



DOSSIER P.15

POLITIQUE, ÉPARGNANT, CGP : LE CHOC DE L'INCERTITUDE

REGARDS CROISÉS P.7

**L'INTERPROFESSIONNALITÉ :
UN LEVIER DE PERFORMANCE
AU SERVICE DU CLIENT**

AVIS D'EXPERT P.20

**L'ÉDUCATION FINANCIÈRE :
UN DÉFI POUR LES ÉPARGNANTS
ET LES CGP**



Investissez avec Advenis REIM, spécialiste de l'épargne immobilière paneuropéenne depuis 10 ans

Une gamme de 3 SCPI innovantes et complémentaires



SCPI Eurovalys

2015 - LABELLISÉE ISR

L'immobilier allemand au cœur de votre stratégie

FAITES BÉNÉFICIER VOS CLIENTS DE L'EXPERTISE D'UN GROUPE PRÉSENT
AU CŒUR DE LA PREMIÈRE ÉCONOMIE EUROPÉENNE DEPUIS PLUS DE 15 ANS



SCPI Elialys

2019 - LABELLISÉE ISR

La SCPI spécialisée sur la péninsule ibérique

DIVERSIFIEZ L'ÉPARGNE IMMOBILIÈRE DE VOS CLIENTS
SUR LES MARCHÉS PORTEURS D'EUROPE DU SUD



SCPI Eden

2024 - LABELLISÉE ISR

La SCPI pour l'épargne programmée européenne, 100% diversifiée

CASSEZ LES CODES : PRIVILÉGIEZ LE TRIPTYQUE CAPITAL,
ÉPARGNE RÉGULIÈRE ET RÉINVESTISSEMENT DE DIVIDENDES (NON GARANTI)

Communication à caractère publicitaire | Ceci n'est pas une offre, une sollicitation de souscription, une vente, un conseil en investissement ou une recommandation spécifique. L'investissement dans des parts des SCPI Eden, Eurovalys et Elialys présente notamment un risque de liquidité et un risque de perte en capital, ainsi qu'un risque de change pour un investissement dans la SCPI Eden et doit être envisagé comme un envisagement de

long terme. Les revenus éventuels sont non garantis et dépendant de l'évolution du marché immobilier et de la fiscalité applicable. Les labels ISR des SCPI ont été décernés par AFNOR Certification et sont accordés pour une durée de trois ans. Veuillez-vous référer à la documentation réglementaire de chaque fonds, disponible sur www.advenis-reim.com, avant de prendre toute décision finale d'investissement.

WWW.ADVENIS-REIM.COM

01 56 43 46 10

CONTACT@ADVENIS-REIM.COM

DONNER DES REPÈRES DANS UN MONDE D'INCERTITUDES



Hélène Barraud-Ousset

L'époque que nous traversons est marquée par une succession de bouleversements économiques et géopolitiques qui rendent l'avenir plus difficile à lire. Fiscalité mouvante, débats budgétaires incertains, évolution rapide des marchés : pour les épargnants comme pour les professionnels du patrimoine, les repères peuvent parfois se brouiller.

Dans ce contexte, le rôle du conseiller en gestion de patrimoine prend une dimension particulière. Notre métier ne consiste plus seulement à optimiser une allocation d'actifs ou à structurer une transmission. Il consiste aussi, de plus en plus, à accompagner, expliquer et donner du sens. À transformer l'incertitude en stratégie et à aider nos clients à prendre des décisions plus éclairées.

Cette évolution du métier repose sur plusieurs piliers.

D'abord, la pédagogie. L'éducation financière reste un enjeu majeur pour notre pays. Aider nos clients à mieux comprendre les mécanismes économiques qui influencent leurs décisions d'épargne, c'est aussi leur permettre de reprendre confiance dans leurs choix patrimoniaux.

Ensuite, la coopération entre professionnels. Dans un environnement patrimonial toujours plus complexe, le dialogue avec les notaires, les avocats ou les experts-comptables prend une place croissante et contribue à renforcer la qualité du conseil apporté aux clients.

Enfin, il y a l'accompagnement dans la durée. Le CGP reste un repère pour ses clients dans un environnement qui change vite. Il accompagne leurs choix patrimoniaux sur le long terme, avec une exigence croissante de rigueur, de transparence et de valeur ajoutée.

Les initiatives présentées dans ce numéro illustrent cette dynamique : actions de formation, projets d'accompagnement des cabinets, développement des échanges entre professionnels et grands rendez-vous de notre communauté, à commencer par le MidSommar du Patrimoine.

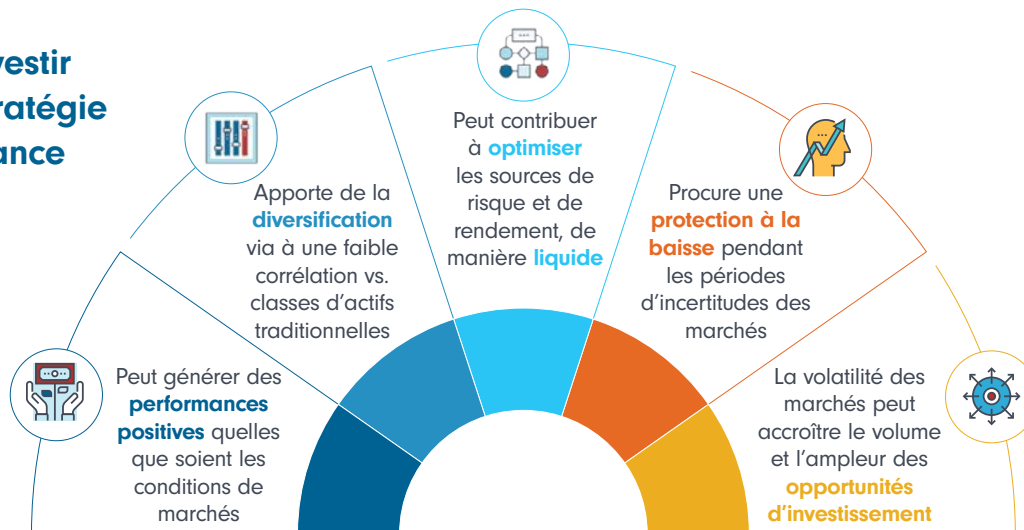
Dans un monde où l'incertitude semble s'installer durablement, notre mission reste claire : apporter des repères, transmettre une culture financière et accompagner nos clients dans leurs décisions patrimoniales.

C'est cette ambition qui continue de guider l'action de la CNCGP et l'engagement quotidien de ses adhérents.

Décorrélérer ses sources de rendement ? ABSOLUMENT !

La stratégie de performance absolue Fidelity,
une solution conçue pour naviguer dans des
environnements macroéconomiques en rapide évolution.

Pourquoi investir dans une stratégie de performance absolue ?



Informations sur les risques : La valeur des investissements et des revenus qui en découlent peut évoluer à la hausse comme à la baisse et le client est susceptible de ne pas récupérer l'intégralité du montant initialement investi. Les investisseurs doivent prendre note du fait que les opinions énoncées peuvent ne plus être d'actualité et avoir déjà été mises à exécution. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Informations importantes : Ce document ne peut être reproduit ou distribué sans autorisation préalable. Fidelity fournit uniquement des informations sur ses produits et n'émet pas de recommandations d'investissement fondées sur des circonstances spécifiques, ce document ne constitue ni une offre de souscription, ni un conseil personnalisé. Fidelity International fait référence au groupe de sociétés qui forme la structure globale de gestion de placements qui fournit l'information sur les produits et services dans les juridictions désignées à l'exception de l'Amérique du Nord. Cette information n'est pas destinée et ne peut être utilisée par des résidents au Royaume Uni ou aux Etats-Unis. Ce document est destiné uniquement aux investisseurs résidant en France. Sauf cas contraire, toutes les informations communiquées sont celles de Fidelity International, et tous les points de vue exprimés sont ceux de Fidelity International. Fidelity, Fidelity International, le logo Fidelity International ainsi que le symbole F sont des marques déposées de FIL Limited. Le présent document a été établi par FIL Gestion, SGP agréée par l'AMF sous le N°GP03-004, 21 Avenue Kléber, 75116 Paris. CP202408

Découvrez notre solution



7 > 10

REGARDS CROISÉS

L'INTERPROFESSIONNALITÉ : UN LEVIER DE PERFORMANCE AU SERVICE DU CLIENT



14 > 19

DOSSIER

POLITIQUE, ÉPARGNANT, CGP : LE CHOC DE L'INCERTITUDE



11 > 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.



20 > 21

AVIS D'EXPERT

L'ÉDUCATION FINANCIÈRE : UN DÉFI POUR LES ÉPARGNANTS ET LES CGP

22 > 23

CHECK-LIST

CONSEILS EN RÉGLEMENTATION

24

AGENDA

25

TRIBUNE LIBRE : YVES MAZIN

26

PROJET « ACCOMPAGNEMENT 360 »

27

CONTACT

QUI FAIT QUOI À LA CHAMBRE ?

REPÈRES N°46 • MARS 2026

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

Directeur de la publication : Yves Mazin - **Rédactrice en chef** : Anne-France Aussedat - anne-france.aussedat@cncgp.fr - **Comité de rédaction** :

Hélène Barraud-Ousset, Marion Aumeunier, Christophe Roche, Anne de Villoutreys - **Réalisation** : Les écrans de papier - **Impression** : Le Colibri

Photos : Couverture et photos d'illustration : Shutterstock.com. La CNCGP décline toute responsabilité concernant le contenu des insertions publicitaires fournies par ses partenaires et ne saurait apporter aucune caution aux produits proposés.



LE TRI
+ FACILE



POINTS DE REPÈRES



SAVE THE DATE !

Le **mardi 16 juin**, vous êtes attendus pour le grand rendez-vous annuel de la CNCGP, le MidSommar du Patrimoine.

- La journée commencera à 11h par l'Assemblée générale à la **Maison de la Mutualité**, suivie d'un buffet déjeunatoire, de conférences et de rencontres avec vos partenaires.
- La soirée aura lieu dans le magnifique **Muséum national d'Histoire naturelle**.

Les deux lieux sont situés dans le V^{ème} arrondissement de Paris.



UN CAMPUS À ROME

Après le succès du séminaire à Barcelone en 2025, le pôle formation de la Chambre a souhaité renouveler l'expérience en organisant une deuxième édition à Rome, du 30 mars au 3 avril 2026.



LA CHAMBRE, PARTENAIRE DE NOMBREUX ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS EN 2026

Retrouvez les équipes de la CNCGP tout au long de l'année aux quatre coins de la France !

- **26 et 27 février** : Rencontre Occur à Lyon
- **26 et 27 mars** : Rencontre Occur à Bordeaux
- **28 mai** : Les Coupoles de la distribution à Paris
- **9 juin** : Salon Villes et Patrimoine à Bordeaux
- **24 et 25 juin** : Rencontre Occur à Paris
- **8 juillet** : Sommet du Patrimoine et de la Performance
- **30 septembre et 1^{er} octobre** : Patrimonia à Lyon
- **8 et 9 octobre** : Rencontre Occur à Nice
- **19 novembre** : Horizon Patrimoine à Paris
- **19 et 20 novembre** : Rencontre Occur à Rennes
- **10 décembre** : Les Cercles de l'Agefi à Strasbourg



R E G A R D S

Sophie Davy
Notaire

C R O I S É S

Anne-Sophie Finocchiaro
Avocate

L'INTERPROFESSIONNALITÉ : UN LEVIER DE PERFORMANCE AU SERVICE DU CLIENT

Dans un environnement patrimonial de plus en plus complexe, l'isolement du conseil devient un risque. Pour le CGP, la collaboration avec les professionnels du chiffre et du droit n'est plus une option, mais un levier de sécurisation majeur.

Comment orchestrer cette interprofessionnalité sans empiéter sur les prérogatives de chacun ?

Sophie Davy, notaire, et Anne-Sophie Finocchiaro, avocate, livrent leur vision d'une synergie réussie. De la préparation méticuleuse de l'acte notarié à la définition d'un cadre déontologique strict avec l'avocat, elles soulignent le rôle crucial du CGP comme « chef d'orchestre ». Objectif : transformer la complémentarité technique en un avantage concurrentiel au service exclusif de l'intérêt du client.

QUESTIONS À...



Sophie Davy, notaire.

Anne-Sophie Finocchiaro, avocate.

Qu'attendez-vous concrètement du CGP en amont d'un rendez-vous afin d'optimiser votre intervention pour le client ?

Sophie Davy : Un conseiller en gestion de patrimoine joue un rôle clé à la fois en amont et en aval d'un acte notarié.

En amont parce qu'il va permettre de clarifier et de formaliser les objectifs patrimoniaux précis des clients quelle que soit leur situation : particulier ou chef d'entreprise.

Par sa connaissance du client et du dossier, le CGP va en cerner les enjeux et permettre au notaire de travailler immédiatement sur des éléments complets et structurés qu'il lui transmet (composition de la famille, de son patrimoine, enjeux financiers et fiscaux...), ce dernier pouvant y ajouter certains éléments ou enjeux extra-patrimoniaux dont il a connaissance. La synthèse préalable de ces éléments est fondamentale et détermine souvent l'opportunité d'une opération : une donation par exemple nécessite de vérifier avant toute chose que le « dépouillement » du donateur ne soit pas un obstacle à la poursuite de son train de vie.

Le notaire intervient assurément dans un contexte plus sécurisé et sur un schéma déjà réfléchi et travaillé. Cela constitue un gain de temps pour la rédaction de l'acte notarié qui doit s'en suivre.

Notons également que le CGP intervient en aval parce qu'il saura tester la résilience du montage et saura parfois l'adapter en fonction des évolutions des besoins du client. Cette intervention est là aussi nécessaire pour comprendre la logique de l'environnement du dossier et permettre au notaire d'adapter son conseil, d'aider à arbitrer entre une logique juridique,

fiscale, financière et familiale évolutive.

Au final, ce travail commun de chef d'orchestre permet de limiter les erreurs de qualification juridique. Le travail en amont d'audit des données patrimoniales et extra-patrimoniales réduit les incompréhensions et participe d'une meilleure qualité rédactionnelle de l'acte notarié.

Quelles sont, selon vous, les règles d'or, à la fois déontologiques et pratiques, essentielles pour assurer une collaboration interprofessionnelle saine entre un CGP et un avocat ?

Anne-Sophie Finocchiaro : Il convient de définir précisément quelles sont les missions respectives du CGP et de l'avocat. Un protocole de collaboration écrit dans lequel chacune des parties précise son champ d'action permet de prévenir toute ambiguïté et d'éviter les chevauchements de compétences qui

doivent être clairement définies. Il faut s'assurer que l'avocat intervient en qualité de professionnel seul habilité à délivrer une expertise juridique à titre principal, tandis que le CGP apporte des conseils en gestion de patrimoine en dehors du périmètre strictement juridique.

Ensuite, il faut s'assurer que chaque intervenant est informé de l'évolution des dossiers et que les décisions prises ne compromettent pas les obligations déontologiques de l'avocat tel que le secret professionnel. Une formalisation des habitudes de travail avec la mise en place de méthodes d'échange claires est nécessaire : points écrits, réunions tripartites, comptes rendus et clarification préalable des délais et livrables attendus.

« Par sa connaissance du client et du dossier, le CGP va en cerner les enjeux et permettre au notaire de travailler immédiatement sur des éléments complets et structurés qu'il lui transmet. »

Sophie Davy

Par ailleurs, il s'agit de préserver l'indépendance professionnelle de l'avocat, c'est-à-dire qu'aucun lien de subordination ou de dépendance économique ne doit transparaître entre l'avocat et le CGP. La recommandation doit toujours être fondée sur l'intérêt du client, jamais sur un accord tacite. Cela passe également par l'absence de rémunération croisée illicite ou de rétrocommissions sur honoraires ou actes juridiques. Je préconise souvent une facturation distincte et lisible pour chaque professionnel.

Enfin il faut une vision commune centrée sur l'intérêt du client qui seul importe.

En conclusion, quand chacun reste excellent dans son rôle, transparent dans ses intentions et loyal envers le client, la collaboration devient un avantage concurrentiel sans jamais devenir un risque déontologique pour l'avocat.

Comment un CGP peut-il faciliter la préparation et la sécurisation d'un acte notarié dans les dossiers patrimoniaux complexes ?

Sophie Davy : En apparence certains dossiers plus que d'autres nécessitent une attention toute particulière : une transmission d'entreprise dans un contexte économique et fiscal changeant, un contexte international dans lequel des éléments dits « d'extranéité » complexifient les données initiales. Le CGP permet sans aucun doute de fluidifier ce type de dossier par son analyse ab initio. Il est force de propositions dans ce contexte et assure également un suivi de dossier indispensable : pensons par exemple au pacte Dutreil qui nécessite, outre sa proposition, un suivi méticuleux dans le temps.

Mais en réalité, même les dossiers considérés comme plus simples peuvent receler des pièges. Il n'est alors pas inutile que le CGP et le notaire travaillent en symbiose pour détecter les difficultés et proposer des solutions adaptées. Pensons à des situations telles que le démembrement de propriété, pratique très répandue et très (trop) simple pouvant receler des pièges ; les recompositions familiales, requérant une vision long terme d'anticipation successorale adaptée, les cas spécifiques en matière de vulnérabilité des personnes qui nécessitent là également de travailler en harmonie sur une ou des solutions « sur-mesure » ou encore la rédaction des clauses bénéficiaires des assurances trop souvent négligées.

En somme, pour permettre de rendre des constructions patrimoniales pérennes, il est fondamental de pouvoir s'appuyer sur une base solide que permet l'analyse anticipée d'un dossier

ou d'une situation et ceci quelle que soit la complexité ou l'importance supposée du dossier.

Quels sont, selon vous, les moments-clés d'un dossier où la collaboration avec un CGP peut apporter le plus de valeur ajoutée au client ?

Anne-Sophie Finocchiaro : La collaboration avocat / CGP crée le plus de valeur lorsqu'elle intervient aux bons moments du cycle patrimonial, pas uniquement pour « exécuter » une solution, mais pour éclairer les choix structurants du client. Tout d'abord, lors de la phase initiale d'analyse et de définition des besoins avec le diagnostic patrimonial global, la clarification des objectifs, le choix des montages juridiques et fiscaux et enfin la conformité juridique. Puis, pendant la phase de négociation et de conclusion des opérations et pendant le suivi post-opérationnel et l'actualisation de la stratégie patrimoniale. En conclusion la valeur ajoutée de la collaboration entre avocat et CGP se manifeste surtout lors des phases cruciales du dossier où l'expertise complémentaire est indispensable pour :

- Établir un diagnostic complet et cohérent des besoins du client.
- Optimiser juridiquement et fiscalement les opérations patrimoniales.
- Sécuriser et formaliser les transactions.
- Assurer un suivi adapté pour anticiper les évolutions.

Chacune de ces étapes permet ainsi de construire une stratégie patrimoniale intégrée qui respecte à la fois les obligations légales et les objectifs financiers du client, tout en préservant les prérogatives et le rôle de chacun des professionnels impliqués ■

« Quand chacun reste excellent dans son rôle, transparent dans ses intentions et loyal envers le client, la collaboration devient un avantage concurrentiel sans jamais devenir un risque déontologique pour l'avocat. »

Anne-Sophie Finocchiaro

La Commission Interprofessionnalité de la CNCGP placera son action autour de deux priorités pour les trois années à venir. La première consiste à aider les adhérents à mieux collaborer avec les professions du chiffre et du droit, grâce à un guide des bonnes pratiques de l'interprofessionnalité et à un document de présentation du métier de CGP et de la CNCGP, personnalisable et destiné aux notaires, avocats et experts-comptables. La seconde vise à renforcer durablement les relations institutionnelles avec les différents ordres, afin de développer la reconnaissance mutuelle et des synergies efficaces au service des clients.

DOUBLE DÉFI POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE À LA CNCGP

La Commission Formation mène un travail d'équipe, avec deux permanents et quatre membres adhérents, afin de garantir la conformité réglementaire, la fiabilité et l'attractivité des parcours de formations proposés aux adhérents de la Chambre.

L'EXISTANT ET NOS ATOUTS

Notre Commission organise chaque année des formations réglementaires, dispensées au cours de réunions régionales, universités* et campus**, permettant aux adhérents de se tenir aisément à jour de leurs obligations. Nous profitons de ces moments privilégiés pour communiquer de façon détaillée et homogène les « Actualités de la Chambre ».

La qualité du contenu des formations*** est garantie par un catalogue éclectique, évolutif, faisant appel à des formateurs professionnels.

Le principe de subsidiarité permet aux 19 présidents de région bénévoles de proposer des programmes originaux sur leurs territoires. Les formations se tiennent dans des lieux remarquables et conviviaux, propices à l'échange confraternel. Tout ceci est rendu possible grâce à nos partenaires asset-managers, assureurs, établissements financiers, qui contribuent activement à cette dynamique.

UN DOUBLE DÉFI POUR LA COMMISSION

En premier lieu, il s'agit de veiller à ce que nos formations restent en adéquation avec l'évolution rapide de nos métiers, de notre environnement réglementaire et de la croissance continue du nombre de nos adhérents. Pour cela, nous nous appuyons sur nos nombreux atouts et identifications certains

points d'amélioration. Par exemple, rendre l'impact de notre démarche RSE plus lisible, concrète et donc fédératrice ; ou encore, faire de nos formations immobilières une référence, au même titre que celles du CIF ou de l'IAS. A ce sujet, la création d'une ou de deux universités exclusivement dédiées à l'immobilier est envisagée pour 2027.

Ces nouveautés nous confrontent au second défi, qui est de se réinventer en permanence : prendre en compte les différentes typologies d'adhérents selon les métiers qu'ils exercent, proposer à nos 110 partenaires de nouveaux formats d'expression commerciale et technique, alléger le contenu réglementaire actuel de nos réunions régionales et universités afin de réserver du temps pour traiter de thématiques transverses. Notre activité quotidienne trouve écho dans les préoccupations et missions des différentes commissions de la CNCGP. La formation est l'une des principales voies d'accès à ce travail de conception, de mise à disposition ou encore de meilleure valorisation des outils et services proposés par notre association... et, finalement, à la mise en œuvre d'une approche métier à 360°.

En étant nombreux à partager ces moments de rencontres, nous témoignons de la responsabilité avec laquelle nous exerçons nos activités, notre capacité à mobiliser notre intelligence collective et à formuler des correctifs d'ordre réglementaire crédibles et audibles.

Michel Tournier
Président de la Commission Formation

* Consultez l'agenda page 24.

** Voir page 6.

*** Pour connaître vos obligations en termes de formation, se référer aux communiqués de la Chambre.



CHAMBRE INITIATIVES



MIDSOMMAR DU PATRIMOINE 2026

XXVII^{ème} Congrès de la CNCGP



MIDSOMMAR : 4^{ÈME} ÉDITION

L'Assemblée générale de la CNCGP se tiendra à la **Maison de la Mutualité**, à Paris, le **mardi 16 juin** à 11h. Elle sera suivie d'un buffet déjeunatoire avec les partenaires de la Chambre, suivi de temps de networking, de conférences et de réflexion collective. Une soirée festive aura lieu au **Muséum national d'Histoire naturelle**.

Découvrez le programme et inscrivez-vous sur le site dédié : www.midsommar-du-patrimoine.fr



Maison de la Mutualité à Paris



Muséum national d'Histoire naturelle à Paris



UN ENJEU POUR LES CGP : COMMENT AMÉLIORER L'ÉDUCATION FINANCIÈRE DES FRANÇAIS ?

Pour la 6^{ème} année, la CNCGP propose le **Concours Jeunes Talents** aux étudiants en Master 1 ou Master 2 de gestion de patrimoine.

Le thème retenu est celui de l'éducation financière des Français. "Elle est un véritable enjeu de société et aussi une extraordinaire opportunité dans l'accompagnement et la fidélisation des clients des CGP", précise Yves Mazin, président de la CNCGP. Il ajoute : "Ce concours met en lumière le rôle clé des CGP et invite les étudiants à s'emparer d'un sujet d'actualité majeur avant même leur entrée dans la vie professionnelle."


47 équipes participent cette année au Concours. Elles sont toutes accompagnées d'un adhérent de la CNCGP ayant accepté le rôle de coach.

La remise des prix aura lieu lors du MidSommar du Patrimoine, le 16 juin.

Encore un beau succès pour cette initiative de la CNCGP !

MERCI AUX ADHÉRENTS DE LA CNCGP QUI ONT ACCEPTÉ D'ÊTRE COACHS DES ÉQUIPES :

- Théau Accary, FIDELIANE PATRIMOINE
- Muriel Antonio, CORRE - FINANCE ET STRATEGIE
- Bastien Baron, JUSTAE GESTION PRIVEE
- Anthony Blaineau, HOLISTI
- Pierre-Yves Charlet, OFILAE LILLE
- Aurélie Chassatte, CABINET AURELIE CHASSATTE.
- Nicolas Constantin, NC PATRIMOINE
- Fabien Coquement-Berreby, FCB CONSEIL PATRIMOINE
- Alexandre Dabin, ALEXANDRE CONSEIL ET PATRIMOINE
- Théo Daudruy, CABINET SPC
- Jean-Eric de Loze de Plaisance, ASTORIA FINANCE
- Yann Defloraine, MODO PATRIMOINE
- Amaury Demarta, MILLENIUM GESTION PRIVEE
- Aurelie Desmartin, TSURU PATRIMOINE
- Émilie Desmomans, ETC PATRIMOINE
- Jérémy Doyen, BONNET & DOYEN CONSEIL
- Christilia Gil, CG PATRIMONIA
- Olivier Grenon-Andrieu, EQUANCE
- Lionel Jamet, EDV CONSEIL
- Agathe Lauwerier, CARAT CAPITAL
- Caroline Lim, SERENDIP PATRIMOINE
- Chloé Magnier, CAUGEOS CONSEIL
- Najib Maresni, CABINET MARESNI NAJIB
- Hervé Mayenga, IMMO 3.60
- Tao Merabet, UM PATRIMOINE
- Alexandre Mironesco, IENA CAPITAL
- Corentin Momont, MOMONT CONSEIL
- Charline Morin-Lucas, BVI PATRIMOINE
- Jülidé Ninek, JLDN CONSEILS & PATRIMOINE
- Violette Nouailhac, CABINET NOUAILHAC VIOLETTE
- Etienne Peyrou, OFFICINA
- Nicolas Pinchault, DPA PATRIMOINE
- Séverine Piot-Deval, TANIT
- Kevin Raphalen, RKAPITAL
- Christopher Rodriguez, PASEO GESTION PRIVÉE
- Alexis Rouaud, L'INVESTISSEUR RESPONSABLE
- Claire Seuillot, JD FINANCE
- Gustav Sonden, COLBR
- Alexandre Vallat, MASSALIA FINANCE
- Stéphane Van Huffel, SVH CONSEILS
- Thibault Vanrenterghem, AUREIS
- Delphine Vittori, METAGRAM

 **YouTube** Retrouvez les vidéos des lauréats des années précédentes sur la chaîne YouTube de la CNCGP.

LES PRÉSIDENTS DE RÉGION, PILIERS DU DYNAMISME TERRITORIAL DE LA CNCGP

19 présidents de région ont été élus lors du dernier trimestre 2025 (cf. page 14).

Les 14 et 15 janvier, ils ont été reçus dans les locaux de la CNCGP pour un séminaire, occasion pour eux de rencontrer l'ensemble des permanents et certains administrateurs.

Leur rôle est multiple.

En premier lieu, les présidents de région sont au cœur du processus d'admission, en recevant tout nouveau candidat souhaitant rejoindre la Chambre pour s'assurer que l'adhérent potentiel répond bien à l'ADN de la CNCGP.

Ils sont aussi moteurs dans le parcours de formation en organisant et animant les réunions régionales.

Enfin, ils favorisent les échanges entre les adhérents de leurs

régions, en organisant notamment des événements de type afterworks, et en les informant des actions engagées par la Chambre.

RENOUVELLEMENT ET DYNAMISME : QUELQUES CHIFFRES ÉVOCATEURS

- 75 % des présidents de région sont nouvellement élus ;
- 1 région sur 2 a dû choisir entre plusieurs candidats ;
- 8 femmes ont été élues contre 2 lors des dernières élections ■



Yves Mazin, président de la CNCGP, a accueilli les présidents et introduit le séminaire.

Les présidents de région au grand complet, accompagnés des membres de la commission Vie des régions : Jean-Paul Foutel, Jean-Luc Abert, Rosane Courtois-Bouloux.

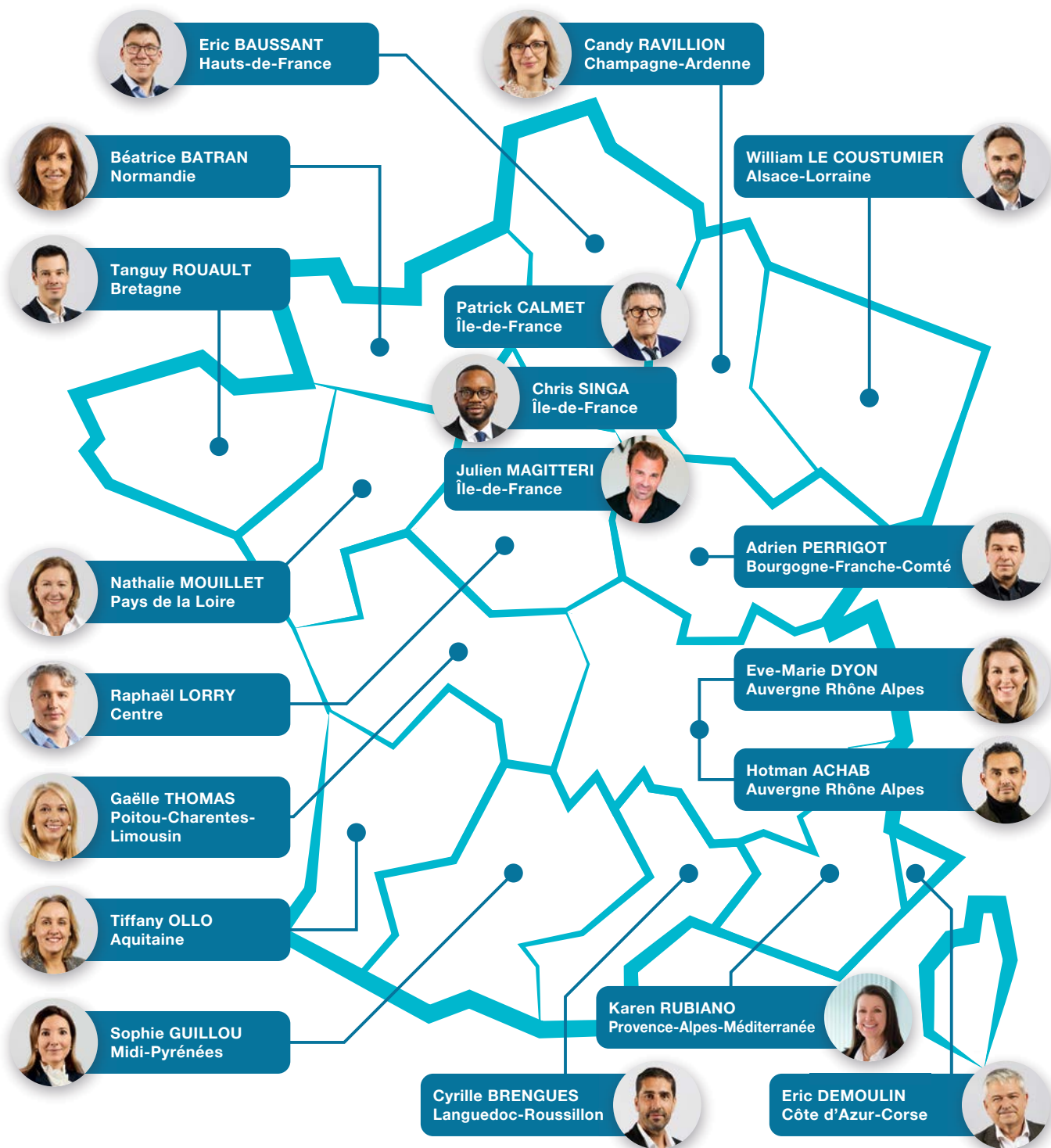
UNE NOUVELLE PRÉSENTATION DE LA LETTRE RÉGLEMENTAIRE

La Chambre adresse chaque année à ses adhérents une *Lettre réglementaire* qui leur permet de faire le point sur l'actualité de la conformité et sur les modifications apportées au kit réglementaire de la CNCGP. Celle-ci a été remise en forme, gagnant ainsi en lisibilité et en clarté.

Le kit réglementaire, précieux outil de la Chambre, permet aux adhérents de vérifier la conformité de leurs documents ou pratiques professionnelles avec la réglementation en vigueur ■



IL Y A TOUJOURS UN PRÉSIDENT DE RÉGION PRÈS DE CHEZ VOUS !





DOSSIER

POLITIQUE, ÉPARGNANT, CGP : LE CHOC DE L'INCERTITUDE

L'instabilité est devenue le nouvel horizon de l'épargnant français. Entre une fiscalité mouvante et un paysage politique fragmenté, la confiance s'érode. Pourtant, dans ce climat de défiance, le conseil n'a jamais été aussi crucial.

Dans ce dossier exclusif, Olivier Babeau analyse comment l'incertitude institutionnelle raccourcit les horizons de décision et paralyse l'investissement productif. Face à ce constat, Rosane Courtois-Bouloux rappelle que le CGP est le véritable moteur de résilience, transformant l'attentisme en stratégies d'action diversifiées. Enfin, Céline Finon illustre la force du collectif en revenant sur le parcours législatif de l'amendement PER, une victoire concrète obtenue par la CNCGP au cœur des méandres de la Loi de finances 2026.

Trois regards, une même mission : sécuriser l'avenir dans un monde qui ne s'arrête jamais de muter.

L'instabilité, ce nouvel impôt invisible des épargnants

Le contribuable français est un animal traqué. Il se fait épargnant pour fuir ou se protéger. Dans un pays où les règles fiscales changent au rythme des alternances, où les lois de finances arrivent tardivement et sont parfois remaniées en urgence, la décision d'épargner ne relève plus seulement de l'économie : elle devient une stratégie de défense.

L'instabilité politique pousse à thésauriser. La France en offre une illustration spectaculaire. Selon la Banque de France, l'encours du Livret A approche 450 milliards d'euros en 2025, un niveau historique. Ce placement n'est ni le plus rentable, ni le plus utile pour l'économie productive : il est simplement le plus sûr dans un environnement perçu comme incertain.

Cette préférence pour la liquidité et la défiance vis-à-vis du risque traduit un phénomène bien connu des économistes : l'incertitude institutionnelle réduit l'horizon de décision. Quand les règles du jeu changent trop souvent, les agents raccourcissent leur vision. Pourquoi immobiliser son capital sur vingt ans si la fiscalité peut être bouleversée à chaque majorité ? Pourquoi investir en actions si l'on redoute une taxation exceptionnelle ou un nouveau dispositif anti-« superprofits » ?

L'histoire récente a ancré cette défiance. Entre 2011 et 2023, la fiscalité de l'épargne a connu plus de quinze modifications significatives : prélèvements sociaux, flat tax, réforme de l'assurance-vie, évolutions de l'IFI. Chaque réforme a été présentée comme stabilisatrice, alors qu'elle n'était motivée que par une volonté de rendement pour l'Etat. Aucune n'a suffi à recréer la confiance.

Là où il s'agissait de gérer des risques (des événements probables, dont la liste était connue), il faut maintenant se



Olivier Babeau
Président-fondateur de l'Institut Sapiens

préparer à l'incertitude, par nature non probabilisable. Les « cygnes noirs » législatifs et fiscaux sortis du cerveau fertile des fonctionnaires de Bercy ou des concepteurs des programmes politiques se multiplient. Ces monstres réglementaires jaillissent à jet continu.

Mais ce n'est même pas le pire. Au fond, ce qui n'est pas encore dit pose moins un problème que ce qui est dit. Car il est devenu impossible de croire aux discours, tant les palinodies et les annonces non suivies d'effet ont été nombreuses. Tout cela aboutit au drame ultime de la politique : nous doutons désormais de la compétence de ceux qui dirigent. L'incertitude politique détruit le capital le plus précieux d'une économie, la crédibilité. Selon le baromètre Cevipof, seuls 22 % des Français déclaraient faire confiance aux responsables politiques en 2025. Cette défiance nourrit un cercle vicieux : plus les citoyens

doutent, plus ils se replient sur des stratégies prudentes, moins l'épargne finance l'investissement, plus la croissance ralentit.

L'instabilité politique agit donc comme un impôt invisible sur l'épargne : elle ne prélève pas directement, mais elle réduit la prise de risque, freine l'allocation efficace du capital et affaiblit la confiance collective. Dans un pays déjà marqué par une aversion historique au risque, elle constitue peut-être la taxe la plus coûteuse de toutes, parce qu'elle s'attaque au temps long.

Pour les conseillers en gestion de patrimoine, cette instabilité transforme profondément le métier. Leur rôle n'est plus seulement d'optimiser un portefeuille : il consiste de plus en plus à sécuriser face à l'incertitude politique. Ils doivent anticiper des changements réglementaires imprévisibles, intégrer des scénarios fiscaux mouvants, et rassurer des clients dont la confiance dans la parole publique s'érode ■

« L'instabilité politique réduit la prise de risque, freine l'allocation efficace du capital et affaiblit la confiance collective. »

Olivier Babeau

Le CGP, un moteur de résilience dans la tempête

Le projet de loi de finances pour 2026, pur produit de compromis, a finalement été adopté, au début du mois de février, à la fin d'un long processus parlementaire et après le déclenchement de trois 49.3 !

- Reconduction de la surtaxe sur les bénéfices des grandes entreprises,
- Abandon de la baisse envisagée de la CVAE,
- Création d'une taxe sur les holdings patrimoniales,
- Prolongation de la contribution différentielle sur les hauts revenus,
- Durcissement du mécanisme du report d'imposition de l'article 150-O B ter,
- Réforme du PER,
- Création du statut de bailleur privé,
- Indexation sur l'inflation de l'IR...

Ce budget limite la casse sur la fiscalité patrimoniale mais comporte toutefois un maintien ou une introduction de nombreuses mesures fiscales pesant sur les entreprises ou les plus hauts patrimoines ainsi que de nombreuses évolutions sur le plan patrimonial.

Les cheminements houleux de ces derniers mois et les incertitudes qu'ils impliquent nous questionnent sur notre capacité à nous positionner vis-à-vis de notre clientèle.

La dissolution de l'Assemblée nationale, en juin 2024, suivie d'élections législatives n'ayant pas dégagé de majorité claire, a plongé la France dans une période d'instabilité accentuée par la montée des tensions militaires, géopolitiques et géo-économiques dans le monde.

Augmentation de la flat-tax, réintroduction de l'ISF, majoration des droits de succession, taxe Zucman, liquidation des PER à l'entrée en retraite, suppression de niches fiscales, remise en cause du pacte Dutreil, contributions exceptionnelles de tout poil..., la créativité fiscale de notre personnel politique a été exceptionnelle ces 18 derniers mois ainsi que notre stress réactionnel, partagé par notre clientèle !

Or, les marchés financiers, comme les entreprises et les ménages, ont toujours été peu friands d'instabilité.



Rosane Courtois-Bouloux
Administratrice de la CNCGP

« Il est essentiel de faire œuvre de pédagogie et de travailler sans relâche à la transmission d'une véritable culture financière à nos clients. »

Rosane Courtois-Bouloux

Dans ce contexte, nos clients, en quête de visibilité, ont plus besoin de nous que jamais. Et notre profession doit continuer à délivrer son conseil malgré les vents contraires.

Si, au lendemain de la dissolution, nous avons, dans un premier temps, été plutôt dans une forme d'attentisme, nous sommes bien contraints, depuis lors, de tenter de dégager quelques réponses ou à minima directions.

Mais si le monde est agité, ce n'est pas nouveau !

La succession des secousses - crises financières asiatique puis russe, éclatement de la bulle internet (2000), crise des subprimes (2008), crise de la dette souveraine européenne (2011), krach boursier chinois (2015), COVID (2020), crise énergétique post-COVID (2021-2023), crise bancaire américaine et européenne - a finalement eu pour conséquence de rendre les marchés, nos clients et les professionnels que nous sommes très endurants, adaptables dans un monde voguant de heurts en soubresauts.

Notre conseil comme notre stress s'est apaisé.

Et il n'est de salut que dans l'action, pas dans la réaction : pondérer ses actifs américains, pourquoi pas, mais avec mesure ; ouvrir des contrats d'assurance-vie luxembourgeois, oui, si cela correspond à une situation de réel besoin du client ; constituer une holding, bien sûr, dans un contexte juridique de nécessité et sans précipitation, poursuivre ses convictions, certes, mais sans perdre de vue la protection apportée par une saine et large diversification...

Par ailleurs, dans ce contexte, il est absolument nécessaire de protéger notre pratique par un sérieux absolu dans le choix de nos partenaires et fournisseurs et par une grande rigueur dans la mise en œuvre de notre réglementation. Il est également essentiel de faire œuvre de pédagogie et de travailler sans relâche à la transmission d'une véritable culture financière à nos clients.

Ainsi, par leur action, les Conseillers en Gestion de Patrimoine sont et seront moteurs de résilience ■

Loi de finances 2026 : l'amendement inspiré par la CNCGP sur le PER devient réalité

A l'occasion d'un travail de réflexion sur le PER, effectué par la commission des finances de l'Assemblée nationale au printemps 2024, la CNCGP avait proposé de porter de 3 à 5 ans la possibilité pour les épargnants d'utiliser leur enveloppe de PER. Cette disposition a été adoptée dans la loi de finances pour 2026.

Favoriser la hausse des encours sur les PER et donner une plus grande liberté aux Français d'épargner à leur rythme est une idée qui remonte du terrain : certaines années, les ménages font face à des dépenses qui diminuent leur épargne et, a contrario, parfois une prime ou une rentrée d'argent inattendue permet de consacrer une plus forte somme d'argent que prévu, à cet effet.

Mais quel fut le long chemin parcouru pour parvenir à concrétiser cette mesure ?

Au mois de septembre 2025 les députés ont bien voulu entendre ce constat et Charles de Courson (Marne - groupe LIOT) a proposé cette mesure lors de l'étude du projet de loi de finances à la commission des finances de l'Assemblée nationale. Présentée en séance publique quelques jours plus tard, elle a été adoptée en dépit de l'hostilité du Gouvernement. Mais, en cette année particulièrement difficile au plan politique, le projet de budget a été rejeté par l'Assemblée, la mesure a donc disparu au même titre que toutes les mesures votées par l'Assemblée nationale.

Il a donc fallu qu'elle soit reprise, sous forme d'amendement, par les sénateurs Les Républicains, au premier chef desquels Christine Lavarde, sénatrice des Hauts-de-Seine, membre



Céline Finon
Directrice des Affaires publiques
CNCGP

« Il aura fallu 18 mois après avoir proposé l'idée au Parlement, cinq mois de persévérance et de nombreux épisodes pour que la mesure rentre en vigueur. »

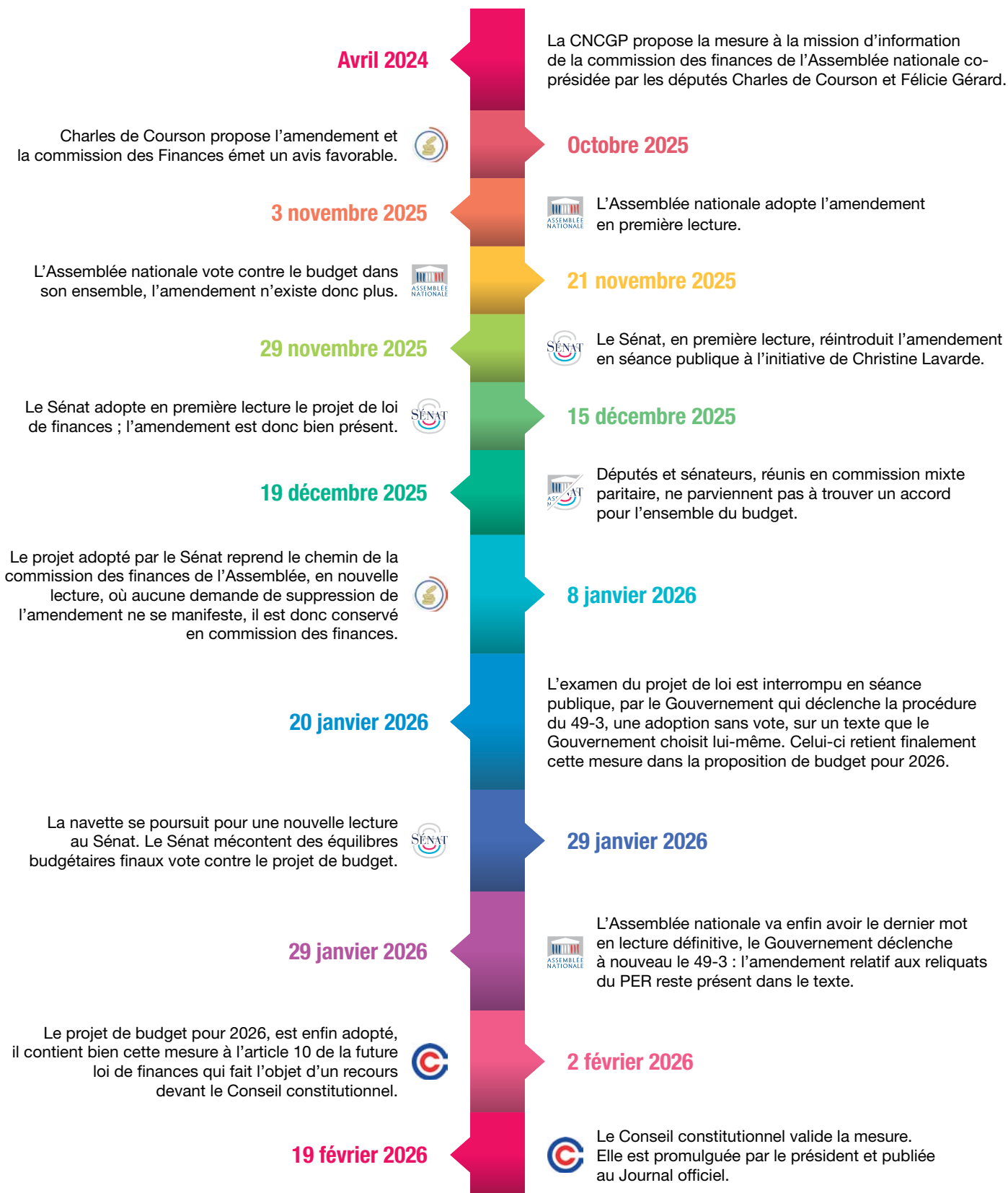
Céline Finon

de la commission des Finances. Adoptée en séance publique, elle a pu suivre son parcours législatif, car le Sénat a, lui, adopté le projet de loi de finances. Elle est ainsi devenue l'article 3 septies du projet. Soumise à nouveau au vote de la commission des Finances de l'Assemblée nationale, puis de l'Assemblée tout entière, séance publique, les députés n'ont pas tenté de la supprimer. Elle fut donc préservée.

Malheureusement, un nouveau rebondissement a eu lieu lorsque le Gouvernement, pour clore des débats qui avaient déjà beaucoup duré, a décidé d'employer l'article 49-3. Dans cette procédure, le Premier Ministre décide lui-même des mesures qu'il va soumettre à l'Assemblée. Bien que n'ayant jamais été favorable à cette mesure, le Premier Ministre l'a maintenue. Il faut dire qu'elle portait une légitimité certaine, puisque les deux chambres l'avaient adoptée dans les mêmes termes. Par ailleurs, la suspension provisoire de la réforme des retraites, adoptée dans la loi de financement de la sécurité sociale, justifiait sans doute un peu plus, d'offrir une plus grande souplesse dans les versements sur les PER.

Voici donc le parcours accidenté et semé d'embûches qui a pu donner lieu à cette adoption définitive. Il aura fallu 18 mois après avoir proposé l'idée au Parlement, cinq mois de persévérance et de nombreux épisodes pour que la mesure rentre en vigueur. Cette mesure figurera à l'article 10 de la loi de finances qui sera promulguée. Une idée pertinente peut donc, lorsqu'on y travaille,

cheminer dans les méandres de la procédure parlementaire, pourvu que l'on soit patient et opiniâtre ■



L'ÉDUCATION FINANCIÈRE : UN DÉFI POUR LES ÉPARGNANTS ET LES CGP

Pierre Sabatier, économiste, président du cabinet de recherche économique et financière PrimeView et de l'organisme de formation référent en gestion de patrimoine l'AUREP.

Alors que le paysage des retraites et de l'investissement subit une profonde mutation, le niveau de culture économique des Français reste un sujet de préoccupation. Pierre Sabatier livre son analyse sur les carences actuelles, l'urgence d'une réforme éducative et l'évolution nécessaire du métier de CGP.

Quel est, selon vous, le niveau réel de l'éducation financière des épargnants français ?

Je distinguerais deux domaines : l'économie et la finance. En finance, le niveau a progressé. En effet, le monde a changé depuis vingt ans ; le développement d'Internet, des médias spécialisés, des podcasts, des influenceurs et la multiplication des initiatives pédagogiques ont permis aux épargnants curieux de s'acculturer. En revanche, en économie, le niveau reste extrêmement faible.

Le problème est structurel. On enseigne l'économie comme une science historique, à travers le prisme de l'histoire, en se référant à de grands penseurs des XIX^e et XX^e siècles, qui ont développé leurs concepts et théories dans un monde très éloigné du nôtre. La place de l'économie à l'école s'est réduite comme peau de chagrin. On peut aujourd'hui obtenir son baccalauréat sans en avoir jamais entendu parler. Et quand elle est enseignée, elle est abordée sous la forme de silos au lieu de renforcer le lien entre les disciplines, l'approche systémique, dans un monde interconnecté. Par ailleurs, l'enseignement de l'économie manque cruellement de dimension pratique. Pourtant les données économiques sont une tentative de se rapprocher de la réalité. On n'apprend pas aux

élèves en quoi elles influent sur leur vie future en tant que salarié, entrepreneur, consommateur et investisseur.

Comment définissez-vous la science économique ?

L'économie est avant tout une science sociale qui repose sur l'observation du comportement de trois agents sur un territoire : les ménages, à travers leur capacité à consommer, les entreprises, à travers leur capacité à investir, et l'État, à travers la dépense publique. La richesse d'un pays n'est que la résultante agrégée de leurs décisions. C'est cette vision qui doit être déployée auprès des étudiants et non une présentation de concepts et de théories. L'enseignement de l'économie devrait viser à doter les individus des moyens de comprendre comment cette matière affecte leurs décisions de consommation, d'investissement et d'épargne, plutôt que d'en faire des spécialistes.

Ainsi, pour les CGP, il existe un véritable enjeu. Si leurs clients comprenaient mieux l'environnement économique, ils seraient plus ouverts et moins méfiants. Le manque d'éducation crée une fermeture. Si le mécanisme est compris, la confiance est accordée. Aujourd'hui, on déploie une énergie colossale pour

convaincre, alors qu'une base de connaissances commune simplifierait tout.

Vous évoquez un changement de paradigme, notamment concernant la retraite. En quoi cela booste-t-il l'intérêt pour la finance ?

Nous sortons d'une ère où le régime par répartition nous dispensait de nous soucier de l'avenir, et donc de consacrer du temps sur le sujet de l'épargne. Or, le taux de remplacement (ie le pourcentage du revenu d'activité perçu à la retraite) va baisser de 20 à 25 % dans les quinze prochaines années. C'est déjà acté avec les réformes précédentes. Le revenu médian des plus de 65 ans représente 101 % du revenu des 20-65 ans en France contre 88 % dans l'OCDE : une convergence est inévitable vers une médiane européenne plus basse.

Cette incapacité du système de retraite par répartition à maintenir notre niveau de vie a créé un appétit nouveau pour les solutions de complément de revenus, comme le PER ou même le viager. Le problème est que l'on part souvent du produit (la solution) sans comprendre l'environnement global. L'exemple des SCPI est flagrant : beaucoup d'épargnants ont été surpris par la baisse des prix, car ils ne comprenaient pas le lien mécanique entre la hausse des taux d'intérêt et la valorisation des actifs. Si vous ignorez ce qui fait monter ou baisser les taux, vous subissez le marché au lieu de l'anticiper.

Qu'en est-il dans les pays anglo-saxons ?

Les pays anglo-saxons ont déjà un régime par capitalisation, c'est au cœur de leur dynamique. Ainsi, la sensibilité à l'évolution des marchés financiers est beaucoup plus forte. Aux États-Unis, la moitié du patrimoine des futurs retraités est investie en actions via des fonds de pension. Cela rend leur attention à la vie économique beaucoup plus fine.

Cette différence structurelle explique la moindre attention portée aux marchés financiers en France. Dans notre pays, la tendance est de mettre l'accent sur l'immobilier et les fonds en euros.

A terme, nous nous orientons vers un triptyque : répartition, capitalisation obligatoire et capitalisation volontaire. C'est le modèle d'Europe du Nord. L'avantage est la responsabilisation. La retraite est une rente issue du travail, qui en ce sens devrait être déconnectée de l'inflation, et la capitalisation permet de reconnecter l'individu au monde réel.

Comment le métier de CGP doit-il évoluer dans ce contexte ?

La mission du CGP ne doit plus être uniquement axée sur la

transmission et l'optimisation fiscale, mais sur la constitution d'un complément de revenu présent et/ou futur. La transmission, sans disparaître, ne doit pas obérer le premier but qui est celui du niveau de vie du senior, qui passera parfois par une forme de liquidation partielle du patrimoine. Si un conseiller ne sensibilise pas son client dès 35 ou 40 ans, ce dernier risque de léguer à ses enfants non pas un actif, mais un passif. Cela en fait un métier d'utilité publique : optimiser la jouissance du patrimoine de son vivant tout en organisant sa transmission.

Quelle serait la solution pour combler cette absence de connaissance ?

Il faudrait réformer l'école dès le collège pour enseigner l'économie dès qu'un enfant sait compter ! L'économie et les rudiments de la comptabilité devraient être acquis à 18 ans. Ce n'est pas pour faire des enfants des capitalistes, mais pour les rendre autonomes de leurs choix de vie, de la façon de gagner de l'argent et de l'utiliser. Être libre de choisir entre le salariat et l'entrepreneuriat demande de comprendre comment fonctionne l'économie et l'entreprise. Car on ne réussit pas dans l'entrepreneuriat sur la seule base d'un bon concept, d'une idée innovante ; il faut comprendre et maîtriser les rouages comptables d'une entreprise.

L'éducation est un levier d'émancipation et de réconciliation sociale. Le monde n'est pas forcément compliqué, mais il est complexe : tout est imbriqué. Le rôle du CGP est colossal. C'est à cette condition, celle de la pédagogie, que la relation de confiance avec son client deviendra inébranlable ■

Propos recueillis par Anne-France Aussedat



CHECK-LIST

Conseils en réglementation



LA CSG AUGMENTE DE 1,4 POINT SUR CERTAINS REVENUS DU CAPITAL

L'article 12 de la loi de financement de la sécurité sociale pour 2026 prévoit une hausse de 1,4 point de la CSG sur certains revenus du capital, mettant ainsi un terme à l'unicité du taux applicable jusqu'alors. En effet, jusqu'à présent le taux de 9,2 % s'appliquait à l'ensemble des revenus du capital soumis aux prélèvements sociaux.

L'article L.136-8 du code de la sécurité sociale (CSS) distingue ainsi désormais :

- un taux de droit commun de 10,6 % applicable par principe aux revenus du patrimoine et aux produits de placement ;
- un taux dérogatoire de 9,2 % applicable à certains revenus du patrimoine et produits de placement limitativement énumérés.

Par principe, la CSG s'applique désormais au taux de 10,6 % sur les revenus du capital.

Ce taux s'applique à l'ensemble des revenus du capital assujettis aux prélèvements sociaux (qu'il s'agisse de revenus du patrimoine ou de produits de placement), notamment les dividendes et distributions assimilées, les plus-values sur valeurs mobilières et droits sociaux, les plus-values professionnelles à long terme et les produits de placement à revenu fixe

(obligations et autres titres d'emprunt négociables, créances, dépôts, cautionnements et comptes courants, etc.)

Pour ces revenus, le total des prélèvements sociaux (CSG, CRDS et prélèvement de solidarité) passe donc de 17,2 % à 18,6 %. Le prélèvement forfaitaire unique (PFU) augmente de 30 % à 31,4 % (18,6 % + 12,8 %). Cette hausse est sans incidence sur la fraction déductible de la CSG, qui reste fixée à 6,8 %.

Certains revenus du patrimoine et produits de placement, limitativement énumérés par le nouvel article L.136-8, IV du CSS, sont hors du champ de la hausse de taux et demeurent assujettis à la CSG au taux de 9,2 %. Sont visés notamment : les revenus fonciers, les plus-values immobilières et les produits attachés aux bons et contrats de capitalisation et aux contrats d'assurance vie.

DEVOIR DE CONFIDENTIALITÉ DE L'ASSUREUR VIE

Si aucun texte de loi institue une obligation de confidentialité spécifique aux assureurs, la Cour de cassation a jugé, dans un arrêt du 28 septembre 1999, que l'assureur qui communiquerait spontanément la désignation nominative du bénéficiaire d'un contrat d'assurance sur la vie demandée par un tiers au contrat engagerait sa responsabilité civile.

L'entreprise d'assurance, si elle est tenue à une obligation de discrétion quant aux contrats souscrits par ses adhérents, peut néanmoins communiquer des documents ou renseignements contractuels sur autorisation expresse du juge.

On peut en déduire qu'il en est de même pour un intermédiaire en assurance, qui est un distributeur au même titre qu'un assureur.

L'accord conclu le 25 juillet 2017 entre le Conseil supérieur du notariat et la Fédération française des sociétés d'assurance permet la transmission au notaire chargé de la succession des informations sur le type de contrat souscrit par le défunt, la date de souscription et le montant des primes versées et n'a pas pour effet de violer l'obligation de confidentialité des assureurs.

CA Rennes, 5e ch., 24 sept. 2025, n° 24/06685

QUELLE RÉPARATION POUR UNE ERREUR DE DIAGNOSTIC IMMOBILIER ?

Le diagnostic de performance énergétique (DPE) annexé à l'acte de vente d'une maison d'habitation mentionne un niveau de performance énergétique de classe C. Les acquéreurs constatent une superficie de la maison moindre que celle convenue, ainsi que des problèmes d'isolation. Après plusieurs expertises, ils assignent le vendeur, le diagnostiqueur et l'assureur de ce dernier en réparation de leurs préjudices.

Au fond, le vendeur, qui avait partiellement édifié le bâtiment, est reconnu responsable au titre de sa garantie décennale, pour les désordres et malfaçons concernant l'isolation. En outre, le diagnostiqueur et son assureur sont condamnés à payer aux acquéreurs une certaine somme, en réparation de leur perte de chance de négocier une réduction du prix de vente, le vendeur étant également tenu in solidum sur cette somme.

Sur pourvoi du diagnostiqueur, cette décision est cassée au visa de l'article 1240 du code civil et le principe de la réparation intégrale du préjudice. Il incombait au juge du fond de vérifier le caractère certain de la perte d'une éventualité

favorable invoquée par les acquéreurs, alors qu'il venait de condamner le vendeur à procéder à la réfection complète de l'isolation thermique.

La réparation doit donc correspondre au coût des travaux liés à cette erreur de diagnostic immobilier, à moins que celle-ci ne soit purgée par des travaux rendus nécessaires en raison d'une malfaçon antérieure au diagnostic.



Cass. 3e civ., 23 oct. 2025, n° 23-18.771, n° 499 D

DÉFISCALISATION : OBLIGATION D'INFORMATION DU CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE

Un conseiller en gestion de patrimoine a présenté à son client investisseur une opération de défiscalisation "loi Girardin" dont il avait confié le montage à une société tierce.

L'administration a remis en

cause les réductions d'impôt sur la base de l'article 199 undecies B du CGI, dont se prévalait l'investisseur. Celui-ci a alors assigné le conseiller en gestion de patrimoine, mettant en cause sa responsabilité.

Parmi les moyens invoqués en cassation, l'investisseur reproche à l'arrêt de la cour d'appel d'avoir rejeté sa demande en paiement formée à l'encontre du conseiller en gestion de patrimoine.

La Cour de cassation relève qu'au regard de l'ancien article 1147 (devenu 1231-1) du code civil, le conseiller en gestion de patrimoine est tenu, à l'égard de l'investisseur, d'une obligation d'information sur les caractéristiques essentielles, y compris les moins favorables, de l'opération proposée, ainsi que sur les risques qui lui sont associés.

Pour la Cour, en rejetant toute responsabilité du conseiller au titre de la commercialisation du produit au motif que la documentation remise au client, émanant du monteur, énonçait les caractéristiques du produit, son fonctionnement et les risques de redressement fiscal, la cour d'appel n'a pas donné de base légale à sa décision, se déterminant par des motifs impropres à établir que les informations fournies faisaient clairement et complètement état des risques de l'opération de défiscalisation.

Cass. com., 30 avr. 2025, n° 23-23.253, n° 214 F B ■

AGENDA 2026

RÉUNIONS RÉGIONALES*, UNIVERSITÉS** DE LA CNCGP ET AUTRES ÉVÉNEMENTS

AVRIL

- 30/03 - 3/04 Campus à Rome
- 8/04 et 9/04 Université de Paris
- 17/04 Languedoc Roussillon
- 30/04 Côte d'Azur - Corse

MAI

- 21/05 Hauts-de-France
- 28/05 Ile-de-France
Les Coupoles de la distribution à Paris

JUIN

- 2/06 Normandie
Provence Alpes Méditerranée
- 4/06 Aquitaine
Bretagne
Champagne Ardenne
- 5/06 Centre
Midi-Pyrénées
- 9/06 Salon Villes & Patrimoine à Bordeaux
- 16/06 Assemblée générale de la CNCGP
et MidSommar du Patrimoine
- 18/06 Poitou Charentes Limousin
- 24/06 et 25/06 Rencontre Occur à Paris
- 25/06 Alsace-Lorraine
Bourgogne Franche-Comté
Pays de la Loire

JUILLET

- 8/07 Sommet du Patrimoine et de la Performance à Paris

SEPTEMBRE

- 10/09 Aquitaine
- 11/09 Côte d'Azur - Corse
Midi-Pyrénées
- 17/09 Champagne Ardenne
- 30/09 et 1/10 Patrimonia à Lyon

OCTOBRE

- 1/10 et 2/10 Université d'Opio
- 8/10 Alsace Lorraine
Bourgogne Franche-Comté
Hauts-de-France
- 8/10 et 9/10 Rencontre Occur à Nice
- 12/10 et 13/10 Université d'Arcachon
- 22/10 Bretagne
Languedoc Roussillon

NOVEMBRE

- 5/11 Ile-de-France
- 5/11 et 6/11 Université de Reims
- 10/11 Normandie
- 12/11 Poitou Charentes Limousin
- 19/11 Pays de la Loire
Provence Alpes Méditerranée
Horizon Patrimoine à Paris
- 19/11 et 20/11 Rencontre Occur à Rennes
- 20/11 Centre

DÉCEMBRE

- 10/12 Les Cercles de l'Agefi à Strasbourg

L'EXCELLENCE DU CONSEIL : UN ENGAGEMENT ENVERS L'ÉPARGNANT

“ La gestion de patrimoine traverse une période de mutation profonde, où la valeur ajoutée du CGP ne se mesure plus seulement à la pertinence d'une allocation d'actifs, mais à la robustesse éthique et technique de son accompagnement. C'est ce qui ressort de la décision de la commission des sanctions de l'Autorité des marchés financiers (AMF) du 15 septembre 2025. Cette décision, qui sanctionne une société de gestion au titre de l'absence de justification d'une amélioration du service en contrepartie des commissions perçues, n'est pas une simple péripétie administrative. Elle est un rappel à l'ordre sur l'essence même du métier de conseiller en investissements financiers (CIF).

La légitimité du modèle en question. Le débat sur les rétrocessions est récurrent, mais il prend aujourd'hui une dimension nouvelle. Pour les CGP qui choisissent de fournir un conseil de manière non-indépendante, la perception de commissions est une liberté qui s'accompagne d'une responsabilité exigeante. La règle est claire : chaque euro perçu doit se justifier par une amélioration tangible de la qualité du service rendu à l'épargnant. La simple remise des documents d'information clés (DIC) ou l'envoi d'un état de situation annuel, qui sont des obligations légales, ne constituent en rien une amélioration de service, nos adhérents le savent bien mais ils peuvent négliger parfois d'en garder la preuve. La conformité n'est pas le plafond de notre ambition, c'est son plancher. Notre valeur ajoutée est le conseil dans la durée.

Ce que l'amélioration du service justifie. L'amélioration de la qualité doit être réelle et démontrable. Elle repose sur trois piliers qui doivent être gravés dans les pratiques quotidiennes. D'abord, l'accès à une diversité réelle :

Proposer une large gamme d'instruments financiers de producteurs variés, sans liens étroits avec le cabinet, est un gage de neutralité et de qualité.

Ensuite, la continuité du suivi, c'est-à-dire que le conseil ne s'arrête pas à la signature du bulletin de souscription. Notre modèle économique impose un service fourni dans la durée. Cela signifie évaluer, au moins une fois par an, si les instruments financiers choisis sont toujours adéquats au regard de la situation de l'épargnant, qui peut avoir évolué.

Enfin, l'apport de services à haute valeur ajoutée. Qu'il s'agisse d'outils numériques permettant un suivi en temps

réel, de séminaires de formation pour accroître la culture financière de nos clients, ou de bilans patrimoniaux globaux intégrant la fiscalité et le droit des successions, nous devons offrir un bénéfice tangible.

La preuve par la documentation : l'impératif du CRM. Une conviction ne suffit plus, il faut une preuve. Dit autrement, ce qui n'est pas écrit n'existe pas. C'est pourquoi, il faut insister sur l'importance de documenter chaque action dans les outils de gestion (CRM). Chaque rendez-vous annuel de suivi, chaque rapport d'adéquation, chaque webinaire pédagogique doit laisser une trace indélébile.

Pour atteindre cet objectif, la Chambre, en sa qualité d'association professionnelle agréée par l'AMF et l'ACPR, a mis à la disposition de ses adhérents des modèles de déclaration d'adéquation et des tableaux de suivi de conformité. Ils sont les meilleurs alliés des adhérents pour légitimer leurs rémunérations auprès de leurs clients, des autorités, mais aussi auprès des producteurs de solutions qui, de plus en plus, interrogeront les CGP sur la nature des prestations fournies.

Vers une pédagogie de la transparence. La profession de CGP doit voir dans la transparence une opportunité. Informer clairement le client sur l'existence, la nature et le montant des commissions est une preuve de professionnalisme. Un client qui comprend pourquoi il paie et ce qu'il reçoit en retour est un client fidèle.

Le cas particulier des fonds « bloqués », comme le capital-investissement ou certains produits fiscaux, illustre parfaitement cette nécessité de rigueur. Puisqu'un conseil de réallocation est impossible pendant la période de blocage, les CGP doivent être capables de justifier de leurs honoraires soit comme des paiements échelonnés d'un conseil initial, soit par la fourniture continue d'un autre service utile, tel que le conseil sur l'allocation globale des actifs en l'analysant.

L'avenir du métier est dans l'excellence. En adoptant une démarche rigoureuse d'amélioration de la qualité, les CGP sécurisent leur activité et la satisfaction des épargnants, face au risque de sanction. La valeur du conseil humain, indépendant d'esprit et techniquement supérieur est à réaffirmer. Le regard du CGP doit toujours porter plus loin que le simple respect des textes. ”

PROJET « ACCOMPAGNEMENT 360 » : UNE NOUVELLE BOUSSOLE POUR LE QUOTIDIEN DES ADHÉRENTS DE LA CNCGP

Parce que 90 % des difficultés que rencontre une organisation proviennent d'un simple défi de communication, la CNCGP lance le projet « Accompagnement 360 ».

L'objectif ? Mettre en lumière toute la richesse de nos services, parfois méconnus, en nous plaçant résolument de votre côté.

Dans un environnement réglementaire et technique en constante évolution, la CNCGP souhaite simplifier votre quotidien. Le constat est simple : les services mis à votre disposition par la Chambre sont nombreux, mais restent encore trop souvent dans l'ombre. C'est de cette volonté de clarté et de proximité qu'est né le projet « **Accompagnement 360** ».

1 PENSER « ADHÉRENT » AVANT TOUT

Sous l'impulsion d'une équipe dédiée au projet et avec l'implication de chaque service de la Chambre, nous avons entamé un vaste travail de recensement. Chaque pôle analyse actuellement vos interrogations les plus fréquentes et les zones d'ombre que vous rencontrez, afin d'y apporter des réponses concrètes et immédiatement exploitables dans votre pratique.

2 UN DÉPLOIEMENT PROGRESSIF TOUT AU LONG DE L'ANNÉE 2026

Le projet ne se limite pas à une simple déclaration d'intention. Il s'articule autour d'une méthodologie rigoureuse en plusieurs étapes :

■ **La sélection du meilleur format.** Qu'il s'agisse de schémas, de notes de synthèse, de vidéos, de podcasts ou de fiches techniques, nous choisissons le média le plus efficace pour chaque message.

■ **Un déploiement par « lots ».** Plutôt qu'un guide unique figé, nous avons opté pour un système de livraisons régulières, sous forme de lots, tout au long de l'année. Ce déploiement progressif s'enrichira mois après mois pour coller au plus près de votre actualité.

■ **Une exigence de fiabilité.** Chaque support sera validé par le Comex et l'équipe chargée du projet avant sa mise en ligne, garantissant une fiabilité absolue.

3 RENDEZ-VOUS AU MIDSOMMAR !

L'aventure commence officiellement dans quelques mois. Nous sommes fiers de vous annoncer qu'un ou deux supports seront livrés lors du MidSommar.

Lors de cet événement phare, nous vous présenterons l'un des nouveaux supports de l'Accompagnement 360 et nous vous dévoilerons le calendrier prévisionnel des livrables à venir. Venez découvrir comment nous transformons la complexité en clarté !



SOYEZ PRÊTS À DÉCOUVRIR LA CHAMBRE SOUS UN NOUVEL ANGLE !

CONTACT

Les permanents de la CNCGP



DIRECTION
Nicolas DUCROS
Délégué général



**COMMUNICATION INTERNE
VIE DES RÉGIONS**
Anne-France AUSSEDAT
Responsable
communication interne



**GESTION COMPTABLE
LOGISTIQUE**
Gilles BENAIRA
Responsable administratif
et financier



Céline FINON
Directrice des Affaires Publiques



COMMUNICATION EXTERNE
Anne de VILLOUTREYS
Responsable
communication externe



Margaux HACHE
Assistante de gestion




**ADMISSION . VIE DES CABINETS
PARTENARIATS . RÉGULATION**
Eloïse LARGEAUD
Responsable relation
adhérents / partenariats



CONTRÔLE INTERNE
Vanessa GOURLAIN
Responsable organisation
et contrôle interne



Serena MEGHANN NGHEMMEGNE
Apprentie assistante de gestion



Delphine FLOURY
Chargée relation adhérents




**VÉRIFICATION
DES IAS ET IOBSP**
Lucie COUVEIGNES
Responsable des vérifications



**RÉGLEMENTATION
PRÉVENTION DES RISQUES
CONTRÔLE-QUALITÉ**
Stéphane LORRIOT
Responsable juridique



Marion ODIN
Chargée de relation admission




Paule-Amélie AKENDENGUE
Chargée de vérification



Caroline CAPMAN
Juriste chargée
des contrôles qualité



Justine POMARES
Chargée relation adhérents
et partenaires



Afi KADZA
Chargée de vérification



Zénaïda DA SILVA
Juriste et chargée de conformité



Aurélie VILLA
Chargée relation adhérents



Marguerite MOUELLE-KOULA
Chargée de vérification



Maxence DEBLADIS
Juriste et chargé de conformité



Bleuenn GELADE
Alternante - Assistante relations
adhérents et partenaires



**FORMATION
DURABILITÉ**
Johann JONFAL
Responsable formation



Nolwenn RISSEL
Juriste et chargée de conformité



Sali OUMOUL
Responsable Interprofessionnalité
et chargée de formation



Cyprien SONET
Juriste et chargé de conformité

MIDSOMMAR DU PATRIMOINE

— 2026 —

XXVII^{ème} Congrès de la CNCGP



CNCGP



Chambre Nationale des Conseils
en Gestion de Patrimoine

INSCRIPTIONS EN LIGNE
www.midsommar-du-patrimoine.fr

