



**DOSSIER P.17**

## LE NON COTÉ A LA COTE

**REGARDS CROISÉS P.9**

**PACTE : UN PROJET  
DE LOI AMBITIEUX**

**AVIS D'EXPERT P.22**

**LE CGP RESPONSABLE :  
MODE D'EMPLOI**



# Gestion patrimoniale : le contexte macroéconomique requiert plus d'agilité !

Fidelity Funds  
Fidelity Patrimoine



Charles-Henri Kerkhove,  
Directeur des Investissements « Multi-Asset » de Fidelity

## La promesse d'un fonds patrimonial est de générer une croissance d'un capital sur le long terme, le contexte des marchés est-il toujours propice à une telle promesse ?

Le contexte des marchés de ces dernières années est marqué par la pression continue exercée sur les rendements, le fonds patrimonial est ainsi devenu une véritable alternative au fonds « euros », par sa capacité à s'adapter et à faire preuve d'une plus grande agilité.

C'est donc la poursuite de cet objectif qui nous incite à dynamiser encore la gestion du fonds Fidelity Patrimoine, offrant plus de marges de manœuvre à une équipe de gestion renforcée.

## Pourriez-vous nous expliquer pourquoi et en quoi le fonds Fidelity Patrimoine va changer ?

Le fonds Fidelity Patrimoine se doit d'évoluer pour répondre aux défis que présentent les marchés, ainsi qu'à la demande de nos clients. Il conserve sa philosophie patrimoniale, mais à compter du 30 septembre 2018, il dynamisera son allocation d'actifs de deux manières :

**En disposant d'une plus grande flexibilité**, le fonds s'affranchit des indices de référence et bénéficie ainsi de marges de manœuvre élargies en termes géographiques et sectoriels.

**En élargissant son univers d'investissement**, intégrant davantage de stratégies de diversification issues des actifs réels (infrastructures, aéronautique, REIT, plateforme d'énergie renouvelable...), afin de réduire l'impact de l'évolution des marchés grâce à la décorrélation des actifs sélectionnés.

## Plus de flexibilité, un univers d'investissement qui s'étend jusqu'à des classes d'actifs très pointues, comment comptez-vous assurer ce changement ?

C'est d'abord un changement dans la continuité, car le fonds conserve le même objectif d'investissement et parce que l'intégration de stratégies de décorrélation a été entamée en 2017 avec une poche de 10 %. Dès le 30 septembre prochain, celle-ci pourra évoluer dans une marge de 0 % à 30 %.

L'autre point important qui nous permet de mettre en œuvre cette évolution est l'apport d'une équipe de gestion élargie. Le fonds Fidelity Patrimoine bénéficiera en effet d'un gérant spécialiste des actions, d'un co-gérant spécialiste des taux et d'un analyste dédié (spécialiste des stratégies de diversification). L'équipe de gestion du fonds s'appuyant ainsi sur toute l'étendue des ressources de l'équipe Multi-Asset de Fidelity.

## En quoi cette évolution du fonds Fidelity Patrimoine vous semble-t-elle pertinente à l'égard des attentes des conseillers en gestion de patrimoine ?

Cette évolution répond à une demande, voire à une inquiétude légitime des investisseurs quant au niveau actuel des marchés et à sa pérennité. En effet, la combinaison de cette flexibilité étendue et de l'élargissement de l'univers d'investissement oriente le fonds vers un profil « total return ». Cela permet au fonds de s'exposer indifféremment au bêta du marché de façon tactique, mais également de s'orienter vers une stratégie de recherche d'alpha, moins directionnelle et particulièrement appropriée dans un objectif de meilleure gestion du risque de perte en capital dans des marchés chahutés.

Renaud DUTREIL est la personnalité invitée de cette tribune.

## SEULE L'ENTREPRISE CRÉE DE LA VALEUR

“ Le *Private Equity* suscite un intérêt croissant des investisseurs avertis pour de bonnes raisons : rentabilité supérieure à de nombreuses classes d'actifs, faible sensibilité à la volatilité des marchés, enracinement dans l'économie réelle, fort intéressement des gérants à la recherche de performance, alignement, le plus souvent, des intérêts des actionnaires et des entrepreneurs, prise en compte de la durée, vrai temps de l'économie réelle, et de plus en plus, des critères d'investissement socialement responsable.

Mais il reste encore peu accessible. Peu connu du public des épargnants, notamment en France. Il est pourtant le meilleur mode de financement de l'économie moderne, qui s'appuie sur des entreprises et des entrepreneurs, des stratégies d'innovation, d'expansion ou de transformation. Celle qui assure de vrais retours sur investissement aux *family offices* et aux institutions financières qui pratiquent fidèlement aujourd'hui l'investissement dans le non coté.

Au 16<sup>ème</sup> siècle, quand l'Europe de la Renaissance a étendu sa sphère d'activité et d'influence aux « nouveaux mondes », elle s'est appuyée sur le couple « capitaine-armateur » pour explorer, conquérir, innover et commercer. Ce couple a fonctionné à merveille pour lancer des « entreprises », les financer et les mettre en œuvre.

Le *Private Equity* français s'inscrit dans le droit fil d'un Jehan Ango, cet armateur normand du 16<sup>ème</sup> siècle à l'origine de la découverte de tant de terres nouvelles. Symbole qui parle encore : le site de New York, la grande capitale moderne de la finance mondiale, fut découvert en 1524 par un explorateur franco-italien, Verrazzano, embarqué sur des vaisseaux armés par le dieppois Jehan Ango. Un explorateur associé à un investisseur.

Le *Private Equity* est l'instrument idéal pour balancer le risque et le succès, évaluer et accompagner les entrepreneurs, canaliser l'épargne vers les meilleures opportunités. Beaucoup de conseillers en patrimoine le savent, sans disposer pour autant des bons outils, des bons partenaires, des bons produits pour offrir à leurs clients la vitamine d'un compartiment non coté.

Il faut aujourd'hui, à travers eux, ouvrir au capital-investissement un accès au grand public qui ne soit pas exclusivement lié à l'incitation fiscale, comme ce fut trop longtemps le cas en France - et c'est le créateur des Fonds d'Investissement de Proximité qui le reconnaît - mais à la simplicité, à la lisibilité, à la performance d'outils de placement encore largement à inventer, et à des rémunérations équitables pour tous. ”



Franck Prével

### **Renaud DUTREIL**

*Renaud Dutreil a été ministre de la fonction publique et de la réforme de l'Etat et ministre des PME, du commerce, de l'artisanat et des professions libérales sous Jacques Chirac, de 2004 à 2007.*

*Il présida, de 2008 à 2012, la filiale nord-américaine du groupe LVMH à New York. Depuis juillet 2017, il dirige avec succès un fonds d'investissement spécialisé et labellisé « Entreprise du Patrimoine Vivant » (E.P.V), adossé au groupe suisse Mirabeaud.*



PLUS D'1 MILLIARD D'EUROS GÉRÉS ET AUTANT DE BONNES RAISONS D'INVESTIR

# FLEXIGESTION PATRIMOINE

DIVERSIFIEZ VOS INVESTISSEMENTS AVEC UNE  
APPROCHE FLEXIBLE DES MARCHÉS FINANCIERS

L'INVESTISSEMENT MUTUEL

## CM CIC Asset Management

Les OPC sont gérés par CM-CIC Asset Management, société de gestion agréée par l'AMF sous le n° GP 97-138, SA au capital de 3 871 680 €. Si vous souhaitez investir, rapprochez-vous de votre conseiller financier qui vous aidera à évaluer l'opportunité de cet investissement en fonction de votre situation personnelle et financière, vos objectifs et votre horizon de placement, votre sensibilité au risque et vos connaissances et expérience en matière de produits financiers. Prospectus et DICI disponibles sur [www.cmcic-am.fr](http://www.cmcic-am.fr). Flexigestion Patrimoine est soumis aux risques suivants : risque de perte en capital, risque discrétionnaire, risque de marché actions, risque lié à l'investissement en actions de petites capitalisations, risque d'investissement sur les marchés émergents, risque de taux, risque de crédit, risque de change, risque lié aux investissements dans des titres spéculatifs (haut rendement), risque lié à l'impact des techniques telles que les produits dérivés, risque de contrepartie. Ce fonds s'adresse à des souscripteurs qui recherchent un placement diversifié en produits de taux essentiellement et en actions, tout en acceptant un risque de fluctuation modérée de la valeur liquidative sur la durée de placement recommandée supérieure à 5 ans. Cet OPC ne peut être ni vendu, ni conseillé à l'achat, ni transféré, par quelque moyen que ce soit, aux Etats-Unis d'Amérique (y compris ses territoires et possessions), ni bénéficier directement ou indirectement à toute «US Person», y compris toute personne, physique ou morale, établie ou résidant ou aux Etats-Unis.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

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

# S O M M A I R E

9

REGARDS CROISÉS

## PACTE : UN PROJET DE LOI AMBITIEUX



13

CHAMBRE INITIATIVES

## QU'A FAIT LA CHAMBRE CES DERNIERS MOIS ?



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

17

DOSSIER

## LE NON COTÉ A LA COTE

Le *Private Equity*, un incontournable dans un patrimoine financier ? Six experts expliquent pourquoi.



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

Le CGP responsable, mode d'emploi.

25

FORMATION

A noter dans vos agendas : la formation du 5 décembre 2018.

26

CHECK-LIST

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

28

PAROLE D'ADHÉRENT

Les adhérents de la CNCGP écrivent à la rédaction.

29

CONTACT

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

30

BILLET D'HUMEUR

Par Hugues Le Bret.

REPÈRES N°31 • SEPTEMBRE 2018

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

*Directeur de la publication* : Benoist Lombard

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

*Comité de rédaction* : Sonia Elmlinger

*Réalisation* : Les écrans de papier

*Impression* : Le Colibri

*Photos P. 6 et 16* : Fotagora

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



## LA CHAMBRE ACCUEILLE SON NOUVEAU DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL



Nous souhaitons la bienvenue à Nicolas Ducros qui occupe depuis le 3 septembre le poste de délégué général de la CNCGP.

Il est titulaire d'un Master professionnel en fiscalité personnelle et du patrimoine et d'un DEA en Droit public.

Journaliste à l'Agefi Actifs depuis janvier 2007, il est devenu chef de service en 2015. Spécialiste du marché

de la gestion privée et des sujets transversaux tenant, entre autres, à la réglementation métier des professionnels de la gestion de patrimoine, il a notamment suivi l'évolution des produits d'investissement assurantiers.

Pour Benoist Lombard, président de la CNCGP, « *au regard des profondes mutations du secteur de la gestion privée, ce renforcement de l'équipe permettra à la CNCGP de poursuivre son développement et d'assumer les ambitions de l'association, leader incontournable de la profession* ».

## 27 ET 28 MARS 2019

À noter les dates de l'Assemblée générale et du Congrès de la Chambre, qui se tiendront au Palais des congrès de Paris.



**2 000**

La barre est franchie !  
La CNCGP compte

aujourd'hui 2070 *followers*.  
Suivez toutes nos actualités au quotidien sur *Twitter* !



## LES PARTENARIATS DE LA CNCGP EN 2018

- 19 avril - Grand Forum du patrimoine
- 17 mai - Rencontres Gestion d'actifs et Innovation
- 24 mai - Clubs Dates Invest
- 31 mai - Forum des talents du patrimoine
- 8 juin - Colloque Fidroit
- 11 juin - Assises de la Pierre-Papier et de l'investissement immobilier
- 6 septembre - Morningstar Investment Conference
- 14 septembre - Clubs Dates Invest
- 27 et 28 septembre - Patrimonia
- 10 octobre - Assises Européennes de la Gestion
- 16 octobre - Conférence EFE
- 22 et 23 novembre - Actionaria

## 6 DÉCEMBRE Sommet BFM Patrimoine

**BRAVO** à Isabelle Schmitt et Céline Cailloux pour leur belle victoire à la 17<sup>ème</sup> édition du Raid Amazones !



Isabelle Schmitt et Céline Cailloux  
Financière des Victoires, adhérent de la CNCGP

# RGPD: ÉVOLUTION OU RÉVOLUTION ?

Le Règlement général sur la protection des données (RGPD) est entré en application le 25 mai 2018.

Explications et analyse de Gwendal Le Grand, directeur des technologies et de l'innovation de la CNIL (Commission nationale de l'informatique et des libertés).

## Peut-on parler de révolution dans la protection des données des personnes avec le RGPD ?

Les principes directeurs du RGPD sont dans la continuité de ceux déjà en vigueur depuis 1978 avec la loi « Informatique et Libertés ». Il s'agit d'une évolution du cadre existant plutôt que d'une révolution ou d'un *big bang*. Le règlement consacre un changement de paradigme en introduisant en particulier les changements suivants : moins de contrôle a priori par la CNIL, plus de responsabilisation des entreprises et en contrepartie, un rehaussement des sanctions encourues qui peuvent aller jusqu'à 4% du chiffre d'affaires annuel mondial. Les organismes ont aussi de nouvelles obligations : tenue d'un registre des traitements, désignation d'un délégué à la protection des données (ou *Data protection officer*) et, dans certains cas, une obligation de notification des violations de données à caractère personnel. Enfin, le Règlement met véritablement l'individu au centre de la régulation numérique en renforçant les droits existants (comme pour le consentement ou le droit à l'information) ou en créant un nouveau droit à la portabilité.

## Y a-t-il des lacunes dans ce règlement ou de futures améliorations à y apporter ?

Contrairement à ce qui peut parfois être dit, le règlement ne freinera pas l'innovation, bien au contraire. Commercialement et stratégiquement, l'idée de l'Europe est de bâtir une innovation robuste parce qu'elle est construite sur le respect des droits, qui sont pris en compte en amont. Le RGPD incarne



**Gwendal LE GRAND**

*Directeur des technologies et de l'innovation de la CNIL*

donc un modèle d'innovation durable. En outre, ce texte est une étape absolument décisive en termes de souveraineté numérique pour l'Europe. D'application directe, il instaure un régime juridique unifié et crée les conditions d'un marché d'échelle continentale, favorable à l'essor d'une économie numérique puissante. Il rétablit aussi l'égalité de concurrence des entreprises numériques européennes et étrangères en soumettant ces dernières, dès lors qu'elles ciblent les consommateurs de l'Union, à la législation européenne. Enfin, le Comité européen de la protection des données (le groupe des CNIL européennes) instaure une gouvernance renforcée, intégrée et cohérente.

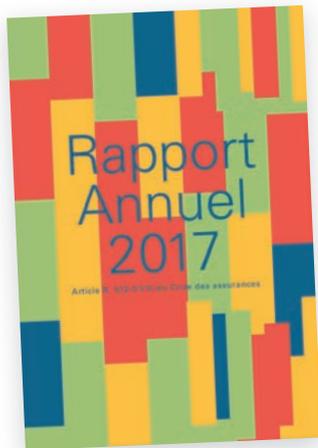
## Qu'est-ce que ce règlement implique pour la CNIL ?

Le RGPD entraîne un changement d'échelle de la régulation et « européenise » les activités de la CNIL, notamment via un mécanisme de guichet unique offrant aux entreprises la possibilité d'avoir un interlocuteur unique parmi la communauté des régulateurs européens. La CNIL co-décidera ainsi, avec ses homologues, sur l'ensemble des traitements de portée transnationale. Dans ce paysage, la CNIL prône une régulation basée sur deux piliers, alliant l'accompagnement (information, conseil, accompagnement des DPO, autorisations, packs de conformité sectoriels, labels) et des pouvoirs répressifs renforcés à l'échelle européenne. Elle travaille à fournir aux organismes un cadre clair, qui renforce leur sécurité juridique dans un environnement concurrentiel, en leur permettant de limiter autant que possible les risques de sanctions ■



# 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.**



D'après le rapport annuel de l'Orias, la CNCGP a affiché en 2017 la plus forte progression de CIF et le plus fort taux de croissance. Cette tendance s'est confirmée sur le premier semestre 2018 où nous avons enregistré 187 nouveaux membres.

Le rapport atteste également que les adhérents de

la CNCGP présentent le plus fort taux de cumul d'activités enregistrées à l'Orias (CIF + IAS + IOBSP).

## CERTIFICATION JURISCAMPUS

En application des dispositions des articles 312-5, 318-9 et 321-39 du règlement général de l'AMF, le Collège de l'AMF a décidé, le 10 juillet dernier, d'accorder sa certification à l'examen mis en œuvre par Juriscampus. La CNCGP se félicite de cette décision.

## PRIIPs, SUITE...



Les résultats de la revue de PRIIPs mettent en lumière les carences du règlement.

## PRÉLÈVEMENT À LA SOURCE : SUITE (ET FIN ?) DU FEUILLETON

Vent de confusion semé ces dernières semaines autour du prélèvement de l'impôt à la source, tant pour les contribuables que pour leurs conseils. De quoi déstabiliser un bon CGP...





#PACTE

## REGARDS

Nicolas DUCROS est délégué général de la CNCGP.

## CROISÉS

Stanislas GUERINI est député de la  
3<sup>ème</sup> circonscription de Paris pour LaREM depuis 2017.

# PACTE : UN PROJET DE LOI AMBITIEUX

---

**PACTE**, comme Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises.

Comme son nom l'indique, ce projet de loi a pour ambition d'aider les TPE et les PME à grandir, mais aussi d'associer davantage les salariés à la marche de l'entreprise.

Avant de présenter son projet au Conseil des ministres le 18 juin dernier, le Ministère de l'économie et des finances a lancé deux phases de consultations : l'une fin 2017 auprès des associations et des parlementaires, l'autre début 2018 auprès du grand public.

Tout en rappelant le rôle prépondérant que la profession de CGP joue dans l'orientation de l'épargne vers l'investissement productif et le financement de l'économie réelle, la CNCGP a contribué à la première consultation en donnant six axes de réflexion.

Le projet de loi est actuellement examiné par le Parlement.

---

## QUELS CHANGEMENTS ATTENDRE DE LA LOI PACTE ?



**Nicolas DUCROS**, délégué général de la CNCGP.

**Stanislas GUERINI**, député de la 3<sup>ème</sup> circonscription de Paris pour LaREM depuis 2017. Il est membre de la commission des Finances, de l'Économie générale et du Contrôle budgétaire et porte-parole du groupe La République en Marche ! à l'Assemblée Nationale.

### Que doit-on mettre en œuvre pour favoriser l'éducation économique et financière des épargnants ?

**Nicolas DUCROS** : Si l'ensemble des épargnants partage le même objectif, à savoir préserver et accroître son capital, parmi eux, seule une infime proportion suit les sujets financiers d'actualité. Dès lors, on voit mal comment ces particuliers, peu sensibilisés à ces questions tout au long de leur scolarité, y trouveraient un intérêt, même s'il s'agit de gérer sainement leurs avoirs durant la vie active et au passage à la retraite.

La plupart du temps, force est de constater qu'une poignée seulement de ces épargnants se sent concernée. Parce qu'elle a été mise en situation de gérer un capital acquis par de précédentes générations, ou bien elle a elle-même atteint une certaine aisance financière qui justifie qu'elle s'intéresse désormais au sort financier mais aussi fiscal de son patrimoine. Quoiqu'il en soit, on est en droit de considérer que l'enseignement classique est - et restera - un échec en la matière. Il revient dès lors aux conseils en gestion de patrimoine, contacts privilégiés de ces cibles de clientèle, de se saisir de cette question. Quoi de plus naturel pour eux au regard de leur obligation de conseil qui, répétée dans le temps, se transformera en un véritable exercice de pédagogie ?

### Comment orienter le fort taux d'épargne des Français vers l'économie réelle ?

**Stanislas GUERINI** : La politique en faveur de l'investissement "productif" portait jusqu'à présent sur les avantages fiscaux donnés aux contribuables pour les inciter à réorienter leur épargne.

Nous avons donné une autre orientation à notre politique qui peut se définir selon les axes suivants.

La première mesure a été tout d'abord de simplifier en instaurant le PFU, ce qui a permis d'égaliser les avantages fiscaux associés au capital.

Puis, nous avons voté la suppression de l'ISF et la mise en place de l'IFI afin de favoriser l'investissement et l'épargne des Français vers les valeurs mobilières, dont les actions, les investissements dans les PME, etc.

La seconde mesure est de diriger l'épargne des Français vers les actions plutôt que sur des supports monétaires.

Nous avons favorisé l'épargne salariale dans les entreprises par la suppression du forfait social dans les entreprises de moins de 250 salariés. Cette nouvelle mesure sera mise en œuvre à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019.

L'objectif est d'inciter les chefs d'entreprise à mettre en place des accords d'épargne salariale, un outil de fidélisation et de motivation efficace, mais également d'orienter cette épargne vers l'économie productive et les actions des entreprises.

Nous souhaitons aussi utiliser des circuits comme l'épargne retraite (PERCO, PEE, PERP, ART 83 et Loi Madelin) de plus long terme.

**« La bataille pour mobiliser l'épargne vers les entreprises et l'investissement productif est de longue haleine, mais nous sommes très motivés pour mener à bien ces profonds changements. »**

*Stanislas Guerini*

En permettant aux Français d'avoir une sortie également en capital plutôt qu'uniquement en rente, nous les incitons à aller vers ce type de placements permettant sur une longue durée d'investissement de se positionner sur des supports plus dynamiques comme les actions des entreprises et des PME.

Nous comptons bien sûr sur tous les professionnels de ce secteur. Ils doivent être un relais pour aider les épargnants et les informer sur l'investissement dans l'économie productive via ces produits financiers de long terme.

Un autre axe se ferait par le canal de l'assurance-vie, placement préféré des Français, épargne de long terme par définition, pour les encourager à aller sur des supports en Unité de Compte, donc vers des investissements dans des actions d'entreprises.

Le dernier axe serait de renforcer le PEA-PME, afin que les Français investissent plus en bourse, sur des actions de sociétés, ou dans des projets concrets

**« Avec la loi Pacte, l'exécutif porte le projet de dynamiser le secteur de l'épargne retraite, notamment en développant la sortie en capital et en invitant, de facto, les sociétés de gestion à intervenir sur un terrain jusqu'à présent chasse gardée des compagnies. »**

*Nicolas Ducros*

qui leur parlent dans des PME ou via le *crowdfunding*.

La bataille pour mobiliser l'épargne vers les entreprises et l'investissement productif est de longue haleine, mais nous sommes très motivés pour mener à bien ces profonds changements grâce à la loi Pacte. Ayant beaucoup travaillé sur le sujet de l'actionnariat salarié dans les entreprises, en tant que député ces derniers mois, je souhaiterais que soient données plus d'informations dans les sociétés, afin que les salariés y soient plus favorables. Il est nécessaire de leur expliquer les contraintes, les risques mais aussi les avantages de tels dispositifs et de les accompagner dans cette démarche.

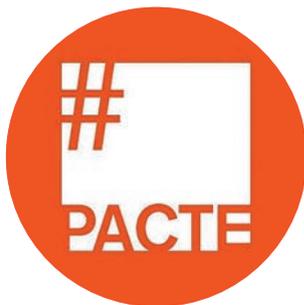
**La désaffection des Français pour la sortie en rente viagère vous apparaît-elle justifiée ?**

**Nicolas DUCROS :** Les épargnants ne voient pas forcément d'un très bon œil la sortie en rente viagère. A bien y regarder, un tel raisonnement a de quoi interpellé : en quoi profiter d'un complément de revenu pour toute la durée de sa retraite serait-il moins profitable que le versement d'un capital ?

Ne doit-on pas voir dans ce désamour les conséquences de l'accumulation de dispositifs ? Qu'il s'agisse des régimes posés par le législateur : obligatoire, complémentaire et supplémentaire. Ou bien des multiples produits destinés aux particuliers, à l'image des Perco,

Madelin, Perp ou Prefon. A titre de comparaison, l'assurance-vie accumule les points positifs, ce qui explique aussi son plébiscite de la part des Français depuis de longues années.

Maintenant, avec la loi Pacte, l'exécutif porte le projet de dynamiser le secteur de l'épargne retraite, notamment en développant la sortie en capital et en invitant, de facto, les sociétés de gestion à intervenir sur un terrain jusqu'à présent chasse gardée des compagnies. Il est donc à prévoir que demain, la rupture des épargnants avec la sortie en rente soit complètement consommée. D'autant plus qu'aucun coup de pouce fiscal n'est envisagé au profit de cette option ■



## La loi Pacte en 10 points

- 1 Simplifier les seuils applicables**  
Les obligations liées aux seuils seront considérablement allégées et simplifiées afin de créer un nouvel environnement juridique plus favorable à la croissance des PME.
- 2 Supprimer le forfait social sur l'intéressement et la participation**  
Les accords d'intéressement seront facilités pour les entreprises de moins de 250 salariés avec la suppression du forfait social.
- 3 Repenser la place de l'entreprise dans la société**  
Le Code civil et le Code de commerce seront modifiés afin de renforcer la prise en considération des enjeux sociaux et environnementaux dans la stratégie et l'activité des entreprises.
- 4 Créer son entreprise 100 % en ligne à moindre coût**  
La vie des créateurs d'entreprise sera simplifiée grâce à la création d'une plateforme en ligne unique pour les formalités des entreprises.
- 5 Faciliter le rebond des entrepreneurs**  
Les délais et les coûts des procédures de liquidation judiciaire seront réduits et leur prévisibilité améliorée.
- 6 Rapprocher la recherche publique de l'entreprise**  
Le parcours des chercheurs souhaitant créer ou participer à la vie d'une entreprise sera simplifié afin de dynamiser les liens entre la recherche publique et le secteur privé.
- 7 Faciliter la transmission d'entreprise**  
Le pacte Dutreil sera rénové pour les transmissions à titre gratuit. Les transmissions d'entreprise aux salariés et le financement de la reprise des petites entreprises seront facilités.
- 8 Simplifier et assurer la portabilité des produits d'épargne retraite**  
Chacun pourra conserver et alimenter son produit d'épargne tout au long de son parcours professionnel et la sortie en capital sera facilitée.
- 9 Soutenir les PME à l'export**  
Le modèle d'accompagnement à l'export sera transformé par la création d'un guichet unique, en région, afin que l'international constitue un débouché naturel pour les PME.
- 10 Protéger les entreprises stratégiques**  
La procédure d'autorisation préalable d'investissements étrangers en France (IEF) sera renforcée et élargie afin de mieux protéger les secteurs stratégiques.

# AGENDA 2018 / 2019



## SEPTEMBRE 2018

27/09 et 28/09 Salon Patrimonia à Lyon



## OCTOBRE 2018

10/10 Réunion régionale Languedoc Roussillon  
Assises Européennes de la Gestion

11/10 Réunion régionale Côte d'Azur - Corse  
Réunion régionale Paris - Ile-de-France

16/10 Réunion régionale Aquitaine  
Réunion régionale Normandie

18/10 Réunion régionale Poitou - Charentes - Limousin

25/10 Réunion régionale Rhône - Alpes



## NOVEMBRE 2018

15/11 Réunion régionale Alsace - Lorraine  
Réunion régionale Provence - Alpes - Méditerranée

15/11 et 16/11 Réunion régionale Bourgogne Franche-Comté

16/11 Réunion régionale Centre

22/11 et 23/11 Salon Actionaria à Paris



## DÉCEMBRE 2018

6/12 Sommet BFM Patrimoine à Paris

11/12 Réunion régionale Normandie

13/12 Réunion régionale Poitou - Charentes - Limousin



## JANVIER 2019

17/01 Réunion régionale Provence - Alpes - Méditerranée

29/01 Réunion régionale Aquitaine



## MARS 2019

1/03 Réunion régionale Centre

12/03 Réunion régionale Normandie

27/03 et 28/03 Assemblée générale et Congrès de la CNCGP  
au Palais des congrès de Paris



## AVRIL 2019

4/04 et 5/04 Université Sud-Ouest



## MAI 2019

16/05 Réunion régionale Provence - Alpes - Méditerranée



## JUIN 2019

04/06 Réunion régionale Aquitaine

13/06 et 14/06 Université Sud-Est

14/06 Réunion régionale Centre

20/06 Réunion régionale Pays de la Loire

20/06 et 21/06 Université Nord-Est



## JUILLET 2019

4/07 Réunion régionale Normandie



## SEPTEMBRE 2019

12/09 et 13/09 Université Nord-Ouest



## OCTOBRE 2019

11/10 et 12/10 Université Sud-Est



# SOMMET BFM PATRIMOINE



**s'associent  
et vous proposent  
un événement exclusif  
et haut de gamme**

**Au CESE, Palais d'Iéna  
et toute la journée  
sur le plateau TV/radio  
de BFM Business**

**Jeudi 6 décembre 2018**

## LE GRAND RENDEZ-VOUS DE L'ANNÉE 2018

Benoist Lombard et les équipes de la CNCGP vous donnent rendez-vous au Conseil Economique, Social et Environnemental à Paris, le 6 décembre 2018, pour un événement incontournable : le **Sommet BFM Patrimoine\***.

La CNCGP et BFM Business s'associent et créent ce rendez-vous inédit, en phase avec les nouveaux enjeux. Vous bénéficierez d'échanges exclusifs : vous pourrez anticiper entre experts les mutations à venir, pour chacun de vos métiers.

Les conseils en gestion de patrimoine accompagnent les épargnants dans leurs investissements, l'optimisation de leurs placements ou la préparation de leur retraite. Professionnels à l'exercice pluridisciplinaire et aux métiers multi-régulés, l'excellence de qualité caractérise leurs conseils.

Dans un monde économique en pleine mutation et dans un environnement professionnel mouvant où la régulation et la digitalisation sont des sujets qui s'imposent aujourd'hui à tous



A-F. Aussédal

les CGP, la CNCGP, l'association représentative de référence de la profession, s'engage sur deux axes primordiaux : contribuer à l'éducation financière des épargnants et poursuivre l'orientation de l'épargne vers l'investissement productif, l'économie réelle.

C'est inscrit dans son ADN, la CNCGP est un label d'excellence, de qualité et de sécurité pour l'épargnant.

À son image, le Sommet BFM Patrimoine se veut un événement qualitatif qui, face à ces enjeux,

apportera des réflexions et proposera des pistes concrètes d'action tant aux conseils en gestion de patrimoine qu'à leur écosystème.

Vous pouvez écouter les partenaires du Sommet chaque jour sur BFM Business, dans les émissions Intégrale Placements et Intégrale Bourse ■

\*<https://bfmbusiness.bfmtv.com/evenement/sommet-bfm-patrimoine>

## CONTRIBUER À L'ÉDUCATION FINANCIÈRE DES ÉPARGNANTS

A l'invitation de l'AMF, la CNCGP a participé à une réunion le 19 juillet dernier sur l'organisation de la *World Investor Week 2018* (Semaine mondiale de l'investisseur) qui aura lieu du 1<sup>er</sup> au 7 octobre 2018.

Cet événement s'inscrit dans le cadre de la stratégie nationale d'éducation financière lancée en décembre 2016. Sites internet, réseaux sociaux, campagnes digitales, ressources pédagogiques, événements à destination des épargnants : de nombreuses actions sont entreprises par l'AMF, auxquelles s'associe la CNCGP ■





## LA DDA, C'EST POUR DEMAIN !

« Comme vous le savez, la DDA entre en vigueur le 1<sup>er</sup> octobre 2018. Afin de répondre à certaines interrogations des acteurs du marché, l'Autorité Européenne des Assurances et des Pensions Professionnelles (AEAPP) a publié le 11 juillet dernier deux jeux de questions/réponses. Elle apporte notamment des précisions sur les thématiques suivantes : surveillance et gouvernance des produits, rémunérations et conflits d'intérêts et devoir de conseil.

De notre côté, nous continuons à œuvrer auprès des instances européennes mais aussi nationales pour défendre vos intérêts. Nous

échangeons également avec nos partenaires, particulièrement assureurs, pour faciliter l'application des dispositions issues de la DDA. Par ailleurs, nous travaillons dès à présent sur une nouvelle mise à jour du kit réglementaire afin d'intégrer cette nouvelle réglementation. »

*(Extrait de l'édito de Benoist Lombard - 26/07/18)*



Cette année, le séminaire des présidents de région s'est tenu à Bordeaux, les 20 et 21 septembre.

## DES OUTILS ADAPTÉS AUX BESOINS DES CGP

### NOUVEAU KIT RÉGLEMENTAIRE

Suite à l'application de la directive MIF2 et la publication du nouveau RGAMF, la CNCGP a mis à jour le kit réglementaire, outil exclusif destiné à ses adhérents.

Composé de 60 documents, le kit réglementaire permet de vérifier rapidement leur conformité, ainsi que celle des pratiques professionnelles, avec la réglementation en vigueur.

La DDA donne lieu également à une nouvelle mise à jour ■

### SUPPORT QUANTALYS

Dans le cadre de l'évolution réglementaire et en soutien du kit réglementaire de la CNCGP, les adhérents auront prochainement accès à un outil digitalisé, développé par Quantalys, leur permettant de connaître leurs clients, de calculer les adéquations aux risques et d'évaluer la connaissance qu'ont les clients des marchés financiers ■

### KIT DE CONFORMITÉ

Dans le cadre de l'application du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD), la commission Gestion des cabinets de la CNCGP a élaboré à l'attention de ses adhérents un kit de conformité.

En six étapes clés, ce kit présente les mesures techniques et opérationnelles à adopter pour se conformer aux nouvelles exigences en matière de renforcement de la protection et de la sécurité des données personnelles des clients, prospects et salariés ■



## LES ACTIONS DE LA CHAMBRE EN VIDÉO

Les présidents de commission prennent la parole sur les sujets d'actualité liés à leurs travaux.

A retrouver sur le site et la chaîne *YouTube* de la CNCGP ■



## LA CNCGP CONSULTÉE

Guide de doctrine relatif à la rédaction des documents commerciaux et la commercialisation des OPC, propositions d'ajustement de la doctrine de l'AMF concernant les CIF, guide MIF2, loi PACTE, etc. : la Chambre a répondu à six consultations depuis début 2018, dont quatre de l'AMF et deux du Trésor ■

## FONDS DE DOTATION DU LOUVRE

Convaincue que la philanthropie constitue une opportunité pour la profession de CGP, la CNCGP soutient le Fonds de dotation du Louvre qui propose de nombreuses solutions de structuration et de transmission patrimoniale à travers la philanthropie. Son équipe peut vous conseiller sur des problématiques très larges : clients sans enfants souhaitant léguer à leurs proches tout en soutenant une cause d'intérêt général, PME et ETI souhaitant faire de l'événementiel, clients voulant impliquer leur famille dans un projet philanthropique, etc.

Pour en savoir plus : 01 40 20 84 41

[www.louvre.fr/fonds-de-dotation](http://www.louvre.fr/fonds-de-dotation) ■



Après l'effort, le réconfort... Balade en vélo et découverte du Touquet, lors de l'Université du Grand Nord-Est en juin 2018.

## UNE FORMATION RÉGLEMENTAIRE DE QUALITÉ

Cette année encore, la CNCGP a mis en place six universités dans chaque région de France, dont près de 700 membres ont profité. Organisées sur deux journées en province et une journée à Paris, elles offrent aux adhérents une formation réglementaire CIF de grande qualité. L'alternative, pour ceux qui ne peuvent ou ne souhaitent se déplacer, est de suivre cette même formation en *e-learning* ■

## ZOOM SUR LES ADMINISTRATEURS RÉGION

Notre métier est en pleine mutation. L'avalanche réglementaire, la nécessaire digitalisation de notre activité, la reconnaissance de notre métier de CGP par le grand public sont autant de sujets sur lesquels la CNCGP est quotidiennement en action. Chaque commission, avec le concours des élus et le soutien des permanents, travaille sans relâche sur tous ces dossiers. Ce travail n'a de sens que si l'ensemble de nos membres en est régulièrement informé.

### TRANSMETTRE L'INFORMATION

La transmission de l'information est l'une des missions premières des administrateurs région. Nous sommes au nombre de cinq, élus par les présidents de région pour trois ans et répartis sur les cinq grandes régions de France. Présents au conseil d'administration et engagés dans certaines commissions, nous sommes acteurs de ces chantiers et témoins de l'engagement de tous les élus.

### ACCOMPAGNER LES PRÉSIDENTS DE RÉGION

Un autre élément clé de notre mission est d'accompagner et de soutenir les dix-sept présidents de région. Ayant tous occupé préalablement cette fonction, nous comprenons parfaitement leur engagement.

Je les remercie pour leur grande implication dans une mission qui s'est intensifiée en raison notamment de nos obligations de formation. Nous avons rédigé un guide des présidents de région leur permettant de mener à bien leur mandat et les aider dans l'organisation de leurs réunions. Par ailleurs, un séminaire annuel leur offre l'occasion d'échanger sur les bonnes pratiques, leurs réussites et leurs difficultés.

### ÊTRE PRÉSENT AUX RÉUNIONS RÉGIONALES

Saviez-vous également que chaque administrateur région est tenu de participer à chacune des réunions de sa région ? Notre rôle d'administrateur prend d'ailleurs ici tout son sens. En assistant à ces réunions régionales, notre présence crée un véritable trait d'union entre l'ensemble des membres et la CNCGP. A cette occasion, nous pouvons non seulement vous rendre compte des actions menées par les différentes commissions, mais surtout faire remonter vos attentes et questions vers le conseil d'administration et le Comex qui pilotent la vie de la CNCGP. En charge de la région Sud-Ouest depuis plus de deux ans, je peux attester que cette présence est appréciée par de nombreux CGP.

### UNE ORGANISATION PÉRENNE

La force d'une association repose sur la pérennité de son fonctionnement, par-delà les mandats des différents acteurs engagés. C'est l'un des objectifs de la structuration de la fonction de président de région. Celui-ci tient un rôle majeur pour assurer une bonne circulation de l'information entre la Chambre et l'ensemble des CGP présents sur le territoire national. La relève se fera assurément sereinement aux prochaines élections régionales en 2019. Pour ceux qui seraient tentés par l'aventure, vous pourrez ainsi vous appuyer sur un processus rodé. Alors, n'hésitez plus, vous ne serez pas déçus !

**Yves Mazin**

Administrateur région



Les cinq administrateurs région



DOSSIER

# LE NON COTÉ A LA COTE

---

*Repères* a demandé à six experts du *private equity* d'exposer les raisons pour lesquelles cette classe d'actifs est un incontournable dans un patrimoine financier.

Les modifications apportées par la loi de finances vont-elles remettre en cause les flux d'investissement dans le non coté ?

Comment le projet de loi Pacte va-t-il favoriser le développement de ces investissements ?

Comment arbitrer et déterminer la part de son patrimoine à investir dans le *private equity* ?

Avec pédagogie, clarté et conviction, ils répondent à ces questions de fond.

---

Que la France semble loin derrière les Etats-Unis, ce champion incontestable du capital investissement. Mais l'écart pourrait se réduire. Le non coté présente des avantages particulièrement intéressants en termes d'opportunités de rendement, notamment au regard du décrochage des taux des actifs en euros des principaux contrats d'assurance-vie. Conscient des enjeux, le législateur a pris le temps de peaufiner un plan visant à orienter davantage les flux d'épargne vers les entreprises, au premier rang desquels figurent les PME. Ce qui arrive à point pour les conseils en gestion de patrimoine : il s'agit d'une cible de clientèle privilégiée. Autre bonne nouvelle, nous partageons le même objectif que les autorités



**Benoist LOMBARD**

*Président de la CNCGP*

publiques, il faut absolument que ces investisseurs soient accompagnés dans leurs démarches. C'est une phase incontournable qui occupe déjà une bonne partie de nos obligations professionnelles. Sur ce point au moins, le projet de loi Pacte est porteur d'annonces favorables pour nos adhérents, une fois n'est pas coutume. Par exemple, il est prévu d'ouvrir davantage l'assurance-vie au capital investissement. De quoi présenter une alternative supplémentaire aux classiques de la diversification patrimoniale, à commencer par les incitations fiscales que l'exécutif a tendance à remettre en cause régulièrement. Reste à savoir comment cette volonté politique se traduira dans nos pratiques au quotidien. A nous de le décider ■

### Quelles sont les incitations à attendre de la part du législateur pour l'investissement non coté ?

**Grégoire SENTILHES** : Le projet de la loi PACTE est une opportunité pour renforcer l'investissement à long terme en non coté et en coté, dans des Entreprises de Taille Moyenne, pour améliorer la performance de l'épargne des Français (assurance-vie, épargne salariale, épargne retraite, PEA.) L'équipe de NextStage AM, aux côtés de nos associations professionnelles, s'est intensément mobilisée sur le projet de loi « Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises » en accompagnant de manière active et

innovante la réflexion du Gouvernement. L'objectif est de contribuer aux évolutions nécessaires pour le financement de l'économie réelle et l'accélération du développement des Entreprises de Taille Moyenne pour faire émerger les champions français du 21<sup>ème</sup> siècle. Pour mémoire, selon l'étude G20 YES & EY, le capital investissement représente 7% du financement de l'économie en France contre 37% aux États-Unis. Ce projet de loi PACTE entre dans une nouvelle étape après son passage en conseil des ministres le 18 juin dernier

et avant son passage prévu au Parlement en fin d'année, voire en début d'année 2019 si le calendrier est rallongé de quelques mois.



**Grégoire SENTILHES**

*Président de NextStage AM  
et gérant de NextStage*

### Le non coté est-il une classe d'actifs incontournable pour l'investisseur particulier au sein de l'assurance-vie ?

Oui absolument. Dans un contexte connu de taux bas, les investisseurs cherchent à donner du sens à leur épargne de long terme et le capital investissement est une classe d'actifs parfaitement adapté. Les modalités du dispositif « Loi Macron » avec l'article 137, sur lequel NextStage AM avait joué un rôle innovant, en particulier avec le lancement de NextStage Croissance aux côtés d'AXA, puis d'Apicil et Spirica, devraient être améliorées (30% au lieu de 10%, assouplissement des contraintes liées au cercle familial...)

Ces évolutions permettront d'accélérer l'ouverture de l'assurance-vie au capital investissement et de rendre plus productive la première poche d'épargne des Français.

D'autres mesures de la loi PACTE prévoient aussi de renforcer, simplifier et rendre accessible le capital investissement aux dispositifs d'épargne salariale, d'épargne retraite et du PEA. D'autres mesures seront également prises pour répondre aux besoins des entrepreneurs, notamment le dispositif de crédit

vendeur, le crédit d'impôt pour la reprise des entreprises par leurs salariés... Notre conviction est que ces efforts puissent être poursuivis pour favoriser le financement en bourse de l'économie réelle qui est clé pour favoriser l'émergence des champions de demain ■

## Quel avenir pour le non coté sans les incitations fiscales ?

**Eric GAILLAT** : Les incitations fiscales ont visé à démocratiser et à flécher l'investissement dans les PME comme l'assurance-vie et le PEA pour l'investissement en bourse. Ceci avec un effet de levier macro par rapport à la dépense fiscale : par exemple 25% de réduction d'impôt se traduit par 4 fois plus d'investi dans l'économie réelle qui génère potentiellement de l'emploi et de la consommation. Il est clair que l'investissement dans les PME n'étant pas éligible à l'IFI, il y aura une collecte inférieure en 2018 de fonds à destination des PME de moins de 10 ans, qui sont peu traitées par les fonds institutionnels. Au vu des statistiques et de l'importance d'avoir un écosystème dynamique en matière de jeunes pousses, le législateur regardera le sujet et fera peut-être évoluer sa position sur le fléchage des fonds lors des pro-

chaines Lois de Finances, car la BPI ne pourra répondre à toutes les situations. Cela étant, le capital investissement présente toujours un cadre fiscal intéressant, bien-sûr avec la réduction d'IR qui est maintenue, mais pas seulement. En effet, historiquement, le véhicule de base qu'est le FCPR/ FPCI a le même cadre fiscal que celui d'un PEA (exonération des revenus et plus-values, hors



**Eric GAILLAT**

Associé Cofondateur de Calao Finance

csg/crds) et sans limite de montant investi. Il y a également le dispositif de emploi des produits de cessions (150 0-B Ter) qui incite le dirigeant, qui cède sa société, à réinvestir dans le non coté.

Indépendamment du cadre fiscal, le non coté est une classe d'actifs à part entière qui a son intérêt intrinsèque dans une allocation de diversification patrimoniale. C'est un investissement à risque mais aussi un des rares actifs susceptible de créer une forte valeur. Les grandes fortunes, que l'on peut considérer comme perspicaces sur ces sujets, investissent en direct ou via des fonds depuis longtemps et sans considérer dans ce cadre l'optimisation fiscale au premier rang, mais la recherche de plus-values liée au fait d'être au départ de l'aventure entrepreneuriale. Le *private equity* a un bel avenir ! ■

## Quels sont les critères qui président à vos investissements ?

**Edouard MOINET** : Cathay Capital est une plateforme d'investissement dédiée à l'accompagnement des entrepreneurs et de leurs équipes dans leur expansion à l'international. A travers nos fonds existants, nous pouvons investir de 5M€ à 100M€ dans des entreprises à forte croissance.

Nous investissons notamment dans des secteurs qui présentent des opportuni-

tés de développement transfrontalier important entre la Chine, l'Europe et l'Amérique du Nord, et qui se distinguent par leur potentiel de croissance durable, comme par exemple la santé, l'industrie de pointe, les biens de consommation et les services.

Depuis les start-ups jusqu'aux entreprises de taille intermédiaire, les entreprises dans lesquelles nous investissons se caractérisent par des actifs de grande valeur, aussi bien tangibles

qu'intangibles, pouvant être valorisés à l'international ; une position de leader sur le marché et/ou celle d'un challenger offensif ; une stratégie visant à saisir les opportunités au-delà de leurs marchés domestiques, grâce au soutien de l'écosystème de Cathay Capital sur trois continents.

Nous prenons également en compte les enjeux ESG dans nos décisions d'investissement pour assurer une création de valeur durable.



**Edouard MOINET**

Directeur général de Cathay Capital

## Quel retour sur investissement cible attendez-vous ?

Depuis la création, nous sommes avant tout animés par l'obsession d'être utiles pour les entrepreneurs que nous accompagnons. En moyenne le TRI (taux de rentabilité interne) net de nos investissements est supérieur à 20%. Cela peut varier en fonction des tailles d'en-

treprises, des secteurs et des typologies de sorties (vente à un corporate ou un fonds, introduction en bourse, etc.) Le fait d'avoir une présence locale sur plusieurs géographies nous permet de démultiplier notre impact et de créer de la valeur ■

## Quelle proportion de son patrimoine financier affecter au non coté ?

**Bertrand FOLLINET** : Si les investissements non cotés ont été introduits dans les portefeuilles de placements des particuliers, c'est parce qu'au-delà de leur performance, ils ont des comportements décorrélés des actifs monétaires, obligataires, immobiliers, et même des actions cotées.

La performance d'une PME est d'abord liée à des moteurs qui lui sont propres (son équipe de direction, son marché, son innovation), puis à la situation économique, locale ou

sectorielle, dans laquelle elle s'inscrit. Les volatilités, parfois plus faibles et les rendements espérés peuvent rendre les actifs non cotés très attractifs.

La faible liquidité doit pour autant rendre l'investisseur prudent, la catégorie d'actifs devant rester minoritaire dans un patrimoine.

**« Les volatilités, parfois plus faibles et les rendements espérés peuvent rendre les actifs non cotés très attractifs. »**

## Quel univers d'investissement prospectez-vous actuellement ?

Chez Entrepreneur Venture, nous ne pensons pas qu'il faille se concentrer sur un secteur spécifique. Au contraire, nous cherchons les sociétés qui pourront être qualifiées d'innovantes, quel que soit leur domaine d'activités.

Nous adoptons un parti pris plus marqué sur le type d'opération qui nous intéresse.

Depuis 2000, nous avons accompagné plus de 170 sociétés, ce qui nous a amenés à être à l'écoute de leurs besoins tant au niveau du haut que du bas de bilan. Au-delà de nos solutions en capital, nous avons développé des solutions de financement intéressantes pour les PME déjà rentables au travers d'obligations convertibles émises par plus de 100 entreprises françaises afin d'améliorer leur bilan sans dilution de l'actionariat.

De même, pour assurer le financement du BFR, nous avons déployé une solution de rachat de créances pour les sociétés qui cherchent à optimiser la gestion du poste clients à travers la cession de leurs factures.

Ainsi, nous proposons des solutions diverses aux investisseurs qui veulent participer activement à la croissance de



**Bertrand FOLLINET**

*Directeur général délégué de Entrepreneur Venture.*

l'emploi et des richesses de notre pays sans perdre de vue l'objectif premier qui est la rentabilité. Ces solutions vont des fonds de trésorerie court terme aux fonds de rendement long terme.

Pour les investisseurs, l'avantage réside dans la possibilité d'avoir des actifs diversifiés et des niveaux de risques différents en fonction des fonds choisis. De plus, ces investissements proposés par Entrepreneur Venture peuvent, selon les cas, bénéficier de garanties partielles et/ou de régimes fiscaux attractifs ■

## Quelle collecte attendez-vous dans les années à venir pour le financement participatif ? Quelle place dans une allocation d'actifs donner au *crowdfunding* ?

**Olivier GOY** : Quand les plateformes de prêt aux entreprises sont nées en France grâce à la réglementation d'octobre 2014 ouvrant une brèche dans le monopole bancaire, ce nouvel outil s'adressait naturellement aux particuliers. C'est le fameux mouvement du *crowdfunding*, le financement par la foule. Et ce sont des dizaines de milliers de particuliers qui ont déjà été séduits. Une manière utile d'employer son épargne et d'aller chercher un supplément de rendement en quelques clics. Concrètement dans le prêt aux PME, les particuliers peuvent prêter jusqu'à 2000 € par projet sans limite au nombre de projets et choisissent eux-mêmes les PME auxquelles ils souhaitent prêter. En fonction de l'appréciation du risque, l'entreprise se voit donner une note reflétée par un taux compris entre 2,5% et 9,9% chez Lendix (le taux dépendant à la fois du risque et de la durée du prêt).

Et les institutionnels sont arrivés... Très vite, dès le printemps 2015, les premiers institutionnels ont commencé



**Olivier GOY**  
Président de Lendix

à s'intéresser également à la classe d'actifs naissante. Les assureurs ont fait figure de pionniers. Des acteurs comme CNP Assurances, Matmut, AG2R La Mondiale, Aviva ou Groupama ont commencé à prendre les premiers

engagements sur des plateformes de prêt. Très vite, ils ont été rejoints par des gérants d'actifs, les *family offices* et même les investisseurs publics. Lendix a par exemple eu la chance de compter très tôt parmi ses bailleurs de fonds la Banque Européenne d'Investissement, le Fonds Européen d'Investissement et Bpifrance. Ils sont regroupés dans un fonds de type ELTIF (*European Long Term Investment Fund*).

Cet actif est risqué (si une entreprise fait défaut il y a un risque de perte en capital) et illiquide. Mais il a une vraie place dans une allocation d'actifs pour des patrimoines déjà bien diversifiés (de 5 à 10% en fonction des cas). Nous avons aussi l'intime conviction que d'ici 5 à 10 ans, plusieurs milliards d'euros par an pourront utilement être alloués par les investisseurs au financement en prêt des PME ■

## Comment concilier le financement participatif et le risque ?

**Nicolas LESUR** : L'investisseur en financement participatif risque la perte totale ou partielle de son capital. Comment, dès lors, doit-il se comporter pour appréhender ce risque ? En respectant deux notions finalement bien connues : n'y consacrer qu'une partie raisonnable de son épargne, et bien diversifier ses investissements.

Sous forme de prêt, en particulier, l'objectif est d'atteindre au moins 100 prêts pour que les défauts deviennent une statistique et non une catastrophe. Un portefeuille de 100 prêts de même montant, amortissables mensuellement sur une durée moyenne de 48 mois, à un taux d'intérêt de 7% par an, peut "supporter" 13 défauts complets (c'est-à-dire 13 prêts qui ne rembourseraient aucune échéance) avant d'avoir un taux de rendement égal à 0%. Bien sûr, ce chiffre est mathématiquement le

même pour 25 prêts et 3 défauts complets mais ce portefeuille de 25 prêts peut tout aussi bien concentrer les 13 défauts cités plus haut et subir une perte nette de 45%.

C'est pourquoi la diversification d'un portefeuille de prêts répond à une logique différente d'un portefeuille boursier. En bourse, 25 titres représentent une bonne diversification ; au-delà, la diversification réduit peu le risque car les actions sont souvent assez corrélées entre elles, à la hausse comme à la baisse. En revanche, si l'une d'elles vient à doubler de valeur, l'impact positif sur la performance sera plus fort avec 25 lignes plutôt que 100. Pour un porte-

feuille de prêts, le gain est borné au taux d'intérêt. Il ne sera jamais plus élevé. L'objectif n'est donc pas que la hausse soit visible mais que la baisse soit amor-

tie : il faut réduire l'impact des pertes plutôt que maximiser celui des gains. Par conséquent, plus le portefeuille est diversifié, plus la statistique prend le dessus sur le choix individuel qui peut être heureux (mais n'apportera pas plus de gain avec 25 qu'avec 100 lignes) ou malheureux (et qui donc impactera quatre fois plus un portefeuille de

25 lignes que de 100).

En résumé, il faut d'abord diversifier avant de sélectionner ■



**Nicolas LESUR**  
Président et fondateur d'Unilend  
Vice-président de Financement  
Participatif France

# AVIS D'EXPERT



## LE CGP RESPONSABLE, MODE D'EMPLOI

---

Il est toujours utile de rappeler quelques points essentiels s'agissant de la responsabilité des CGP au sens large à l'égard de leurs clients.

Et pour cause : la jurisprudence de plus en plus sévère et la place accrue de l'écrit dans les relations clients sont de réels facteurs de risques pour le CGP.

Paperasse et lourdeur administrative ? Pas seulement !

---

S'il appartient au client mécontent de démontrer cumulativement l'existence d'une faute (violation d'une obligation légale, réglementaire ou contractuelle), d'un préjudice (certain, direct et personnel) et d'un lien de causalité, il n'en demeure pas moins que le conseil a tout intérêt à établir en amont la preuve de la bonne exécution de ses obligations dans un souci de protection de sa responsabilité.



La jurisprudence est d'ailleurs particulièrement attentive aux éléments de preuve soumis à son appréciation en cas de litige.

A ce titre, les commissions de travail de la CNCGP mettent à la disposition de ses membres de nombreux outils et modèles qui ont vocation à s'enrichir à la lumière des retours d'expériences, bonnes ou moins bonnes, de chacun.

La multiplicité et la multiplication des obligations des CGP et des dispositions législatives et réglementaires en vigueur (et l'on passera sur le manque flagrant de sécurité juridique en matière fiscale) appellent en effet les conseils à redoubler de vigilance.

Aux termes d'un arrêt en date du 3 mai 2018, la Cour de cassation a néanmoins rappelé, s'agissant d'un prestataire de services d'investissement, que « *le seul manquement à l'obligation d'évaluer la situation financière du client, son expérience en matière d'investissement et ses objectifs ne pouv[ait], en lui-même, causer un préjudice et donc engager la responsabilité civile du prestataire* ».

Cet arrêt plutôt rassurant doit être lu avec prudence quand on connaît la sévérité de la jurisprudence à l'égard de la responsabilité des CGP, et les sanctions disciplinaires qui s'ajoutent.

Quid de l'insertion d'une clause exonératoire ou limitative de responsabilité dans les contrats clients ?

Le cas échéant, il conviendra de la rédiger avec la plus grande attention afin d'éviter son invalidation, soit qu'il s'agisse d'une clause abusive, soit qu'elle tende à priver le contrat conclu avec le client de toute cause, avec toutes les conséquences qui y sont attachées.

Il est donc particulièrement important de souscrire une police d'assurance adaptée et proportionnée aux risques encourus, et de ne pas hésiter à souscrire une ligne complémentaire.

C'est peut-être également à travers une collaboration plus étroite des métiers de CGP, du chiffre et du droit que le CGP peut à la fois envisager un balisage et une prévention des risques en amont (assistance dans la rédaction d'actes notamment), et un partage de responsabilités entre les différents intervenants d'une même opération ou d'un même dossier en aval.

L'interprofessionnalité, nouvel enjeu des années à venir ?

**« La multiplicité et la multiplication des obligations des CGP et des dispositions législatives et réglementaires en vigueur appellent les conseils à redoubler de vigilance. »**



**Bertrand CAYOL**  
Avocat Associé

CAYOL & PIERSON

# APREP DIFFUSION



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

## Alexis

Responsable de Partenariats  
Région Rhône-Alpes - Auvergne - Limousin

## Théodore

Responsable Marché Prévoyance

## Marc

Responsable Marché Epargne  
et Produits financiers

**APREP**  
DIFFUSION

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

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



## A NOTER DANS VOS AGENDAS : LA FORMATION DU 5 DÉCEMBRE 2018

2018 ayant été riche en évolutions réglementaires, vous avez été nombreux à nous solliciter sur l'organisation d'une formation concrète et immédiatement opérationnelle sur la prise en main du nouveau kit réglementaire.

La commission Formation a décidé de vous offrir, la veille du Sommet BFM Patrimoine, une formation de trois heures bâtie par des CGP, pour les CGP. Elle sera dispensée par Julien Séraqui, administrateur de la CNCGP, et Louis-Grégoire Logre d'Agama Conseil.

Nous déroulerons, pas à pas, le parcours client selon MIF2 et DDA : rendez-vous découverte, rédaction de la lettre de mission,

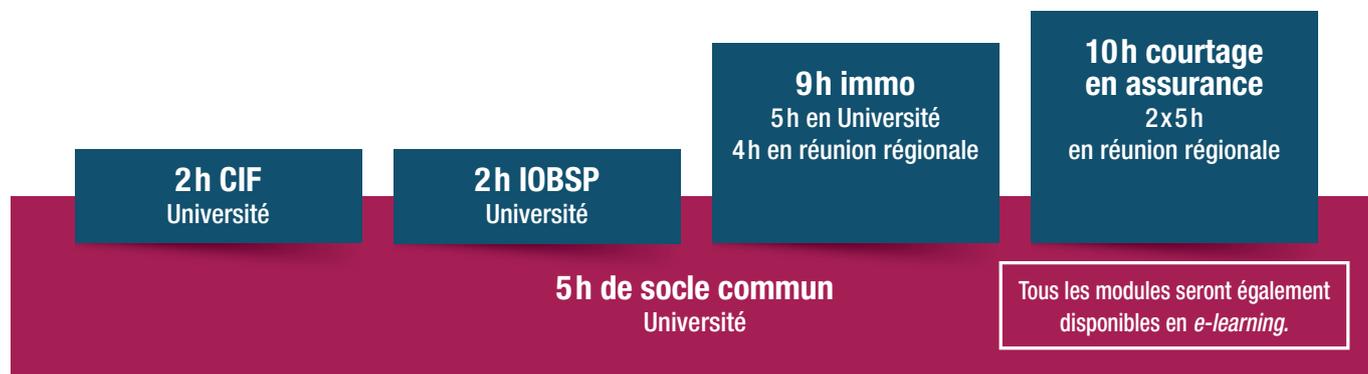
mise en œuvre de la gouvernance produit, rédaction du rapport d'adéquation, explication des frais aux clients, etc.

Deux sessions de formation sont prévues dans la journée du 5 décembre 2018, et auront lieu dans les locaux d'AXA, 25 avenue Matignon à Paris :

- 9h-12h : formation réservée en priorité aux Parisiens
- 14h-17h : formation réservée en priorité aux provinciaux

La CNCGP vous adressera un lien d'inscription le 1<sup>er</sup> octobre prochain. Le nombre de places étant limité, nous ne pouvons que vous encourager à vous inscrire rapidement !

### NOUVELLE ORGANISATION DES FORMATIONS EN RÉGION POUR 2019



Un adhérent qui assistera à l'Université de sa région et aux trois réunions régionales aura validé l'intégralité du nombre d'heures de formations obligatoires, s'il exerce toutes les activités.

Un membre, quelle que soit sa région, participera à hauteur de 70€ par réunion.

Toutes les formations seront dispensées par des organismes de formation.

**Précision importante : le décompte des heures de formation de courtage en assurance s'effectuera à partir du 23 février 2019.** C'est la raison pour laquelle aucune formation de courtage en assurance ne sera proposée en début d'année.

*Virginie Tricoit,  
Présidente de la commission Formation*

# CHECK-LIST

## Conseils en réglementation



### UN CIF PEUT-IL GÉRER DES COMPTES DE CLIENTS INSTITUTIONNELS ?

L'activité de conseil en investissements financiers n'inclut pas celle de gestion de portefeuille d'instruments financiers pour le compte de particuliers ou d'institutionnels, laquelle nécessite, lorsqu'elle est exercée à titre de profession habituelle, l'obtention préalable d'un agrément en qualité de prestataire de services d'investissement.

### 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.

Lorsque les avoirs sont situés à l'étranger, il faut s'assurer de la possibilité d'exercer le service de RTO selon la réglementation de l'Etat du prestataire ou de l'établissement auquel les ordres doivent être transmis.



Un tableau récapitulant 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.

## 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).

Pour rappel, la RTO est interdite en dehors des parts ou actions d'organismes de placement collectif (OPC).

## LE CONSEIL EN ÉPARGNE SALARIALE RELÈVE-T-IL DU STATUT DE CIF ?

Le conseil apporté aux entreprises souhaitant mettre en place un dispositif d'épargne salariale au profit de leurs salariés ne relève pas du statut de CIF, même si ce conseil peut porter sur la sélection de la gamme de fonds d'épargne salariale dans



lesquels les salariés pourront placer leurs avoirs.

En revanche, le conseil délivré aux salariés pour les aider à faire leur choix entre les différentes options de placement proposées dans le cadre du dispositif d'épargne

salariale peut relever du statut de CIF lorsqu'une recommandation personnalisée portant sur des instruments financiers leur est délivrée.

## QU'EST-CE QUE LA "GOUVERNANCE DES INSTRUMENTS FINANCIERS" ?

Les nouvelles exigences issues de MIF2 sont entrées en vigueur le 8 juin dernier et renforcent l'encadrement de la distribution des instruments financiers par les CIF.

Synthétiquement, avant la commercialisation des instruments financiers, le CIF doit déterminer :

- le marché cible, en prenant en compte le marché cible identifié par le producteur,

- le marché cible « négatif », c'est-à-dire identifier le (ou les) groupe(s) de clients dont les besoins, les caractéristiques et les objectifs ne sont pas compatibles avec le produit ou le service,
- la stratégie de distribution adaptée au marché cible.



Le marché cible est défini sur la base des 6 critères suivants :

- le type de client à qui s'adresse le produit (professionnel, non professionnel, etc.),
- la connaissance et/ou l'expérience nécessaire du client ciblé,
- la situation financière du client ciblé et sa capacité à supporter des pertes,
- la tolérance au risque du client ciblé,
- les objectifs (y compris horizon d'investissement) du client,
- les besoins du client ciblé.

Sont exclus du régime de la gouvernance, les produits qui ne sont pas des instruments financiers, tels que les produits d'assurance, les PEE ou les PERCO.

## UN CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS NON-INDÉPENDANT PEUT-IL RECEVOIR DES RÉTROCESSIONS ?

L'arrêt du 23 février 2018 portant homologation de la modification du règlement général de l'AMF a été officiellement publié le 8 mars dernier. Les dispositions du nouveau règlement sont entrées en vigueur le 8 juin. Un CGP qui se déclare comme CIF non-indépendant peut percevoir des rétrocessions et des honoraires pour son activité de CIF.

A contrario, dans le cadre d'un conseil indépendant, le CIF a l'interdiction de conserver toutes rétrocessions (rémunérations, commissions ou autres avantages monétaires ou non monétaires) provenant d'un tiers. Par dérogation, les avantages non-monétaires mineurs peuvent être conservés par un conseiller indépendant sous réserve qu'ils concourent à l'amélioration du service fourni au client, qu'ils soient suffisamment faibles pour garantir que le conseiller agisse bien dans l'intérêt de son client et qu'enfin ce dernier soit informé de leur existence ■

# PAROLE D'ADHÉRENT



Shutterstock.com

## CGP et réseaux sociaux : quelle valeur ajoutée ?

**Arnaud THÉRY**  
Cabinet BALTICA CONSEILS à Saint-Germain-en-Laye  
Adhérent à la CNCGP



La transformation numérique nous amène à évoluer dans un environnement qui se digitalise de plus en plus vite. Comment saisir les opportunités que nous offrent les réseaux sociaux, pour mieux échanger, partager et communiquer sur notre profession d'expert du patrimoine ?

C'est lors de l'Euro crise de 2011 que j'ai pris conscience de l'intérêt des réseaux sociaux, dont *Twitter*, et du formidable potentiel d'accélération de l'information dont je pouvais bénéficier.

A cette époque, les médias traditionnels n'avaient pas encore entamé leur transformation numérique et la diffusion de l'information, en période de crise extrême, n'était pas aussi performante qu'aujourd'hui. Par ailleurs, pour mieux comprendre les phénomènes qui étaient en œuvre, il me semblait important d'avoir accès à une information plus confidentielle diffusée par des experts, qu'ils soient analystes, *traders* indépendants ou économistes disposant d'une tribune libre sur *Twitter* et offrant la possibilité de débattre librement avec chacun.

Dans cet univers de partage et d'échange, j'eus vite le sentiment de faire partie d'une communauté financière qui cherchait également à se rencontrer physiquement et en toute convivialité.

Les réseaux sociaux nous offrent la

possibilité de partager notre passion professionnelle sur un espace public et permettent de communiquer sur nos valeurs déontologiques et notre professionnalisme. Ainsi, nous véhiculons une image sincère de la valeur ajoutée que nous apportons en tant qu'experts du patrimoine et nous bénéficions d'une lisibilité de notre expertise et d'une couverture médiatique au fil de nos publications.

Ces espaces nous permettent également de communiquer sur des valeurs et des causes personnelles nous reliant à d'autres personnes et d'autres communautés, que nous n'aurions jamais pu rencontrer autrement. Ces éléments constituant notre *personal branding* nous permettent de nous différencier face à des acteurs de taille, notre relation clientèle étant avant tout basée sur les rapports humains.

C'est aussi l'opportunité de rencontrer d'autres experts du patrimoine partout en France, avec qui échanger sur nos spécialisations respectives, et en conséquence de créer une communauté vivante de notre profession en déficit d'image.

C'est aussi la capacité de nous connecter avec l'ensemble des acteurs de notre écosystème qui composent notre interprofessionnalité si importante pour

l'accompagnement de qualité de notre clientèle.

Les réseaux sociaux nous apportent la capacité à communiquer :

- Sur l'actualité réglementaire de notre profession avec le contenu que la CNCGP met à notre disposition via ses différents comptes sur les réseaux sociaux,
- Sur les spécialisations et actualités civiles, financières, fiscales et immobilières que chaque expert de notre communauté peut partager via le contenu de ses propres comptes, des comptes de la CNCGP, de ceux de nos confrères et confrères.

En conséquence, que pouvons-nous mettre en œuvre de plus positif que l'échange, le partage et le « vivre ensemble » de notre communauté, pour générer des effets d'attractivité pour le public et l'ensemble des acteurs interprofessionnels qui composent notre écosystème ?

Il me semble que les retombées pour l'image de notre profession seront des plus positives et engageront de plus en plus de Français à s'attacher les conseils d'un expert du patrimoine « labellisé CNCGP » ■

Suivez les actualités de la CNCGP  
sur *Twitter*, *Facebook* et *LinkedIn*



# CONTACT

## Direction

### NICOLAS DUCROS DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL

Nicolas participe à l'élaboration de la stratégie votée en conseil d'administration et la met en œuvre.  
Tél. 01 42 56 76 65 ■ nicolas.ducros@cncgp.fr



## Formation

### MARIE-CHRISTINE FONTAINE RESPONSABLE FORMATION

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



## 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



### 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



## Admission / Gestion des cabinets / Régulation

### PATRICIA GUYOT-WALSER RESPONSABLE RELATION ADHÉRENTS

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



## Gestion comptable / Logistique

### KAVIDA ONCKELET CHARGÉE DE COMPTABILITÉ

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



## 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



## Réglementation / Prévention des risques / Contrôle-qualité

### SÉVERINE BLAIS RESPONSABLE JURIDIQUE ET CONFORMITÉ

Séverine est en charge de développer la doctrine de la CNCGP en matière de réglementation et de sa mise en application auprès des adhérents. Elle supervise les contrôles qualité et la mise en conformité des adhérents.  
Tél. 01 42 56 76 59 ■ severine.blais@cncgp.fr



### CATHERINE BESNARD RESPONSABLE DE LA COMMUNICATION / PARTENARIATS

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



### NICOLAS CHANNAC JURISTE ET CHARGÉ DE CONFORMITÉ

Nicolas est en charge d'assister les adhérents dans la mise en œuvre de la réglementation et d'instruire les dossiers de contrôle (études de pièces, rédaction des rapports d'audit, suivi des mises en conformité).  
Tél. 01 42 56 76 55 ■ nicolas.channac@cncgp.fr



## Contrôle interne / RCP / Discipline

### VANESSA GOURLAIN RESPONSABLE ORGANISATION ET CONTRÔLE INTERNE

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



### EDITH ROSSI

Edith est conseiller de la CNCGP.  
Tél. 01 42 56 76 56 ■ edith.rossi@cncgp.fr



# BILLET D'HUMEUR

## Action et chance: la recette de la réussite



### **Hugues LE BRET**

*Fondateur et président du Comité de surveillance du Compte-Nickel depuis 2012, conseiller Direction Générale BNP Paribas depuis juin 2017, il était auparavant PDG de Boursorama Banque. Il est l'auteur de NoBank (Les Arènes 2013), La semaine où Jérôme Kerviel a failli faire sauter le système financier mondial (Les Arènes 2010).*

La chance ? Certains en ont, dit-on. D'autres pas. On ne peut rien faire contre la malchance, l'arbre qui tombe. Mais on peut agir pour tenter sa chance. Ceux qui provoquent le hasard sont mieux armés. Cela demande de penser autrement, sans a priori. La quantité de chance se développe avec la curiosité et la bienveillance vis-à-vis de tous, mais aussi avec une défiance a priori envers ce que racontent les uns et les autres, notamment les observateurs ou acteurs de la vie professionnelle dont les certitudes nourrissent souvent le conservatisme. Ouverture sans rien prendre pour argent comptant. Au-delà de cette désintoxication de l'esprit vis-à-vis de ce qui est établi, le plus important consiste à écouter sa part de liberté, la voix intérieure qui souffle les envies, celle que l'on étouffe trop souvent : celle qui capte la rue et l'air du temps. Car la chance s'attrape en menant des combats.

Pour Nickel, le combat était la dignité pour tous, sans idéologie. Un compte bancaire ouvert en cinq minutes au tabac. Nous avons lancé l'offre en février 2014. Nous sommes devenus le premier ouvreuse de comptes bancaires en France en moins de trois ans. Nous l'avons fait en mobilisant quelques dizaines de millions d'euros « seulement ». Nous sommes devenus rentables dès notre quarantième mois d'activité.

Pour réussir cette stratégie, trois conditions essentielles. Avoir une vision à long terme et convaincre l'opinion. Affronter la réalité et être solide en exécution. Trouver les financements et bien gérer la relation avec ses actionnaires.

La vision de l'entreprise, nous l'avons depuis le départ. Le découvert bancaire est une plaie. Les gens sont intelligents, ils ont maintenant accès à toute l'information, ils ne veulent pas dépenser plus que ce qu'ils

ont et assumer ensuite des frais punitifs. Ils n'ont plus besoin de banque pour payer et être payé. Une société de technologies peut leur offrir ce service simplement.

La confrontation à la réalité est toujours dure. Nous avons fait face à beaucoup de bonnes mais aussi de mauvaises surprises. Tout paraît simple a posteriori, mais en réalité, nous avons été déstabilisés un nombre de fois incalculable. Nous avons mis du temps à devenir bons opérationnellement. Mais nous étions déterminés. Le débat entre la vitesse de sortie du projet et la recherche éternelle de la perfection est vite tranché chez les entrepreneurs... Ensuite il faut être agile et tenace.

Notre projet a été financé dans le temps par de nombreux actionnaires. Nous avons trouvé la capacité de mobiliser des fonds sept fois de suite pour couvrir des dépenses de plus en plus élevées avant d'atteindre finalement le point d'équilibre.

Mais au-delà des trois conditions, c'est l'irrépressible envie de déplacer les murs qui nous a permis de convaincre toutes les parties prenantes et de tenir. C'est peut-être ça, être entrepreneur.

*Hugues LE BRET*

SOUS LE HAUT PATRONAGE DU



# LE 6 DÉCEMBRE 2018 - PARIS

Au CESE, Conseil Économique, Social et Environnemental (Palais d'Iéna)

**SOMMET**

# BFM PATRIMOINE

**LE RENDEZ-VOUS PREMIUM DES EXPERTS DU PATRIMOINE**  
RENCONTRES, CONFÉRENCES, TABLES RONDES...

MÉDIAS

FINTECH

NOTAIRES

CONSEILS EN  
PATRIMOINE

CABINETS  
D'AVOCATS

CONSEILS

ORGANISATIONS  
PROFESSIONNELLES

COMPAGNIES  
D'ASSURANCES

COURTIERS

Cédric  
Decœur

Guillaume  
Sommerer

Grégoire  
Favet

**CNCGP**



Chambre Nationale des Conseils  
en Gestion de Patrimoine

**BFM  
BUSINESS**

# DANS UN MONDE QUI CHANGE, L'ÉPARGNE IMMOBILIÈRE S'OUVRE À DE NOUVELLES PERSPECTIVES.



## DÉCOUVREZ L'OPCI BNP PARIBAS DIVERSIPIERRE et investissez dans l'immobilier sans contraintes<sup>(1)</sup>

- 6,69% de performance en 2017<sup>(2)</sup>
- Accessible à partir de 100€
- Un placement financier immobilier diversifié, à dimension européenne
- Disponible en assurance-vie ou en compte titres  
Code Isin : FR0011513563

01 70 83 56 60<sup>(3)</sup>

[www.diversipierre.opci.bnpparibas](http://www.diversipierre.opci.bnpparibas)



## BNP PARIBAS REAL ESTATE

L'immobilier  
d'un monde  
qui change

<sup>1</sup>En contrepartie d'une commission de gestion. <sup>2</sup>Les performances passées ne préjugent pas des performances futures - performance globale 2017, tenant compte de l'évolution de la valeur liquidative sur l'année, ainsi que des dividendes versés. Le capital n'est pas garanti.

<sup>3</sup>Prix d'un appel local.