

RAPPORT PUBLIC & analyses 2016 & Perspectives 2017/2018

Septembre 2017



Retrouvez également l'Anacofi sur les réseaux sociaux :    

INTRODUCTION & Résumé de notre position

L'ANACOFI est au **sens juridique** la première instance française de représentation des entreprises de **courtage et conseil en Banque, finance ou assurance**. En complément de ce cœur de représentativité historique, nous représentons également les intermédiaires en **immobilier patrimonial et d'entreprise**.

Afin de les représenter au mieux, selon les règles françaises, 4 associations ou syndicats dédiés ont été créés : ANACOFI IOBSP, ANACOFI-CIF, ANACOFI Assurances qui sont devenues les plus importantes organisations nationales dans leurs domaines, par le nombre d'entreprises et ANACOFI Immo, 3 ou 4^e syndicat d'agents immobiliers.

A côté de cette représentation « par habilitation légale », nous assumons la représentativité de « **métiers** » tels que les professionnels les revendiquent et les clients les comprennent. Les principaux sont les **Conseils en Gestion de Patrimoine** et les **Conseils en Finance et Développement d'Entreprise**.

De loin la plus importante des organisations représentatives en Gestion de Patrimoine, l'ANACOFI est de taille comparable aux deux autres, actives pour la défense des intérêts des professionnels de l'entreprise.

Nous totalisons plus de 2600 entreprises ou groupes cotisants, représentant plus de 5000 entreprises, à comparer aux environ 4000 entreprises de gestion de patrimoine et aux quelques centaines, conseils en développement et finance d'entreprises. Nos membres emploient 23 000 personnes et en génèrent un total d'un peu moins de 60 000. Avec un Chiffre d'Affaires cumulé de 2,5 Milliards d'Euros, ils induisent un PIB qui dépasse les 6 milliards.

L'ANACOFI occupe aujourd'hui la majorité des postes d'administrateurs tenus par des français dans des instances internationales représentant nos métiers et nombre de sièges dans des Commissions, Comités ou Conseils nationaux.

David CHARLET, notre Président est par exemple Président de la Fédération Européenne des Conseils et Intermédiaires Financiers et siège au Conseil National de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, au Comité Consultatif du Secteur Financier et au Comité National d'Education Financière.

Table des matières

| | |
|--|----|
| INTRODUCTION & Résumé de notre position | 2 |
| Avant-Propos et analyses | 3 |
| La protection des Consommateurs et Investisseurs | 6 |
| Nos statuts légaux, métiers et professions déclarées..... | 9 |
| Conseil en Gestion de Patrimoine | 10 |
| Conseil en Finance et Développement d'Entreprises | 17 |
| Conseil en Investissement Financier et Intermédiation Financière | 19 |
| Courtage en Assurance | 22 |
| Intermédiation en Opérations de Banque et Services de Paiement | 24 |
| Immobilier | 26 |
| Notre Offre, nos Services & nos Moyens | 28 |
| Informations Diverses | 38 |



David CHARLET
Président Confédéral
de l'ANACOFI

2016 une année dense, la fin d'un projet interne de réorganisation, sans cassure de tendance économique pour nos professions ...

2017 l'année d'un nouveau pouvoir, de nouvelles méthodes et pour nous de nouveaux moyens mais surtout, l'antichambre de 2018, année annoncée de la révolution réglementaire pour nos professions.

L'année 2016 aura été globalement une bonne année pour nos professions et nos entreprises.

Dans un marché en croissance, nos membres ont su tirer leur épingle du jeu.

Réglementairement, si les dossiers ont été nombreux, pendant 6 mois, la charge a été raisonnable avant une accélération puis un coup d'arrêt en fin d'année, pour les travaux non européens, pour cause de préparation de l'élection Présidentielle.

Tout en gérant la relation avec nos membres et en répondant aux sollicitations des autorités, nous avons œuvré à terminer notre réforme interne, commencée en 2014, dont nous avons tiré les premiers bénéficiaires.

Une année économique

La **croissance du chiffre d'affaires** moyen est en 2016 exceptionnelle et atteint pour la seconde fois consécutive presque 20% d'une année sur l'autre, pendant que le médian a progressé lui, de 5%.

Si nous mettons ces résultats en perspective et que nous gardons à l'esprit que ces niveaux de croissance sont constatés depuis fin 2014, on comprend bien mieux la pénétration qui est la nôtre de l'ensemble du marché du patrimoine des particuliers et de l'accompagnement des entreprises.

Avec un PIB en croissance d'à peine 1,2%, une collecte assurance de +0,1% et même pour l'immobilier, un extraordinaire +9,3 ou +13,5% selon ce que l'on considère, on voit bien l'effet de notre croissance en volume, en membres et en résultats moyens, qui nous amène à pouvoir revendiquer pratiquement dans tous les domaines, environ 4 à 5% du marché total qui nous concerne et autour de 35 à 50% (selon les domaines) de la production des « courtiers/conseils » en Banque, Finance, assurance et immobilier patrimonial ou d'entreprise, qu'ils soient ou non membres d'une organisation professionnelle.

Comme les chiffres le confirment, cette croissance provient à la fois de l'action des petits cabinets, que des plus grandes entreprises membres.

On ne peut cependant pas nier que les volumes générés par les plus gros acteurs changent tout. En 2016, l'ANACOFI a perdu l'un de ses membres les plus importants en volume, redevenu simplement courtier en assurance et historiquement membre de la CSCA, mais elle a gagné un membre encore plus puissant et plusieurs acteurs de bonne taille, pendant que l'arrivée massive de petits cabinets continuait.

Notre croissance totale de membres aura donc atteint 5%, étant cependant remarqué que pour les CIF, cette croissance aura été inférieure à 1% (niveau global du marché).

A l'arrivée, nos membres génèrent plus de 2,5 Milliards d'Euros de chiffre d'affaires cumulé (contre 2,1 Mds en 2015), ce qui aurait un effet sur le PIB estimé à 6,2 Milliards.

L'emploi est lui aussi en hausse, plus raisonnable, mais très sensible, preuve que nos entreprises n'hésitent pas à recruter, contrairement à d'autres secteurs, mais preuve aussi, après les compressions de 2013/2014, que la corrélation entre chiffre d'affaires et emploi est absolue et que si on affaiblit les ressources de nos entreprises, l'emploi est la variable d'ajustement immédiate.

Dans une période de dégraissage des grandes entreprises de la sphère financière, dites « fabricantes », la capacité d'absorption par la création et le recrutement de nos acteurs ne devrait donc pas être négligée.

Par ailleurs, on note qu'en même temps que nous nous renforçons humainement, le phénomène d'équipement en outil numérique continue, même s'il semble que la manière de le faire commence à évoluer. Pour les petits acteurs, à l'acquisition d'outils, pourrait succéder l'abonnement et la sous-traitance, ce qui inverserait un peu le rapport de force. Pendant les tendances restent à confirmer.

Les plus importantes entreprises semblent lancées, elles, dans une intégration d'outils et parfois filiales, dont les effets sont encore difficiles à percevoir, du fait qu'ils utilisent comme développeurs certains grands acteurs historiques du numérique.

En résumé, nous voyons dans ces chiffres la confirmation de l'efficacité comparée de nos métiers et de leur adaptabilité.

Nous y percevons également notre attractivité syndicale ou associative et la confirmation du choix de modèle qui a été le nôtre, d'une grande organisation pluridisciplinaire, peu chère mais offrant du service (parfois payant en complément), qui dispose de plusieurs entités en son sein, lui permettant quand c'est nécessaire, d'assurer la représentativité spécifique de tel ou tel statut ou métier.

... Une année syndicale au service de notre industrie ...

Pour la douzième année consécutive, **nos effectifs ont progressé** même si cette croissance a été globale et moins sur les seuls CIF comme il y a quelques années.

Notre croissance, cependant supérieure à celle du métier, nous a permis en 2016 de renforcer encore notre position de leader mais elle a également accru notre visibilité et les sollicitations extérieures.

Nous bénéficions clairement aujourd'hui d'un effet taille et devons assumer ce qu'implique cette taille ainsi que la position particulière qui est la nôtre.

Pour ce faire, nous avons engagé un plan de réorganisation qui a amené à celle des équipes dirigeantes et de représentation, des recrutements assez nombreux, puisque l'équipe salariée qui gère l'administratif et les relations avec les adhérents a quasiment doublé depuis le lancement du plan il y a 3 ans.

Evidemment, de l'extérieur, ce sont nos outils de communication, nos moyens et outils de « relations publiques et politiques », nos locaux et nos sites qui en sont les marqueurs les plus visibles.

Si certains projets ne sont arrivés à maturité qu'en 2017, tous ont été, comme vous pourrez le constater dans ce rapport, réformés et renforcés.

Les 3 prochaines années vont donc être dédiées à l'amélioration de ce qui vient d'être mis en place et donne déjà globalement satisfaction.

... par une action politique et de réponse aux travaux réglementaires ...

2016 aura été marquée par la suite des travaux découlant de textes européens : sur les Directives MIF (finance), DDA (assurance), la bataille PRIIPS (produits d'épargne de détail) ou encore l'entrée en application du Règlement sur le traitement des litiges extrajudiciaires (médiateurs de la consommation), RIFIT (simplification) et les débuts des projets CMU (Marché Unique des Capitaux) et Economie Numérique.

La collaboration au sein de la FECIF (Fédération européenne des Conseils et Intermédiaires Financiers dont j'assurais la Vice-Présidence) avec les 28 autres organisations représentatives de 20 pays européens, mais aussi, celle avec une dizaine d'organisations françaises, a beaucoup aidé à assumer cette charge réglementaire continue et d'une grande densité.

Au niveau national, nous avons été occupés principalement par l'évolution de la Juris-Prudence, nos échanges avec l'AMF, l'ACPR, mais aussi le CNTGI (Immobilier).

Les grands textes ou projets auront été les lois Sapin 2, Macron, celle sur les contrats, la réforme du financement participatif, celle de la représentation des organes patronaux, la commission nationale sur le financement et la transmission des entreprises, présidée personnellement par celui qui allait devenir Président de la République.

Nous avons travaillé ces dossiers nous-mêmes, mais également au sein de la CPME ou du Comité Consultatif du Secteur Financier.

Enfin, en fin d'année le Gouvernement a lancé le très attendu « plan national d'éducation de la population en matière d'économie, finance et budget », projet qui sera piloté par le Comité National pour l'Education Financière, dans lequel nous avons été surpris mais fiers d'obtenir un des quinze sièges permanents.

... et par la dynamisation de la vie de notre association.

Naturellement, à côté de notre mission de représentation et de négociation, il ne fallait pas oublier notre action sur le terrain.

Avec plus de 150 actions de formation partout en France et plus de 50 évènements, dont certains sont devenus des incontournables, souvent imaginés en collaboration avec d'autres, nous avons fait de notre mieux pour que nos membres et même les consommateurs ou clients, ne soient pas réduits à ne connaître notre action et nos messages, que par internet ou par des écrits.

Le nombre des salons auxquels nous participons a par exemple été doublé et notre communication média comporte maintenant un axe régional qui sera encore développé.

Que retenir de la première moitié de 2017 ?

Le début de 2017 se veut dans le prolongement de 2016, même si nous préparons un plan d'action 2018-2021.

Les réformes annoncées par le nouveau Gouvernement commencent à nous occuper.

Le projet AMF de réformer ou préciser la situation des CIF dits Haut de Bilan, l'avancement du projet CMU de Bruxelles, des textes relatifs au numérique et à son usage qui avancent à tous les niveaux ou encore l'arrivée à maturité de ceux de transposition de nombreux Règlements et Directives qui vont entrer en vigueur entre la fin 2017 et le début 2018 ont été autant de projets à gérer de front.

Les nouvelles contraintes de formation en immobilier et en IOBSP nous occupent également beaucoup.

En interne, la livraison du système numérique clef, qui permet de faire tourner l'ANACOFI n'a pas été une mince affaire et le quasi doublement de nos 3 Tours de France a encore nécessité un renforcement de nos moyens humains et techniques.

Ma prise de Présidence de la FECIF a également beaucoup apporté, mais ajoute une responsabilité de plus pour notre association, aujourd'hui très attendue au niveau européen.

Enfin, dans le courant de l'été, nous avons déployé une nouvelle plateforme de bureau dans notre siège, agrandi, qui devrait permettre d'accueillir encore mieux nos équipes et nos membres.

La protection des consommateurs/investisseurs

La protection des consommateurs a été ajoutée comme l'un de nos objectifs déclaré en 2010.

Elle commence par l'analyse et la validation par une commission, des dossiers entrants et pour les Conseils en Investissement Financier (CIF), le contrôle systématique découlant d'un agrément de l'Autorité des Marchés Financiers qui est plus impactant qu'un contrôle classique d'une association.

L'information et le maillage du terrain par nos représentants locaux et les services d'assistance à la mise en conformité que nous proposons, participent également comme pour très peu d'autres métiers, à la protection du consommateur.

Enfin, la formation continue de nos membres que nous assurons et traçons est également un élément central de notre action.

Naturellement, il faut ajouter à cela la couverture en responsabilité professionnelle de nos membres par des contrats d'assurance et la mise en place de plusieurs médiateurs.

| Principaux fournisseurs RC des Membres | | | | | |
|--|------|--------|--------|--------|--------|
| Cie | 2009 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| QBE | 10% | 5% | 4,30% | 3,90% | 3,60% |
| CGPA | 11% | 13,80% | 14,30% | 14,20% | 14,10% |
| MMA/COVEA | 31% | 28,80% | 32,80% | 34,20% | 34,60% |
| ALLIANZ | 7% | 5,60% | 3,90% | 3,40% | 3,10% |
| CNA | | | | 3,20% | 3,40% |
| CHARTIS/AIG | 12% | 21,10% | 18,90% | 17,90% | 16,10% |
| ZURICH | 1% | 17,30% | 11,90% | 15,40% | 18,80% |

L'ANACOFI est fière d'être à ce jour la seule organisation professionnelle à garantir à ses membres un accès à un médiateur de la consommation, quelle que soit la mission réalisée (dans le champ de ce que nous représentons bien entendu). Ces médiateurs, normalement obligatoires depuis 2016, sont l'une des clefs de voûte du nouveau système de protection des consommateurs et épargnants. Après un an de fonctionnement, nous sommes très fiers de n'avoir constaté aucune remonté de dossier, recevable, concernant un de nos membres, vers l'un des 3 médiateurs validés pour nos membres, alors même que nous représentons environ 5% du marché national et alors que de nombreux dossiers ont été traités par ces médiateurs.

Nos Médiateurs

Pour les différents avec un client **entreprise**

Médiateur de l'ANACOFI

Par mail :

mediation@anacofi.asso.fr

Pour les **Conseils en Investissements Financiers (CIF)**

Médiateur de l'AMF

www.amf-france.org/Le-mediateur-de-l-AMF

Pour les **Intermédiaires en Assurances** membres de l'ANACOFI Assurances

LMA - La Médiation de l'Assurance

www.mediation-assurance.org

Pour les **Intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement** membres de l'ANACOFI IOBSP

ANM Conso - Association Nationale des Médiateurs

www.anm-conso.com/anacofi-iobsp

Pour les **Intermédiaires en Immobiliers** ou autre actif Hoguet membres de l'ANACOFI IMMO

ANM Conso - Association Nationale des Médiateurs

www.anm-conso.com/anacofi-immo

Par nos actions de communication, la mise en ligne ou la diffusion publique d'informations via nos Mail-News et des articles dans la presse, nous agissons sur un autre volet, tout aussi important.

Par notre collaboration avec les autorités, le politique et la police ou la justice, nous participons activement à bâtir dans l'intérêt de tous, le cadre réglementaire, jurisprudentiel et doctrinal de nos activités.

Par notre offre A.NOTATIONS et des pages publiques, sur nos sites internet, qui répercutent des alertes, des informations sur des incidents ou des questionnements relatifs à des marques ou à des offres qui nous interpellent, nous permettons à chacun de disposer d'éléments qui ont vocation à les aider à prendre une décision ou à réfléchir mieux, avant une prise de décision ou une recommandation.

Le dernier outil notable à notre disposition sont les Commissions de Surveillance Marché qui réunissent membres et experts afin de prendre position et produire des Guides De Bonnes Pratiques dès lors qu'un type d'offre ou un marché semble présenter un risque élevé.

Maintenant clairement identifiés par la presse, les autorités et même parfois les juges, nos documents de synthèses ont amené à ce que l'ANACOFI intègre des commissions nationales dont la dernière est une commission sur le Loueur, pilotée par la DGE.

Afin d'avoir une vision claire de la situation, nous tenons des statistiques à jour sur les incidents.

A partir de 2016, nous avons ajouté à nos analyses une donnée relative à la projection dans le futur. Nos membres nous fournissent donc non seulement les incidents constatés mais aussi, ceux anticipés.

| Incidents | Rappel 2015 | 2016 | Anticipé |
|---------------------|-------------|------|----------|
| Girardin | 40% | 35% | 45% |
| Non Défini | 28% | 14% | 23% |
| Conseil Classique | 9% | 25% | 8% |
| Crédit Franc Suisse | 8% | 1% | |
| Immo/Loueur | 8% | 12% | 4% |
| Autre | 7% | 7% | |
| Manuscrits & Art | | 6% | 18% |

Si les autorités sont inquiètes des effets des solutions atypiques, on constate clairement que c'est toujours l'offre Girardin qui génère le plus de différends. Pour autant, le défaut de conseil inexistant il y a 4 ans, devient une cause majeure de conflits.

Dans le détail on voit pour la première fois apparaître, au côté du défaut de conseil classique, des actions pour mission non rendue dans les temps.

Naturellement on notera également l'anticipation de difficultés avec les offres atypiques sur l'art et les manuscrits mais aussi que les opérations en Loueur devraient provoquer moins de conflits donc probablement, sensiblement moins de sinistres.

NOS METIERS en 2016

Conseil en Gestion
de Patrimoine

Conseil en Finance
&
Développement d' Entreprises



Statut Réglementé
CIF



Statut
Réglementé
IAS



Statut
Réglementé
IOBSP



Statut
Réglementé
Immobilier /
Hoguet

Nos statuts légaux, métiers et professions déclarées

Ce que nous représentons ...

Selon les « standards français », l'ANACOFI est considérée comme une « association inter disciplinaire » des sphères de la banque, de la finance et de l'assurance mais aussi de l'immobilier.

Selon les « standards européens », elle est plus simplement une association d'IFA donc de conseils et intermédiaires financiers toutes activités, étant entendu que la notion financière européenne intègre la banque et l'assurance vie au moins.

Dès le départ, nous nous sommes définis comme une association regroupant des entreprises relevant de la même sphère réglementaire et concernées par les mêmes problématiques.

Les évolutions du marché et des textes nous ont amené à préciser les statuts, titres ou métiers revendiqués éligibles.

Parmi les statuts que nous revendiquons représenter, on trouve essentiellement les Conseils en Investissements Financiers (CIF), les Courtiers en Assurance-Vie, les Intermédiaires en Opérations de Banques et Services de Paiement (IOBSP).

Les 4 métiers ou titres utilisés par la majorité de nos membres qui se distinguent maintenant dans nos rangs sont : les Conseils en Gestion de Patrimoine dont sont les « Indépendants » (CGP & CGPI), les Conseils en Finance et Développement d'Entreprises (CFE), les Conseils en Ingénierie Sociale, les Conseillers Financiers dits « purs ».

Toutefois, nous ne pouvons oublier la dimension immobilière et juridique de nos professionnels, d'autant que beaucoup de CGP sont devenus d'importants intermédiaires de programmes neufs de défiscalisation ou non, mais aussi des acteurs agissant sur les marchés plus classiques.

Par ailleurs, la loi, à l'exception des professions du droit, reconnaît actuellement aux seuls CIF et experts comptables, le droit s'ils respectent certaines contraintes, de pratiquer des actes de conseil juridique.

Les métiers revendiqués sont représentés dans des **sections** de l'ANACOFI.

Les Statuts par des **associations** ou **syndicats** dédiés.

... Le débat sur le « I ».

Avec les travaux européens de ces dernières années, est apparue une définition de l'Indépendance, qui a des conséquences en cas de revendication.

Dans le même temps, les textes renforcent ce que signifient le Conseil et la valeur du contrat et qui l'a signé.

Dans tous les cas, nous resterons une association et des syndicats d'accueil des Indépendants, même si la majorité de nos membres abandonneront cette terminologie.

Nous représenterons donc légalement les Courtiers/Conseils non liés et donc indépendants juridiquement ou pas.

En 2015, la décision de faire renaître le Conseil en Crédit Immobilier a été prise. Les conseils délivrés sont donc aujourd'hui juridiquement définis comme « indépendants », mais celui qui le délivre est surtout en droit un « courtier ».

Paradoxe des textes européens, si la revendication en finance, à partir de 2018 impliquera obligatoirement et définitivement pour le conseiller une rémunération par honoraire, revendiquer une « prestation » indépendante en conseil en crédit immobilier, permet simplement à un courtier, sur une mission précise, de percevoir des honoraires, sans interdire au même « conseiller/courtier » de réaliser ensuite une mission d'intermédiation rémunérée par des commissions.

Une définition simple :

Le Conseil en gestion de Patrimoine est le fait de fournir des informations et des avis (selon l'avis 2009 du CESER) sur l'ensemble des actifs, passifs, droits et obligations quantifiables en monnaie, d'une personne.

L'intitulé même de ce métier n'implique pas la « Gestion », sans pour autant l'interdire, même si, dans certains domaines, il faut alors disposer d'agrément spécifiques, rares chez les CGP.

A la suite des travaux de Louis Giscard d'Estaing et des équipes de Christine Lagarde en 2012, une définition par les statuts a été stabilisée entre les 4 associations représentatives :

Il faut au minimum disposer de 3 agréments parmi 4 :

- Conseil en Investissement Financier (CIF) ;
- Courtier en Assurances (IAS) ;
- Courtier en Opérations de Banque et Services de paiement (IOBSP) ;
- Intermédiaire loi Hoguet porteur de carte de Transaction (Foncier/Immobilier, parts sociales et fonds de commerce).

En complément, il est apparu recommandé, voir nécessaire de disposer de la Compétence Juridique Appropriée, ce qui implique disposer d'un diplôme équivalent à un 1^o cycle de droit.

Les 4 associations sont a priori d'accord pour dire que l'agrément de Conseil en Investissement Financier est obligatoire, ne serait-ce que parce qu'il permet seul le conseil sur titres financiers et assimilés, mais également sur biens divers et en immobilier (mais pas l'intermédiation), toutes choses nécessaires pour pouvoir parler de l'ensemble du patrimoine.

Par ailleurs, tant que la définition légale du CGP ne sera pas claire, la Compétence Juridique Appropriée, qui seule peut permettre de réaliser des conseils juridiques en complément d'une mission, n'est possible, que pour les CIF.

Mais qui est le CGP ?

Le CGP, du fait de la loi française, est une entreprise, car les agréments sont essentiellement délivrés aux entreprises et non aux hommes.

Pour autant, la réglementation française prévoit que l'entreprise n'obtient ses agréments que si des dirigeants pourraient obtenir ces agréments en tant que travailleur indépendant.

Cependant, cela signifie que des modèles dans lesquels tous les conseillers pourraient avoir eux-mêmes tous les agréments et des modèles, dans lesquels des hommes vont s'organiser pour permettre à « l'équipe » de produire le service, sont possibles.

Remarque :

La notion de « personne » conseillée implique pour certains un rejet de l'entreprise, ce qui est en débat.

Il est en effet inimaginable qu'un CGP qui devrait conseiller un chef d'entreprise, ne puisse l'aider au moins partiellement dans sa réflexion autour ou sur son entreprise, a minima pour ce qui concerne les interactions entre son patrimoine privé et professionnel.

Notre avis est donc que le CGP ne peut pas être défini exclusivement comme un conseil du particulier, même si c'est par et pour le particulier qu'il agit, à la différence du Conseil en Finance et Développement d'Entreprise.

L'action et la place de l'ANACOFI dans l'univers du Conseil en gestion de Patrimoine :

Le monde de la Gestion de Patrimoine est très structuré.

Universités, Grandes Ecoles, centres de formation, associations de représentation, des diplômés, des certifiés ou encore Think Tanks, clubs, presse métier ou services dédiés chez les partenaires, constituent un écosystème dense et organisé.

On identifie 4 organisations de représentation :

- ANACOFI, dite pluridisciplinaire car elle représente les CGP et les CFE ;
- CNCEF, également dite pluridisciplinaire, pour les mêmes raisons ;
- CNCGP, qui se déclare l'organisation dominante de représentation des CGP ;
- Cie CGPI, la plus petite des associations, qui ne représente que des CGPI (au sens historique et non légal de 2018)

A côté de ces associations « représentatives », on note généralement l'existence de :

- ANCDGP : association de représentation des diplômés à Bac+5 en Gestion de Patrimoine ;
- CGPC : association des certifiés en Gestion de Patrimoine selon la norme FPSB ;
- EFPA France : association des certifiés selon la norme EFPA.

Si l'ANCDGP est membre de la section confédérale de l'ANACOFI depuis 2007, à compter de l'été 2017, ces 3 associations sont membres de notre section Confédérale.

Afin de permettre à ceux qui le souhaitent de démontrer un peu plus leur respect d'une norme, nous avons collaboré avec **AFNOR** afin de mettre en place la norme **ISO 22.222** dite **norme CGPI**. En 2015, AFNOR a été contraint de faire évoluer son offre. Un nouveau projet strictement adapté à la norme sera déployé courant 2017/2018. D'ici là, AFNOR propose une certification CGP pour l'entreprise.

L'offre et l'action de l'ANACOFI :

Elle est aujourd'hui considérable et se comprend en partie au travers de ce rapport.

On peut la résumer en rappelant que nos CGP sont représentés par une section dédiée de l'ANACOFI et en parlant de documents réglementaires fournis, de documents type, de services d'accompagnement nombreux, d'assurances professionnelles (plusieurs possibles), de site internet, d'actions de terrain dans 3 tours de France depuis 10 ans, de représentation claire et indiscutable devant les autorités, de pages dans ce rapport, d'une action média, de formations nombreuses, de partenariats dans tous les domaines que peut aborder une organisation professionnelle, de défense de leurs intérêts si nécessaire vis-à-vis des fournisseurs, d'un système d'évaluation de certains fournisseurs, d'alertes ou d'interrogations sur certains montages, d'études et maintenant d'édition de Vademecums, ...



Le Marché de la Gestion de Patrimoine :

L'absence de données provenant des fournisseurs pose problème si on veut analyser la place des CGP dans l'économie.

Pour autant, diverses études existent aujourd'hui.

A côté de l'historique étude Aprédia (qui porte sur les seuls CGP ayant répondu mais reste une référence pour les tendances), on peut citer des études sur des segments de Deloitte, Harvest et depuis 2015, de l'Autorité des Marchés Financiers.

A ces études s'ajoutent des enquêtes parfois très complètes de la presse économique ou spécialisée.

Enfin, les rapports des organisations professionnelles avec lesquels les CGP interagissent peuvent malgré tout apporter quelques éléments de réflexion et celui de l'ORIAS, registre national des professions que la définition des associations impose est d'une grande richesse.

Si nous restons sur l'univers, sur lequel nous avons le plus de données, il apparaît clair que l'immense majorité des courtiers en banque, finance ou assurance-vie, revendiquent, sinon être des CGP, du moins réaliser des actes de Conseil en Gestion de Patrimoine comme l'a bien démontré d'ailleurs l'étude de l'AMF pour les CIF.

Dans ces conditions, nous pouvons estimer que ces derniers représentent au moins 50% du volume réalisé par des courtiers dans les domaines précités et environ 10% des intermédiations immobilières.

Le débat étonnant sur la taille et la représentation des associations ...

Il ne peut être négligé du fait de la fonction même de nos organisations et parce qu'il a un impact immédiat sur la recevabilité de nos messages par les tiers.

Depuis 2012, nous revendiquons être la plus importante association de représentation de ce que nous appelions les CGPI et que nous appelons aujourd'hui les CGP Courtiers/Conseils.

Et si cette position pouvait à la rigueur se discuter en 2012, à partir de 2014, cela nous paraît clair et confirmé par nos analyses mais aussi d'autres, indépendantes.

En 2017, l'étude de l'AMF a confirmé toutes nos analyses, que nous n'arrivions qu'avec difficultés à faire entendre. Cela s'explique probablement par le fait qu'une organisation revendique ce qu'elle représentait certainement en 2004, c'est-à-dire 70 à 80% des professionnels, ne laissant aux 3 autres organisations, qu'un petit 20% de représentativité, malgré les milliers d'entreprises de nos 3 associations qui déclarent être CGP.

Depuis 2014, nous n'avons jamais répondu autrement qu'en produisant nos chiffres, même si l'absence de clarté que provoquent ces messages de l'extérieur et ce qui les accompagnent mécaniquement, nous crée de réelles difficultés dès lors que nous essayons de faire passer « normalement » nos avis sur le métier.

Aujourd'hui nous venons même de faire face à une situation incroyable qui a amené récemment certains médias à refuser de présenter l'un ou l'autre de nos élus comme représentant, dans sa fonction syndicale/associative, de la première association de Conseil en Gestion de Patrimoine, du fait des revendications de personnalités non membres, ce qui nous nuit très clairement.

Dans ces conditions, les données étant aujourd'hui toutes disponibles et le débat ayant été par ailleurs relancé par d'autres, suite au rapport de l'AMF et quelques études externes, nous avons décidé de présenter ici très simplement, tous les calculs possibles, en tenant compte des déclarations relatives à ce qu'est un CGP, des uns et des autres.

En voici le résultat, ainsi que, afin d'en assurer la clarté, le détail :

Aprédia chiffre à 3200 les cabinets qui lui ont répondu.

C'est donc un Minimum.

L'AMF chiffre à 3985 les cabinets CIF qui se déclarent CGP.

C'est donc un Maximum.

Si nous ne connaissons pas le nombre d'entreprises CGP des autres associations, déclarées à l'AMF, nous savons que le nombre de sociétés CIF CGP, membres de l'ANACOFI-CIF a été de 1908, sachant que 171 entreprises n'avaient pas répondu ou ne s'étaient pas définies.

Pour l'AMF, nous représentons donc 47,9% des sociétés de CGP, sachant que nous ne savons rien des 171 non déclarants, ni du taux de non répondant des autres.

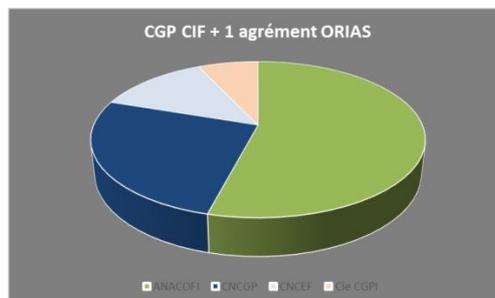
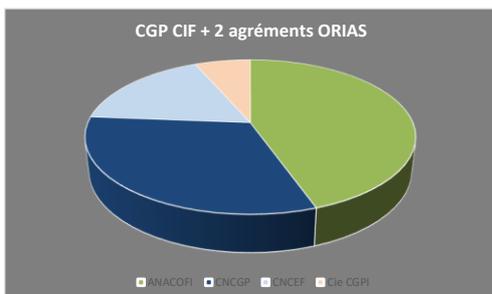
Cependant, ces déclarations à l'AMF ne permettent pas de tenir compte des autres agréments ORIAS ou Hoguet que nous reconnaissons tous comme nécessaires.

Nous allons donc maintenant prendre comme référentiel, le rapport ORIAS qui lui, porte sur 100% des CIFs et sur 100% des agréments en banque et assurance.

Si nous intégrons l'obligation d'autres statuts légaux, voici la situation en intégrant l'obligation d'avoir les deux autres agréments ORIAS puis, seulement un, car les entreprises resteraient éligibles, sachant qu'il manque celui en Immobilier/carte T.

| CGP CIF + 2 agréments ORIAS | |
|-----------------------------|------|
| ANACOFI | 1258 |
| CNCGP | 894 |
| CNCEF | 488 |
| Cie CGPI | 183 |

| CGP CIF + 1 agrément ORIAS | |
|----------------------------|-----|
| ANACOFI | 739 |
| CNCGP | 357 |
| CNCEF | 176 |
| Cie CGPI | 95 |



Remarques :

Ces 4190 sociétés ORIAS à comparer aux 3985 de l'AMF, semblent bien confirmer que ceux qui se sont déclarés à l'AMF sont massivement éligibles, puisque 2823 soit 71% sont « directement qualifié » au regard du rapport de l'ORIAS.

On note par ailleurs un nombre d'entreprises considérable qui, si elles disposent d'un agrément Hoguet, seront, elles aussi éligibles.

Ce nombre est supérieur à celui nécessaire pour atteindre la borne haute de 3985 entreprises.

Autres sources de réflexion et éléments du débat :

Le débat a été alimenté par le Président de la CNCGP, qui a récemment commenté les données de marché et proposé un complément à la définition historique.

Il propose de passer de la « recommandation » de disposer de la compétence juridique appropriée (CJA) dans l'entreprise, à l'obligation d'en disposer.

Il indique également qu'en 2017, 71% de ses membres ont les quatre agréments et 97% en ont 3.

Ce qui signifie que 97% de ses membres disposent de l'agrément Hoguet (69% en ayant 3 ORIAS selon cette dernière, et 28% en ont 2 et ont donc besoin de cet agrément pour parvenir au résultat annoncé).

Si on accepte cette hypothèse très forte de quasi 100% d'agents immobiliers, il reste cependant que 3% de ses membres sont non qualifiables.

Remarques :

Le même Président indiquait en 2015 que 85% du Chiffre d'Affaires de ses membres était réalisé en assurance-vie et que seulement 15 à 20% l'étaient dans tous les autres types de métiers confondus.

En ce qui nous concerne, il faut 62% de nos membres disposant de la carte T pour produire 21% du Chiffre d'Affaires en Immobilier.

Nous n'avons trouvé aucune donnée pour les 2 autres associations.

Cependant, il nous semble que l'hypothèse du 97% Hoguet est possible, mais non certaine, même si nous allons l'envisager pour la suite.

Si nous appliquons des taux variables d'encartés en immobilier/Hoguet pour tous et de 62% pour nous, nous obtenons (en nombre d'entreprises et non de conseillers) :

| | Validés | 62%/62% | 70%/62% | 80%/62% | 90%/62% | 100%/62% |
|-----------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| ANACOFI | 1258 | 1716 | 1716 | 1716 | 1716 | 1716 |
| CNCGP | 894 | 1115 | 1144 | 1180 | 1215 | 1251 |
| CNCEF | 488 | 597 | 611 | 629 | 646 | 664 |
| Cie CGPI | 183 | 242 | 250 | 259 | 269 | 278 |
| | TOTAL | 3670 | 3721 | 3784 | 3846 | 3909 |

Remarques :

Dans tous les cas, nous sommes proches du chiffre de l'AMF puisque dans la pire hypothèse les résultats correspondent entre 92 et 98% à leur chiffre.

Autres sources et éléments du débat :

Comme nous l'avons vu, il a été proposé récemment d'ajouter la donnée « CJA obligatoire ».

Cependant, nous n'avons pas de donnée publique.

Nous savons qu'en 2012, des études indépendantes indiquaient que seulement 30 à 35% des entreprises en disposaient.

Nous savons de l'étude AMF que le taux moyen de ceux qui ont répondu à l'AMF est de 45%.

Nous lisons aujourd'hui dans divers études ou articles de presse, que le taux toutes associations confondues, serait maintenant compris entre 65 et de 72%.

Nous savons que le taux n'est nulle part de 100%, du fait notamment de que nos partenariats avec écoles et universités nous permettent de comprendre qu'il s'organise régulièrement des groupes, pour tel ou tel acteur ou association, en vue de valider les personnels et les entreprises en CJA.

Situation avec l'Hypothèse de taux AMF mais les règles de cumuls de statuts de l'ORIAS :

Nous savons que le taux AMF de l'ensemble est de 45% mais que celui de l'ANACOFI-CIF est de 42% et qu'il est supérieur dans « toutes » les autres associations (sans plus de précision).

Nous avons démontré que le taux de cabinets identifiés par l'AMF comme CGP, au regard des règles de cumul ORIAS est de 92 à 98%, ce qui va nous permettre de définir des bornes hautes et basses.

Nous savons accessoirement que 3% des membres de la CNCGP ne sont pas éligibles.

Représentativité des associations toutes contraintes intégrées

| Association | Minimum | Proportion | Maximum | Proportion |
|-------------|---------|------------|---------|------------|
| ANACOFI | 706 | 43% | 706 | 41% |
| CNCGP | 606 | 37% | 620 | 36% |
| CNCEF | 236 | 14% | 280 | 16% |
| Cie CGPI | 96 | 6% | 117 | 7% |

Il y avait donc 1793 entreprises CGP avec CJA pour l'AMF dont 815 ANACOFI et nous avons un taux d'exactitude AMF de 92 à 98% sur les cumuls donc, nous avons globalement entre 1644 et 1723 sociétés CJA et disposant de 3 agréments au moins.

Pour l'ANACOFI on compte alors entre 750 et 798 sociétés éligibles.

Reste alors entre 900 et 959 pour les 3 autres associations CIF, ce qui permet cependant déjà de conclure que l'ANACOFI pèse pour l'AMF entre 45,4 et 45,5% des entreprises CGP redéfinies.

Au minimum pour la CNCIF et la Cie des CGPI à 43% (puisque leur taux est supérieur à 42%), on obtient un total de 332 à 397 entreprises.

Reste alors 606 à 620 entreprises et la certitude que le taux maximum de détention de la CJA de la CNCGP, dans l'hypothèse la plus basse pour les autres, est au mieux compris entre 47 et 48%.

Situation avec l'hypothèse selon laquelle les membres de nos associations n'ont pas compris les questionnaires AMF et en se fondant alors sur les études partielles ou articles de presse.

Recherche du point de rupture, qui ferait que l'ANACOFI ne serait pas la plus importante association de CGP :

Le seul compétiteur possible est alors la CNCGP.

Il faudrait tout d'abord prendre l'hypothèse de multi agrément la plus défavorable pour l'ANACOFI.

Il faudrait ensuite que le taux de CJA des entreprises ANACOFI soit inférieur à 70% et celui de la CNCGP de 100%. Mais même dans ce cas, nous serions au pire, de taille comparable.

Pendant nous aurions alors un Chiffre d'Affaires très supérieur.

Cette hypothèse est impossible pour toutes les raisons préalablement indiquées.

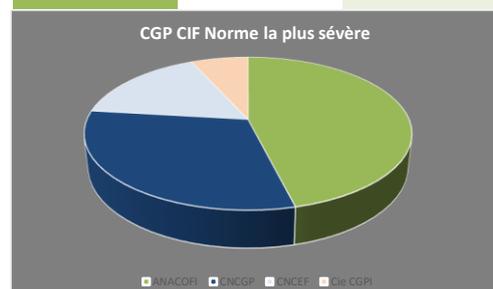
Conclusions :

On constate que, même si on considère les hypothèses les plus défavorables à l'ANACOFI et les plus favorables aux autres associations, il est mathématiquement impossible de ne pas conclure que notre association est autre chose que la principale organisation de représentation des CGP Courtiers/conseils.

Au pire nous représentons **41%** des entreprises et au mieux, nous en représentons **47%**.

Par ailleurs, la définition la plus « dure », fait disparaître entre 1500 et 1600 entreprises des chiffres cumulés des associations.

| CGP CIF + 2 agréments et CJA | | |
|------------------------------|------|-----|
| ANACOFI | 1235 | 46% |
| CNCGP | 823 | 31% |
| CNCEF | 440 | 16% |
| Cie CGPI | 180 | 7% |



Ce choix fait alors retomber le nombre total d'entreprises en dessous de celui de la seule ANACOFI, selon la définition « normale ». Nous devrions en outre dénoncer toutes les études, puisqu'alors et par exemple, seuls 54% des cabinets ressentés dans le livre Blanc d'Aprédia pourraient revendiquer être des entreprises CGP.

En croisant les analyses et en appliquant le taux le plus haut de CJA à tous et 70% d'agents Hoguet aux autres associations, nous proposons donc la répartition ci-contre, qui semble raisonnable.

Nous notons également, que les résultats quelles que soient les hypothèses, confortent le bien fondé de notre modèle d'association.

Notre section métier, Présidée par Patrice GERAUDIE était anciennement appelée « section Haut de Bilan / Fusion-Acquisition ».

Mais du fait des travaux de l'AMF sur le sujet et des nôtres, pour leur répondre, nous avons vite identifié que le terme était mal choisi.

D'une part, presque 50% des membres de cette section, réalisaient aussi des prestations CGP ;

D'autre part, les Haut de Bilan réalisaient aussi souvent, du Bas de Bilan ;

Enfin des métiers touchant à l'entreprise, que l'on trouvait dans nos rangs n'étaient pas représentés dans cette Section.

L'AMF en créant sa sous-catégorie des Conseils aux Institutionnels a d'ailleurs fini de nous convaincre.

Dans cette Section et la nouvelle appellation, nous rangeons donc :

Les professionnels du conseil en financement d'entreprises ;

Les professionnels de la transmission, cession, fusion d'entreprises ;

Les professionnels de l'accompagnement global en développement d'entreprises ;

Les conseils en placement des fonds des entreprises ou en structuration de fonds qui leurs seraient dédiés ;

Les Conseils exclusivement actifs en Ingénierie Sociale.

D'ici la fin 2017, une décision AMF sur les « Haut de Bilan »

Comme chacun le sait, nous attendons une décision de l'AMF sur le sort des CIF dits « Haut de Bilan ».

Ce qui se dessine n'est pas vraiment une sortie du statut de Cif, mais une précision claire et peut-être brutale des prestations couvertes par le statut de Cif et de celles qui ne le sont pas.

Mais la position que prendra l'AMF devrait indiquer quels statuts sont en réalité nécessaires pour ces prestations, ce qui devrait amener nombre de ces CIF à devoir obtenir un agrément ACPR.

Enfin, l'AMF devrait considérer comme non CIF certaines prestations mais pas toutes, ce qui amènerait d'après nos analyses, à ce que la majorité de nos actuels membres Haut de Bilan devraient rester CIF, mais pour seulement quelques types de missions et devront donc réfléchir encore mieux à leur modèle.

En 2016, nous avons été associés à la Commission Ministérielle sur le financement et la transmission d'entreprises.

Elle a abouti à une campagne nationale de communication et indirectement à des injections d'articles dans certains textes. Avec le changement de Gouvernement, ce qui sera fait de ces travaux, pilotés par l'actuel Président de la République, reste inconnu à cette heure, mais les conclusions ne devraient pas en être totalement oubliées.

En 2016, l'ANACOFI a œuvré dans le cadre de la CPME, pour le soutien aux PME, mais nous avons également et encore une fois soutenu des **travaux externes sur le Crowdfunding et les nouveaux modes de financement** (rapport Cambridge et rapport Crowdfunding Immo) et nous avons enfin mis à jour et diffusé notre « Position Entreprise » publication des **20 Propositions ANACOFI** pour permettre le développement, le financement et la transmission des PME.

En complément de ces actions, nous avons produit et mis à disposition de nos membres une « Etude Pratique sur la notation et l'évaluation de fonds et d'entreprises ».

Quelques données sur l'action de nos membres

| Entreprises clientes de nos membres | Stock | Nouvelles/an | Les Conseils en Finance et développement d'Entreprises sont environ 17% de nos membres. |
|-------------------------------------|-----------|--------------|---|
| Directement | 103 000 | 27 800 | |
| Dirigées/propriété client PP | 90 000 | 21 500 | |
| Entreprise en France | 3 400 000 | | |
| Proportion | 5,68% | | |

Nous confirmons ce qu'indique le rapport de l'AMF, à savoir, que leur Chiffre d'Affaire est sensiblement supérieur en moyenne à celui des CGP et que leur taux de rémunération en honoraire est également bien supérieur, puisque plus de 20% de la catégorie dépasse 90%.

Le tableau présenté ici aurait aussi bien pu être placé dans les statistiques générales, puisqu'il s'agit du volume d'entreprises conseillées par nos membres, quelle que soit l'activité (CGP compris). Mais il donne une idée de la volumétrie globale.

Par ailleurs, nous disposons d'une donnée complémentaire sur les missions non CIF d'accompagnement en développement, qui nous permet d'ajouter entre 2200 et 2700 entreprises conseillées.

Ingénieurs Sociaux et Conseillers Financiers Purs

Aujourd'hui rassemblés dans la Section Conseils en Finance et Développement d'Entreprises, ils sont clairement identifiés depuis plus de 10 ans et la croissance de leur activité ne se dément pas.

Cependant, il nous est apparu que plus de 200 d'entre eux sont aussi et avant tout des CGP et que les autres, exclusivement dédiés à cette activité, devaient plutôt être rattachés à la Section CFE.

A noter que les chiffres d'affaires de ces professions sont toujours, en moyenne, sensiblement plus élevés que la moyenne générale.



Patrick J.GALTIER

Président
ANACOFI CIF

A retenir :

- Pérennisation ;
- Généralisation des règles ;
- Action commune ;
- Transversalité

Après trois ans de tourmente, la transposition en France des directives européennes semble pérenniser nos modèles de conseillers en gestion de patrimoine et de Conseillers en Finance d'Entreprise.

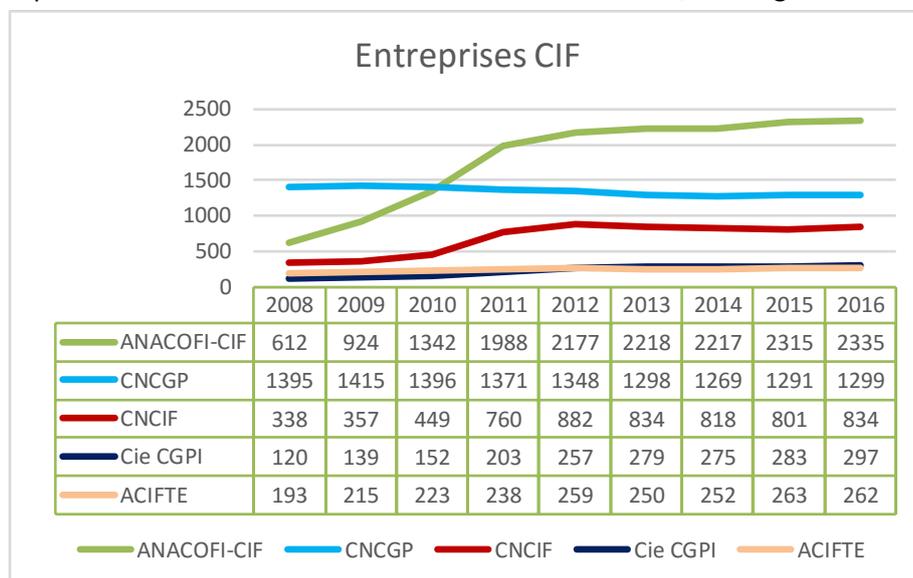
Le statut de Conseil en investissement Financier, qui est la clé de voûte de la gestion de patrimoine ces dix dernières années, semble stabilisé en termes de fonctionnement et de régulation.

La généralisation des contraintes réglementaires et des formations obligatoires met du baume au cœur des CIF qui pouvaient avoir l'impression d'être les seuls à devoir s'y plier.

Cette convergence des statuts et des compétences valide le modèle de l'Anacofi qui a intégré les statuts et les métiers de la Gestion de Patrimoine et de l'accompagnement d'entreprise, ce qui permet à ses membres une action commune et un échange transversal naturel, tout comme un notable gain de temps consacré aux différentes formations obligatoires.

Et même s'il reste encore du travail à accomplir pour nous faire mieux identifier, nous sortons grandis de ces contraintes. Conformément à l'adage Nietzscheen bien connu : « Ce qui ne tue pas ...renforce ! »

11 ans après sa création l'ANACOFI-CIF, qui est depuis bientôt 7 ans la plus importante organisation de représentation des Conseils en Investissement Financier, a changé de Président.



Nous avons donc fini 2016 avec au compteur 2300 entreprises selon l'ORIAS et dans nos fichiers 2335 entreprises (35 envoyées au registre national n'avaient donc pas encore été enregistrées au 31 décembre) sur un total de 5044 entreprises pour l'ensemble du marché.

Le nombre d'entreprises a donc cru de 1% sur un an et nous restons à 46% des effectifs et pour la première fois depuis 5 ans,

en juin 2017, nous arrivons déjà à un solde positif après seulement 6 mois, ce qui laisse présager une année 2017 exceptionnelle.

Cependant nous pouvons constater une réorganisation du marché qui amène à l'arrêt de nombreuses entreprises et la création massive de nouvelles, souvent à l'initiative de dirigeants des sociétés qui s'étaient radiées.

Les fermetures semblent également le fait de babyboomers qui vendent leurs entreprises.

A bien des égards, 2016 et 2017 ressemblent à 2012 et à 2014 qui furent clairement les 2 années de réorganisation du métier.

Nos autres statistiques nous confortent d'ailleurs dans cette analyse.

Pour la première fois cette année, nos statistiques ont été challengées par celles de l'AMF, enfin rendues publiques.

Elles confirment très clairement nos analyses et précisent que l'ANACOFI-CIF, tant par le nombre d'entreprises que par le chiffre d'affaires de ses membres, est la première organisation. Mais elle précise surtout notre domination dans le domaine de la Gestion de Patrimoine et notre seconde place dans celui du Haut de Bilan, étant considéré cependant que notre définition du Conseil en Finance d'Entreprise est plus large et que les entreprises ont dû dans leur enquête, se définir comme CGP ou Haut de Bilan alors que la moitié de nos Haut de Bilan à nous, sont aussi actifs en Gestion de Patrimoine.

Nous sommes donc la seconde association de CIF Haut de Bilan « pure players » mais pas forcément de Conseils en Finance d'Entreprise au sens large.

L'AMF a également identifié une autre catégorie de CIF (les conseils aux institutionnels) qui sont pour nous dans ce que nous appelons les Conseils en Finance d'Entreprise et fin 2016, elle a souhaité ouvrir le dossier sensible du statut nécessaire aux prestations en Haut de Bilan.

En Juin 2017 il apparaît clair que l'AMF va en redéfinir les contours.

Dans ce contexte les 3 associations de Conseils en Finance d'Entreprise (AACOFTE, CNCEF et ANACOFI) ont décidé de travailler ensemble, de répondre à l'AMF d'une même voix et d'envisager la création d'une commission permanente commune.

En ce qui concerne la Gestion de Patrimoine, les choses sont plus simples et il apparaît évident qu'en 2017, ils représenteront l'écrasante majorité de l'univers des CIF, au point que certains voudraient en profiter pour faire une assimilation, que nous ne demandons pas, mais qui aurait le mérite de permettre à l'ANACOFI et à ANACOFI-CIF de démontrer sans discussion qu'elles représentent plus de 50% des entreprises CGP.

Pour plus d'information sur les Gestionnaires de Patrimoine, se reporter au chapitre qui y est dédié.

La situation économique et le Marché

Au-delà de ces débats réglementaires, il convient de s'intéresser à la réalité économique de nos membres.

L'AMF estime que, en 2015 (rappel : ce rapport traite de 2016) le Chiffre d'Affaires de l'ensemble des CIF (toutes activités) à 2,2 Milliards d'Euros, que 46% de ce volume est réalisé par nos membres et qu'ils réalisent 58% du chiffre d'affaire de ceux qui se déclarent Conseils en gestion de Patrimoine.

Nos analyses confirment ce niveau à peu de choses près. L'AMF néglige simplement les membres non CIF et les filiales ou sociétés non CIF rattachées à nos membres, ce qui explique l'écart entre leur chiffre et le nôtre.

En finance la notion d'encours est moins significative qu'en assurance-vie.

Cependant le niveau d'encours devrait à l'avenir progresser.

L'effet de la croissance considérable du niveau de collecte de ces 2 dernières années ne produira donc probablement ses effets que d'ici 1 ou 2 ans.

On note l'écrasante proportion du chiffre d'affaire et du volume en OPC donc en fonds classiques.

Cependant la Finance d'Entreprise aura représenté l'équivalent d'un peu plus de 2 fois le niveau des parts d'entreprises moyennes intermédiées en 2015.

Parmi les OPC on peut constater que le niveau de collecte en SCPI et OPC I reste élevé, même s'il semble que celui-ci n'atteigne pas chez nos membres le niveau record de 2015. D'après nos analyses, nous serions autour

| | CA Finance CIF Membres ANACOFI | |
|---------------------------|--------------------------------|----------------------|
| | Intermédié | Encours |
| OPC | 4,5 à 6 Mds | 11,5 à 15 Mds |
| Finance Entreprise | 2,5 à 3 Mds | |
| Bourse | 1 Mds | 2 à 2,5 Mds |
| Divers dont B Divers | 1 Mds | NC |
| Girardin Industriel | 260 à 330 M€ | |
| Conseil Diversifié dt CGP | | 25 à 30 000 Missions |

de 800 millions et non plus 1 Milliards, à comparer aux 3 à 400 millions de 2014.
Les FCPI et FIP ont également connu une croissance notable en volume.

| Marché de la Finance "Gérée" en Europe | | | | ANACOFI / |
|---|------------|-----------|---------------|---------------|
| Pays | Total Géré | Fonds | Domiciliation | Domiciliation |
| UK | 7 791 Mds | 2 673 Mds | 1 484 Mds | 1,85% |
| France | 3 787 Mds | 2 020 Mds | 1 683 Mds | 1,63% |
| Allemagne | 2 026 Mds | 1 697 Mds | 1 729 Mds | 1,59% |
| Suisse | 1 466 Mds | 491 Mds | 502 Mds | 5,48% |
| Pays-Bas | 1 244 Mds | 383 Mds | 735 Mds | 3,74% |
| Italie | 1 156 Mds | 780 Mds | 291 Mds | 9,45% |
| Danemark | 367 Mds | 136 Mds | 259 Mds | 10,61% |
| Belgique | 279 Mds | 149 Mds | | |
| Autriche | 104 Mds | NC | | |
| Portugal | 81 Mds | 62 Mds | | |
| Turquie | 48 Mds | 33 Mds | | |
| Rep Tchèque | 35 Mds | 22 Mds | | 20,5 Mds |
| Hongrie | 28 Mds | 9 Mds | | à |
| Grèce | 11 Mds | 4 Mds | | 27,5 Mds |
| Luxembourg | | | 3 506 Mds | 0,78% |
| Irlande | | | 1 899 Mds | 1,44% |
| Suède | | | 286 Mds | 9,61% |
| Remarque : Fds intègrent Fds en direct et Ass-Vie hors fds Euro | | | | |
| Source Fonds | | | EFAMA | |

Si nous comparons maintenant l'activité de nos membres à celui des différents pays européens, nous constatons à quel point la France est un gros marché, mais également que nous commençons à représenter une réalité économique dans la sphère financière.

Si nos membres représentent déjà 1,63% des encours français, ils pèsent également plus lourd que le marché total de la République Tchèque, la Hongrie ou la Grèce.

Au regard de ce graphique et de celui sur l'assurance, on comprend la position particulière de notre association en Europe.

On comprend également que nous pouvons viser 5% de notre marché national à terme.

La co-régulation

6 contrôleurs sont placés sous l'autorité de notre nouveau Contrôleur Général et de 2 administrateurs. Ils ont réalisé plus de 235 contrôles en 2016.

La forte diminution du nombre annuel de contrôles ces dernières années s'explique d'abord par l'évolution de la demande de l'AMF. Nous contrôlons les CIF sur un rythme de tous les 4 à 5 ans or, en France et dans nos métiers comme ailleurs, à 5 ans, un bon nombre d'entreprises ont disparu ou se sont juridiquement réorganisées. De plus, les entrées de nouveaux acteurs dans nos métiers et donc à l'ANACOFI, génèrent moins de nouvelles entreprises que par le passé (même si le solde net reste positif).

Dans l'ensemble, nous continuons à noter une amélioration du respect de l'obligation de formation annuelle. 2016 aura été une année particulièrement facile à gérer dans ce domaine.

La diffusion d'information et des obligations réglementaires de nos membres se fait via un module spécifique de formation, notre site et nos Mails News et au travers d'un chapitre dédié du Livret de l'Adhérent, complété de notes du service juridique.

Le service juridique, en collaboration avec le service du contrôle a renforcé sa capacité d'accompagnement sur les sujets « compliance » et tient à jour une liste de sociétés et cabinets d'avocats spécialisés pouvant aider nos membres.



David CHARLET
Président
ANACOFI Assurances

A retenir :

Offre complète pour tous ;
Alliances ;
Travaux réglementaires.

Je suis très heureux des résultats obtenus en 2016, même si nous ne sommes pas encore arrivés aux objectifs qui sont les nôtres.

Toute l'équipe a travaillé à développer des services intéressants à la fois pour des CGP pluridisciplinaires et pour des courtiers n'ayant que cette activité.

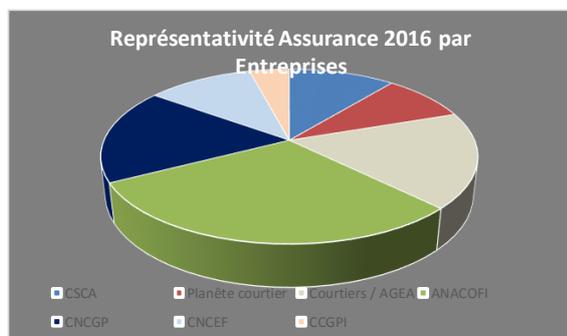
Si nous avons déjà une offre complète et de qualité, nous devrions avoir terminé la mise en place de l'offre imaginée au départ fin 2017 ou début 2018.

Les accords ou même les alliances trouvés avec les autres associations ou syndicats de l'assurance sont une grande satisfaction.

Enfin, dans le cadre d'ANCIA nous avons fait le choix de laisser la gestion de la convention collective à la CSCA pour l'instant mais sommes très présents dans tous les travaux réglementaires et de transposition des Directives qui seront à appliquer en 2018, pour lesquels les autorités compétentes apprécient je crois, nos apports.

Créée en 2015 l'ANACOFI ASSURANCES continue son développement dans le calme, après la tempête qu'avait provoqué sa création.

Si les entreprises cotisantes de l'ANACOFI disposant d'un agrément d'intermédiaire en assurances sont 2 146 à fin 2016, c'est déjà plus de 1240 d'entre elles qui ont rejoint l'ANACOFI Assurances et bénéficient donc, en cas de besoin, des services du Médiateur National et des accompagnements réglementaires proposés.



Entre 2015 et début 2017, le nombre des entreprises qui ont rejoint notre syndicat dédié a doublé et les obligations très lourdes de formation prévues pour 2018 devraient attirer un nombre encore plus important d'entreprises.

Par le nombre d'entreprises membres, l'ANACOFI dans son ensemble est aujourd'hui la plus importante association professionnelle de courtiers en assurances. Depuis fin 2016 on note clairement l'arrivée de courtiers dont c'est l'activité exclusive, ce qui conforte le choix que nous avons fait.

Politiquement, nous ne pouvons que nous féliciter d'avoir pris une posture coopérative vis-à-vis des autres acteurs déclarés de la représentation.

Si certains préfèrent vivre de leur côté, ANCIA, la structure commune de travail et de partage des tâches et des postes de représentation initialement avec la CSCA, nous a déjà permis de régler la question de la représentation sociale, de collaborer dans un Think Tank qui a vocation à réfléchir à l'avenir du courtage, de nous associer à la commission grossistes de la CSCA (rejointe par 5 de nos membres grossistes) et d'ouvrir de nouveaux chantiers.

Une commission formation devrait voir le jour sur le fondement de la nôtre et des actions terrain communes sont prévues, même si nous avons déjà réalisé des partages de stands dans certains salons dont Patrimonia.

Preuve du succès de l'idée que représente ANCIA, l'AGEA, syndicat des agents généraux a dernièrement rejoint notre maison commune et un autre syndicat en discute.

| Marché de l'assurance Europe | | |
|------------------------------|-----------|-----------------|
| Pays | Primes | ANACOFI |
| UK | 254,4 Mds | 7,50% |
| France | 205,7 Mds | 9% |
| Allemagne | 193,8 Mds | 10% |
| Italie | 147 Mds | 13% |
| Pays Bas | 70,4 Mds | 27% |
| Espagne | 55,1 Mds | 35% |
| Suisse | 54,4 Mds | 35% |
| Suède | 33 Mds | 58% |
| Belgique | 26,2 Mds | 73% |
| Danemark | 24,3 Mds | 79% |
| Finlande | 23,9 Mds | 79% |
| Autriche | 17,4 Mds | 14,3 Mds |
| Irlande | 15,5 Mds | à |
| Norvège | 15,2 Mds | 19,2 Mds |
| Pologne | 12,5 Mds | 160% |
| Portugal | 11,9 Mds | 160% |
| source | | FFA |

Economiquement les membres de l'ANACOFI sont devenus un poids lourd de l'assurance.

La collecte en vie ferait de l'ANACOFI la 4^e compagnie nationale et les encours pèsent plus que ceux de l'Autriche et environ 9% des encours français si on prend notre hypothèse haute mais tout de même 7% au minimum.

La croissance de la collecte est très claire, même si l'entrée d'un grand courtier change certains chiffres. Sans lui, la croissance resterait comprise entre 20 et 30% sur un an dans un marché global sans croissance, preuve que nos courtiers et CGP sont aujourd'hui la forme de réseau qui fonctionne.

Par contre et comme c'était attendu, notre poids en IARD et en prévoyance/santé, sans être ridicule, est assez faible.

On note cependant qu'en prévoyance, nous aurions toutefois 4% des clients, ce qui peut être un marqueur de marché en croissance (ce que nous constatons sur 4 ans) ou laisser présager un développement.

Evidemment et comme on s'en doutait, plus de 97% du Chiffre d'Affaire est réalisé comme courtier ou mandataire d'un autre courtier.

| CA Assurance par statut | |
|-------------------------|-------|
| Courtiers | 88,8% |
| Mandataire | 1,8% |
| Mandataire d'Inter méd. | 8,9% |
| Agent Général | 0,4% |

| Données Economiques Assurance ANACOFI | | | |
|---------------------------------------|-------------|--------------|-------------------------|
| | Pourcentage | Primes | Encours/ Capital Assuré |
| Assurance Vie Epargne | 83,50% | 12 à 16 Mds€ | 65 à 82 Mds€ |
| Prévoyance Santé | 13,50% | 93 à 116 M€ | 550 à 700 M€ |
| IARD | 3% | 19 à 24 M€ | 1,8 à 2,5 Mds€ |

L'enjeu de la formation en 2018

En 2018, toute personne qui apporte son concours à une opération d'intermédiation devra réaliser 15 heures de formation par an, adaptées aux missions et à l'offre qui sont les siennes.

Le portail en ligne de formation ANACOFI ASSURANCES a donc été ouvert et sera testé jusqu'à fin octobre / novembre 2017.

Cependant comme sa technologie a été utilisée pour deux autres statuts, nous ne sommes pas inquiets.

Des partenariats ont été passés avec des écoles et centres de formation et nous allons nous même produire 4 formations pour un total de 23 heures / an qui évolueront naturellement dans le temps.

Avec ces partenariats et notre production, nous devrions arriver à plus de 100 heures pré-identifiées et négociées, auxquelles s'ajouteront comme pour les autres activités, des centaines d'autres formations identifiées, mais non relayées sur le portail.

L'outil, comme pour l'immobilier, l'IOBSP et le CIF, permettra le suivi du respect des heures de l'ensemble de l'équipe d'une entreprise.



Michel FLEURIET
Président
ANACOFI IOBSP

A retenir :

- Une offre formation étendue ;
- Une base documentaire ;
- Une labellisation.

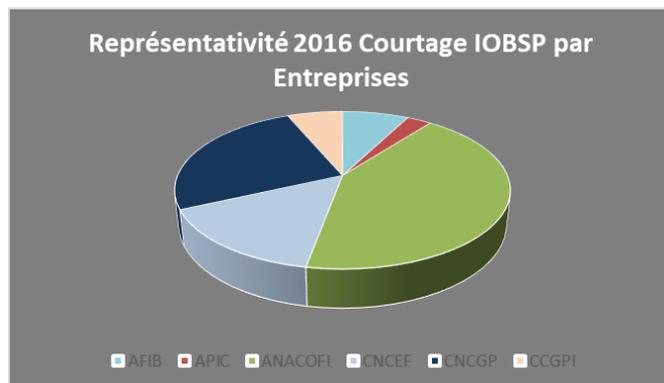
« Se réunir est un début ; rester ensemble est un progrès ; travailler ensemble est la réussite. » (Henry FORD)

Bien que jeune association professionnelle, l'ANACOFI-IOBSP a su fédérer des professionnels désirant allier leurs compétences et leur volonté à répondre aux exigences de leur profession, récemment réglementée, pour en faire la première association représentative de l'intermédiation bancaire.

Au-delà des nombreux services proposés à nos adhérents, nous avons initié un important chantier visant la mise en place de la « labellisation » par une démarche qualité des IOBSP (qui le souhaiteront), afin de promouvoir auprès des établissements bancaires le rôle du courtier et faire respecter le mandat donné par le client.

Cette démarche sera accompagnée en 2017 par la recherche, la négociation d'outils permettant à nos membres d'améliorer leurs performances et d'avancer dans la digitalisation de leur activité.

Créée en 2012, reconnue en 2013 par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution comme syndicat pouvant déposer auprès d'elle un Code de Bonne Conduite, l'ANACOFI IOBSP arrive à maturité. Avec ses 1025 entreprises adhérentes parmi les 1669 entreprises cotisantes de l'ANACOFI qui sont IOBSP, elle est de fait le premier syndicat national de courtiers IOBSP par le nombre des entreprises membres et si on considère la production de l'ensemble des cotisants à l'ANACOFI, nous sommes aussi a priori, la principale organisation par le volume des affaires générées.



Sur la base d'estimations hautes ou de données publiques, la situation apparaît clairement à la lecture du graphique ci-contre.

Il est à noter qu'il découle des chiffres obtenus ou trouvés que les entreprises de courtage IOBSP seraient donc déjà à 60 ou 65% membres d'organisations professionnelles.

Pour l'ANACOFI IOBSP il faut également noter que nous avons aujourd'hui presque autant de membres « pure players » IOBSP qu'il en apparaît dans un des annuaires d'un des 2 syndicats déclarés comme exclusivement IOBSP.

Nos membres dépassent la barre des 5% des crédits distribués aux particuliers en 2016.

Dans le détail la production se fait bien entendu massivement sur du crédit immobilier en accession mais le rachat de crédits représente quand même 4% du volume total d'activité.

| CA Bancaire Membres ANACOFI | | |
|-----------------------------|----------------------|----------|
| Type | Volume Nouv Affaires | France |
| Crédit aux Particuliers | 14 à 17 Mds€ | 307 Mds€ |
| Crédit aux Entreprises | 1 à 1,5 Mds€ | 700 Mds€ |
| Rachat de Crédits | 160 à 200M € | NC |
| Placement | 0,5 à 1 Md€ | NC |
| | Source crédit | FBF |

Si 2015 avait été marquée par les consultations et travaux préparatoires à la Transposition de la directive européenne sur le crédit immobilier, 2016 aura été l'année de sa mise en application ainsi que de la médiation consommation avec :

- L'ajout à notre catalogue de formation de nouveaux modules permettant à nos adhérents de trouver les 7 heures annuelles imposées à compter de 2017,
- La production de nouveaux mandats et documents types,
- Une convention avec l'ANM-CONSO permettant à nos adhérents de répondre à leur obligation à moindre coût,
- Les premières actions de représentation dans des salons.

Politiquement le marqueur fort aura été la recreation par le Ministère du conseil indépendant sur honoraire, projet initialement demandé et soutenu uniquement par nous, qui rend aux professionnels le droit de ne pas travailler pour rien quand ils n'agissent pas comme intermédiaire mais comme conseil.

Pour 2017, les travaux sont dans le prolongement, avec toujours la formation en tête, mais c'est aussi le site internet dédié qui sera repensé et un grand chantier lancé, celui d'une « labellisation » par la certification de nos membres qui le souhaiteront.

A noter également qu'il a été créé une section « mandataires » afin de pouvoir offrir nos services associatifs à ceux qui sont rattachés à l'un de nos membres, considérant également que si 62% du chiffre d'affaires est réalisé comme courtier, 22% est réalisé comme mandataire d'un courtier, lui-même membre de l'ANACOFI (et 16% comme mandataire bancaire presque toujours non exclusif).

Si globalement les chiffres d'affaires sont en hausse grâce au rachat de crédits, le marché demeure difficile pour de nombreux intermédiaires, face au comportement bancaire. L'évolution de la relation avec les banques, qui fait couler beaucoup d'encre, nous a incités à pousser l'analyse un peu plus loin qu'à l'habitude.

| Principales Banques partenaires de nos Membres | | | |
|--|--------|-------------------|--------|
| Principal | Accord | Total | Accord |
| Cr Foncier | 28,50% | BPCE | 19,50% |
| BPCE | 18,10% | Cr Foncier | 18,30% |
| CA/LCL | 12,50% | CA/LCL | 13,80% |
| BNP | 8,30% | BNP | 10% |
| CM CIC | 6,90% | CM CIC | 9,70% |
| | | SG/C Nord | 6,20% |

Naturellement on ne peut que constater la disparition des partenariats avec la Banque Postale qui confirme les problèmes que déclarent nos membres dans la relation avec cet établissement et également la domination confirmée de la BPCE parmi les banques généralistes. Cependant c'est de très loin le Crédit Foncier qui demeure le premier partenaire.

On peut enfin noter que les partenariats avec les plateformes ou les grossistes sont totalement absents de ce classement car aucun n'atteint 1%, mais que tous les grands groupes bancaires sont eux présents, même si CM CIC et la Société Générale perdent du terrain (-1 et -3 points).



Jean-Jacques OLIVIE

Président
ANACOFI IMMO

A retenir :

- Forte croissance ;
- Nouvelles offres de services ;
- Présence active dans le débat public.

2016 aura été un bon millésime pour l'Anacofi Immo. Les objectifs de croissance ont été atteints et les objectifs de formation largement dépassés. La mise en place de nouveaux services comme la médiation a vu le jour en avance de nos confrères et à des conditions où nos adhérents n'auront rien à envier ... On peut également donner une mention spéciale au service juridique très sollicité cette année mais qui a su répondre à l'assaut des questions.

2017 sera une année tout autant dynamique : une croissance élevée, la sortie de nouvelles offres permettant à l'adhérent qui le souhaite d'optimiser ses connaissances et un travail de fonds auprès des instances publiques et politiques. Etre force de proposition sur les changements attendus et annoncés par le candidat à la présidence de la république Emmanuel Macron. Nous soutiendrons notamment que l'immobilier n'est pas synonyme d'immobilité ou de stérilité économique et que qualifier la valeur immobilière de rente avec les conséquences qui en découleraient seraient une erreur fondamentale avec un risque dommageable élevé pour le secteur du logement.

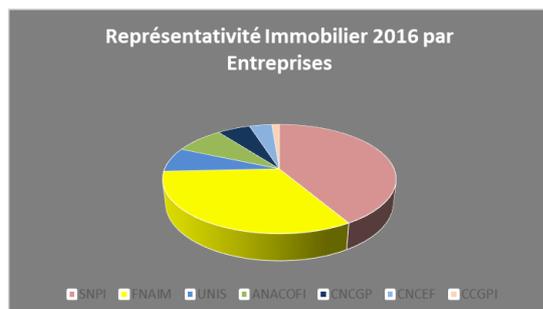
En 2013, nous avons créé l'ANACOFI IMMO.

Au départ il s'agissait simplement d'assurer la représentation de nos membres pour garantir que nos avis, et leurs intérêts, seraient entendus par les autorités, alors en plein travaux de réflexions, en vue de réformer la Loi Hoguet.

Fin 2016, les choses ont bien changé puisque ce syndicat qui revendique représenter les professionnels de l'immobilier patrimonial que sont essentiellement les CGP et ceux de l'immobilier d'entreprise que sont essentiellement les CFE, doit assurer la formation annuelle de ses membres, devenue obligatoire et a dû mettre à leur disposition un médiateur de la consommation, lui aussi devenu obligatoire et divers services.

Parmi les 2649 entreprises ou groupes cotisant à l'ANACOFI, environ 1650 déclarent réaliser des opérations d'intermédiation immobilière et 850 entreprises avaient adhéré à l'ANACOFI IMMO.

La mise en place de la totalité de l'offre de formation annoncée, la production de documents réglementaires types plus nombreux, l'accès au médiateur, la participation à un grand nombre de salons de l'immobilier, les chroniques sur les médias spécialisés, les articles produits ou l'adhésion à l'IEIF et ce qu'elle permet ont indéniablement eu des effets, puisque mi 2017, ce nombre approche 1200 (+41%) et ne cesse de progresser.



Sans présager de ce que sera l'évolution de notre syndicat dédié, l'ANACOFI était fin 2016 le 3° ou 4° syndicat d'intermédiaires en immobilier.

Il semble d'ailleurs évident que si on ne s'intéresse qu'aux « agents » porteur de la carte T, nous serons le 3° syndicat d'ici fin 2017.

Pour assurer la représentation des agents commerciaux de nos membres, nous avons créé début 2017 une section qui leur est dédiée.

De l'étude menée sur l'ensemble des membres ANACOFI qui réalisent des opérations immobilières il ressort qu'ils agissent très majoritairement comme « agents immobiliers » (80%) et marginalement comme agents commerciaux (20%).

Dans un marché en très forte croissance, nos membres ont réalisé eux aussi, une année exceptionnelle.

Pour autant, il apparaît clairement que la progression de leur action est plus comparable à celle du neuf, alors qu'en 2016, c'est l'ancien qui avait plus progressé, ce qui explique le léger tassement de leur part de marché en pourcentage.

| Immobilier ANACOFI synthèse | | | |
|-----------------------------|---------------|----------------|--------------|
| | Lots | France | Part Marché |
| Neuf | 32 200 | 149 000 | 21,60% |
| Ancien | 14 400 | 850 000 | 1,69% |
| TOTAL | 46 600 | 999 000 | 4,66% |

| Immobilier ANACOFI en détail | | | |
|------------------------------|----------------|----------|-----------|
| | part CA | Lots bas | Lots Haut |
| Neuf | 27% | 10 300 | 12 900 |
| Ancien | 21,25% | 7 700 | 9 600 |
| Pinel | 27,93% | 8 800 | 11 000 |
| LMP/LMNP | 11,91% | 6 200 | 8 000 |
| Malraux/MH | 3,85% | 1 400 | 1 800 |
| Déficit Foncier | 2,58% | 1 000 | 1 200 |
| Démembrement | 3,58% | 1 300 | 1 600 |
| Immobilier Entreprise | 0,98% | 100 | 200 |
| Autre Défisc | 0,76% | 250 | 300 |
| Gestion | 0,10% | | |
| Crédit réalisé sur | 48% des ventes | | |

Si on regarde la situation dans le détail, on constate bien l'importance du neuf, mais aussi que ce n'est plus la seule activité de nos membres.

L'analyse de l'immobilier d'entreprise pose problème en ce qu'une partie se retrouve dans la catégorie du « neuf » ou de « l'ancien » du fait de notre questionnaire, que nous affinerons donc pour 2017.

Ces chiffres sont à pondérer à 10% de plus ou de moins par catégorie, du fait des estimations qui ont été nécessaires, mais le résultat est globalement exact.

Le pourcentage d'opérations pour lesquels un crédit est géré par nos membres, très élevé, a un effet majeur sur leur action tant qu'intermédiaire en crédits.

La formation un enjeu majeur, traité par une équipe dédiée ...

Depuis 2016, les professionnels doivent respecter des contraintes annuelles de formation assez lourdes (14 heures par an ou 42 heures sur 3 ans).

Une équipe d'élus dédiée, assistée du service formation de l'ANACOFI ont permis de mettre en place des formations spécialisées qui représentent 30 heures, renouvelées chaque année pour partie, plus une dizaine via des formations pluridisciplinaires (nos modules « passerelles » et des centaines d'heures externes ont été identifiées et sont identifiables, via notre portail de formation. Si en 2015, nous avons mis en place des accords avec des établissements diplômants, depuis début 2017, un nouveau chantier a été ouvert, qui a permis d'offrir des formations complémentaires dites « co-brandées », créées par ou avec des centres de formations externes.

A terme l'objectif est de permettre la mise à disposition en interne d'une centaine d'heures pour réaliser aisément les 14 obligatoires.

... Un médiateur de la consommation

Depuis le 1^{er} janvier 2016, tout professionnel qui offre un service à un client personne physique doit mettre à sa disposition gratuitement l'accès à un médiateur de la consommation, agréé. A défaut, il encourt une sanction de 15 000€ et bien entendu, sa capacité à se défendre en cas de contentieux est plus faible.

L'ANACOFI IMMO a donc réussi à faire valider l'accord trouvé avec « l'ANM – Association National des Médiateurs » et permet donc à ses membres de respecter la réglementation pour un coût modique.

NOTRE OFFRE :

NOS SERVICES & NOS MOYENS



**NOS
SERVICES**



**NOS
MOYENS**

Services Associatifs internes

- **Services syndicaux et associatifs** : tous les services de gestion administrative et d'information des professionnels membres ou souhaitant le devenir mais aussi d'information du public sont gérés par 6 salariés.
- **Service juridique** : fort de 3 juristes salariés dont 1 affecté au service du contrôle et d'un abonnement à une solution externe, le service juridique travaille sur trois axes en collaboration, quand nécessaire, avec la Commission Juridique qui existe en 2 versions (interne et ouverte à des experts extérieurs y compris d'autres associations professionnelles). Sa production la plus visible est le « **Livret de l'Adhérent** » (réglementaire).
- **Service des consultants** : nos 6 contrôleurs salariés (dont le juriste/contrôleur), en collaboration avec le service juridique et des membres du Conseil d'Administration, forment une structure d'assistance à la mise en conformité des entreprises et des documents de nos membres et vérifient leur aptitude à exercer.
- **Formation** : 5 structures de formation internes, 2 salariés, 2 autres qui gèrent certaines tâches liées, une dizaine de formateurs et une commission dédiée permettent la mise en place de formations internes demandées par nos membres en Assemblée Générale ou par le Conseil d'Administration. Elles sont proposées en ligne et dispensées en présentiel dans les 9 régions de l'ANACOFI (plus DOM). Des centaines de formations externes sont également identifiées et présentées à nos membres via notre portail de formation. Enfin, plusieurs partenariats spécifiques sont signés avec des établissements de formation ou d'enseignement.
- **Information régulière** : par son site, sa MAIL News trimestrielle et ses Hors-Séries, l'ANACOFI assure l'information régulière de ses membres. Des notes thématiques ou juridiques sont également périodiquement produites et diffusées. 4 tours de France permettent une animation terrain de notre association. Ces tours de France passent chaque année dans au moins 25 villes et représentent entre 40 et 70 dates en province, chaque année et entre 25 et 40 en Ile de France. Notre Convention Annuelle, les salons auxquels nous participons, notre Grand Débat de fin d'année et quelques évènements particuliers sont également des moments de communication. Enfin, notre service de presse et nos interventions sur différents médias permettent de diffuser largement l'information.
- **Médiation** : le Conseil d'Administration est l'organe normal et historique de la médiation entre membres mais aussi, entre membres et clients ou fournisseurs. En 2012, un médiateur, rapporteur auprès du Conseil a été nommé. Pour le saisir mediation@anacofi.asso.fr
La réforme de la médiation entrée en vigueur le premier janvier 2016 nous a amené à conserver notre système initial de médiation pour les relations B to B et à mettre en place des médiateurs de la consommation « légaux » par activité exercée par nos membres, pour les incidents entre nos membres et des clients « personnes physiques » (cf partie « protection des consommateurs/investisseurs »).
- **Centrale de référencement** : Nos membres peuvent retrouver sur notre site internet les coordonnées des marques proposant des logiciels, documentations, ou autres services utiles, pour lesquels des conditions particulières ont été négociées. Par notre SASU, nous agissons sur quelques-unes de ces offres comme une centrale d'achat, ce qui permet d'obtenir de meilleures conditions.
- **Mutation des cabinets** : notre responsable juridique tient à jour la liste déclarée des membres souhaitant céder tout ou partie de leur clientèle ou entreprise et la liste des acheteurs potentiels.

Services externalisés

- **Formation** : Une offre complémentaire de formations externes a été bâtie. La totalité de l'offre est regroupée dans notre catalogue (mis à jour 1 fois par an) disponible sur notre site ou sur le portail de formation www.formation-anacofi.com .
- **Liste d'avocats et sociétés de compliance** : nos juristes tiennent à jour une liste de professionnels du droit, et de sociétés d'aide au respect des obligations « métiers » capables d'assister nos membres.
- **Intérim/recrutement** : Depuis 2010, nous avons un accord avec la société KELLY en vue de permettre à nos membres de recruter des personnels qualifiés. Un nouvel accord plus simple mais « numérique » a été négocié et devrait être rendu public avant fin 2017. Depuis 2014, nos membres peuvent également accéder au recruteur que nous utilisons nous-même.
- **Assurances** : plusieurs contrats ont été négociés pour nos membres allant de l'assurance responsabilité civile professionnelle à celle des locaux ou encore à l'assistance juridique.
- **Location de salles** : Nos membres peuvent louer pour une action de formation ou une réunion, des salles à Paris, dans nos locaux.
- **Evaluation des offreurs** : par notre société commerciale, nous avons développé un service d'évaluation des offreurs de produits et services divers. Il s'agit de pouvoir évaluer les marques qui proposent à nos membres soit des solutions à l'attention de leurs clients, soit des outils dont ils peuvent avoir eux-mêmes, un usage professionnel.

Etudes & production des Commissions

A côté des commissions de pilotages des sections « Conseil en Gestion de Patrimoine » et « Conseil en Finance et Développement d'Entreprises », dont le rôle est essentiellement la gestion au quotidien de ces sections et qui sont très imbriquées dans le Conseil d'Administration Confédéral, nous avons 2 sortes de commissions :

- Les Commissions régulières ;
- Les Commissions temporaires.

Les premières produisent des analyses et en valident, ou servent à tenir informés et à faire échanger, tous ceux qui agissent dans un univers général, en agissant sur un aspect spécifique de cet univers.

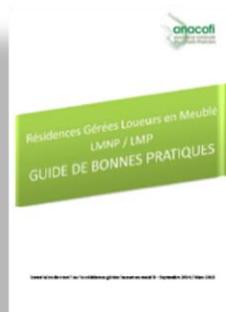
On peut ici citer par exemple, les commissions : formation, entreprises et numérique, Juridique ou affaires publiques.

La **Commission formation** permet de piloter les 5 centres de formation dont nous nous sommes dotés, de définir et produire les modules nécessaires à nos membres, de valider ou d'identifier les formations externes qui apparaitront sur notre portail de formation.

La **commission entreprise et technologie** permet à la fois de réfléchir aux aspects techniques des prestations que proposent nos membres en matière de conseil touchant aux Dirigeants et aux Entreprises, mais également au positionnement politique et juridique de l'ANACOFI en ce qui concerne les évolutions de réglementation nécessaires. Cette commission a également pour mission d'analyser l'évolution des entreprises membres. Enfin, depuis 2016, une sous-commission technologie a été créée, qui étudie les évolutions technologiques qui concernent nos membres et leur intégration.

La commission juridique se réunit peu, du fait de la création d'un réel service juridique, mais représente l'ensemble des équipes salariées et des élus qui interagissent avec eux au quotidien, auxquels s'ajoutent des personnalités extérieures qui sont, elles aussi, des interlocuteurs réguliers de l'équipe juridique. Elle sert à échanger et au besoin à produire des avis, qui seront ou non validés et externalisés en cas d'accord du Conseil d'Administration.

La commission affaire publique regroupe toutes les parties prenantes de notre communication et de notre action politique ou de relai d'opinion.



Les secondes sont dédiées à la production d'une étude ou à la Surveillance d'un Marché :

Il en avait découlé en 2014 le premier Guide de Bonnes Pratiques relatif au « Girardin Industriel ».

En 2016, ce sont des travaux et analyses sur le marché de la « location meublée, gérée par un tiers » qui ont été rendus publics et suivis d'un Guide de Bonnes Pratiques.

Ce Guide a été reconnu comme une référence par nombre d'associations d'investisseurs et de consommateurs et en 2017, a conduit à notre intégration dans la « commission Loueur » pilotée par la Direction Générale des Entreprises du Ministère de l'Economie et des Finances.

Depuis cette date, des travaux ont été engagés au sujet de l'utilisation du numérique dans nos métiers.

A nos commissions et productions internes, s'ajoutent des collaborations ou soutiens que nous apportons à des travaux d'entités ou acteurs du marché.



En 2016, nous avons apporté notre concours à une dizaine d'études ou de travaux notables, de nature et d'ambitions variables.

Parmi ces actions, certaines sont particulièrement remarquables.



Au niveau international, c'est essentiellement dans le cadre ou pour le compte de la FECIF (notre fédération européenne -Cf. chapitre dédié) que nous avons œuvré.

L'étude de l'Université de Cambridge sur les modes alternatifs ou nouveaux de financement de l'économie et des entreprises en Europe représente une exception. Nous sommes correspondant et partenaire pour la France.



Nous sommes également l'une des organisations professionnelles parrainant l'étude annuelle sur le Crowdfunding Immobilier en France. Etude reprise par le groupe de travail de la Commission Européenne en charge d'étudier les modalités de développement du financement participatif en Europe.

Enfin, nous sommes la seule organisation de courtiers/conseils, associée au projet national d'éducation financière et budgétaire de la population et de ce fait, partenaires et partie prenante du site Mesquestionsdargent.fr, lancé par la Banque de France dans le cadre de ce grand projet national.

Notre SASU est une société commerciale, propriété de l'Anacofi, permettant de gérer tous les événements ou services pouvant relever d'une activité commerciale, au service de nos membres.



❖ OFFRE DE FORMATIONS

En complément de l'offre de formation des Associations à but non lucratif ANACOFI, concentrées sur des thèmes spécifiquement liés au métier que chacune représente ou directement connexes (réservée aux membres), complétée par l'offre diplômante validée par l'ANACOFI, les formations proposées par notre SASU se veulent plus ouvertes. Cette structure nous permet également marginalement de proposer à des non membres les formations du catalogue des associations, en assumant alors de payer toutes les charges et tous les impôts liés à une activité commerciale.

❖ CENTRALE DE REFERENCEMENT

Référencement outils métier : la Centrale de Référencement est exclusivement dédiée à la présentation d'outils (presse, formation, logiciels...) à l'usage de nos membres à l'exclusion expresse des produits ou solutions de placements et d'investissements. Ces outils métiers sont référencés avec certains avantages ou prix négociés et mis à la disposition de nos adhérents.

Plus de renseignements sur notre site (www.anacofi.asso.fr) dans votre espace si vous êtes adhérent ou en envoyant un mail à c.lionnet@anacofi.asso.fr

❖ AGENCE « D'EVALUATION »

Parmi les solutions proposées par nos membres, certaines ne sont réglementées par aucune autorité de contrôle ou sont mal connues. Face à cette situation, les obligations (le devoir de vigilance et de contrôle) imposées peuvent être difficiles à respecter.



L'ANACOFI a donc décidé de créer une structure d'évaluation des fournisseurs de produits et services de tous ordres que nos professionnels pourraient utiliser ou proposer à leurs clients. Cet organisme unique en son genre, a pour mission d'apprécier et d'évaluer des marques exclusivement sur le fondement de critères objectifs.

❖ MISE A DISPOSITION D'ESPACES : SALLE DE FORMATION

Location d'espaces dédiés et appropriés à la formation, à l'organisation de séminaires, de conférences...

Pour tous renseignements rdv sur le site : www.anacofiservices.com

Vos Contacts : Carine Lionnet : c.lionnet@anacofi.asso.fr

Pierre Cassagnes : p.cassagnes@anacofi.asso.fr

NOS MOYENS

L'ANACOFI disposait en 2016 d'un budget annuel d'un peu plus de 3,2 millions d'euros, de 17 salariés stables plus 1 à 3 en renfort périodiquement et de plus de 65 administrateurs, conseillers ou animateurs régionaux. Elle utilisait les services d'entreprises externes sous-traitantes dans des domaines comme, entre autres, l'informatique, la communication, les relations publiques ou le recrutement. Depuis 2015 tous les services sont regroupés 92 rue d'Amsterdam.

Moyens Humains 2016/2017

| PERSONNELS SALARIES INTERNES | FONCTION | PERSONNELS SALARIES INTERNES | FONCTION |
|------------------------------|---|------------------------------|---------------------------|
| Leslie RAFANANENENA | Responsable Relations Adhérents et Permanence (adhésions) | Frédéric GOLINSKI | Contrôleur Général |
| Julie BRUN-ROPERT | Responsable Formations | Gérard DOUIN | Contrôleur |
| Sonia LAVIGNE | Comptabilité / RH | Ophélie BEAUVOIS | Contrôleuse |
| Doriane CRETEL | Relations Adhérents et Permanence (adhésions) | Christian DEFONTAINES | Contrôleur |
| Carine LIONNET | Partenariats / Evènements | Randolph AMILCAR | Contrôleur |
| Maud GUILLERMIN | Assistante Services Associatifs | Stéphane LION | Contrôleur |
| Pierre CASSAGNES | ANACOFI SERVICES / A.NOTATION | Déborah PEROU | Responsable Juridique |
| Marie LALANDE | Secrétariat Présidence & Secrétariat Général | Yannick LOUBAKI | Juriste |
| Cécile BOUCHER | Relations Adhérents / Partenariats | Emilie HEITZ | Assistante Administrative |

| Administrateurs Confédéraux | | | |
|--|--|--|--|
| Administrateur | Métier et Zone | Administrateur | Métier et Zone |
| David CHARLET (Président) | CC&A Finance Patrimoine Formation / Conseil en Gestion de Patrimoine / IDF | Jean-Claude MOUGENOT | Stratégie et Conseils Financiers / Conseil en Gestion de Patrimoine / Sud Est |
| Guy COHEN (Vice-Président ANACOFI) | Ingénierie Sociale Consultants / Ingénierie Sociale / IDF | Alexa VOOG | Degroof Petercam / Fusion-Acquisition, Conseil en Gestion de Patrimoine IDF / Centre |
| Patrick GALTIER (Président ANACOFI CIF) | Audit Patrimoine Concept / Conseil en Gestion de Patrimoine / Sud Est | Jean-Jacques OLIVIE (Président ANACOFI IMMO) | Patrimoine de France / Conseil Financier et Immobilier / sud-Ouest |
| Patrice GERAUDIE (Secrétaire Général et Pdt Section Haut de bilan) | ODIS CONSULTING / Fusion-Acquisition / Sud-Ouest | Jacques BENILAN | CAPICONSEIL / Fusion-Acquisition / IDF |
| Nebojsa SRECKOVIC (Trésorier) | NS Conseil/Conseil en Patrimoine / Nord / Normandie | Jean-Emmanuel STAMM (Pdt Commission Déontologie) | STAMM ASSURANCES / Courtage d'assurances / Centre |
| Michel FLEURIET (Président ANACOFI IOBSP) | Courtier en assurance / IOBSP / Sud Est | Guy-Michel HARABAGIU | H CONSEIL PATRIMOINE FINANCE / Conseil en Gestion de Patrimoine / IDF |
| Jean-Louis DELPHIN POULAT (ANCDGP) | AIX OPTIONS / Conseil en Gestion de Patrimoine / Est | Stéfan de QUELEN | PRIMONIAL / Conseil en Gestion de Patrimoine / France entière |
| Eric BERNARD | VALORIS EXPERT / Conseil en Gestion de Patrimoine / Ouest | Nelson CASTANEDA | 9 PATRIMOINE / Conseil en Gestion de Patrimoine / IDF |
| Wolfgang BEYER | BEYER GROUPE / Conseil en Gestion de Patrimoine / Grand Est | Jean-Philippe MANGO | EVOLIA / Conseil en Gestion de Patrimoine / Rhône- Alpes |
| Françoise ODAU | DG CGPC | Bertrand de SURMONT | Président CSCA |
| Bernard COHEN HADAD | BCH ASSURANCES | | |

| Administrateurs ANACOFI CIF | | | |
|--|--|-----------------------------|---|
| Administrateur | Métier | Administrateur | Métier |
| Patrick GALTIER (Président) | Conseil en Gestion de Patrimoine | Nelson CASTANEDA | 9 PATRIMOINE / Conseil en Gestion de Patrimoine / IDF |
| David CHARLET (Vice-Président) | Conseil en Gestion de Patrimoine | Jean-Claude MOUGENOT | Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Guy COHEN | Ingénierie Sociale | Alexa VOOG | Fusion-Acquisition |
| Patrice GERAUDIE (Secrétaire Général) | Fusion-Acquisition | Jean-Jacques OLIVIE | Conseil Financier et Immobilier |
| Nebojsa SRECKOVIC (Trésorier) | Conseil en Gestion de Patrimoine | Jacques BENILAN | Conseil en cession-acquisition et financement de PME |
| Eric BERNARD | Conseil en Gestion de Patrimoine | Guy-Michel HARABAGIU | Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Michel FLEURIET | Courtier en assurance / IOBSP / Gestion de Patrimoine | Stéfan de QUELEN | Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Jean-Louis DELPHIN POULAT (ANCDGP) | Conseil en Gestion de Patrimoine | Jean-Philippe MANGO | EVOLIA / Conseil en Gestion de Patrimoine / Rhône-Alpes |
| Wolfgang BEYER | BEYER GROUPE / Conseil en Gestion de Patrimoine /Grand Est | | |

| Administrateurs ANACOFI ASSURANCES | | | |
|--|---|------------------------------|--|
| Administrateur | Métier | Administrateur | Métier |
| David CHARLET (Président) | Conseil en Gestion de Patrimoine | Patrick GALTIER | Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Bernard COHEN HADAD (Trésorier) | Courtier en Assurances | Jean-Baptiste LACOSTE | Courtier Grossiste |
| Olivier RENARD (Secrétaire Général) | Courtier en Assurances | Bruno NARCHAL | Courtier Grossiste / Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Guy COHEN (Vice-Président) | Ingénierie Sociale | Wolfgang BEYER | BEYER GROUPE / Conseil en Gestion de Patrimoine /Grand Est |
| Michel FLEURIET | Courtier en assurance / IOBSP / Gestion de Patrimoine | Marc MESNIL | Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Philippe LOIZELET (ANCDGP) | Conseil en Gestion de Patrimoine / Courtier en Assurances RCP | Jean-Emmanuel STAMM | Courtier en Assurances |

| Administrateurs IOBSP | | | |
|---|---|-----------------------|---|
| Administrateur | Métier | Administrateur | Métier |
| Michel FLEURIET (Président) | Courtier IOBSP / en assurance / Gestion de Patrimoine | Eric CAZAUX | Courtier IOBSP / Conseil en Gestion de Patrimoine |
| David CHARLET (Vice-Président) | Conseil en Gestion de Patrimoine | Pascal LABIGNE | Courtier IOBSP |
| Philippe de MUIZON (Trésorier) | Courtier IOBSP /Conseil en Gestion de Patrimoine | Serge HARROCH | Courtier IOBSP / Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Thierry LEMAIRE (Secrétaire Général) | Courtier IOBSP | Eric BERNARD | Courtier IOBSP / Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Laurent BONIFAY | Courtier IOBSP / CIF | Armand RALLO | Courtier IOBSP / Conseil en Gestion de Patrimoine |

| Administrateurs ANACOFI IMMO | | | |
|--|----------------------------------|-------------------------|----------------------------------|
| Administrateur | Métier | Administrateur | Métier |
| Jean-Jacques OLIVIE (Président) | Conseil Financier et Immobilier | Jean-Yves GATE | Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Sébastien BAREAU (Secrétaire Général) | Conseil en Gestion de Patrimoine | Sophie SOSAMRITH | Plateforme IMMO |
| Guy-Michel HARABAGIU (Trésorier) | Conseil en Gestion de Patrimoine | Céline MAHINC | Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Gilles-Guy de SALLINS | Conseil en Gestion de Patrimoine | | |

Des Locaux

En 2015, nos locaux ont été regroupés sur un seul et même site.

Une nouvelle plateforme de bureaux a été ajoutée à celle, déjà existante à cette adresse et en 2017, un nouvel étage permet maintenant de disposer d'espaces de réunion ou formation, dont certains peuvent être mis à la disposition de nos membres, désireux d'organiser réunions ou formations eux même.

Nouvelle adresse unique depuis Septembre 2015 : 92 rue d'Amsterdam, 75009 PARIS

Site Internet et relais média

Ancienne Version



Nos sites

Notre site www.anacofi.asso.fr, est l'outil central de notre communication et de l'information relayée vers les membres, les autres professionnels et les épargnants. Le site a été modernisé et totalement repensé début 2017.

Nouvelle Version



Il permet une meilleure visibilité des équipes, des services et des informations, y compris celles dédiées aux consommateurs.

6 sites complémentaires sont dédiés l'un à notre structure commerciale et évaluation, un autre aux LCE (événements) et 4 sont spécifiquement orientés vers les statuts réglementés représentés.

Le système est complété par un extranet adhérents qui permet une gestion partiellement numérisée de la relation avec nos équipes.



Le portail de formation www.formation-anacofi.com permet d'identifier les formations utiles, les nôtres, de s'y inscrire et de suivre l'évolution de la situation d'un membre ou de ses équipes.





En 2016, plus de 300 articles ou interventions presse ont permis d'améliorer la notoriété de l'ANACOFI et de nos professions.

La communication via le site et les médias sociaux, réorganisée en 2015 mais le résultat ne nous satisfaisant pas, début 2017, il a été décidé d'affecter une nouvelle salariée à ces fonctions.

Notre équipe dispose d'une base de journalistes et peut compter sur l'appui d'une société d'affaires publiques et sur la « Commission Affaires Publiques » qui accueille un plus grand nombre de responsables de nos associations et permet de coordonner nos actions.

Par ailleurs, nous collaborons toujours avec de nombreuses autres associations amies.

2016 aura à ce titre été une année de grande visibilité des actions communes notamment dans le cadre des négociations autour du Règlement Européen PRIIPS ou des travaux sur la Directive Distribution d'Assurance ou bien encore quand il agit de discuter de la politique gouvernementale en matière de financement et transmission d'entreprises.

Enfin, membre et administrateur de la FECIF (Fédération Européenne), partenaire/membre du Board de la CIFA (Conférence Internationale) et membre de nombreuses autres instances ou organisations, nous communiquons régulièrement dans le cadre d'actions groupées ou collectives en dehors même de la France.

Nos rapports et études sont un autre moyen d'action qui commence à porter ses fruits.

Le résultat en aura donc été un relai média qui correspond quasiment à 1 article ou citation dans un média tous les jours, soit le double de 2015.

Un Budget

| ANNEE | | PREVISIONNEL | REALISE |
|-----------|------|---------------------|-------------|
| 2004/2005 | | - | 6 000 € |
| ... | | ... | ... |
| 2010 | | 780 à 1 200 000 € | 1 000 000 € |
| 2014 | ASSO | 1 700 à 2 095 000 € | 1 789 000 € |
| 2014 | SASU | 1 038 000 € | 979 000 € |
| 2015 | ASSO | 1 800 à 1 900 000 € | 2 037 000 € |
| 2015 | SASU | 990 000 € | 1 011 000 € |
| 2016 | ASSO | 2 095 000 € | 2 228 000 € |
| 2016 | SASU | 1 100 000 € | 1 120 000 € |

Nos ressources progressent essentiellement du fait de l'augmentation du nombre des membres.

Nos charges ne cessent de progresser, elles aussi, à mesure que nos actions se multiplient et que nous renforçons nos moyens.

La réorganisation budgétaire de 2014 et 2015 et la rationalisation ont permis de rester globalement excédentaire en 2015, avant de bénéficier à plein des efforts réalisés en 2016.

Voici un résumé des ressources de nos structures. A ceux-ci s'ajoutent pour exercer des contributions aux régulateurs et des charges propres dont la RC Professionnelle.



Cotisations entrants 2016 :

275 € pour les entreprises de moins de 20 personnes ou les groupes de moins de 5 entreprises.
 550 € pour les entreprises de 20 à 50 dirigeants actifs et salariés ou pour les groupes de 5 à 20 entreprises.
 1100 € pour les entreprises de plus de 50 dirigeants actifs et salariés et pour les groupes de plus de 20 entreprises.



Cotisations pour les CIF :

Payable en plus de la cotisation **ANACOFI** :

110 €/an et par CIF personne physique directement inscrite ou exerçant l'activité en tant que membre, employé, ... d'un CIF personne morale.

Formation :

280 €/an de frais de formation « obligatoire » au sein de l'**ANACOFI-CIF** qui peuvent être pris en charge par les organismes répartiteurs des taxes de formation (OPCA). Cette formation dite Module 1 « veille réglementaire statutaire », d'une durée d'une journée est obligatoire chaque année.

Dérogation pour les réseaux :

S'ils organisent la formation pour un groupe constitué et prennent en charge certains frais, la facturation est ramenée à 215 €

100 à 160 €/jour de formation pour les autres modules proposés mais non obligatoires.



Cotisation entrants 2015/2016 pour chacune de ces trois associations dédiées:

25 € pour les entreprises ou groupes de moins de 5 entreprises ou 20 dirigeants et salariés
 50 € pour les entreprises de 5 à 20 entreprises ou 20 à 50 dirigeants actifs et salariés
 100 € pour les entreprises au-delà.



Services pour nos membres :

Tarifs permettant d'accéder à la totalité de l'offre à des coûts réduits.

Services vendus à l'extérieur :

Tarifs pleins sur une offre limitée.

Pour plus d'information : se reporter au document de synthèse de l'offre de la SASU.

INFORMATIONS DIVERSES



NOS REGIONS



STATISTIQUES DIVERSES



**EUROPE
&
ACTIONS FECIF**



**ORGANISATIONS
MEMBRES & PARTENAIRES
CARITATIF**

NOS REGIONS

De longue date, l'ANACOFI était organisée en 7 régions auxquelles s'ajoutaient les DOM-TOM. En 2016, nous avons réorganisé nos régions pour tenir compte des évolutions internes, mais également administratives.

Notre système d'animation et de représentation s'appuie sur une équipe centrale dédiée, les administrateurs dont 70% sont également des élus de régions et par une grosse trentaine d'animateurs de villes ou de départements (parfois plusieurs). Parmi ces derniers, sont généralement choisis les responsables ou administrateurs de région.

Chaque territoire est animé au travers de ses villes principales par des actions locales, intégrées dans un Tour de France continu (en 3 phases dont chacune représente un Tour ou plus), qui comprend également des évènements et formations en propres ou en partenariat.



En 2016, les régions administratives ont changé et les régions de l'ANACOFI aussi. Nous avons donc recomposé 9 super régions plus les DOM-TOM :

- Nord / Normandie ;
- Est / Bourgogne ;
- Rhône-Alpes-Auvergne ;
- PACA / CORSE ;
- Occitanie ;
- Nouvelle Aquitaine ;
- Grand Ouest ;
- Centre ;
- Ile de France.

Ces dernières années on constate que la région parisienne et la région lyonnaise ont connu une forte croissance de nos métiers.

En 2015/2016, la bonne croissance 2015 d'abord de la zone Aix/Marseille et le rebond 2016 de Nice/Cannes ont redynamisé la région PACA qui était en perte de vitesse, bien que toujours l'une des principales.

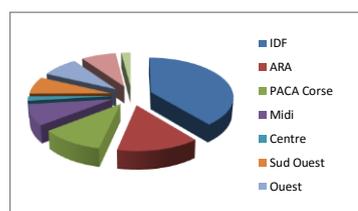
Si le centre ne décolle pas en « proportion d'entreprises », tout comme l'Est/Bourgogne et notre Grand Ouest, on note cependant des nuances à l'intérieur de quelques grandes régions. La région Nantaise est par exemple toujours une zone de croissance sensible des effectifs.

En Occitanie, on constate que Toulouse et ses alentours restent notre principale zone, mais que c'est le secteur de Montpellier qui a une plus forte croissance et en 2016, l'une des plus fortes de notre association (+16,7%).

Les DOM COM quant à eux sont également en croissance, un peu au-dessus de la moyenne, et ressortent à +8,5%. Mais c'est plutôt la poursuite de la croissance des Antilles et le tassement du nombre des entreprises de La Réunion qui est à noter.

Cependant, il semble que, sur le début de 2017, nous ayons à traiter sensiblement plus de demandes d'adhésions pour ce Département.

| Régions | Principaux départements |
|---------------|---------------------------|
| IDF | 36,60% 75 611 entreprises |
| ARA | 13,40% 69 175 entreprises |
| PACA Corse | 10,30% 92 168 entreprises |
| Midi | 8,10% 13 107 entreprises |
| Centre | 1,70% 6 99 entreprises |
| Sud Ouest | 6,70% 33 90 entreprises |
| Ouest | 7,70% 31 82 entreprises |
| Est / Bourgog | 7,20% 59 78 entreprises |
| DOM TOM | 1,90% 78 64 entreprises |



Les données 2016 sont issues d'un nouveau format de questionnaire, encore plus complet que par le passé ou de sources légales et administratives.

Nous pouvons proposer des analyses sur toujours plus de sujets et approfondir les domaines pour lesquels nous fournissons déjà des éléments d'information.

Les données qui concernent spécifiquement nos membres ont été rassemblées au moment des ré-adhésions. Pour la partie liée à leur activité, nous avons disposé de 1785 réponses.

L'ADHERENT TYPE de 2016 :

Une SARL mais de plus en plus souvent une SAS ou une SA conseillant particuliers et entreprises.

Réalisant entre 132 000 € si médian et 602 000 € si moyen de CA.

Effectif dans le cabinet moyen : de 3.4 personnes salariés ou associés exerçant et 1,2 apporteurs mandataires plus 0,8 entreprise liée ou représentant 3,5 emplois de plus. Pour le cabinet médian : 1 associé exerçant, 0,4 salarié et 0,3 mandataire lié ou non.

L'ADHERENT TYPE de 2015 :

Une SARL conseillant particuliers et entreprises.

Réalisant entre 126 000 € si médian et 503 000 € si moyen de CA.

Effectif dans le cabinet moyen : de 3.2 personnes salariés ou associés exerçant et 1,2 apporteurs mandataires plus 0,7 entreprise Liée ou représentant 3 emplois de plus. Pour le cabinet médian : 1 associé exerçant, 0 salarié et 1 mandataire lié ou non.

L'ADHERENT TYPE de 2012 :

Une SARL conseillant particuliers et entreprises. Indépendante quelle que soit la définition retenue.

Réalisant un CA compris entre 150 000 € si médian, 375 000 € si moyen.

Effectif dans le cabinet moyen : de 5 personnes salariés ou associés exerçant et 1.5 apporteurs mandataires ou agences Liés plus 1.5 non liés.

Analyse et Commentaires

2016 est encore une fois une **année de croissance très nette et de manière inattendue, d'augmentation de l'emploi, y compris chez les petits cabinets.**

Le phénomène n'est pas d'une ampleur extraordinaire et si on le met au regard d'une croissance du chiffre d'affaire médian de 5% et du moyen de presque 20%, il n'est pas illogique.

Cependant il démontre encore une fois la corrélation entre emploi et chiffre d'affaire et la réaction ultra rapide de nos TPE/PME devant tout mouvement financier les concernant.

Il est intéressant de constater que l'emploi « dans » l'entreprise remonte mais apparemment en cannibalisant l'emploi externalisé.

Autre phénomène marquant : **le nombre des entreprises liées** remonte légèrement, signe peut-être de la réorganisation générale de notre sphère, en abandonnant les statuts TNS, au profit de la forme sociétaire.

Après une baisse en 2015, la **part d'honoraires** remonte légèrement et passe de 18,61% à 19,2%. Voilà maintenant 5 ans que nous oscillons entre 18,5 et 20%. En l'absence de crise, il ne semble pas réaliste d'imaginer une montée forte de ce taux mais un plancher s'est bien matérialisé vers 18,5% au fil des années.

La **décomposition du CA moyen** de nos membres est cohérente avec ce qui s'est passé sur le marché.

Nos membres ont vu leurs CA progresser plus que le marché global auquel nous appartenons mais l'immobilier a plus cru que ce que, eux même, ont pu générer comme croissance dans ce domaine, de ce fait et mécaniquement, les résultats présentés dans le tableau en fin de ce chapitre sont parfaitement logiques.

On note une stabilité de la poche de CA non défini.

La moyenne progresse fortement et celle sans le plus gros acteur stagne mais nous rappelons ici qu'elles sont à regarder avec circonspection.

Une analyse plus fine est présentée plus haut dans ce rapport.

Il faut en retenir que la croissance réelle dépasse donc de fait les 15% à 20% pour la moyenne comparable et que la médiane, progresse, elle, d'environ 5%.

On peut donc en conclure et retenir que 2016 aura été une belle année de croissance des chiffres d'affaires et des parts de Marchés.

| Entreprises adhérents et représentées | | | | | |
|---------------------------------------|----------|----------|----------|----------|------------|
| | fin 2010 | fin 2013 | fin 2015 | fin 2016 | Croissance |
| ANACOFI | 1241 | 2033 | 2131 | 2205 | 3,50% |
| Représentées | est 3900 | est 4500 | est 4500 | est 5200 | 5% |
| CIF | 1342 | 2173 | 2315 | 2335 | 1% |
| Cotisantes | 1525 | 2348 | 2511 | 2649 | 5,50% |

2016 aura été une très belle année de croissance globale, dans le marché pour le CIF.

Sans qu'il s'agisse d'une révolution, on note la progression des conseils en finance d'entreprise, mais globalement la cartographie de nos membres reste la même.

On peut à la limite noter la diminution de la proportion d'IOBSP.

Elle s'explique par les difficultés à trouver des partenaires bancaires pour les plus petits acteurs et la lourdeur des protocoles parfois, pour des volumes réduits.

| | Métiers (Nbr d'entreprises cotisantes) | | | |
|------------|--|------|------|------|
| | 2012 | 2014 | 2015 | 2016 |
| CGPI | 82% | 86% | 84% | 81% |
| CFE | 18% | 23% | 15% | 17% |
| Assurance | 77% | 83% | 83% | 81% |
| Immobilier | 59% | 61% | 61% | 62% |
| IOBSP | 56% | 68% | 65% | 63% |

| Age Moyen | Année | Femmes Dirigeants | ENTREPRISES Formes | |
|-----------|-------|-------------------|--------------------|--------|
| 45 ans | 2011 | 14% | | |
| 47 ans | 2012 | 15% | SARL | 63,90% |
| 48 ans | 2013 | 15% | SAS/SASU | 25,10% |
| 48 ans | 2014 | 15% | Indep/TNS | 9,50% |
| 47 ans | 2015 | 15% | Autre | 1,50% |
| 49 ans | 2016 | 15% | | |

La transformation de nos entreprises en sociétés par actions semble devenir une réalité.

Toujours pas de féminisation, à comparer aux 58% du monde de l'assurance.

L'âge moyen progresse sensiblement, sous le poids des entrants plutôt quadra

On note un effritement de la part des réseaux intégrés, mais une part significative de l'effet des grossistes.

A noter que le rapport de l'AMF donne des résultats sensiblement plus élevés (27% au total).

| Réseaux non exclusivement grossistes | | | |
|--------------------------------------|--------|-----------|--------|
| 2014 Liés | 10,50% | 2016 | 13,70% |
| 2015 liés | 11,50% | 2016 Liés | 8,30% |

| Type | Activités Non Régulées ou non définies | |
|---------------|--|-------------------------------------|
| | Pourcentage CA ANACOFI | Remarque |
| Formation | 0,60% | 10 à 13 000 heures de formation |
| Dév Entrepri: | 0,50% | 2200 à 2700 entreprises conseillées |
| Conseil Diver | 0,40% | |
| Non Défini | 3,50% | |

La formation « dispensée » et non plus suivie, apparaît aujourd'hui comme un métier revendiqué par nos membres, qui prend de l'importance.

L'accompagnement non CIF, en développement d'entreprise apparaît lui aussi, mais pour la première fois dans nos radars.

| | Chiffre d'Affaire Membres Moyen & Médian | | | Répartition par activité légale | | | | |
|---------|--|-----------|------------|---------------------------------|------------|---------|--------|--------|
| | Moyenne | Médiane | Honoraires | Assurance | Immobilier | Finance | Banque | Divers |
| 2010 | 320 000 € | 145 000 € | Env 20% | | | | | |
| 2011 | 488 000 € | 139 000 € | 23,50% | 40% | 29% | | 15% | 16% |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| 2014 | 404 000 € | 120 000 € | 19,60% | 49% | 26% | 15% | 5% | 5% |
| 2015 | 503 000 € | 126 000 € | 18,60% | 40% | 23% | 26% | 8% | 3% |
| 2016 | 602 000 € | 132 000 € | 19,20% | 40% | 21% | 26% | 8% | 5% |
| Moyenne | Corrigée | Du Top CA | 502 000 € | | | | | |

EUROPE & ACTIONS FECIF

Au niveau Européen nous avons été occupés par de nombreux textes et encore plus de consultation puisque chaque Directive ou Règlement est accompagné de ses actes délégués.

Les organisations françaises ont su s'unir, comme d'ailleurs les italiennes ou les allemandes sur plusieurs sujets et multiplié les lettres ouvertes ou actions communes, comme par exemple quand il s'est agi de nous imposer le règlement PRIIPS.

Au cœur de nos batailles on retrouve :

- La Directive MIF (finance) ;
- La Directive sur la Distribution d'Assurance ;
- Le Règlement PRIIPS ;
- Le projet de Marché Unique des capitaux ;
- Le projet REFIT (de simplification) ;
- La Règlement sur le traitement extra judiciaire des litiges ;
- Les travaux sur le numérique.

Si l'ANACOFI qui est inscrite au registre des représentant d'intérêts à Bruxelles a parfois mené des actions par elle-même, nous œuvrons le plus souvent collectivement, au sein de la Fédération Européenne des Conseils et Intermédiaires Financiers (FECIF).

La FECIF, réorganisée ces 3 dernières années autour de quelques organes (Board, Comité Technique, service administratif et agence d'analyse et de lobbying), nous a permis de travailler la masse gigantesque de textes en partageant la charge entre les 30 organisations membres, représentant 20 pays.

Tout naturellement notre Président qui en assurait la Vice-Présidence jusqu'à Mars 2017, avant d'en devenir le Président (mandat mars 2017 à mars 2020) y a tenu sa place.

Dans le programme d'action 2016 de la FECIF, on trouve bien entendu tous les sujets préalablement cités. Mais il s'est également agi de développer encore l'offre et les moyens d'action.



A côté de son site et de sa News mensuelle, la FECIF a développé un outil interne, de suivi des négociations et une base de données de textes européens, réservés à ses membres et à ses membres associés.

Une News interne est également envoyée dès qu'un texte apparait ou une négociation est engagée. Elle précise aux Dirigeants des associations de nos pays le degré d'urgence ou d'importance et leur donne un résumé du texte ou de la problématique.

L'action presse a également été renforcée, ainsi que les alliances ou collaboration avec d'autres organisations européennes et des échanges réguliers se font maintenant avec les associations de consommateurs/investisseurs.

Des conférences de travail sont organisées au minimum chaque mois, et au minimum 4 fois par an, le comité technique et le Board se réunissent dans une capitale d'Europe, en plus des actions ou réunions à Bruxelles.

Enfin, afin d'assurer une meilleure représentation de nos professions et de permettre aux autorités de mieux percevoir qui nous sommes, le Livre Blanc sur nos métiers en Europe, produits auparavant tous les 5 à 10 ans, a été complètement repensé, renforcé et sera maintenant produit tous les 2 ans. Il a été rendu public dans sa nouvelle version début 2017.

NOS MEMBRES SECTION CONFEDERALE en 2016

L'ANACOFI est une association par Sections dont l'une est dite Section Confédérale. Elle ne regroupe que des associations ou syndicats spécialisés dans une activité relevant de celles que nous représentons. La particularité de nos accords est que chaque syndicat ou association conserve sa pleine autonomie s'il le souhaite, ne profitant alors que de services et de moyens communs.



Association Nationale des Conseils Diplômés en Gestion de Patrimoine : Créée sur l'initiative de diplômés en Gestion du Patrimoine, avec l'objectif de réunir la majorité des diplômés au sein d'une association puissante et représentative, aussi bien des salariés que des indépendants, capable de faire reconnaître et de promouvoir la spécificité de notre métier et les compétences qu'il implique, tant auprès des employeurs pour les salariés des banques, compagnies d'assurance, sociétés de bourse ..., que de la clientèle des salariés et des indépendants et qu'envers les Pouvoirs Publics.



La Compagnie Nationale des Conseils en Fusions et Acquisitions est un syndicat national, régi par l'article L.411-2 du code du travail, comptant uniquement des membres exerçant, à titre principal et en toute indépendance, la profession de conseil en fusion, cession, acquisition et rapprochement d'entreprises (domaines résumés sous l'appellation générique "fusac"). Créé en novembre 2006, le CNCFA se positionne comme interlocuteur privilégié des professionnels du conseil en "fusac" indépendants installés sur l'ensemble du territoire national.



La CGPC (Association Française des Conseils en Gestion de Patrimoine Certifiés) est une association à but non lucratif dont la mission principale est de promouvoir, organiser et gérer la certification des Conseils en Gestion de Patrimoine quelles que soient les entités à partir desquelles ils exercent leur activité (établissements bancaires, sociétés d'assurance, de gestion de portefeuilles, de cabinets indépendants ou des professions libérales du chiffre et du droit).



La Chambre Syndicale des Courtiers d'Assurances représente historiquement les Courtiers en Assurances. Elle a rejoint à nouveau la section confédérale de l'ANACOFI dans le cadre de l'accord de représentation concertée du Courtage qui a amené l'ANACOFI et la CSCA à développer conjointement ANCIA, qui regroupera entre-autre la CSCA et l'ANACOFI Assurances.

Remarque : En 2017 EFPA France a rejoint la Section Confédérale

Les associations et syndicats créés par l'ANACOFI pour représenter ses membres dans les différents domaines légaux de leur activité :



Créée pour représenter nos IOBSP et leur apporter les services spécifiques nécessaires à cette activité, elle est devenue en quelques mois la plus importante association de représentation des courtiers IOBSP



Créée en 2015 pour représenter nos Courtiers en Assurances et leur apporter les services spécifiques nécessaires à cette activité.



Créée en 2014, elle a repris l'ONIP et assure la représentation de nos membres porteurs de Carte Immobilière/Loi Hoguet.



Créée en 2006 pour assurer la représentation des Conseils en Investissements Financiers, délivrer leurs agréments, les former et les contrôler, conformément aux engagements pris vis-à-vis de l'AMF.

ACTIONS CARITATIVES



Face au scandale inacceptable de la souffrance de trop nombreux jeunes, les Apprentis d'Auteuil se développent depuis plus de 140 ans pour répondre à leurs besoins et reconnaître leur dignité. **Apprentis d'Auteuil** est une fondation catholique reconnue d'utilité publique (depuis 1929) qui accueille, éduque et forme plus de 13 000 garçons et filles en difficulté pour leur permettre de s'insérer dans la société en adultes libres et responsables. Ces jeunes lui sont confiés par leur famille ou par les services de l'Aide sociale à l'enfance Ils reçoivent un accompagnement personnalisé dans un cadre sécurisant pour avancer dans les apprentissages de la vie. Chaque jeune bénéficie d'un parcours personnalisé pour développer son savoir être et son savoir-faire dans le domaine professionnel de son choix. La fondation accompagne également les familles dans leur rôle éducatif. L'association délivre 66 formations professionnelles dans 12 filières au sein de 200 établissements en France. Les Orphelins Apprentis d'Auteuil créé par L'abbé Louis Roussel en 1866 a toute une histoire liée à la jeunes en souffrance. **Contact :** www.fondation-auteuil.org

Depuis 1969, **la Fondation de France** soutient des projets concrets et innovants qui répondent aux besoins des personnes face aux problèmes posés par l'évolution rapide de la société. Elle agit principalement dans trois domaines : l'aide aux personnes vulnérables, le développement de la connaissance (recherche, culture, formation) et l'environnement. Elle favorise également le développement de la philanthropie. Elle aide les donateurs à choisir les meilleurs projets, conseille les fondateurs sur leur champ d'intervention, leur stratégie et sur le cadre juridique et fiscal le plus approprié. Indépendante et privée, la Fondation de France ne reçoit aucune subvention et ne peut agir que grâce à la générosité des donateurs.



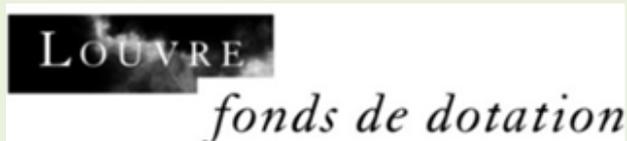
Contact : www.fondationdefrance.org

L'Institut du Cerveau et de la Moelle épinière (ICM) est un centre de recherche de dimension internationale, sans équivalent dans le monde, innovant dans sa conception comme dans son organisation. En réunissant en un même lieu malades, médecins et chercheurs, l'objectif est de permettre la mise au point rapide de traitements pour les lésions du système nerveux afin de les appliquer aux patients dans les meilleurs délais. Venus de tous les horizons et de tous les pays, les meilleurs scientifiques y développent les recherches les plus à la pointe dans ce domaine.



Pour permettre aux chercheurs d'avancer dans leurs travaux et donner un réel espoir aux patients, il faut que nous nous impliquions tous : pouvoirs publics, entreprises privées, particuliers. Tous, sans exception, parce que ce combat concerne chacun de nous.

Depuis 2016, nous avons décidé de soutenir également :





Fédération
Européenne des
Conseils et
Intermédiaires
Financiers

La Fédération Européenne des Conseils et Intermédiaires Financiers (FECIF) a été constituée en juin 1999 afin de défendre et promouvoir le rôle joué par les conseils et intermédiaires financiers en Europe. En mai 1999, la Commission Européenne a lancé son Plan d'Action pour les Services Financiers, dans lequel elle a identifié pas moins de 42 initiatives législatives requises en vue de compléter le Marché unique dans le domaine des services financiers. Depuis, le nombre des initiatives mises en œuvre ou en chantier a explosé. Seul organisme européen représentatif des conseils et intermédiaires financiers européens, la FECIF a son siège à Bruxelles, cœur de l'Europe.



The European Crowdfunding Network AISBL (ECN) is a professional network promoting adequate transparency, (self) regulation and governance while offering a combined voice in policy discussion and public opinion building. Founded in 2011 as an interest group, we formally incorporated as an international not-for-profit organization in Brussels, Belgium in 2013.

We support our members in carrying initiatives aimed at innovating, representing, promoting and protecting the European crowdfunding industry. We aim to increase the understanding of the key roles that crowdfunding can play in supporting entrepreneurship of all types and its role in funding the creation and protection job,

the enrichment of European society, culture and economy, and the protection of our environment.

In that capacity we help developing professional standards, providing industry research, as well as, professional networking opportunities in order to facilitate interaction between our members and key industry participants. On behalf of our members, the ECN will maintain a dialogue with public institutions and stakeholders as well as the media at European, international and national levels.



A Non-Governmental Organization in general consultative status with the Economic and Social Council of the United Nations

Qu'est-ce que la CIFA?

Les principes fondateurs de la CIFA s'articulent autour d'une réflexion éthique et d'une réforme du système financier mondial. Elle a pour mission de remettre la finance au service des épargnants et protéger les droits fondamentaux de l'investisseur sur les marchés financiers.

La CIFA est composée de 70 associations professionnelles regroupant plus d'un million de gestionnaires de patrimoine (individuels et institutionnels) à travers le monde.

Dès 2007, la CIFA, par sa participation active aux travaux des divers organes des Nations Unies, s'est vue attribuer le « statut consultatif spécial » auprès des Nations Unies dans le cadre du Conseil économique et social (ECOSOC).

Chaque année, la CIFA organise son Forum International à Monaco. Les débats de haut niveau attirent de prestigieux invités comme : les dirigeants des compagnies de conseillers financiers indépendants, de banques, des autorités de régulation, des sociétés d'audit, venant du monde entier.

Pour plus d'information : www.cifango.org