



# ASSEMBLEES GENERALES PARIS – 15 mars 2018 CARROUSEL DU LOUVRE

Parrainé par :



## PARTENAIRES MEDIAS & PRESSE



CF | LE COURRIER FINANCIER



## PARTENAIRES PHILANTHROPIQUES



## LE PROGRAMME

### Thème général de la Convention : Nos métiers autrement ?

9h00	<b>Ouverture au public</b> (retrouvez vos administrateurs, fournisseurs, centres de formation) Matinée Animée par David BARROUX (Rédacteur en Chef Les Echos Entreprises)
9h45 - 10h40	<b>Table ronde sur le thème « La Finance et la Gestion de Patrimoine Autrement »</b>
<b>Intervenants :</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Alain CLOT</b> (Président France Fintech)</li><li>• <b>Audrey HYVERNAT</b> (Responsable ISR à l'AFG)</li><li>• <b>Pierre SELLAL</b> (Président Fondation de France)</li><li>• <b>Pierre DUCRET</b> (Président de l'I4CE et Conseiller climat pour le Groupe Caisse des Dépôts)</li><li>• <b>David CHARLET</b> (Président de l'ANACOFI)</li></ul>	
10h40 - 11h00	<b>Grand Témoin : Nadia HAI</b> (Députée des Yvelines, Membre de la Commission des Finances de l'Assemblée Nationale) - Point d'étape sur le projet Réorientation de l'Épargne et PACTE
11h00 - 11h20	<b>Grand Témoin : Franck GUIADER</b> (Directeur de la Division Fintech et Innovation de l'AMF) - L'encadrement de la Fintech
11h20 - 11h45	<b>Pause</b>
11h45 - 12h15	<b>Grands Témoins Economiques :</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Jean-Hervé LORENZI</b> (Economiste, Président du Cercle des Economistes et de Finance Innovation)</li><li>• <b>Pierre SABATIER</b> (Président de Primeview, membre du Cercle Turgot et fondateur des Econoclastes)</li></ul>	
12h15 - 13h00	<b>Table ronde sur le thème : <i>La rémunération des professionnels en question ?</i></b>
<b>Intervenants :</b>	
<b>Michel FLEURIET</b> (Président ANACOFI IOBSP)	
<b>Jean-Jacques OLIVIE</b> (Président ANACOFI IMMO)	
<b>Patrick GALTIER</b> (Président ANACOFI-CIF)	
<b>Guy COHEN</b> (Vice-Président ANACOFI-Assurances)	
13h00 - 14h15	<b>Apéritif &amp; cocktail déjeunatoire</b>
14h15 - 15h30	<b>Allocution de David CHARLET</b> (Président Confédéral & Assurances)
15h30 - 16h15	<b>AGO ANACOFI</b>
16h15 - 16h45	<b>AGO ANACOFI-CIF</b>
16h45 - 17h00	<b>Pause</b>
17h00 - 17h30	<b>AGE ANACOFI Assurances</b>
17h30 - 18h00	<b>AGO ANACOFI-IOBSP</b>
18h00 - 18h30	<b>AGO ANACOFI-IMMO</b>
19h00 - 22h00	<b>Traditionnel Cocktail de clôture : Gastronomie et vins de France et du Monde</b>

## COMPTE RENDU DES CONFERENCES, ASSEMBLEES GENERALES ANACOFI

Débats animés par David BARROUX, rédacteur en chef Les Echos Entreprises

9h45-10h40 - Conférence

« La finance et la gestion de patrimoine autrement »

**Alain Clot, Président France Fintech,  
Audrey Hyvernât, Responsable ISR à l'AFG,  
Pierre Sellal, Président Fondation de France,  
Pierre Ducret, Président de l'I4CE  
David Charlet, Président de l'ANACOFI.**



Le sujet de cette table ronde découle de l'actualité. 2018 est une année de grandes réformes de la profession. Nous vivons des évolutions en termes de prestations et de typologies d'offres qui peuvent être servies.

Nous devons tenir compte de solutions et opportunités nouvelles, pourtant déjà existantes mais auxquelles on ne s'intéresse que maintenant. Nous parlons notamment d'investissement responsable, de finance verte, caritative ou de fintech.

Ces solutions représentent pour certains de nouvelles pistes d'offres, mais elles nécessitent aussi une demande de la part du public, qui semble maintenant bel et bien s'y intéresser.

La question se pose donc de savoir ce qui peut être fait pour accélérer le développement de ces solutions ou outils afin que la rencontre offre/demande se concrétise dans les meilleures conditions possibles pour toutes les parties, mais également au bénéfice de l'économie de notre Pays.

**Audrey Hyvernât, responsable ISR à l'AFG, que représente l'ISR, comment cela évolue-t-il, quels sont les enjeux de ce segment de marché ?**

L'ISR consiste, pour les investisseurs, à prendre en compte des critères financiers, mais aussi extra financiers, sociaux, environnementaux et de qualité de gouvernance. Encore peu diffusé par les distributeurs, ce marché, qui existe pourtant depuis de nombreuses années, est surtout investi par les institutionnels. Cependant, les particuliers, qui veulent de plus en plus donner du sens à leur épargne, s'y intéressent.

**Existe-t-il un « label ISR » ?**

Depuis 2016, un label ISR a été créé par les pouvoirs publics, dont ils sont propriétaires. Cela représente un gage de qualité qui permet aux épargnants de se dire que l'Etat est derrière et qu'ils peuvent y aller les yeux fermés. Il existe un cahier des charges. Aujourd'hui les épargnants veulent comprendre avant d'investir et on constate que cette évolution est plutôt favorable à l'ISR.

**Pierre Ducret, Président de l'I4CE, que retenir de la Finance Verte ?**

Il y a un phénomène de « *mainstreaming* ». La finance verte entre dans le cœur du système et de l'industrie financière. Le principal moteur est le risque. Les risques que fait peser le changement climatique sur le système financier : le risque physique, le risque de transition et le risque de contentieux. Il y a donc en réalité d'énormes risques à ne pas agir. L'évolution de la situation est spectaculaire : alors

que jusque-là, la finance considérait qu'elle était neutre face à ce problème, les analystes commencent à changer d'avis et les directions des risques s'en emparent. L'Europe est leader dans ce mouvement. Un plan d'action de la Commission européenne vise d'ailleurs à faire prendre en compte la question du climat et de la soutenabilité dans le cadre de régulation du système financier de l'UE. Le mandat des autorités de supervision est précisé à cet égard. Beaucoup d'éléments laissent aussi penser qu'un réel appétit des particuliers pour des produits d'épargne verts a émergé. Ils ont un réel désir de savoir comment on utilise leur argent et il est donc nécessaire de proposer des produits adaptés à leurs besoins et attentes, des « produits verts ». Afin de faciliter leur compréhension de l'offre, il faut mettre au point des politiques de labellisation, qui donneront naissance à des « éco labels financiers verts ». Dans ce domaine la France est pionnière pour le moment. Il faut absolument orienter le système financier, au nom de la stabilité financière, sur l'éco-investissement.

### **Pierre Sellal, Président Fondation de France, comment évolue le marché de la finance caritative ?**

C'est un domaine en pleine mutation, en partie pour les mêmes raisons qui expliquent leur développement. En France, les estimations sont difficiles mais on estime le volume annuel à 7 à 8 milliards d'euros, dont 2 milliards proviennent des particuliers. Il existe néanmoins une difficulté d'évaluation. Il est à noter que quelques milliards ne donnent lieu à aucune déduction fiscale. On estime à environ 2200 le nombre des fondations, dont un tiers sont placées sous l'égide de la Fondation de France. La France se situe au 4<sup>e</sup> ou 5<sup>e</sup> rang européen. La générosité des français est à finalité hexagonale, alors qu'en Allemagne, elle a surtout vocation à contribuer à la coopération internationale. Nous identifions également une différence avec les Pays-bas et le Royaume Uni, où la donation est davantage affectée à une finalité culturelle. Globalement la tendance est favorable au développement de la philanthropie. Nous constatons des changements de comportement générationnels : aujourd'hui, des jeunes entrepreneurs ayant réussi, qui ont créé leur entreprise, consacrent une partie de leurs fonds à la philanthropie. Par ailleurs, la philanthropie devient un marché. L'évolution de la fiscalité pourrait-elle constituer un élément favorable ? S'il devait y avoir une diminution des prélèvements obligatoires, ce supplément devrait normalement bénéficier à la philanthropie.

### **Alain Clot, président de France fintech, la fintech en tant que tel est-elle un outil de ce nouveau segment, ou est-ce plutôt un segment en tant que tel ?**

La fintech a été centrée sur un usage essentiellement affecté à une clientèle de particuliers, et a produit des services d'entrée de gamme. Aujourd'hui, l'intelligence artificielle et la Blockchain se développent. Les consommateurs évoluent fortement. Les premiers consommateurs de services financiers par internet sont les français; c'est notamment ici qu'ont été inventés Boursorama et bien d'autres.

On peut constater que l'actualité autour de la technologie est brûlante et qu'elle peut être vue comme liée à la politique et à ce titre, le Brexit change tout.

Par ailleurs, la 2<sup>e</sup> directive sur les paiements aura un impact énorme : cette directive, ainsi que le règlement général sur la protection des données (RGPD), vont rendre au client la propriété de ses données.

Les outils d'hier se transforment maintenant en services. Nous avons des néo-banques, des néo-assureurs et la fintech s'intéresse de plus en plus à la gestion et aux risques. La technologie permet de fournir à l'exploitant toutes sortes d'éléments, d'information, de possibilités et notamment de l'interaction avec le client.

Nous sommes en train de passer d'un service vertical à un service plus complet.

## **Il y a un appétit de connaissance, mais y existe-t-il beaucoup d'offres nouvelles qui se structurent dans la fintech ?**

Il y a un effet de mode, mais regardons les choses sous l'angle des consommateurs : en observant leur recours aux produits de la fintech, on remarque bien que beaucoup les utilisent. Nous ne nous situons donc plus vraiment dans un phénomène de mode. La France a été ciblée par les investisseurs internationaux comme étant un champ d'investissement prioritaire, notamment à cause du Brexit. Concernant la Data science, nos écoles se classent dans les premières mondiales. Ces outils de décision complets commencent à ressembler à des produits innovants. Donc oui, les offres sont nombreuses et oui elles se structurent.

**Pierre Sellal, Président Fondation de France:** Pour ma part, je n'ai pas perçu d'impact particulier du Brexit en Europe, dans notre domaine. Le consommateur, le citoyen, celui qui peut accomplir un acte de philanthropie, a besoin de repères ; il a besoin de savoir que la cause qu'il souhaite défendre sera servie. C'est là le moteur de son action. Un geste philanthropique engage la personne, ce qui signifie qu'il faut apporter des garanties et le faire dans la durée. Cela nécessite de l'organisation, ce qui correspond à la vocation de la Fondation de France, qui tend à garantir un engagement dans la durée et une sécurité financière.

**Pierre Ducret, Président de l'I4CE :** La révolution digitale est spectaculaire. Mais elle est de l'ordre des moyens, alors que la finance verte ou soutenable, quant à elle, est de l'ordre des fins. Les Fintechs peuvent accélérer le verdissement de la finance. A ce propos, on peut citer le sujet de la taxonomie d'actifs verts mis en avant dans le plan d'action de la commission européenne. L'intelligence artificielle peut permettre d'obtenir un important gain de temps et faire baisser les coûts de l'adaptation des systèmes d'information bancaires.

Je voudrais aussi mentionner les trackers, les indices, les benchmarks et toute la gestion passive. Les clients ne savent pas forcément ce qu'ils achètent. Les obligations de transparence et de reporting faites aux gestionnaires d'actifs devront s'appliquer aux benchmarks eux-mêmes. Les clients doivent savoir « quel monde ils achètent ».

**Alain CLOT, Président de France Fintech :** L'intelligence artificielle est un outil ; c'est un moyen d'accéder à l'information. Libre aux utilisateurs d'en donner une finalité socialement responsable. Le principal danger de la digitalisation est la démutualisation.

**David Charlet, Président de l'ANACOFI:** la fintech est bien un outil pour nos professions : nous représentons les conseillers. Il y a clairement un élément générationnel. Il faut cependant noter que nos normes françaises de langage ne sont pas toujours compatibles avec des normes de pays qui ont basculé vers le tout numérique. Il faudra donc parler des interfaces nécessaires, autant que des outils.

Il existe deux éléments nouveaux à prendre en compte :

Tout d'abord, le retour pour certaines personnes -ceux qui ont le plus de moyens- à un certain nombre de valeurs. Parmi ces valeurs, on retrouve l'appétence pour la finance caritative et les offres spéciales. Ensuite, le fait que nous avons une offre qui s'étend, un peu plus intéressante, un peu plus fiable, qui commence à avoir un historique et pour laquelle on constate aujourd'hui un rendement acceptable.

Par ailleurs, notre action et notre place ne se renforceront qu'avec l'aide de la fintech, car le client ne tolère plus qu'on ne soit pas rapide, or elle permet justement d'améliorer la rapidité de traitement en plus de « normalement » diminuer les erreurs.

**Pierre DUCRET, Président de l'I4CE :** La finance caritative est très importante mais, globalement, il faut rémunérer correctement l'épargne. Autrement, nous n'y arriverons pas. Le développement rapide



des obligations vertes est un bon exemple d'innovation de marché qui respecte les intérêts des investisseurs. C'est une très bonne chose.

Il ne faut pas négliger la question du risque sur le non-vert. Les exigences de performances énergétiques, le changement climatique, vont accélérer ce mouvement.

### **Les fonds ISR sont-ils performants ?**

**Audrey Hyvernats, responsable ISR à l'AFG:** de nombreuses études ont été réalisées : aujourd'hui, ils sont performants, il n'y a pas de sous performance particulière, donc il ne faut pas hésiter à en proposer.

**David Charlet, Président ANACOFI :** Suite à l'automatisation et à la digitalisation, un nouveau modèle de conseil va se développer. Si nous attendons du rendement, il faut rechercher la croissance et la technologie va y jouer un rôle majeur. Aujourd'hui nous assistons à une croissance du besoin et de la demande de conseil, quelle qu'en soit la forme. Cependant, pour la génération économiquement dominante actuelle, il n'est pas question de confier son épargne et ses problématiques patrimoniales, dans toutes les situations, à une machine. C'est donc un mélange entre technologie et intervention ou relation humaine qui s'impose.

**10h40-11h00 - Grand Témoin :**

**« Point d'étape sur le projet Réorientation de l'Épargne et PACTE »**

**Nadia HAI**, *Députée des Yvelines, Membre de la Commission des Finances de l'Assemblée Nationale*



**Nadia HAI, Députée des Yvelines :** Voilà trois mois que la loi de finance 2018 a été votée et il me semble important de mettre en lumière certaines des grandes mesures qui ont été prises dans le cadre d'une redynamisation de l'économie du pays.

J'ai été invitée à aborder ici avec vous, deux de ces axes de transformation, à savoir, d'une part, la réorientation de l'épargne et, d'autre part, le projet de loi Pacte.

Il s'agit là de deux leviers à part entière pour une refonte de l'économie dans un sens plus productif mais qui ne sont pas si éloignés l'un de l'autre puisque qu'ils sont animés par la même équation gagnante, à savoir : la vivacité économique et financière de nos entreprises, nourries par des fonds suffisants et diversifiés, afin d'assurer l'emploi et la prospérité du pays.

En effet, aussi bien pour la réorientation de l'épargne que pour les mesures du Plan entreprises, l'objectif est de proposer une nouvelle approche, audacieuse par sa forme et volontariste par ses ambitions :

Il s'agit, d'une part, d'inciter à l'investissement dans les entreprises, et d'autre part, de faciliter leur vie.

En d'autres termes, faire grandir nos entreprises pour asseoir l'emploi et la croissance économique dans notre pays.

### **La réorientation de l'épargne :**

Notre projet politique vise à orienter davantage les 4700 milliards d'euros d'épargne des Français vers l'économie. Nos entreprises ont de nombreux besoins de croissance, de numérisation, de rénovation de leur appareil productif... Elles doivent franchir un cap technologique qui va nécessiter des apports en fonds propres.

A l'Assemblée, sur proposition du gouvernement qui est resté fidèle au programme de notre Président de la République, nous, Députés, avons joué notre rôle en permettant l'évolution de la fiscalité de l'épargne. C'est maintenant aux professionnels de l'investissement de prendre le relais.

Comme vous le savez, ce premier budget du quinquennat du Président Emmanuel Macron a supprimé l'impôt sur la fortune (ISF). Concomitamment un impôt sur la seule fortune immobilière, l'IFI, a été créé et un prélèvement forfaitaire unique (PFU) de 30% sur les revenus du capital mobilier a également été instauré.

Nous avons donc simplifié et allégé la fiscalité du patrimoine pour libérer l'investissement.



Désormais, il s'agit de persuader les Français qui ont bénéficié de ces réformes de placer leur épargne dans les fonds propres des entreprises. La majorité en responsabilité vise le doublement en cinq ans du montant de l'épargne investi dans les fonds propres des PME, qui avoisine aujourd'hui les 5 milliards d'euros.

L'investissement dans les entreprises représente certes un risque, vous le savez en votre qualité de professionnels du conseil en investissement. Ce risque ne doit pas faire peur car il est très souvent le moteur de richesse individuelle à condition d'en dessiner les contours. Il s'agit là de convaincre les épargnants. C'est pourquoi la notion de confiance doit être plus que jamais au cœur de la relation entre un banquier et son client entre un gérant d'actifs et l'investisseur, entre un fond d'investissement et l'entreprise qu'il acquiert...

Les institutions financières, les conseils en gestion de patrimoine et les établissements bancaires se doivent d'orienter leurs clients vers des solutions selon leurs besoins, leurs objectifs, leur tolérance au risque et leurs projets de vie. Ces éléments doivent être au cœur de la relation client et il s'agit du rôle des professionnels qui sont au plus près de l'évolution des marchés et des besoins clients. A vous de sélectionner et de créer les solutions selon le couple risque/performance souhaité par le client et son horizon d'investissement.

Depuis l'adoption de la Loi de Finances nous rencontrons régulièrement les parties prenantes à la mise en œuvre des mesures budgétaires et nous constatons que plusieurs entités, telles que la FBF, la FFA, par exemple sont à l'œuvre pour concevoir des produits qui vont dans le sens de la réorientation de l'épargne vers l'investissement productif. C'est à ce stade qu'interviennent les conseillers financiers et les gestionnaires de patrimoine pour précisément être en phase avec ces nouveaux produits et pouvoir les proposer ensuite à leurs clients.

D'où l'importance aussi de la formation continue; ou je devrais dire de "l'information" continue puisque qu'il s'agit d'être informés les produits proposés pour être à même ensuite de peser sur l'orientation de l'épargne.

Ces mesures permettent à mon sens de recentrer le cœur de métier du conseil financier vers son objectif premier, qui est de partir d'une approche solution et non pas d'une approche produit. Or une telle démarche requiert une bonne connaissance à la fois du client, des solutions d'investissement, du contexte réglementaire et des marchés financiers en vigueur.

Là réside la centralité du rôle des intermédiaires financiers : au cœur de la mise en œuvre des mécanismes fiscaux existants au profit des entreprises et, en définitive, à l'ensemble des français, tant la dynamique économique sera bénéfique pour tous.

**Quant au projet de loi Pacte ;** «Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises»; il s'agit comme vous le savez d'un nouveau cadre juridique visant à permettre à nos entreprises d'innover, de se transformer, de grandir et de créer des emplois.

Ce cadre a plusieurs objectifs : Simplifier les règles de transmission, favoriser l'accès au financement, développer l'intéressement des salariés ou réformer l'objet social. Les grandes lignes de ce « plan » sont destinés avant tout à « faire grandir » les PME françaises face à la concurrence internationale.

### **Le constat est le suivant :**

Si nos chiffres de création d'entreprises n'ont rien à envier à nos voisins européens, les embauches réalisées par ces mêmes entreprises atteignent en revanche un niveau moins satisfaisant : les entreprises françaises créent trop peu d'emplois et leur niveau de croissance reste encore faible. Notre appareil productif est composé pour une large base de petites ou très petites entreprises mais il manque d'entreprises de taille moyenne.

En d'autres termes nous créons beaucoup d'entreprises, mais beaucoup d'entre elles ne franchissent pas la première année d'existence. Et celles qui réussissent à passer ce cap peinent à grandir.

Pour inverser la tendance, le Gouvernement a décidé de procéder à une large concertation, menée notamment par des binômes ou trinômes « parlementaires/chefs d'entreprise » sur six chantiers: croissance et transmission des entreprises, partage de la valeur et engagement sociétal, financement, numérisation et innovation, simplification, et conquête de l'international.

Durant sept semaines, ils ont pu travailler dans un dispositif baptisé « Bercy lab » et ont remis quelque 980 propositions au gouvernement. Elles ont été mises en ligne le 15 janvier 2018 pour permettre au grand public de s'exprimer. Sur cette base, un projet de loi, porté par Bruno Le Maire, est en cours d'élaboration et sera soumis au printemps.

Ainsi, et en plus de son objectif ambitieux, le projet Pacte se distingue également par sa méthode. Il est intégralement conçu dans la co-construction et la concertation.

Le défi à relever est donc celui de la croissance des entreprises, aux différentes phases de leur développement, pour renouer avec l'esprit de conquête économique. Cela passe notamment par une transformation du modèle de notre entreprise pour l'adapter aux réalités du XXI<sup>e</sup> siècle.

Il s'agit tout d'abord de faciliter la création d'entreprises, en éliminant les barrières à l'entrée injustifiées sur certains marchés, en limitant le coût de création des entreprises et en simplifiant au maximum les formalités administratives. La croissance des entreprises ne doit pas être entravée par des effets de seuil injustifiés, et par un environnement réglementaire inutilement complexe et pénalisant par rapport à nos voisins européens.

Le financement en fonds propres, carburant de l'innovation et de la croissance des entreprises, doit être développé. Les entreprises françaises ont en effet besoin de capitaux et d'actionnaires de long terme pour se lancer à la conquête de l'international, pour investir dans l'innovation, dans la modernisation de leur outil productif et dans la formation et les compétences de leurs salariés. Dans le prolongement des mesures fiscales adoptées dans le projet de loi de finances pour 2018 en faveur de l'investissement et de l'abaissement du coût du capital, le plan d'action contribuera à augmenter le stock d'épargne longue disponible pour le financement en fonds propres, et à faciliter l'accès aux marchés du financement pour toutes les entreprises, en mobilisant tous les leviers disponibles.

Pour résumer, ces grandes orientations du plan d'action ont vocation à être déclinées autour des six thèmes suivants :

- partage de la valeur et engagement sociétal des entreprises ;
- création, croissance, transmission et rebond ;
- financement des entreprises ;
- numérisation et innovation ;
- simplification ; conquête de l'international.

**11h00-11h20 - Grand Témoin :**

**« L'encadrement de la Fintech »**

**Franck GUIADER**, *directeur de la division Fintech et innovation AMF*



La fintech n'est pas un effet de mode. Si des fintechs ont été créées ces dernières années, ce fut également le cas au 19<sup>e</sup> siècle. Il s'agit plutôt d'une « mode durable », qui évolue par saisons : durant une saison, on développe certains types de technologies et durant d'autres saisons, ces technologies entrent en application.

Il y a des phases identifiables qui rythment l'évolution vers la Fintech. Après le crowdfunding (financement participatif), la blockchain, c'est aujourd'hui le moment de l'intelligence artificielle.

Il ne faut pas appréhender l'arrivée des robots car ils ne remplaceront jamais le conseiller. L'AMF a une approche bienveillante des métiers : il faut donc plutôt parler d'une notion de conseil renforcé par la ou les technologie(s), que de fin des conseillers, du fait de la fintech. Ces technologies ne sont pas toujours pertinentes mais lorsqu'elles le sont, elles deviennent très utiles.

Il y a clairement une recherche d'objectivité et derrière l'objectivité, on parle de conseil et ce conseil est un métier. L'AMF souhaite le mettre au centre de sa matrice. Il ne se remplace pas de ce fait, on peut parler de robotisation et de mécanisation nouvelle de certains types d'éléments dans la chaîne de valeur, mais on ne parle pas d'automatisation du conseil en lui-même.

Nous restons attentifs aux expertises dont disposent les sociétés, en amont des technologies. Depuis la création de cette division Fintech et innovation de l'AMF, 250 acteurs ont été concernés. Le choix français est que la réglementation continue de s'appliquer à tous y compris les « fintech ».

En effet, les produits et services proposés sont comparables. Si de nouveaux types d'acteurs commencent à émerger, ils sont donc captés par la réglementation actuelle. Pour autant, nous essayons de faire évoluer la réglementation et de l'adapter à ce phénomène : il est nécessaire que les règles s'appliquent aux acteurs émergents, de manière fluide et optimale et elles ne doivent pas être déconnectées de la réalité économique.

La France regorge d'expertises en matière de blockchain, data-learning, e-learning. Les entrepreneurs, ingénieurs et experts, qui auraient pu être tentés d'aller travailler en Asie le sont moins. L'approche réglementaire de l'AMF a été de ne surtout pas ériger de mur étanche entre les nouveaux acteurs et les traditionnels : il ne faut pas se tromper de concurrence. Les concurrents essentiels sont les « retailers » et les GAFAs. Il ne faut donc pas mettre en concurrence nos start-up et nos acteurs traditionnels.

### **Comment l'AMF peut-elle concilier sécurité et compétitivité ?**

Nous avons récemment inscrit dans l'ADN de l'AMF la compétitivité, donc nous nous efforçons constamment de défendre la place de Paris et ceux qui y participent. Parmi les acteurs qui développent de la technologie financière, nous retrouvons encore une fois les entreprises dites traditionnelles et bien-sûr celles qui se fondent sur de nouveaux modèles ou technologies. Nous nous assurons de leur connaissance et expertise, en plus des moyens dont elles disposent. Autrement, cela serait assez



inquiétant, car ils pourraient développer ces activités technologiques sans en maîtriser les activités sous-jacentes. L'AMF est engagée dans des groupes de travail pour discuter de cela. Nous essayons de démontrer que le régulateur, mais aussi l'écosystème français, disposent d'une vraie expertise. Il faut pouvoir obtenir un label de confiance dans un monde digitalisé, interconnecté et établir des rapports de confiance.

Le rôle de gendarme est la mission première de l'AMF et il ne lui est pas possible d'être juge et partie. Nous cherchons à accompagner les acteurs dans leur parcours, tout autant qu'à être influents et à porter notre philosophie réglementaire sur la scène internationale. Des questions de territorialité se posent dans ce monde digitalisé, ce qui amène à considérer les clients auxquels s'adressent les plateformes internationales d'une manière particulière. Nous vérifions les modèles de délégation de place.

Enfin, dans les chaînes d'intermédiaires qui se créent, nous constatons que certaines entreprises ne font pas de conseil : elles ne nécessitent pas alors d'être réglementées car elles relèvent de modèles « passifs ».

### **Qu'est-ce que les ICO et comment l'AMF les appréhende ?**

L'ICO est un phénomène qui consiste à financer des PME par la blockchain et par l'émission de jetons. A l'AMF, nous considérons que la réglementation actuelle n'est pas adaptée à ce mode de financement. Une réglementation nouvelle est réclamée et devrait représenter une réelle innovation pour des notions technologiques telles que les émissions de jetons. Nous sommes pionniers dans le monde sur cette évolution réglementaire.

Les ICO sont déjà là et cela fonctionne. Nous ne sommes pas là pour affirmer qu'il s'agit de la meilleure méthode de financement, mais c'est une réalité forte. Nous détenons aujourd'hui, via ce nouveau mode de financement, un axe fort à creuser qui pourrait rendre la France pionnière au niveau européen.

### 11h45-12h15 - Grands Témoins Economiques :

**Jean-Hervé LORENZI** (*Economiste, Président du Cercle des Economistes et de Finance Innovation*)

**Pierre SABATIER** (*Président de Primeview, membre du Cercle Turgot et fondateur des Econoclastes*)



Le débat des grands témoins économiques a été axé essentiellement autour de la conjoncture économique, de l'évolution de la fiscalité et de la réorientation de l'épargne.

La vision de P. SABATIER est la suivante : « notre environnement mondial est bouleversé, le changement est une obligation. Tout retard dans les décisions fait peser des risques sur les entreprises. Comprendre les raisons de cette transition nécessaire permettrait de développer des modèles de croissance en favorisant l'entrepreneuriat. Il faut avoir une vision claire de ce que l'on veut. C'est ce qui manque à la France, qui travaille sur un modèle de développement de la croissance, créé il y a 40 ans. Cette vision n'est plus adéquate. Les politiques devraient analyser la situation et proposer des outils à mettre en place pour anticiper l'évolution. Or, ils sont tous formés sur le vieux modèle, ont du mal à sortir du moule et à innover, pour créer une nouvelle dynamique.

« En France, le potentiel de croissance existe pourtant, même s'il est d'une moindre ampleur qu'il y a quelques années » positive P.SABATIER. La baisse de la consommation est liée au vieillissement de la population.

Pour gagner des parts de marché, il faut donc que chaque entreprise soit au maximum de ce qu'elle peut faire. Une notion qui permettrait d'être à l'écoute du client et de tous les salariés de l'entreprise. « **Ce qui manque, ce sont les projets** » : Il faudrait juste valoriser les prises d'initiatives dans notre pays et arrêter de stigmatiser l'échec. Il est important d'avoir une bonne connaissance terrain pour être efficace. Le véritable enjeu de cette conjoncture est de montrer que la capacité d'adaptation aux dimensions géographiques est nécessaire pour répondre aux besoins d'emploi. Il faut tenir compte de la géographie et des particularités des territoires. P. SABATIER souligne ainsi l'importance de la cohésion sociale et de la cohésion territoriale pour faire face à la conjoncture économique.

Jean-Hervé LORENZI précise que nous sommes entrés dans un monde d'incertitude absolue et que la vision de son confrère ne lui déplaît pas.

### **Les fondements sociaux et politiques de nos économies sont-ils en danger ? Quelles solutions avons-nous ?**

Pour Jean-Hervé Lorenzi : l'automatisation pourrait remplacer une part significative des travailleurs d'ici 2030. Mais la hausse des salaires, des investissements en infrastructures et dans l'énergie pourraient potentiellement créer des millions de nouveaux emplois.

### **Y aura-t-il assez de travail dans le futur ?**

Jusqu'à 375 millions de personnes pourraient être contraintes de changer de catégorie professionnelle, avec une part plus importante pour les pays développés. Les travailleurs auront donc besoin de nouvelles compétences.

Il faudrait adapter le traitement des sujets à l'international aux politiques et problématiques nationales

ou même locales : Tout est question de volonté, car les solutions existent, notamment en ce qui concerne la lutte contre le chômage.

Les solutions envisageables seraient les suivantes :

- Lancer un plan massif en faveur de la construction de logements pour favoriser l'insertion des jeunes et la mobilité géographique
- Simplifier les réglementations et créer de nouveaux marchés

**12h15-13h00 - Conférence –  
« la rémunération des professionnels en question ? »,**

**David Charlet, Président ANACOFI,**  
**Guy Cohen, Président ANACOFI-Assurances,**  
**Michel Fleuriet, Président ANACOFI-IOBSP,**  
**Patrick Galtier, Président ANACOFI-Cif,**  
**Jean-Jacques Olivie, Président ANACOFI-Immo.**



Le paysage évolue et 2018 sera une année de grandes évolutions. Nous allons aborder cela sous l'angle de nos entreprises, en nous focalisant sur la question de la rémunération.

### **Quels sont les enjeux de 2018 pour la rémunération des professionnels ?**

**Patrick Galtier, Président ANACOFI-CIF :** Il y a une évolution de la vision des autorités règlementaires ; nous essayons de prévenir les risques de conflits d'intérêts en cherchant à décorréliser la démarche du CIF de l'intermédiation, qui fait historiquement de lui un professionnel rémunéré sous forme de commissions. D'après les statistiques, moins de 20% de la rémunération des professionnels se fait sous forme d'honoraires.

Cependant nous oublions que dans la loi ALUR, la dénomination de commission a été requalifiée en honoraires. Mais en matière de CIF, il est indispensable de distinguer les prestations de conseil de l'intermédiation. Si, après l'audit et l'analyse de la situation du client, celui-ci veut arrêter la mission, le CIF arrête sa mission et la mise en œuvre est éventuellement confiée à quelqu'un d'autre. Dans ce cas, il faut nommer ce travail d'audit et d'analyse. Il faudrait le rémunérer par des honoraires. Il est possible d'expliquer au client à quoi correspond cette rémunération à la condition qu'il soit informé de manière transparente des taux de rétrocession et du coût du travail du CIF.

Les nouvelles réglementations, MIF 2 et DDA notamment, prévoient une plus grande transparence. Le client doit être conscient qu'il paye une prestation, car une grande partie du travail est effectuée le plus souvent de manière indépendante, au sens légal ou non.

**Jean-Jacques Olivie, Président ANACOFI-Immo :** C'est un débat qui existe depuis 2014 pour l'Immobilier. Depuis la publication des arrêtés nous parlons de la transparence des honoraires et nous notons qu'il est fait une différence entre les honoraires à la charge du vendeur ou de l'acheteur.

L'actualité est quant à elle marquée par un amendement récent de la loi qui amènerait à ce que les honoraires de distribution soient plafonnés dans le cadre des ventes en Loi Pinel. Cette idée a été évoquée par un sénateur car il était question de lutter contre les abus, dont il imaginait que la cause en était une rémunération trop élevée de l'intermédiaire, donc que l'avantage donné au client était détourné. Si la

rémunération du distributeur est diminuée, le prix diminue-t-il ? Evidemment non, d'autant que ne sont visés que les intermédiaires externes au promoteur, qui lui pourra augmenter ses marges librement. Nous travaillons donc à expliquer au gouvernement et aux élus l'erreur d'analyse faite et en quoi le texte voté doit être réformé.

### Quel en serait l'impact ?

Entre 15 et 20000 logements.

Cependant il faut analyser les choses plus en détail : les volumes, les interactions entre acteurs, les services apportés et le risque. Le texte incriminé est sorti alors qu'aucune organisation professionnelle n'a été consultée. Aussi bien Bercy que le logement ont été sensibles à notre proposition d'étude indépendante. Son pilotage a été confié à Pierre Sabatier. L'objectif est que cette étude paraisse au début de l'été, vers les mois de juin/juillet.

**Guy Cohen, Président ANACOFI-Assurances** : La directive DDA va bel et bien modifier nos règles du jeu pour l'assurance. La problématique se ressemble avec les autres métiers : les intermédiaires souffrent d'un accroissement des réglementations et la digitalisation permet de travailler sur cet accroissement de charge, ce qui est un avantage. Mais la transparence va rester complexe à mettre en œuvre, raison pour laquelle beaucoup de confrères se font du souci. On peut également constater que si dans le métier, nous avons une stabilité de la clientèle, la digitalisation produit plus de volatilité de cette clientèle. Ceci dit, les intermédiaires sont bien placés car ils ont l'habitude de suivre le client et de s'adapter, donc je demeure optimiste, d'autant que nous avons repoussé l'application de la DDA à fin 2018, voire début 2019 pour la formation par exemple. Il faudra surmonter la complexité liée à sa mise en application mais nous avons plus de temps pour nous préparer à ce challenge.

**Michel Fleuriet, Président ANACOFI-IOBSP** : les IOBSP appliquent d'ores et déjà les règles de transparence ; ils doivent indiquer la totalité de leur rémunération. La principale difficulté pour bon nombre des IOBSP, qui sont des courtiers de proximité, est d'accéder au marché des produits bancaires. Ceci résulte du comportement des banques, qui leur en ferme l'accès. Ceci dit, depuis juillet 2016 avec la directive crédit hypothécaire, il existe la possibilité de faire du conseil indépendant, mais seulement en ce qui concerne le crédit immobilier. Ce statut est mal abouti. Ce sujet n'est malheureusement pas sur la table aujourd'hui. Le financement professionnel est le moteur d'accompagnement dans le conseil. Ce statut est de fait assez complexe et nombre de professionnels ont eu du mal à s'y adapter.

**David Charlet, Président ANACOFI** : Une consultation sur une évolution des règles est prévue à Bruxelles. Des négociations nationales devraient donc ensuite commencer. Le texte européen à venir concernera principalement le crédit à la consommation.

**Patrick Galtier, Président ANACOFI-CIF** : Concernant les IOBSP, est-il normal que les banquiers fassent d'un produit normal - le crédit immobilier - un produit d'appel ? La solution à bien des maux serait de ne pas faire du crédit un produit d'appel.

**Michel Fleuriet, Président ANACOFI IOBSP**, est d'accord. Ce produit n'intéresse pas le banquier, il va juste capter le client. Le crédit comme produit d'appel est le nœud du problème dans les produits bancaires.

### Comment envisagez-vous 2018 ?

**Jean-Jacques Olivie, Président ANACOFI-Immo** : L'immobilier est la branche la plus maltraitée en ce début d'année, avec notamment le remplacement de l'ISF par l'IFI, etc. Cependant je suis optimiste : l'immobilier bénéficie du levier du crédit et aussi longtemps que les taux seront bas, l'immobilier restera très attractif.



**Patrick Galtier, Président ANACOFI-CIF :** Il est dommage que pour l'assurance vie, les épargnants soient dissuadés de faire de l'épargne longue. Pour les CIF, je suis plutôt optimiste. En ce qui concerne les Marchés Financiers, la bourse est bien montée ces dernières années, mais il y a maintenant des risques. Il faudrait des leviers de croissance dans tous les domaines.

**Guy Cohen, Président ANACOFI-Assurances:** En ce qui concerne l'assurance, les changements législatifs ont été reportés mais la fin possible du fonds euro poserait des problèmes d'adaptation ; il faudrait trouver des sociétés de gestion, se caler sur des modèles différents, qui existent déjà mais ne sont pas majoritaires. Les marges vont être réduites sur l'assurance vie car nous vivons sur un « biberonnage » du fonds euro. Le fonds euro a favorisé la collecte de l'assurance vie. Le long terme n'est pas jusqu'à aujourd'hui avantagé fiscalement.

**Patrick Galtier, Président ANACOFI-CIF:** Nous sommes dans un métier de moyen long terme.

**David Charlet, Président ANACOFI:** Nous devons vite nous adapter car les évolutions annoncées le sont pour dans quelques mois et non quelques années. Ce sera notre mission que d'accompagner nos membres et de les aider à le faire en 2018/2019.

Plus d'information sur notre site : [www.anacofi.asso.fr](http://www.anacofi.asso.fr)

Sur nos réseaux sociaux :



Sur notre chaîne U-Tube :

<http://urlz.fr/6S1e>

Ou joignez :

Carine LIONNET – [c.lionnet@anacofi.asso.fr](mailto:c.lionnet@anacofi.asso.fr) / 01 40 05 16 93