de manière rationnelle que le baril est récemment passé sous les 30\$ alors qu'il cotait 115\$ en juillet 2014 et que l'OPEP estimait qu'un prix de 100\$ était un bon prix pour les producteurs comme pour les consommateurs. Certains imaginent aujourd'hui que le baril de pétrole va rester durablement sur les niveaux actuels alors que d'autres annoncent une remontée brutale en 2016 - certains parlent d'un baril à 200\$. Tout cela n'est pas très rationnel et je préfère « positiver » : la situation actuelle représente sans doute une opportunité d'investissement sur le secteur - Goldman Sachs estimait il y a peu de temps que les investissements qui ne sont pas rentables avec un baril à 70\$ représentent au total quelques 2000 milliards de dollars et une production de 2 millions de barils par jour... Combien cela représente-t-il avec un baril à 30\$? Comment les sociétés productrices vont-elles pouvoir maintenir leur niveau de production avec un des investissements en fort repli et du personnel en moins ?

Nous n'avons malheureusement pas le choix aujourd'hui, il faut accepter de vivre avec la volatilité et les contradictions ou bien changer de métier...

« Cultivons notre jardin », aurait dit Candide. Nous ne pouvons rien contre la volatilité des marchés mais nous pouvons améliorer notre profession, alors occupons-nous des choses que l'on peut changer pour la rendre meilleure.

Je m'énerve quand je vois dans la presse l'annonce d'un nouveau scandale, un de plus, concernant des produits de défiscalisation et des promesses de rendements records qui nuisent encore une fois à notre profession. Comment à notre époque, en dépit de nombreuses mises en garde, peut-on encore commercialiser des produits affichant des rendements irréalistes et soi-disant garantis ? J'ai du mal à croire que l'on puisse encore être aussi crédule. Une mauvaise transparence peut cacher des réticences à communiquer des mauvais résultats ou peut cacher des pratiques illicites. Aujourd'hui nos autorités de tutelle nous imposent la transparence dans notre relation commerciale pour la protection du consommateur, peut-être faudrait-il aussi protéger le CGP, et donc ses clients, et imposer beaucoup plus de transparence aux concepteurs de ces produits exotiques et non régulés.

Je ne vais malgré tout pas me laisser emporter par un vent de pessimisme et en bon épicurien je ne vais pas gâcher mon plaisir qui, pour une fois, nous vient des Anglais. Ces derniers font en effet machine arrière et nous ouvrent la voie qui nous permettra peut-être de continuer à être rémunérés par des tiers si nous respectons un véritable travail de suivi et une totale transparence. Avec les Anglais, il vaut mieux la guerre avec eux que contre eux. Cela dure moins longtemps. Ce n'est peut-être pas la fin du débat mais c'est sans aucun doute une avancée certaine...

Philippe Ouanson

Conseil en gestion de patrimoine, Avez-vous mis tous les atouts de votre côté ?

Rejoignez les 2 000 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 53 documents de conformité indispensables à l'exercice de votre profession, le "kit de pérennité", une veille réglementaire mensuelle inédite...
- Les Universités de la CNCGP, véritables lieux d'échanges et de formation en région.
- Des conférences en libre accès lors du Congrès annuel.
- Des sessions de formations continues et/ou diplômantes réservées aux adhérents.
- Des relais en régions pour partager des expériences, des moments de confraternité.
- Des outils de communication : site internet, magazine, e-letter, qui tiennent les adhérents informés des actualités de la Chambre et de ses prises de position face, notamment, aux évolutions réglementaires. Des communications ponctuelles permettent d'alerter les adhérents sur des problèmes spécifiques.
- 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, première association de conseils en gestion de patrimoine en France, constitue un label de qualité et de sécurité pour vos clients

CNCGP



Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine

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

ASSURANCE VIE

SÉCURITÉ TARGET EURO :

profitez des avantages de la prise de risque...
sans prendre de risque

SÉCURITÉ TARGET EURO EST LE FONDS EN EUROS NOUVELLE GÉNÉRATION DU CONTRAT TARGET+ :

- › un objectif de rendement très attractif car corrélé à la performance des marchés financiers européens pour 2016,
- › une garantie permanente à 100 % du capital investi et la sécurisation des intérêts acquis (effet cliquet),
- › accessible avec un minimum de 30 % d'unités de compte (les investissements en unités de compte présentent un risque de perte en capital).

TARGET+ S'ADRESSE AUX INVESTISSEURS :

- recherchant une solution financière dynamique visant une performance potentiellement plus élevée qu'un fonds en euros traditionnel,
- acceptant de ne percevoir aucun rendement sur le fonds en euros, en cas d'orientation défavorable des marchés financiers,
- ayant un horizon de placement et un profil cohérents avec une allocation d'actifs comprenant 30 % minimum en unités de compte par versement.



POUR EN SAVOIR PLUS :

0800 881 888

www.securitargeteuro.fr



SÉCURITÉ TARGET EURO
PRIX DE L'INNOVATION*
PROFIDEO 2015

* Le prix de l'innovation Profideo a été décerné par un jury de professionnels pour la période du 30/09/2015 au 30/09/2016. **Document publicitaire sans valeur contractuelle.**
Ce contrat d'assurance d'ORADEA VIE est commercialisé par Primonial. **PRIMONIAL** - SAS au capital de 173 680 €, 484 304 696 RCS Paris. Société de conseil en gestion de patrimoine, Conseiller en Investissements Financiers adhérent à l'ANACOFI-CIF, Courtier en assurance, Mandataire non exclusif en opérations de banque et en services de paiement inscrit à l'ORIAS sous le n° 07 023 148. Transaction sur immeubles et fonds de commerces, carte professionnelle n° T11651 délivrée par la Préfecture de Police de Paris conférant le statut d'Agent Immobilier ; garantie par Zurich Insurance PLC, 112 av. de Wagram 75017 Paris. Siège social : 15/19 av. de Suffren 75007 Paris - Tél. : 01 44 21 70 00 Fax : 01 44 21 71 23. Adresse postale : 19 av. de Suffren - CS 90 741 - 75345 Paris CEDEX. **ORADEA VIE**, SA d'assurance sur la vie et de capitalisation au capital de 26 704 256 € - Entreprise régie par le Code des assurances. Immatriculée au RCS Nanterre B 430 435 669. Siège social : TOUR D2 - 17 Bis Place des Reflets - 92 919 PARIS La Défense 2. Service Clients : 42, bld Alexandre Martin - 45057 Orléans Cedex 1. Les rendements et performances passés ne constituent pas un indicateur fiable des rendements et performances futures. **La valeur des unités de compte qui reflète la valeur d'actifs sous-jacents, n'est pas garantie mais est sujette à des fluctuations à la hausse comme à la baisse dépendant en particulier de l'évolution des marchés financiers et/ou des marchés immobiliers.** Le fonctionnement des unités de compte est décrit dans la Notice d'Information. Droits photo : Fotolia, DC02547.