RAPPORT PUBLIC & analyses 2017 / 2018 & Perspectives 2019

Septembre 2019

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° 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 à la seule autre organisation active pour la défense des intérêts des professionnels de l'entreprise.

Nous totalisons plus de 3.000 entreprises ou groupes cotisants, représentant plus de 5000 entreprises, à comparer aux environ 4.000 entreprises de gestion de patrimoine et aux quelques centaines conseils en développement et finance d'entreprises. Nos membres emploient 26.000 personnes et en génèrent un total d'un peu moins de 50.000 . Avec un Chiffre d'Affaires cumulé de 3,8 Milliards d'Euros, ils induisent un PIB qui dépasse les 7,5 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
Nos statuts légaux, métiers et professions déclarées 9
NOTRE OFFRE 24
NOS SERVICES & NOS MOYENS 24
NOS SERVICES 25
ANACOFI SERVICES 28
NOS MOYENS 29
INFORMATIONS DIVERSES 34
NOS REGIONS 35
EUROPE & ACTIONS FECIF 38
NOS MEMBRES SECTION CONFEDERALE en 2018 39
ACTIONS CARITATIVES 41
ORGANISATIONS INTERNATIONALES 42

Avant-Propos et analyses

David CHARLET
Président Confédéral de l'ANACOFI

2018 : L'année réglementaire horribilis …

En chiffres, la croissance de notre association aura été de +7,3% par le nombre d'entreprises cotisantes, +3,5% d'entreprises CIF et notre budget a cru de +4,5%, passant la barre des 4,1 millions d'Euros.

Le cap des 250 jours de formation et évènements régionaux a été passé et a pesé lourdement sur notre structure.

Conformément au souhait de nos membres qui s'étaient exprimés en Assemblée Générale, nous avons lancé une campagne d'action et de communication tous azimuts. Elle a amené à une explosion du nombre de nos participations à des évènements majeurs, presque doublées, pour atteindre la quarantaine et à investir un domaine jusque-là peu connu de nous : la publicité vers les consommateurs. Outre un renforcement de notre présence web ou sur nos média métiers, nous avons alors doublé le nombre de nos spots radio, multiplié les publicités et publirédactionnels dans la presse économique, tant papier que digitale et surtout, déployé plusieurs centaines de spots télé.

Par ailleurs, bien que tous les projets liés à notre plan de réorganisation aient été fraichement clos, il nous a semblé que nos membres auraient besoin de nouveaux outils d'accompagnement réglementaires. Nous avons alors décidé d'une part de réaliser non pas une mais deux mises à jour intégrales de notre Livret réglementaire et des documents qui vont avec et, d'autre part, de mettre en ligne un portail digital compliance gratuit.

Pour accompagner et rendre plus lisible nos actions et offres, la News envoyée par mail tous les trimestres ou en hors-série a également été intégralement repensée.

Afin d'accompagner et de mieux penser nos actions, la Commission dite « techno » a été renforcée et réorganisée et une commission Ecoles et Universités créée. La première a amené à la publication et au maintien à jour continu d'un observatoire des technologies de nos métiers et la seconde à de nombreux échanges et à des réalisations concrètes, comme, entre autres, des lancements ou évolutions de diplômes.

Dans le prolongement de 2017 et toujours afin de faciliter la vie de nos adhérents, nous avons négocié une convention avec l'AGEFICE et participé à la rédaction et à la publication d'un second Vademecum avec les éditions Franel, sur l'Immobilier.

Cependant, cette année restera celle de la révolution réglementaire interne et externe. MIF, DDA, PRIIPS, RGPD, LCBFT ou encore PEPP auront été les textes venus de Bruxelles qui nous auront impacté ou été annoncés. Pour chaque texte, il aura fallu travailler avec nos autorités nationales en vue de parvenir à la transposition la plus applicable possible. Jamais les difficultés n'auront été aussi grandes et encore à l'heure où j'écris ces lignes, nombre de questions restent sans réponses.
Pourtant ça n'aura pas été faute de tout donner et nous sommes même allés jusqu'à Bruxelles et rencontrer le président de l'ESMA et ses équipes.
Le résultat n'est pas négligeable cependant, si nous considérons que notre Livret réglementaire est aujourd'hui utilisé par beaucoup de structures de compliance ou regtechs et que nous avons proposé des solutions, parfois sans qu'un avis d'une autorité n'existe, a priori pour tous les cas rencontrés.

Au niveau national la prise de position de l'AMF relative aux professionnels du Haut de Bilan nous a amené à revoir notre organisation, afin de leur offrir un cadre d'accueil et de représentation CIF ou non CIF, selon leur situation. A la fin de 2018, on peut dire qu'il n'existait plus que 2 univers pour eux : la CNCEF et l'ANACOFI, chacune ayant autour d'elle ou en son sein, des organisations alliées ou dédiées. Certains annonçaient que cela sonnerait le glas de nos deux associations et qu'il serait alors facile de voir que nous n'avions que peu de CGP. Ils en furent pour leurs frais, puisque l'une comme l'autre, nous avons encore grandi tant par le nombre que par la proportion de CGP, démontrant une fois de plus l'efficacité ou l'attrait de notre logique de regrouper toutes les typologies d'entreprises qui ont les mêmes contraintes et le même univers !

Trois projets législatifs ou de l'exécutif nous ont également particulièrement occupé.
Tout d'abord PACTE. Il est logique qu'un projet visant à réformer l'épargne en même temps que la place, l'approche et le financement des entreprises, soit fait pour nous. Mais nous avons eu le plaisir d'être entendus au-delà de nos attentes, ce qui s'est d'ailleurs vu à plusieurs reprises et notamment lors de notre intervention à l'Assemblée Nationale en janvier puis avec diverses interventions de personnalités dans nos évènements.
Cependant, tout n'a pas été simple et rien n'est d'ailleurs terminé à cette heure. Il aura été nécessaire de batailler ferme sur nombre de points comme le PEA, l'épargne retraite et nos rémunérations.

Et nos rémunérations il en fut question encore une fois, suite à un amendement sénatorial. Toute l'année nous avons discuté de cette idée, sortie du chapeau, sans concertation ni analyse et pour le moins particulière, de plafonner les honoraires en immobilier type Pinel. Après des analyses en interne et afin de garantir la neutralité de nos avis, nous avons pour la première fois invité la place à financer une étude indépendante qui a permis de pouvoir discuter et négocier constructivement avec nos élus et nos fonctionnaires en charge.

Enfin, quelle ne fut pas notre surprise mais également notre satisfaction d'être invités à discuter de la co-régulation du courtage en assurance puis des IOBSP.
Après 15 ans à porter cette idée, nous nous sommes naturellement mis à la disposition du Trésor et de l'ACPR et le projet, après un incident « technique », avance dans le bon sens.

L'année 2018 aura par ailleurs été celle de notre entrée dans Paris Europlace et de l'accord croisé trouvé avec Finance Innovation, que nous avons et qui nous a rejoint début 2019.

… 2019 : l'année de la réelle adaptation et de l'avancement des projets économiques ?

Notre objectif principal est pour cette année de continuer à accompagner nos membres dans leur évolution et intégration des nouvelles règles. Pour ce faire, nous faisons évoluer le portail règlementaire digital et améliorons encore notre Livret réglementaire « book » qui en Septembre, comprend encore plus de documents types et d'informations règlementaires ou pratiques.
Le déploiement des nouveaux outils de référencement se poursuit et un nouveau compartiment d'offreurs formations « labellisés » apparait dans notre place de marché repensée : « le club partenaires formations ».

Comme prévu, Il nous faut cette année, engager beaucoup d'énergie et de moyens pour que tous puissent respecter les nouvelles contraintes de formation. Notre offre était prête, ainsi que nos outils. La communication en la matière, qui devait évoluer, a franchi plusieurs caps et nos membres peuvent constater que, jusque et y compris visuellement, les annonces et invitations ont été repensées.

Notre News a par ailleurs subi un lifting partiel, le second depuis que le nouveau format a été lancé. Là encore il s'agit de la rendre plus lisible, plus claire et plus complète. Sa version longue et papier dans une édition spéciale de fin d'année se prépare.

Du côté réglementaire, deux projets majeurs « nouveaux » devaient rythmer cette année.

Le premier, PACTE, commence, avec un peu de retard, à devenir concret. Nous tâchons de l'accompagner par une communication adéquate vers nos membres, mais également, pour la première fois, vers les consommateurs.
Le second, la co-régulation étendue au courtage en assurance mais aussi en opérations de banques et services de paiement, nous a considérablement occupé, en vue d'une entrée en vigueur ultra rapide, début 2020 pour finalement être reporté à 2021.
Cependant, lancés dans une réflexion globale et la mise en place de moyens qui nous auraient permis d'encaisser le choc de l'arrivée massive d'adhérents, nous avons choisi de continuer la mise en place de ce que prévoyait notre plan d'adaptation.
Nos membres doivent s'en rendre compte. Le siège social a été repensé, nos moyens techniques renforcés, de nouveaux élus ont rejoint les conseils et l'équipe salariée, renforcée de 10% en effectifs mais a également intégré de nouvelles compétences.

Parmi les autres décisions notables de ce début 2019, il faut retenir la création de la *Fondation ANACOFI pour l'Entreprise et le Patrimoine*, qui deviendra une réalité avant la fin de l'année, avec la collaboration de la *Fondation de France*.

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.

Principaux fournisseurs RC des Membres							
Cie	**2009**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
QBE	10%	5%	4,30%	3,90%	3,60%	3,30%	3%
CGPA	11%	13,80%	14,30%	14,20%	14,10%	14%	12%
MMA	31%	28,80%	32,80%	34,20%	34,60%	35%	36%
ALLIANZ	7%	5,60%	3,90%	3,40%	3,10%	2,80%	2,60%
CNA				3,20%	3,40%	4,30%	5,70%
AIG	12%	21,10%	18,90%	17,90%	16,10%	16%	15%
ZURICH	1%	17,30%	11,90%	15,40%	18,80%	19%	18%

L'ANACOFI est fière d'avoir été la première 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 deux ans de fonctionnement, nous sommes très fiers de n'avoir constaté que très peu de médiations concernant nos membres, alors même que nous représentons environ 5% du marché national et que de nombreux dossiers ont été traités par ces médiateurs : rien de la part de celui de l'AMF ; 2,5% des dossiers du médiateur immobilier pour 25% des professionnels qu'il suit ; rien en IOBSP ; et quelques dizaines pour l'assurance sur les dizaines de milliers qu'il indique avoir instruits.

Nos Médiateurs		
Pour les différents avec un client **entreprise** Pour les **Conseils en Investissements Financiers** (CIF)	Médiateur de l'ANACOFI Médiateur de l'AMF	Par mail : mediation@anacofi.asso.fr www.amf-france.org/Le-mediateurde- 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.

Afin d'avoir une vision claire de la situation, nous tenons des statistiques à jour sur les incidents.
Depuis 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 2017	Anticipé 2018	Réalisé 2018	Anticipé 2019
Girardin	35%	13%	21%	20%
Club Deal	8%	50%	7%	25%
Défaut Conseil	15%	6%	25%	20%
Crédits	8%	0%	6%	0%
Immo/Loueur	4%	0%	13%	10%
Défaut fournisseur			6%	0%
Manuscrits & Art	5%	13%	1%	15%

Si les autorités sont toujours inquiètes des effets des solutions dites «atypiques », on constate que l'offre Girardin génère toujours bien plus de différends.

Cependant ils sont en nette baisse.

Les incidents liés au défaut de conseil progressent, principalement liés à ce qui semble être une augmentation du nombre des dossiers pour lesquels les clients estiment ne pas avoir obtenu les résultats escomptés.

Les contestations liées à l'immobilier, qui avaient quasiment disparues, réapparaissent.

Il est notable par ailleurs que des sources de conflits anticipés comme les club deals semblent ne pas avoir tant généré de conflits.

NOS METIERS en 2017 & 2018

SECTIONS		
Conseil en Gestion de Patrimoine	David Charlet	
Conseil en Finance & Développement d'Entreprise	Jean-Louis Picollo	

ASSOCIATIONS / SYNDICATS		
Conseil en Investissement Financier	Patrick Galtier	
Courtage en Assurance	David Charlet	
Courtage en Opérations de Banque et Services de Paiement	Michel Fleuriet	
Intermédiaire en Immobilier / Loi Hoguet	Jean-Jacques Olivié	

Nos statuts légaux, métiers et professions déclarées

Ce que nous représentons …

Selon les « standards français », l'ANACOFI est considérée comme une « association inter disciplinaire » représentant les courtiers et conseils des sphères de la banque, finance et 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 restons une association et des syndicats d'accueil des Indépendants, même si la majorité de nos membres abandonnent cette terminologie.
Nous représentons donc légalement les Courtiers/Conseils non liés, 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, depuis 2018, implique 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.

Conseil En Gestion de Patrimoine (CGP & CGPI)

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'agréments 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° 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 éco système 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 et la plus ancienne association ;
- CNCGP, descendante des premières associations ne regroupant que des CGP ;
- Cie CGP-CIF, 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.

L'ANCDGP, la CGPC et EFPA France sont membres de la section confédérale de l'ANACOFI.

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 car l'ISO 22.222 ne concerne que des personnes physiques. AFNOR propose donc aujourd'hui une certification CGP pour l'entreprise, couplée à une norme ISO classique.

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, Présidée par notre Président Confédéral, David CHARLET ; en parlant de documentation réglementaire fournie ; de documents type ; de services d'accompagnement nombreux ; d'assurances professionnelles (plusieurs possibles) ; de site internet ; d'actions de terrain lors des 3 tours de France depuis 10 ans ; de représentation claire et indiscutable devant les autorités ; de pages dans ce rapport ; d'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 depuis 2016/2017 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 entreprises disposant de plusieurs agréments parmi ceux de courtiers/conseils en banque, finance ou assurance-vie, revendiquent, sinon être des CGP, du moins réaliser des actes de Conseil en Gestion de Patrimoine comme le démontre bien l'étude annuelle de l'AMF sur 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 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 elle ne l'est plus, et toutes les études indépendantes ou d'autorités confirment cette analyse.

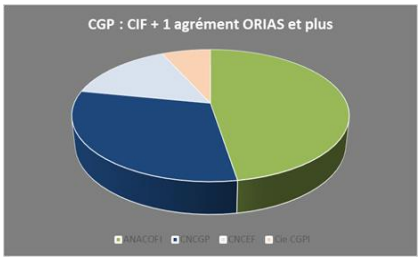
En 2017, l'étude de l'AMF avait pour la première fois confirmé toutes nos analyses, que nous n'arrivions qu'avec difficultés à faire entendre.

Celle de 2018 a une fois encore réaffirmé la position des différents acteurs.

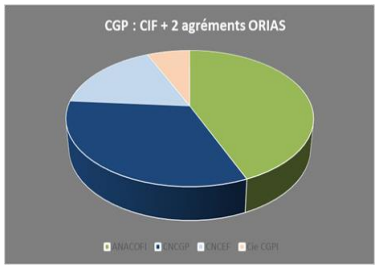
Combien y a-t-il d'entreprises de Gestion de Patrimoine :

Aprédia chiffre à environ **3.300** les cabinets déclarés comme CGP, ayant 2 agréments, membres des associations CIF, pour lesquels les éléments qui leur ont été fournis laissent à penser que l'activité est diversifiée et en rapport avec l'activité de CGP.

L'AMF quant à elle en dénombre **4.295** en 2017. Si elle ne donne pas de chiffre relatif à la proportion que représente nos membres (qui se déduit aisément des données ORIAS), elle indique cependant que nos membres représentent **63%** du Chiffre d'Affaires des CIF-CGP.



Environ **2.400** entreprises et cabinets membres de l'ANACOFI se déclarent CGP, ce qui représenterait plus de **55% des entreprises**.



Ce chiffre est possible au regard des données ORIAS et AMF et ne peut pas être corrigé de beaucoup plus de 10%. Nous pouvons donc revendiquer entre **48 et 55%** des CGP et une proportion au moins égale du Chiffre d'Affaire du marché.

Conseil en Finance et Développement d'Entreprises

Notre section métier, présidée précédemment par notre Secrétaire Général, Patrice GERAUDIE l'est aujourd'hui par Jean-Louis PICOLLO. Elle 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.

Fin 2017, une décision AMF sur les « Haut de Bilan » a amené à un éclatement de la population entre CIF et non CIF.
Il ne s'agit pas vraiment une sortie du statut de CIF, mais d'une précision quant aux prestations couvertes par le statut de CIF et de celles qui ne le sont pas.
Même si nous sommes ne sommes pas pleinement en accord avec certaines des analyses juridiques de l'AMF, elles s'imposent à nous.
Cependant l'ANACOFI préexistait au statut CIF et accueillait déjà dans sa Section dédiée les acteurs de ces métiers.
Nous avons donc réorganisé et repensé son fonctionnement et son offre, afin qu'elle représente au mieux ces membres.

De fait aujourd'hui. Il ne reste que 2 grands pôles d'accompagnement et représentation de ces métiers : l'un à la CNCEF et l'autre à l'ANACOFI.

Si en 2016 nous avions été associés aux travaux sur la transmission des entreprises, en 2017 et 2018, nous avons été associés à ceux sur PACTE, tant à l'Assemblé Nationale qu'à Bercy.

Les premiers avaient abouti à une campagne nationale de communication et indirectement à des injections d'articles dans certains textes.
Le résultat des seconds commence à être connu en 2019, mais nous pouvons noter que nombre de nos demandes ont été entendues.
Nous produisons des communiqués, fiches pratiques et autres documents d'information au fur et à mesure de la parution des textes finaux.

Par ailleurs en 2017 et 2018, 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 » qui faisait suite aux **20 Propositions pour les PME de l'ANACOFI** de 2016.

Une nouvelle version de nos positions a été produite en septembre 2019.

Enfin, nous rappelons que nous avons fin 2016/début 2017 produit et mis à disposition de nos membres une « Etude Pratique sur la notation et l'évaluation de fonds et d'entreprises ». Elle sera mise à jour en 2019.

Quelques données sur l'action de nos membres

Entreprises clientes de nos membres	Stock	Nouvelles/an
Directement	105 000	25 000
Dirigées/propriété client PP	90 000	21 500
Entreprise en France	3 500 000	Données fusionnées
Proportion	5,60%	Sondage 2017 et autres

Les Conseils en Finance et développement d'Entreprises sont environ 15% de nos membres.

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, rapprochement et stratégie.
Nous notons une explosion de ces missions qui, en 2016 concernaient 2.700 entreprises, puis 5.000 en 2017 et bondissent à presque 11.000 en 2018.
On peut en conclure que les acteurs de ces métiers sont restés à l'ANACOFI, après la réforme imposée de fait par l'AMF, mais aussi et surtout, que ce type de mission se développe massivement dans les métiers dits de la finance indépendante, non ordinale et maintenant, non régulée.

Ingénieurs Sociaux et Conseillers Financiers Purs

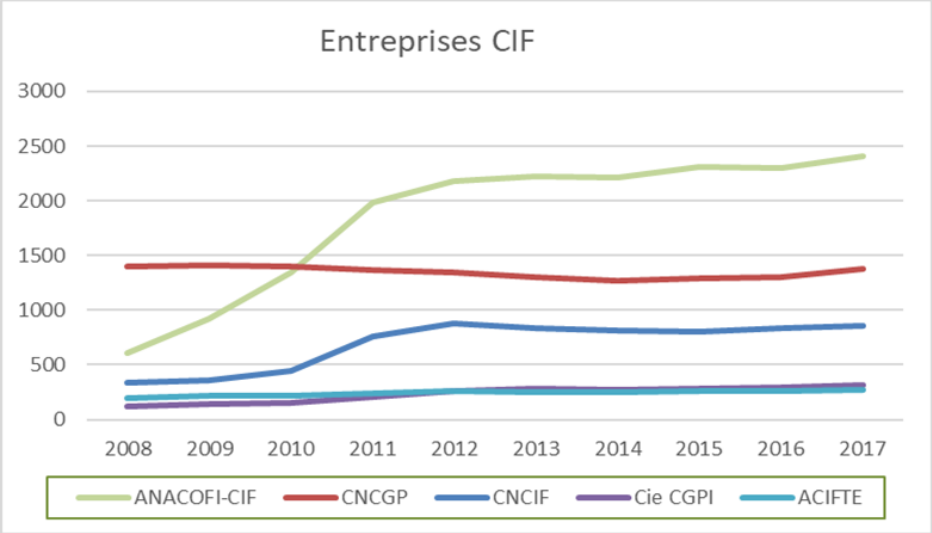
Aujourd'hui rassemblés dans la Section Conseils en Finance et Développement d'Entreprises, ils sont clairement identifiés depuis plus de 10 ans et la croissance de leur activité ne se dément pas.
Cependant, il nous est apparu que plus de 200 d'entre eux sont aussi et avant tout des CGP et que les autres, 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 :
Adaptation ;
Nouvelle réglementation ;
Accompagnement ;
Transversalité

L'Année 2018 a vu la mise en application de règlementations diverses toujours plus contraignantes (MIF 2, DDA, PRIIPS, RGPD). Notre population de CIF-CGP et CIF-CFE s'est pourtant adaptée au fil de l'eau à cette conjoncture et se fait aujourd'hui fort de faire de ces contraintes un cercle vertueux en les intégrant.
L'Anacofi assume dans cette conjoncture son rôle d'accompagnement et de représentation de ses membres en leur fournissant des outils et des process validés adéquats. Notre modèle transversal a bien compris et intégré le caractère multi statuts tant du Conseil en Gestion de Patrimoine que du Conseil en Finance d'Entreprise et avait anticipé cette convergence des contraintes qui seront dorénavant le lot de tous. Nous avons fait du Conseil une étape incontournable de notre métier et sommes rejoints par tous, afin de mettre l'Adéquation aux besoins du client en point d'orgue, comme un signe fort d'une indépendance réelle que l'on ne peut pourtant plus revendiquer en droit.

12 ans après sa création l'ANACOFI-CIF, qui est depuis bientôt 8 ans la plus importante organisation de représentation des Conseils en Investissement Financier, a changé de Président.



Nous avons fini 2018 avec au compteur 2.487 entreprises selon l'ORIAS.

Le nombre d'entreprises a donc cru de +3,5% sur un an, malgré la sortie de la majorité des « Haut de Bilan » et avons atteint 48% des effectifs nationaux (+2).

A noter la disparition de l'AACIFTE.

Le modèle de co-régulation des CIF est un succès et une particularité française. Pour autant, il doit être noté que la réforme qui découle de la Directive MIF2 a lourdement impacté la réglementation qui s'applique aux Conseils en Investissement Financier et à nos associations, qu'il s'agisse de droit dur ou de doctrine.
Même si les nouvelles modalités et contraintes devaient s'appliquer à compter de juin 2018, il n'aura pas été possible de le faire dans tous les domaines. 2019 sera donc l'année de la réelle mise en œuvre des textes.

La situation économique et le Marché

L'AMF estime, en 2017, le Chiffre d'Affaires de l'ensemble des CIF (toutes activités) à 2,6 Milliards d'Euros, que 61% de ce volume est réalisé par nos membres (contre 46% en 2015) et qu'ils réalisent même 63% du chiffre d'affaire de ceux qui se déclarent Conseils en gestion de Patrimoine (contre 58% en 2015).

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 4 dernières années commence à produire ses effets.

CA Finance CIF Membres ANACOFI 2018			
	Intermédié	**Encours**	**Evolution**
OPC	7 Mds	29 à 38 M€	7%
Finance Entreprise	2,2 Mds€		45%
Bourse	NS	2,5 Mds	25%
Divers dont B Divers	1,1 Mds	NC	10%
Girardin Industriel	330 M€		10%
Conseil Diversifié dt CGP	28 à 30 000 Missions		Stable
Conseil Hono A vie/Immo	15 à 16 000 Missions		Nouveau
	Frais d'entrée moyens	3,15%	Nouveau

On note toujours l'écrasante proportion du chiffre d'affaires et du volume en OPC donc en fonds classiques. Cependant, hormis le volume de missions CIF/CGP sur honoraires qui est stable, toutes les activités progressent.
On constate également que certaines activités de conseils que nous avons fait apparaitre sont incluses dans des missions CIF, alors qu'il s'agit essentiellement d'accompagner un investissement sur autre chose que des actifs juridiquement financiers. Si on considère que ces missions étaient avant comprises dans les missions CGP sur honoraires (du fait de la moindre finesse de notre questionnaire précédent), alors les missions d'accompagnement CIF sur honoraires ont-elles aussi bondi de presque 50%
Il est notable qu'après des années d'effondrement du conseil boursier, qui avait amené le niveau des portefeuilles directs accompagnés à des niveaux extrêmement bas, cette activité semble repartir sensiblement.
Enfin, nous avons cette année pu faire apparaitre le niveau moyen des frais d'entrée. Ce niveau moyen cache 2 réalités différentes. Les OPC sont intermédiés à des niveaux très inférieurs et la finance d'entreprise ou Girardin très supérieurs.

Fonds UCITS et FIA 2017			Fonds UCITS et FIA 2018		
Pays	Domiciliation	**ANACOFI**	Pays	Domiciliation	**ANACOFI**
Luxembourg	4148 Mds	1%		4064 Mds	1%
Irlande	2416 Mds	2%		2421 Mds	2%
Allemagne	2033 Mds	2%		2037 Mds	2%
France	1923 Mds	2%		1812 Mds	2%
UK	1607 Mds	2%		1492 Mds	3%
Suisse	450 Mds	8%	Pays Bas	827 Mds	5%
Suède	324 Mds	11%	Suisse	540 Mds	7%
Pays Bas	316 Mds	12%	Suède	333 Mds	11%
Italie	316 Mds	12%		302 Mds	13%
Espagne	301 Mds	12%		286 Mds	13%
Danemark	289 Mds	13%		273 Mds	14%
Autriche	183 Mds	20%		173 Mds	22%
Belgique	155 Mds	24%		147 Mds	26%
Finlande	114 Mds	32%		110 Mds	35%
Pologne	68 Mds	54%		60 Mds	63%
Lichtenstein	45 Mds	**37 Mds**		44 Mds	**38 Mds**
Turquie	25 Mds	**26 à**	Portugal	22 Mds	**29 à**
Portugal	23 Mds	160%	Turquie	20 Mds	190%
Hongrie	20 Mds	185%		19 Mds	200%
Rep Tchèque	11 Mds	335%		12 Mds	317%
Malte	10 Mds	370%		11 Mds	345%
Roumanie	9 Mds	410%		8 Mds	475%
Grèce	8 Mds	460%		8 Mds	475%
Slovaquie	7 Mds	530%		7 Mds	545%

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 et ce, d'autant plus facilement que dans nombre de pays les encours ont baissé, pendant que notre collecte et nos encours progressaient encore.

Si en 2016, nous représentions 1,63% des encours français, nous sommes passés à 2,1% en 2018.

Aujourd'hui le poids de nos membres est supérieur au marché Turc et se rapproche de celui du Lichtenstein, que nous pensions atteindre en 2018, ce qui n'est pas le cas.
Il faudra donc encore 2 ou 3 ans pour franchir la barre des 45 Milliards qui nous positionnerait loin des géants, mais tout de même au niveau du plus petit des pays qui compte dans la finance européenne.

Cependant on comprend de mieux en mieux pourquoi nos autorités et nos partenaires SGP ou autres, ne nous regardent plus comme une force économique d'appoint.
A nous de faire valoir cet état de fait mais également, comme nous nous y sommes engagés, de participer à l'effort collectif et au financement de l'économie.

La co-régulation

8 à 10 contrôleurs sont placés sous l'autorité de notre Contrôleur Général et de 2 administrateurs.
Ils réalisent entre 400 et 450 contrôles par an.
La forte diminution du nombre annuel de contrôles des années précédentes, qui s'expliquait d'abord par l'évolution de la demande de l'AMF, n'est plus à l'ordre du jour.
Nous contrôlons les CIF sur un rythme de tous les 4 à 5 ans.

Dans l'ensemble, nous continuons à noter une amélioration du respect de l'obligation de formation annuelle. Cependant les évolutions récentes de la réglementation qui ont obligé les entreprises à adapter et modifier lourdement leurs documents et procédures légales, semblent créer une réelle difficulté.

La diffusion d'information et des obligations réglementaires de nos membres se fait via un module spécifique de formation, notre site, nos Mails News et au travers d'un chapitre dédié du Livret de l'Adhérent, complété de notes du service juridique.
Depuis 2018 un portail digital gratuit permet également à nos membres de pouvoir trouver les réponses et modèles de documents dont ils ont besoin. En quelques mois cet outil apparait avoir substantiellement aidé ceux qui l'ont utilisé.
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 ;
Coopération ;
Transposition de Directive ;
Projet Co régulation ;
Formation.

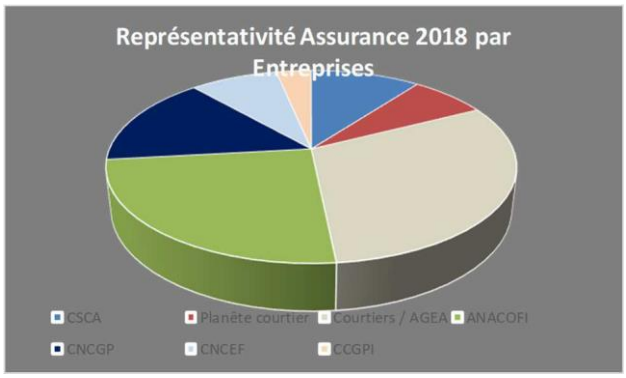
Je suis très heureux des résultats obtenus en 2017 et 2018.

Le bruit qu'avait fait la création de notre syndicat de courtiers n'aura pas été que ça !
Notre offre est complète et de qualité. Elle nous permet de pouvoir appréhender 2019 sereinement et de nous préparer à la Co-régulation du courtage annoncée.

Si toutefois je devais émettre une réserve, elle porterait sur la mise en œuvre de la Directive Distribution Assurance.
Malgré les efforts de l'ACPR, beaucoup de matière nous manque encore et son application va prendre du temps.

Cependant, les accords et alliances nouées, à l'image d'ANCIA (association des syndicats de l'intermédiation en assurance), nous permettent des réflexions communes et des actions au minimum concertées.
Il en est allé ainsi pour la co-régulation, l'épargne retraite, la convention collective, le choix du nouvel OPCO (prise en charge des frais de formation) et on y discute le devenir du 3° usage du courtage (Ordres de remplacement).

Créée en 2015 l'ANACOFI ASSURANCES continue son développement. Si les entreprises cotisantes de l'ANACOFI disposant d'un agrément d'intermédiaire en assurances sont 2.415 à fin 2018, c'est déjà plus de 1.415 d'entre elles qui ont rejoint l'ANACOFI Assurances (+8,6%) et bénéficient donc, en cas de besoin, des services du Médiateur National et des accompagnements réglementaires proposés.



Entre 2015 et fin 2018, le nombre des entreprises qui ont rejoint notre syndicat dédié a plus que doublé et les obligations très lourdes de formation dès 2019 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.

Politiquement, nous ne pouvons que nous féliciter d'avoir pris une posture coopérative vis-à-vis des autres acteurs déclarés de la représentation.
ANCIA, la structure commune de travail et de partage des tâches et des postes de représentation initialement créée avec la CSCA, nous a déjà permis de traiter de nombreux sujets (cf ci-dessus). Elle a été rejointe par Planète Courtiers et AGEA (Agents généraux).

Outre nos travaux dans ANCIA, nous avons collaboré sur des sujets spécifiques avec d'autres associations dont la CNCEF et la Cie des CGPI et au niveau européen, dans le cadre de la FECIF.

Marché de l'assurance Europe 2018		
Pays	**Primes 2017**	**ANACOFI 2018**
UK	250,7 Mds	11%
France	208,5 Mds	13%
Allemagne	194,3 Mds	14%
Italie	134,2 Mds	21%
Pays Bas	70,4 Mds	40%
Espagne	62,5 Mds	45%
Suisse	54,4 Mds	51%
Suède	30,9 Mds	91%
Danemark	29,6 Mds	95%
Belgique	25,9 Mds	**26 à 28 Md€**
Finlande	22,4 Mds	125%
Autriche	17 Mds	165%
Norvège	16,3 Mds	172%
Irlande	15,3 Mds	183%
Pologne	12,3 Mds	228%
Turquie	10,9 Mds	257%
	source	FFA

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

La collecte en vie ferait de l'ANACOFI au minimum la 4° compagnie nationale et alors qu'elle pesait il y a un an, le poids de l'Autriche et environ 8% du marché français avec une hypothèse haute ou 5 à 6% en fourchette basse, nous dépassons maintenant la taille du marché Belge et pesons entre 9 et 13% du marché français « en collecte ».
Cependant le chiffre 2018 trouve son explication bien entendu, dans une croissance forte de la collecte et du nombre de nos adhérents courtiers en assurance, mais également dans plusieurs nouveautés : tout d'abord le fait que nous avons eu plusieurs entrées de très gros opérateurs de marché, ensuite car nous avons obtenu de nos membres plus de détails sur leurs co-courtiers et mandataires ce qui, même en veillant à neutraliser l'effet du double comptage, a fait apparaitre plus d'acteurs rattachés donc plus de volume et enfin, du fait que, nos membres ont acquis des structures importantes, jusque et y compris anciennement entre les mains de compagnies.

Il convient également de noter que le chiffre obtenu comprend des entités juridiquement « courtiers », mais filiales directes de compagnies, dont le chiffre est probablement également comptabilisé par elle, comme dans leur production propre.

L'IARD, même s'il reste marginal, progresse encore sensiblement, alors que la prévoyance qui avait fortement progressée les 2 années précédentes, plafonne.

CA Assurance par statut		
	2017	**2018**
Courtiers	92,0%	86%
Mandataire	1,5%	0,70%
Mandataire d'Interméd.	6,4%	12%
Agent Général	0,1%	0,30%

Données Economiques Assurance ANACOFI 2018				
	Pourcentage	**Primes**	**Encours/ Capital Assuré**	**Evolution**
Assurance Vie Epargne	85%	26 à 28 Mds€	64 à 85 Mds	40% et 7%
Prévoyance Santé	12%	146 M€	255 000 Contrats	2%
IARD	3%	36,6 M€	1,2 à 1,3 Mds	25%
Nouveau	**Frais d'entrée moyens en Ass Vie**		1,93%	

L'enjeu de la formation à partir de 2019

Avec 1 an de retard, les contraintes formations s'appliquent à compter de 2019.
Dès lors, toute personne qui apporte son concours à une opération d'intermédiation doit 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.
Il permet à la fois de pouvoir trouver des formations, de gérer le comptage des heures et l'archivage des certificats. Notre système permet également de pouvoir réaliser le suivi d'une équipe entière, par les services en charge dans l'entreprise.
Des partenariats ont été passés avec des écoles, universités et centres de formation et nous avons nous-mêmes produit 4 formations plus un MOOC pour un total de 31 heures / an qui évolueront dans le temps. Naturellement les formations, hors MOOC, sont dispensées en présentiel ou e-learning.
Avec nos partenariats et notre production, nous devrions arriver à plus de 100 heures pré-identifiées et négociées courant 2020 et des milliers identifiées dans l'outil Place de Marché.
A tout ceci s'ajoute la possibilité de suivre des modules non spécifiquement Assurance, mais comportant des heures qui peuvent compter (modules « passerelles »).
Nous restons maintenant dans l'attente des décisions de l'ACPR, pour affiner notre offre.

Michel FLEURIET
Président
ANACOFI IOBSP

A retenir :
Une offre formation étendue ;
Une base documentaire ;
Une labellisation.

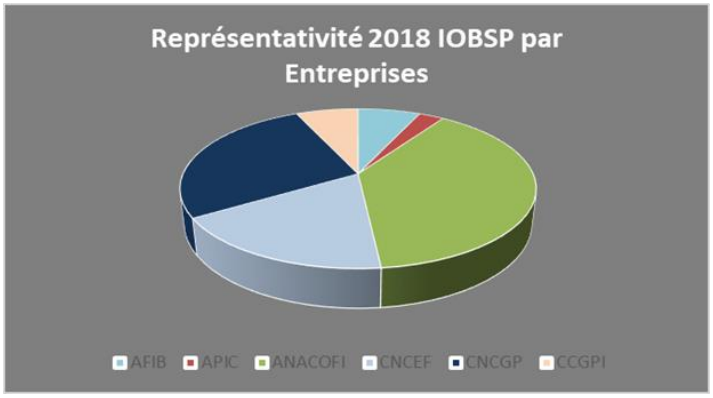
Si l'exercice 2018 s'est montré très satisfaisant pour l'association tant sur le plan de son équilibre financier que sur l'accroissement du nombre de ses adhérents, le marché du crédit immobilier demeure toutefois une ombre au tableau.

En effet, la disparition programmée du Crédit Foncier, acteur majeur du financement immobilier, impactera fortement l'activité de nos adhérents déjà très touchés par les difficultés à tisser des partenariats avec les établissements bancaires.

Nous ne pouvons accepter que des courtiers, dont le statut est légitime, soient dans l'obligation de devenir mandataires ou d'abandonner l'activité, amputant de ce fait leur activité de conseil.

Outre l'accompagnement par notre action de "labellisation", nous œuvrons auprès du Ministère afin obtenir une révision du statut quant à la suppression de la règle de non cumul et de l'autorisation du co-courtage.

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 1.167 entreprises adhérentes parmi les 1.782 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.
Faisant suite au projet de Bercy, l'ANACOFI IOBSP sera naturellement candidate pour devenir **auto ou co-régulateur IOBSP en 2021**.



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 plus de 65% membres d'organisations professionnelles.
L'ANACOFI IOBSP a aujourd'hui presque autant de membres « pure players » IOBSP qu'il en apparaît dans un annuaire d'un des 2 syndicats déclarés comme exclusivement IOBSP.

En 2018, nos membres ont représenté, comme en 2017, entre 6 et 8% des crédits aux particuliers.
Dans le détail, la production se fait bien entendu toujours massivement sur du crédit immobilier et les placements bancaires progressent encore.

CA Bancaire Membres ANACOFI		
Type	**Nouv Affaires 2017**	**Nouv Affaires 2018**
Crédit aux Particuliers	17 à 20 Mds	21 à 23 Mds
Crédit aux Entreprises	1,2 à 1,8 Mds	1,2 à 1,5 Mds
Rachat de Crédits	210 à 250 M€	280 à 300 M€
Placement	500 M€	600 M€

Si 2016 avait été marquée par la mise en application des textes de 2015 et de la médiation consommation, 2017 et 2018 auront été pour notre association celles :

- De l'ajout à notre catalogue de formation de nouveaux modules permettant à nos adhérents de trouver les 7 heures annuelles imposées depuis 2017,
- De la création d'une commission permanente assurant les échanges avec la FBF,
- Du combat pour l'acceptation de nos mandats et du co courtage,
- De nombreuses actions de représentation dans des salons.
- La création d'une sorte de conseil des associations IOBSP.

Politiquement et syndicalement, dans cette année sans grand projet réglementaire, il aura été vraiment déplaisant de devoir ferrailler pour la reconnaissance de nos mandats de courtiers par les banques ; du co-courtage ou pour l'abandon de l'interdiction de cumul courter/mandataire.

Dans le premier cas c'est une obligation légale de leur part et pour les autres, un besoin absolu pour l'éco système.

Il nous aura aussi fallu traiter d'une situation qui se confirme d'année en année : la diminution des accords de courtage avec les banques. Nombre de nos membres s'en plaignent. Si nous sommes conscients qu'il s'agit d'un fait qui relève de relations commerciales sur lesquelles nous ne pouvons pas influer, nous avons cependant sensibilisé plusieurs banques et leur fédération. Il semble également que cette situation découle d'une étonnante mise en responsabilité des banques, sensées contrôler le travail des courtiers, pourtant extérieur à elles. Nous en reparlerons prochainement avec les autorités compétentes.

En attendant nous sommes allés et retournerons à la rencontre de parlementaires, à Bercy et jusqu'à l'Elysée pour porter nos messages. Une victoire à la clef dans le projet PACTE : la fin annoncée de l'interdiction de travailler entre IOBSP et IFP (crowdlending) et même une extension encore plus large de nos droits d'agir.

Principales Banques partenaires			
	Accords 2016	**Accords 2017**	**Accords 2018**
Cr Foncier	28,50%	26%	19%
BPCE	18,10%	13%	18,90%
CA/LCL	12,50%	16%	16,30%
SG/CDN	NS	3%	9,10%
CM CIC	6,90%	7%	8,60%
BNP	8,30%	7,50%	6,80%
Gd Courtiers	NS	NS	4,10%
Platef CGP	NS	NS	2,50%

Naturellement on ne peut que constater à nouveau la disparition des partenariats avec la Banque Postale et l'effondrement annonciateur de l'arrêt, de ceux avec le Crédit Foncier. Dans le même temps BPCE et la Société générale semblent avoir augmenté le nombre de leurs partenariats.
Pour la première fois on voit devenir significatifs les accords avec des grands courtiers et apparaitre les plateformes IOBSP dédiées aux CGP, ce qui s'accompagne d'une baisse de l'intermédiation en tant que courtier, ce qui reste cependant dominant (62%) au profit des actions comme mandataires.

Deux nouvelles données font leurs apparitions dans nos analyses : le nombre d'accords bancaires et les frais.
Rares sont nos membres qui n'ont qu'un accord bancaire (parmi ceux qui en ont, car nous voyons progresser le conseil indépendant).
Les frais moyens sont à peu près au niveau attendu mais dans le détail, tirés vers le bas par les CGP et vers le haut par les crédits aux entreprises et le RAC.

IOBSP	**Nouvelles données 2018**
Frais Moyens sur crédit	1,06%
Font du RAC	97
1 parten. Bq seulement	20%
2 partenaires Bq forts	80%
3 partenaires Bq forts	60%

Jean-Jacques OLIVIE
Président
ANACOFI IMMO

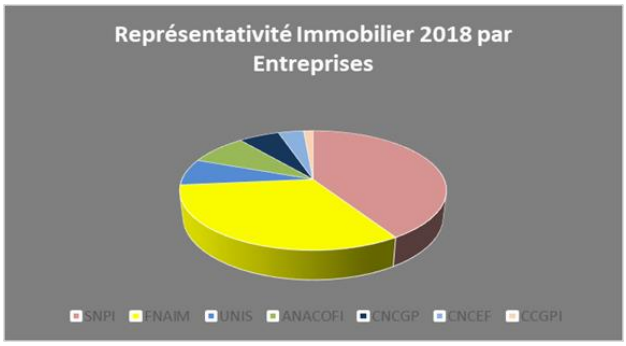
A retenir :
Forte croissance ;
Nouvelles offres de services ;
Présence active dans le débat public.

L'Anacofi Immo a atteint ses objectifs de croissance et de stabilité. Ses formations ont rencontré un franc succès et un ensemble de services mis en place a pu répondre aux besoins de ses adhérents.

Notre syndicat a pris une part active dans le débat public notamment sur le plafonnement des honoraires de commercialisations dans le cadre des ventes « Pinel » qui nous a paru ne pas correspondre aux objectifs louables du législateur de vouloir lutter contre les abus du commercialisateur. Il a su relever le défi singulier de fédérer l'ensemble des syndicats de l'immobilier traditionnel et des syndicats de la gestion de patrimoine pour défendre une cause commune.

Il continuera dans cette voix pour lutter contre la stigmatisation de l'immobilier, défendre le principe de stabilité fiscale, apporter les éclairages nécessaires à la compréhension de l'écosystème de l'immobilier neuf tout en étant force de proposition pour trouver le meilleur équilibre entre l'intérêt collectif et l'intérêt privé sans lequel il n'y a pas d'investissement.

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 2018, 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 3.036 entreprises ou groupes cotisant à l'ANACOFI, 1.776 déclarent réaliser des opérations d'intermédiation immobilière et 1.237 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 le nombre de nos adhérents ne cesse de progresser.



Sans présager de ce que sera l'évolution de notre syndicat dédié, l'ANACOFI Immo était fin 2018 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 sommes le 3° syndicat.
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 » à 84% et marginalement comme agents commerciaux à 16%.

Nos membres agissent naturellement plus sur le marché du neuf.
Cependant si en 2017, la croissance de leur CA s'était faite exclusivement sur le neuf, en 2018 on constate une croissance des volumes réalisés sur les 2 types de biens.
Pour la première fois nous disposons des frais moyens d'intermédiation pris par nos membres, qui semble conforme aux prix du marché.

Immobilier ANACOFI synthèse			
	Lots 2017	**Lots 2018**	**France**
Neuf	39 970	42 500	28,00%
Ancien	12 482	15 000	1,60%
TOTAL	**52 452**	**57 500**	**1116K**
Frais Interméd. Moyens		**5,35%**	Nouveau
Valeur Intermédiée totale		11 138 M€	

Immobilier ANACOFI en détail		
Part CA	**2017**	**2018**
Neuf	77%	73%
Ancien	23,00%	27%
Pinel	50,80%	47%
LMP/LMNP	17,70%	17%
Malraux/MH	6,00%	3,40%
Déficit Foncier	2,00%	4%
Résidence Principale	23,00%	13%
Démembrement	Nouveau	3,80%
Fds Commerce/Entreprise	Nouveau	0,80%
Loacatif autre	Nouveau	11%

Si on regarde la situation dans le détail, on constate bien l'importance du neuf et du Pinel plus particulièrement.
Cependant la part de l'ancien progresse significativement.
Par ailleurs, le LMP/LMNP, qui a rebondi en 2017, reste à peu près au même niveau en 2018, pendant que Malraux et l'accompagnement dans l'investissement en résidences principales continuent de diminuer.
On voit très clairement qu'aujourd'hui nos membres accompagnent sur toutes les formes d'investissement immobiliers, mais essentiellement dès lors qu'il s'agit d'investissement.

Le pourcentage d'opérations pour lesquels un crédit est géré par nos membres, reste très élevé mais diminue sensiblement. Nous sommes passés en 3 ans de 50% des opérations accompagnées en crédit à 35%.

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 représentaient 43 heures disponibles fin 2018, renouvelées chaque année pour partie.
A cela s'ajoute une quinzaine d'heures via des formations pluridisciplinaires (nos modules « passerelles ») et des centaines d'heures externes ont été identifiées et sont identifiables, via notre portail de formation.
A terme l'objectif est de permette la mise à disposition en interne d'une centaine d'heures pour réaliser aisément les 14 obligatoires.
L'année 2018 aura été marquée par un rush vers les formations disponibles, de la part des professionnels qui devaient renouveler leurs anciennes cartes décennales en milieu d'année.

… Un médiateur de la consommation

Depuis le 1° 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

NOS SERVICES

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 4 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). Ses productions les plus visibles sont le **« Livret de l'Adhérent »** (réglementaire) et le **portail digital compliance**.

- **Service des consultants :** nos 8 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 douzaine 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. En 2018 la Commission Ecoles et Universités a été créée et peut ainsi aider à réfléchir ou compéter notre offre.

- **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. 3 tours de France permettent une animation terrain de notre association. Ces tours de France passent chaque année dans au moins 25 à 30 villes et représentent entre 150 et 200 dates en province, chaque année et 50 à 100 en Ile de France. Notre Convention Annuelle, les salons auxquels nous participons, notre Grand Débat de fin d'année et quelques évènements particuliers comme nos LCE-Les Conférences de l'Entreprise 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.

- **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 avions 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 est actif depuis 2017 avec un cabinet de recrutement.

• **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.

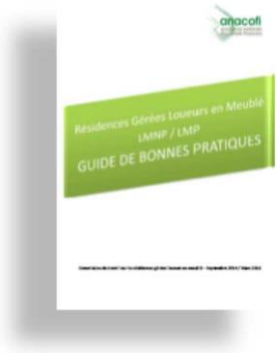
La **Commission formation** permet de piloter les 5 centres de formation dont nous nous sommes dotés, de définir et produire les modules nécessaires à nos membres, de valider ou d'identifier les formations externes qui apparaitront sur notre portail de formation.

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.

La **commission Ecoles et Universités** à laquelle peuvent être adjoint les centres de formation continue partenaires nous permet de mieux réfléchir notre offre et de disposer de personnalités ou structures académiques pouvant collaborer sur tous travaux.



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 publiques 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.
En 2017 une commission a produit une étude sur la notation et l'évaluation.
En 2018, une autre a produit la première version de ce qui est aujourd'hui notre observatoire des outils numériques et technologies de 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 2017 et 2018, 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 correspondants et partenaire pour la France.

Nous sommes également l'une des organisations professionnelles parrainant l'étude annuelle sur le Crowdfunding Immobilier en France.

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.

ANACOFI SERVICES

Notre SASU est une société commerciale, propriété de l'Anacofi, permettant de gérer tous les évènements 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 2018 d'un budget annuel d'environ 4 millions d'euros, de 22 salariés stables plus 2 à 5 en renfort périodiquement et de plus de 70 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 2018 /2019

PERSONNELS SALARIES INTERNES	FONCTION	PERSONNELS SALARIES INTERNES	FONCTION
Doriane CRETEL	Responsable Relations Adhérents et Permanence	**Ophélie BEAUVOIS**	Contrôleur Général
Julie BRUN-ROPERT	Responsable Formations	**Gérard DOUIN**	Contrôleur
Sonia LAVIGNE	Comptabilité / RH	**Julie KLEIN**	Contrôleuse
Cécile OLIO	Partenariats/Evénements	**Anais DENANCE**	Contrôleuse
Carine LIONNET	Responsable Partenariats / Evènements	**Randolph AMILCAR**	Contrôleur / Juriste
Maud GUILLERMIN	Assistante Service Formation	**Stéphane LION**	Contrôleur
Pierre CASSAGNES	ANACOFI SERVICES / A.NOTATION	**Emilie HEITZ**	Relation Adhérents et permanence
Marie LALANDE	Secrétariat Présidence & Secrétariat Général	**Leila BETHY**	Contrôleuse
Audray NJITCHAOUA	Juriste	**Derek Duke**	Contrôleur
Déborah PEROU	Responsable Juridique	**Audrey CABRERO**	Assistante Marketing
Sarah AKOUZ	Juriste	**Fadila ZEROUALI**	Assistante administrative et Comptable
Emmanuel LABROUSSE	Chargé de Projets	**CDD & Stagiaires**	2 à 4 selon périodes

Administrateurs Confédéraux			
Administrateur	**Métier et Zone**	**Administrateur**	**Métier et Zone**
David CHARLET (Président)	CC&A Finance Patrimoine Formation / IDF	**Jean-Claude MOUGENOT**	Stratégie et Conseils Financiers / Sud Est
Guy COHEN (Vice-Président ANACOFI)	Ingénierie Sociale Consultants / IDF	**Alexa VOOG**	Degroof Petercam / IDF / Centre
Patrick GALTIER (Président ANACOFI CIF)	Audit Patrimoine Concept / Sud Est	**Jean-Jacques OLIVIE (Président ANACOFI IMMO)**	Patrimoine de France / sud-Ouest
Patrice GERAUDIE (Secrétaire Général Confédéral)	ODIS CONSULTING / Sud-Ouest	**Philippe Michel LABROSSE**	Groupe Crystal / IDF / Sud
Nebojsa SRECKOVIC (Trésorier)	NS Conseil / Nord / Normandie	**Jean-Emmanuel STAMM (Pdt Commission Déontologie)**	STAMM ASSURANCES / Auvergne -RA
Michel FLEURIET (Président ANACOFI IOBSP)	CMC Courtage/ Sud Est	**Guy-Michel HARABAGIU**	H CONSEIL PATRIMOINE FINANCE / IDF
Jean-Louis PICOLLO (Pdt Section Conseil en Finance d'Entreprise)	Resolvys / Sud Est	**Alex MARVALDI**	Trianon Corporate Finance / IDF
Eric BERNARD	VALORIS EXPERT / Ouest	**Nelson CASTANEDA**	9 PATRIMOINE / Sud
Wolfgang BEYER	BEYER GROUPE / Grand Est	**Jean-Philippe MANGO**	EVOLIA / A- Rhone Alpes
Raymond LEBAN	Président CGPC / IDF	**Bertrand de SURMONT**	Président CSCA / IDF
Bernard COHEN HADAD	BCH ASSURANCES/ IDF	**David GANDAR (inv)**	GT PATRIMOINE / Est
Rachel de VALICOURT	Primonial / IDF	**Geneviève LHOMME**	EFPA France / IDF
Georges NEMES	Patrimofi / IDF/ Sud Ouest	**Joelle DURIEUX**	Finance Innovation / IDF

Administrateurs ANACOFI CIF			
Administrateur	**Métier**	**Administrateur**	**Métier**
Patrick GALTIER (Président)	Conseil en Gestion de Patrimoine	**Nelson CASTANEDA**	Conseil en Gestion de Patrimoine
David CHARLET (Vice-Président)	Conseil en Gestion de Patrimoine	**Jean-Claude MOUGENOT**	Conseil en Gestion de Patrimoine
Guy COHEN	CFE : Ingénierie Sociale	**Alexa VOOG**	CFE : Fusion-Acquisition
Patrice GERAUDIE (Secrétaire Général Confédéral)	CFE : Fusion-Acquisition / Dev entreprise	**Jean-Jacques OLIVIE (Invité)**	Conseil Financier et Immobilier Pdt ANACOFI Immo
Nebojsa SRECKOVIC (Trésorier)	Conseil en Gestion de Patrimoine	**Raymond LEBAN (Invité)**	Asso Conféférée
Eric BERNARD	Conseil en Gestion de Patrimoine	**Guy-Michel HARABAGIU**	Conseil en Gestion de Patrimoine
Geneviève LHOMME (Invitée)	Asso confédérée	**Jean-Louis PICOLLO (Invité)**	CFE : Fusion-Acquisition Pdt Section Métiers CFE
David GANDAR	Conseil en Gestion de Patrimoine et Finance d'entreprise	**Jean-Philippe MANGO**	Conseil en Gestion de Patrimoine
Philippe Michel LABROSSE	Conseil en Gestion de Patrimoine.	**Rachel de VALICOURT**	Conseil en Gestion de Patrimoine
Georges NEMES	Conseil en Gestion de Patrimoine		

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
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
Latifa KAMAL	Conseil en Gestion de Patrimoine		

Administrateurs IOBSP			
Administrateur	**Métier**	**Administrateur**	**Métier**
Michel FLEURIET (Président)	Courtier IOBSP / en assurance / Gestion de Patrimoine	**Thierry LEMAIRE**	Courtier IOBSP
David CHARLET (Vice-Président)	Conseil en Gestion de Patrimoine	**Armand RALLO**	Courtier IOBSP / Conseil en Gestion de Patrimoine
Philippe de MUIZON (Trésorier)	Courtier IOBSP /Conseil en Gestion de Patrimoine	**Serge HARROCH**	Courtier IOBSP / Conseil en Gestion de Patrimoine
Pascal LABIGNE (Secrétaire Général)	Courtier IOBSP	**Eric BERNARD**	Courtier IOBSP / Conseil en Gestion de Patrimoine
Nelson CASTANEDA	Conseil en Gestion de Patrimoine	**Jerôme TOUGARD**	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
Florence BICHERAY (Trésorière)	Conseil en Gestion de Patrimoine	**Céline MAHINC**	Conseil en Gestion de Patrimoine
Guy-Michel HARABAGIU	Conseil en Gestion de Patrimoine	**Jean-Philippe MANGO**	Conseil en Gestion de Patrimoine
Renaud CORMIER	Conseil Financier et Immobilier	**Stéphane PELTIER**	Conseil en Gestion de Patrimoine

Des Locaux

En 2015, nos locaux ont été regroupés sur un seul et même site.
Dans le courant de l'été 2019, nous avons réalisés des travaux et une réorganisation de nos espaces.
Nous disposons de salles de réunion ou formation, dont certains peuvent être mises à la disposition de nos membres, désireux d'organiser réunions ou formations eux même.
Adresse unique : 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 (évènements) 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.

Nouveauté : Portail conformité.
Il s'agit d'un outil gratuit dans lequel on retrouve les éléments constitutifs du livret réglementaire adhérent, non plus mis à jour à date fixe, mais en continu.
Il comprend également une base de documents types remplissables.
En 2019, 2 fonctionnalités seront ajoutées

En 2017, nous avons dépassé les 300 articles ou interventions presse, qui ont permis d'améliorer la notoriété de l'ANACOFI et de nos professions.
2018 aura été un peu moins bonne avec 290 apparitions mais les articles ont été plus longs.
Cependant, en 2018, c'est la campagne communication publicité qui aura été le fait notable.
Avec environ 300 spots télés passés sur LCI et CNews plus 32 spots plus longs sur RTL et 4 insertions dans Les Echos et Investir. Cette campagne aura permis de toucher entre 5 et 6 millions de français

La communication via le site et les médias sociaux a été renforcée, comme prévu et un salarié a été affecté à la gestion au quotidien de l'animation de nos moyens de communication.
Si notre équipe dispose d'une base de journalistes, elle peut compter sur l'appui d'une société d'affaires publiques et sur la « Commission Affaires Publiques » qui permet de coordonner nos actions.

Par ailleurs, nous collaborons toujours avec de nombreuses autres associations amies, ce qui a permis une diffusion groupée de nos messages et une plus grande visibilité, du fait des communications faites par eux, souvent pour leurs évènements, mais faisant apparaitre l'ANACOFI.

2018 aura été l'année de la première campagne télé.
Déjà depuis 2 ans, nous avions lancé des campagnes radio et presse papier plus grand public.
Mais si l'ANACOFI avait un visuel (le bateau rappelant notre victoire dans une solitaire) et une voix (en la personne d'une actrice bien définie qui déroule nos messages radio), il lui manquait une image animée.
Préparée fin 2017 et diffusée autour de notre Convention Annuelle 2018 (mars) puis de notre Grand Débat (décembre), le spot télé avec toujours la même voix off, est aujourd'hui l'un des outils de nos campagnes de communication, plus structurées et coordonnées.

L'actualité nous a cependant grandement facilité la tâche en ce qu'il a été particulièrement visible que nous avons été impliqués dans un très grand nombre d'évènements et actions.

Au total plus de 20 manifestations externes nous ont accueilli en 2017 et plus de 40 en 2018, représentant autant d'actions de communication et de garanties de visibilité.
Les négociations sur PACTE notamment ou la transposition des textes européens qui arrivaient, ont également assuré une couverture médiatique rarement aussi dense.

Par ailleurs, la prise de Présidence par notre Président de la FECIF (Fédération Européenne des Conseils et Intermédiaires Financiers) a entrainé un renforcement de l'image de l'ANACOFI tant en France qu'en Europe.

Enfin, notre logique de production de rapports, études et depuis peu, de coédition de documentations professionnelles ont cette année encore, permis d'accroitre la diffusion de notre image.

Un Budget

BUDGETS ARRONDIS			
ANNEE		PREVISONNEL	REALISE
2004/2005		-	6 000 €
...		...	...
2010		780 à 1 200 000 €	1 000 000 €
2011	ASSO	1 100 à 1 400 000 €	1 202 000 €
2011	SASU	550 à 600 000 €	613 000 €
2012	ASSO	1 290 à 1 730 000 €	1 368 000 €
2012	SASU	885 000 € TTC	821 000 € TTC
2013	ASSO	1 413 à 1 751 000 €	1 942 000 €
2013	SASU	910 000 € TTC	979 000 € TTC
2014	ASSO	1 700 à 2 095 000 €	1 789 000 €
2014	SASU	1 038 000 TTC	979 000 TTC
2015	ASSO	1 800 à 1 900 000 €	2 037 000 €
2015	SASU	990 000 €	1 011 000 €
2016	ASSO	2 000 à 2 100 000 €	2 228 000 €
2016	SASU	1 110 000 € TTC	1 120 000 €
2017	ASSO	2 395 000 €	2 724 000 €
2017	SASU	1 116 000 € TTC	1 235 705 €

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 campagne de communication a, comme prévu, lourdement pesé sur nos engagements.
Il en est allé de même de notre renforcement et de la production de nouveaux outils.

SOLDES arrondis des COMPTES FIN 2016 puis 2017		
Association	Soldes 2016	Soldes 2017
ANACOFI	311 186 €	378 350 €
ANACOFI-CIF	937 075 €	934 773 €
ANACOFI IOBSP	108 223 €	180 293 €
ANACOFI IMMO	31 232 €	135 224 €
ANACOFI Assurances	13 811 €	27 738 €
ANACOFI SERVICES	182 971 €	192 337 €

Cotisations entrants 2019 :
275 € pour les entreprises de moins 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.
1.100 € 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.
Dérogatoirement 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 2017/2018 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

Suite à la réorganisation de 2016, nous sommes organisés en 9 super régions, auxquelles s'ajoutent les DOM COM.

Notre système d'animation et de représentation s'appuie sur une équipe centrale dédiée, les administrateurs dont 75% sont également des élus de régions et sur 35 animateurs de villes ou de départements (parfois plusieurs). Parmi ces derniers, sont généralement choisis les responsables ou administrateurs de région.

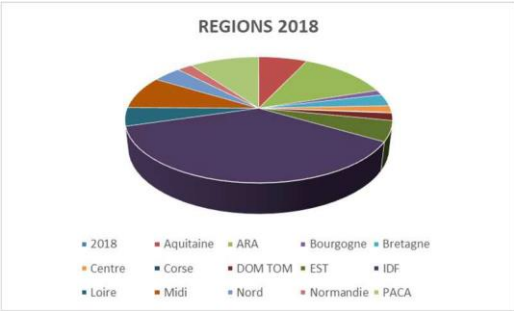
Chaque territoire est animé au travers de ses villes principales par des actions locales, intégrées dans un Tour de France continu (en 3 phases dont chacune représente un Tour ou plus), qui comprend également des évènements et formations en propres ou en partenariat.

Nos 9 régions & DOM-COM :

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

La forte croissance globale cache des disparités. On peut noter que la seule région qui décline pour la seconde fois est la région Centre et la concentration des effectifs à Tours et Orléans semble par ailleurs très claire.

On note également une croissance sensible de la région Midi.
A noter que la région DOM-COM pèse plus lourd que les régions Centre et Bourgogne.



L'Ile de France continue par ailleurs à concentrer les sièges sociaux.
Les grandes villes semblent également concentrer le plus clair de la croissance : Bordeaux, Toulouse, Grenoble, Montpellier, Paris et les villes des Hauts de Seine sont les locomotives de 2018.

Paris, Bordeaux, Nantes, Marseille ou Lyon avait été celles de 2017.

DONNEES STATISTIQUES DIVERSES

Les données 2018 sont issues d'un questionnaire envoyé à nos membres ou de sources légales et administratives.
Nous pouvons proposer des analyses sur d'autres sujets et approfondir au besoin les domaines pour lesquels nous fournissions 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 d'environ 2041 réponses utilisables.

L'ADHERENT TYPE de 2018 :

Une SARL mais de plus en plus souvent une SAS conseillant particuliers et entreprises.
Réalisant entre 130 000 € si médian et 654 000 € si moyen de CA. Effectif dans le cabinet moyen : de 3.4 personnes salariés ou associés exerçant et 1,15 apporteurs mandataires plus 1,2 entreprises liée ou apporteuses (0,4 filiales).
Pour le cabinet médian : 1 associé exerçant, 0,1 salarié.

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.
Pour le cabinet médian : 1 associé exerçant, 0,4 salarié.

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

Nos remontées statistiques ayant évolué, la comparaison entre les situations n'est pas toujours aisée.
Cependant il apparait clair que la population continue à se scinder en groupes bien distincts.
En 2018 le CA de nos entreprises a encore une fois globalement fortement progressé. Cependant le CA moyen a baissé en comparaison de 2017, du fait de la réorganisation des grandes entités membres (filialisation non comptabilisée dans les chiffres déclarés, baisse substantielle du CA de l'un et sortie d'un membre) et le CA médian plafonne.
Si nous nous intéressons à la situation des plus petites entités (jusqu'à 110 K€ de CA), il est notable que leur CA moyen a progressé, passant de 50.000€ à 53.000€ en moyenne, pour 1 seule personne dans le cabinet.

Contrairement à ce qui semble être l'avis général, les petits acteurs font mieux que résister. Ils restent environ 45% (stable) de la population et leur revenu moyen progresse de 6% sur un an.
A l'autre bout, les gros acteurs continuent à capter les gains de parts de marché de nos professions et se réorganisent, donnant l'impression d'une concentration qui ne se perçoit pas tant en réalité dans les chiffres chez eux.
Par contre, une proportion plus importante de nos membres entre dans les catégories des plus de 500 K€ ou plus d'1 M€, ce qui semble bel et bien être en partie explicable par des opérations d'acquisition et rapprochements plutôt régionales.
On constate également une forte diminution de la proportion d'entreprise dont le CA est entre 5 et 10 K€ alors que celles dont le CA dépasse les 10M€ doublent.

Du côté de l'emploi et de la structure des groupes, on ne constate toujours pas une mise en réseau massive des CGP.
Cependant la proportion de cabinets en réseaux ou utilisateurs de grossistes passe en un an de 15 à 17%, ce qui représente la plus forte croissance sur un an, depuis que nous tenons un cahier statistique.

Concernant l'emploi proprement dit, il progresse, mais on remarque que le phénomène d'externalisation s'est stabilisé et que nous assistons à une croissance de l'emploi, via les entités liées, sans recrutement interne nouveau.

SI nous nous intéressons maintenant à la **part d'honoraires** nous voyons une légère progression qui la ramène presque à 18% du CA.

Enfin, la **décomposition du CA moyen** de nos membres est maintenant très stable et n'a, dans les grandes lignes, quasiment pas bougé depuis 4 ans même si, sur tendance longue, on voit l'immobilier baisser et l'IOBSP progresser sensiblement.

Entreprises adhérents et représentées					
	fin 2010	fin 2016	fin 2017	fin 2018	Croissance
ANACOFI	1241	2205	2277	2348	3,10%
Représentées	est 3900	est 5200	est 5400	est 5400	Stable
CIF	1342	2301	2404	2487	3,50%
Cotisantes	1525	2649	2829	3036	7,30%

On note que le nombre d'entreprises cotisantes continue de progresser plus vite que celui des adhérentes à la maison mère, ce qui s'explique par notre logique d'adhésion par groupe d'entreprises à l'ANACOFI et l'adhésion des entités d'un même groupe aux entités dédiées.

Age Moyen	Année	Femmes Dirigeants	ENTREPRISES Formes	
45 ans	**2011**	14%		
47 ans	**2012**	15%	**SARL/EURL**	62,00%
48 ans	**2013**	15%	**SA (U/S)**	28,00%
48 ans	**2014**	15%	**Indep/TNS**	9,00%
47 ans	**2015**	15%	**Autre**	1,00%
49 ans	**2016**	15%		
49 ans	**2017**	17%		
49 ans	**2018**	17%		

Pour les mêmes raisons, on constate un léger faiblissement du taux d'entreprises CFE ou CGP, par nature pluridisciplinaires.

Les CFE peuvent par ailleurs n'être que membres de l'ANACOFI. Leur nombre a cependant progressé.

Pour autant nos membres restent très massivement définissables par ces deux intitulés et pluri agréments.

On constate également que l'ouverture des sections « mandataires » de membres courtiers/conseils commencent à générer des adhésions.

Métiers (Nbr d'entreprises cotisantes)						
	2012	2014	2015	2016	2017	2018
CGPI	82%	86%	84%	81%	79%	78%
CFE	18%	23%	15%	17%	16%	15%
Assurance	77%	83%	83%	81%	80%	80%
Immobilier	59%	61%	61%	62%	61%	59%
IOBSP	56%	68%	65%	63%	61%	59%

La transformation de nos entreprises en sociétés par actions se confirme d'année en année avec une nette préférence pour la SASU.
La féminisation progresse mais reste à un faible. Cependant il apparait qu'elles ne sont que 15% de dirigeants dans les sociétés mais 27% de travailleurs Indépendants.

Si on s'intéresse maintenant aux salariées cadres ou conseillères en charge, le taux monte à 38%.

Concernant l'âge des dirigeants de nos entreprises, le 49 ans de 2018 n'est pas celui de 2017. En réalité l'âge moyen a baissé d'un trimestre et l'âge le plus fréquent est descendu de 47 à 44 ans, preuve que nos métiers attirent mais aussi qu'on crée son entreprise plutôt quadra.

Activités Non Régulées ou non définies		
Type	Pourcentage CA ANACOFI	Remarque
Formation	0,54%	11 000 journées de formation
Dév Entrepris	2,50%	9 à 11 000 entreprises
Inge Sociale	0,80%	2 à 3 000 entreprises
Girardin Ind	0,14%	60 M€ d'investissement
Non Défini	1,52%	Contre 3% en 2017

La formation « dispensée », apparaît année après année, comme un métier complémentaire pour nos membres et gagne en importance dans les chiffres d'affaires.
L'accompagnement non CIF, en développement d'entreprise progresse fortement, ce qui se comprend aisément du fait de la position AMF de fin 2017.
Il est notable que le conseil aux entreprises, hors du statut CIF a littéralement explosé.

Chiffre d'Affaire Membres Moyen & Médian				Répartition par activité légale					
	Moyenne	Médiane	Honoraires	Assurance	Immobilier	Finance	Banque	Divers*	Entreprise
2010	320 000 €	145 000 €	Env 20%						**Non CIF**
2011	488 000 €	139 000 €	23,50%	40%	29%	15%		16%	
…	…	…	…	…	…	…	…	…	Nouveau
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%	
2017	866 000 €	130 000 €	17,50%	40%	21%	26%	8%	5%	
2018	654 000 €	130 000 €	17,50%	41%	20%	25%	8,50%	3%	2,50%
Moyenne	Corrigée	Du Top 2	455 913 €		*Divers dont formation			0,56%	
		Du Top 10	328 598 €		*Divers dont Ingen Sociale			0,25%	

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 ;
- Le projet PEPP.

Si l'ANACOFI qui est, elle-même, inscrite au registre des représentant d'intérêts à Bruxelles a parfois mené des actions directement, 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 32 organisations membres, représentant 24 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.
Depuis la FECIF s'est dotée d'un Think Tank, le FEPI qui travaille actuellement sur l'épargne retraite et organise chaque année en Octobre, un évènement à Bruxelles.

Dans le programme d'action 2018 de la FECIF, on trouvait bien entendu tous les sujets préalablement cités.

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 complétement repensé, renforcé et sera maintenant produit tous les 2 ans et est maintenant complété par 2 études annuelles thématiques.

NOS MEMBRES SECTION CONFEDERALE en 2018

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.

EFPA France est une association de promotion et de certification dans le domaine de la gestion de patrimoine en France.

Finance Innovation, créé par l'Etat et sous l'impulsion de la Place financière de Paris en 2007, est un Pôle de compétitivité mondial, d'intérêt général, tiers de confiance pour ses membres et son écosystème. Il est dédié à l'accompagnement et à la croissance des projets innovants pour la compétitivité de l'industrie financière française et la création d'emplois.

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'ONIIP 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.

L'ANACOFI est elle-même membre ou adhérente, entre autre de :

ANCIA

A venir :

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 :

LOUVRE *fonds de dotation*

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.

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 New-York. 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