



RAPPORT PUBLIC & ANALYSES 2019 & 2020

PERSPECTIVES
2021

INTRODUCTION & RESUME DE NOTRE POSITION

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

Afin de les représenter au mieux, selon les règles françaises, 4 associations ou syndicats dédiés ont été créés : ANACOFI IOBSP, ANACOFI-CIF, ANACOFI Assurances qui sont devenues les plus importantes organisations nationales dans leurs domaines par le nombre d'entreprises, et ANACOFI IMMO, 3 ou 4^e syndicat d'agents immobiliers. En 2021, ANACOFI IOBSP et Assurances seront fusionnées afin de créer la plus importante structure de représentation du Courtage IOBSP/IAS.

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 par ailleurs de taille comparable à la seule autre organisation active pour la défense des intérêts des professionnels de l'entreprise.

Nous totalisons plus de 3.300 entreprises ou groupes cotisants, représentant plus de 5000 entreprises, à comparer aux environ 4.000 à 4 500 entreprises de gestion de patrimoine et aux quelques centaines de conseil en développement et finance d'entreprises. Nos membres emploient 26.000 personnes et en génèrent un total d'environ 40.000. Avec un Chiffre d'Affaires cumulé de 3.5 Milliards d'Euros, ils induisent un PIB qui avoisine les 7 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.

| | |
|---|-----------|
| Introduction & résumé de notre position..... | 1 |
| Avant-propos | 3 |
| NOS SERVICES EN BREF | 5 |
| NOS METIERS EN 2020..... | 7 |
| Nos statuts légaux, métiers et professions déclarées..... | 8 |
| SERVICE ET MOYENS..... | 19 |
| Nos services | 20 |
| Anacofi services | 23 |
| Nos moyens | 24 |
| Nos membres section confédérale en 2020 | 34 |
| Actions caritatives..... | 36 |



L'année 2020 avait bien commencé et nos projets étaient nombreux.

Le premier Tour de France bien lancé, avait déjà connu un point d'orgue sympathique, avec une étape à Deauville mémorable.

La réforme de notre organisation et de nos systèmes digitaux étaient annoncés et devaient commencer dans les semaines ou mois à suivre.

Nos professionnels eux aussi avaient devant eux des perspectives très intéressantes, n'étant que peu touchés par la crise de Gilets Jaunes.

Mais rien ne se déroula comme prévu et les résultats obtenus auront nécessité bien plus d'énergie, voire d'ingéniosité, que nous ne l'imaginions.

Chacun se rappellera de cette année et espère ne pas en revivre une équivalente, soit pour des raisons professionnelles, soit pour d'autres, plus personnelles. Chacun s'est cependant adapté et a appris à vivre autrement ou en a eu l'envie.

Nos métiers ont semble-t-il vécu des cycles accélérés qui au bout de cette année, laissent apparaître une sorte de demie crise, si on compare le résultat à ce que d'autres crises passées ont provoquées. Les chiffres d'affaires moyen et médian ont baissé, tout comme la somme totale des revenus de nos membres, alors que leur nombre a malgré tout progressé.

Avec une baisse comprise selon les situations et les catégories de membres, entre 0.2 et 18% par rapport à 2018, pour une moyenne de baisse, vers 11%, est restée éloignée des 20 ou 30% constatés lors des crises précédentes. Par ailleurs, les créations d'entreprises et les entrées de membres l'ont emporté sur les clôtures et ceux qui ont jeté l'éponge, ce qui ne s'était jamais vu pendant une crise.

L'équipe de l'ANACOFI a pour sa part adapté sa manière de travailler, mais n'a arrêté aucun de ses personnels. Elus et salariés ont tenu la barre du premier au dernier jour.

Dans la première phase, nous avons mis en œuvre toute notre capacité d'analyse et de passage de messages vers les autorités, afin d'aider à produire des textes de crise adaptés. Il aurait été un comble que dans ce type de situation, l'avis des conseillers patrimoniaux et en accompagnement financier ou en développement d'entreprises n'ait pas été entendu. Encore fallait-il qu'il soit disponible et nous nous y sommes attelés, dès le premier jour du premier confinement.

Il fallait bien entendu, fournir une aide et un accompagnement à nos membres qui faisaient face à une situation inconnue de tous. Le maintien de toutes les permanences et l'évolution de l'offre a permis, si nos sondages sont exacts, d'aider et satisfaire la grande majorité de nos membres.

Nous devons maintenant retenir les enseignements de cette Année si particulière et nous concentrer sur 2021 et 2022, qui s'annoncent comme des années de réformes et elles aussi, d'adaptation.

SYNTHESE PRESENTEE EN ASSEMBLEE GENERALE :

En 2020 notre Confédération a globalement augmenté le nombre de ses entreprises membres d'environ 1%.

Cependant nous avons comme en 2019 senti sur l'ANACOFI « mère » l'effet des réseaux, des exonérations de cotisations pour adhésion à une association elle-même membre de l'ANACOFI et des regroupements, puisque notre système de cotisation à l'association mère est un système « par groupe » d'entreprises.

La réorganisation de 2018 applicable en 2019 avait prévu ce type de scénario et changé le système de cotisation des associations ANACOFI créées par l'association historique, de sorte que cela n'a pas eu d'effet financier.

En revanche, la crise Covid a lourdement impacté notre organisation et notre recrutement. Outre 2 conseils d'admission allégés et un non compté car en attente de validations ORIAS en fin d'année, le niveau des sorties a sensiblement augmenté, notamment dans la catégorie des IOBSP mais surtout freiné les enregistrements à l'entrée et ce, pour toutes nos associations.

Cependant et malgré ces difficultés, la mise en œuvre d'un plan de gestion de crise dès Mars, qui a fonctionné et un pilotage à vue mais dans le respect des principes définis, tout au long de l'année, nous ont permis de gérer l'association et de servir nos adhérents, tout en préservant l'outil et même, en le développant et en l'adaptant.

Les nouveaux Kit réglementaires simplifiés, les nombreuses notes et actions d'information et d'aide, ou le nouveau CRM et extranet membres en chantier depuis juin 2020 sont autant d'actions et d'évolutions en cours, qu'il a fallu piloter dans ces temps difficiles.

Economiquement l'année avait commencé sous les meilleurs auspices et nos ambitions étaient élevées. Cependant fin Mars, nous avons revu nos projets et déployé un budget de crise, qui, présenté en Assemblée Générale en avril, devait pourtant nous permettre de continuer tous les développements prévus, hors crise Covid.

Nous devons également prendre en compte le fait que nous avons engagé des dépenses irrécouvrables pour des campagnes de communication et une Convention Annuelle qui n'avaient plus lieu d'être, à hauteur de 150K€ et que les partenaires et clients de l'ANACOFI Services qui n'étaient pas des membres, allaient annuler leurs engagements, menaçant de mettre notre structure commerciale, principalement dévolue à la gestion de nos événements, de certaines de nos actions de communication et de nos locaux, en situation dangereuse.

De fait plus de 500K€ de partenariats ont été annulés, nous interdisant d'espérer atteindre le point mort « hors crise » qui se situe vers 1 Million d'Euros.

A l'arrivée, nous constatons que le plan de crise proposé en Assemblée Générale était raisonnable.

Il est apparu en cours d'année, après échange avec nos Commissaires aux Comptes, plus rationnel de concentrer l'engagement financier pour le CRM sur l'ANACOFI Services et de refacturer son utilisation.

Nous avons réduit tous les engagements qui pouvaient l'être, sans supprimer ce qui permettait de livrer les services et sans arrêter qui que ce soit de nos salariés.

Les 277K€ d'économies qui ressortent, auraient dû servir en bonne partie au financement du CRM.

Cependant nous n'avons pas eu le droit de déduire les engagements liés à ce CRM.

Bien que payé, il ne pourra être rentrée en comptabilité qu'après son activation, puis sera refacturé par l'ANACOFI Services via des licences d'exploitation et amorti sur 3 ans.

Il pèse donc sur la trésorerie de l'ANACOFI SERVICES à fin 2019 mais pèsera sur les comptabilités de toutes les entités à partir de 2021.

Pour information, l'ANACOFI Services a obtenu un PGE et les règlements de factures de fin d'année ont permis de retrouver une trésorerie saine.

Celle de l'ANACOFI s'est pour sa part renforcée.

Politiquement l'année aura été marquée d'abord par les négociations « en urgence » et massives liées à la crise Covid, puis à un redémarrage tout aussi massif des consultations européennes dont celles portant sur MIF et DDA et enfin, par la relance du texte sur la réforme du courtage.

Par ailleurs nos actions dans le cadre du Comité Consultatif du Secteur Financier, du comité stratégique d'Educfi ou du projet de plan de relance ont été visibles.

Médiatiquement, nous avons été très présents, tout comme sur le terrain des événements, en participant à tous ceux qui ont pu se faire et en organisant même, l'un des rares événements de bonne taille, qui se soit tenu (notre Université d'été).

Globalement, 2020 aura été une année difficile et très tendue, pour toute l'équipe, qui se termine plutôt bien pour l'association.

ACTIONS/REPRESENTATION

Représentation devant les autorités, parlementaires, Ministères, sièges dans différentes instances (Comité Consultatif du Secteur Financier, ORIAS, CPME, Paris Europlace, Finance Innovation, Comité Educfi, Label Relance, FECIF, Représentant d'intérêt déclaré et agréé au Sénat, à l'Assemblée Nationale, la Commission Européenne, le Parlement Européen, siège au CNTGI, membre de la commission CIF de l'AMF, inscrits au registre de représentation ACPR ; siège au CA de ANCIA, adhésion CPF, CIFA, IEIF, ...);

Négociation d'accords et contrats (ex : contrat de place CGP ou CFE avec Crowdfundeurs), avec les OPCO ou les Fonds Professionnels de Formation.

Réponses aux consultations lancées par n'importe quelle entité : à titre d'exemple : PACTE, tous textes d'urgence comme par exemple ceux liés au Covid, projet loi de finance tous les ans, plan de relance, réformes métiers, point spécifiques envisagés par les régulateurs. Afin de juger de la volumétrie de l'année 2020, il est notable qu'entre septembre 2020 et avril 2021, après plusieurs mois de calme, nous avons traité 40 consultations Bruxelloises. A cela bien entendu, se sont ajoutés les actions en réponse aux autorités françaises.

SERVICES ASSOCIATIFS

Service adhérent : adhésion, fourniture, aide et négociation de RC/GF, adhésion automatique aux médiateurs, outils/services et logiciels négociés (centrale de référencement), traitement des questions diverses et aide administrative, lien avec l'ORIAS (résolution des problèmes).

Service formation : production de modules internes sur tous modèles (e-learning, classes virtuelles, MOOC gratuits, visio/formations courtes gratuites, présentiel) + sélection de formations externes + marché de formations libres. Aide à la prise en charge, négociation de prix ou création de groupes dédiés.

Evènements : (Tour De France avec Journées Partenaires validantes, conférences, visios/webinaires), Convention Annuelle, Université d'été, Débats, Conférences + Soutien d'évènements partenaires (30 à 40 par an).

Travail des commissions ou groupes de travail : Production d'études et travaux divers : Analyse et Guide Loueur, idem Girardin, idem Notation/évaluation, ESG/ISR ; Observatoire du Digital (pour nos métiers), etc ...

Etudes et publications : E-News, Magazine, émission radio, émission vidéo ou même télé, communications sur réseaux sociaux, sites dédiés, Rapport public avec analyse métier et statistiques + rappel d'actions/offre, notes des services dont : note Covid ou plus généralement de crise ; notes juridiques ou pratiques sur divers sujets ; alertes ; édition de vademecums et fiches pratiques avec Franel Editions, etc ...

Service juridique / contrôle : production de Livret réglementaire complet tous métiers, portail conformité online gratuit, Kits de documents simplifiés et procédures internes pour l'entreprise ; notes juridiques spéciales (ex : PACTE/PER ; règles des métiers de la finance d'entreprise) ; achat/vente portefeuilles clients ; production d'une News actu juridique hebdomadaire envoyée sur demande ; gestion pratique de la médiation ; aide juridique sur l'activité et sur la conformité ; tenue de permanence pour questions diverses ; aide en cas de décès ; tenue de liste de sociétés de conformité et d'avocats et échange avec eux ; défense des membres (ex : action devant procureurs et AMF suite à la vague d'usurpations).

Divers : accès à l'ingénierie patrimoniale de la Fondation de France ; publicités sur tous médias (TV, Radio, Web, journaux papier dont Les Echos, Figaro, ...) ; partenariats avec 30 écoles et Universités (alternants/recrutements, relations et actions diverses et intégration dans les programmes de nos avis et demandes ou d'enseignants membres ANACOFI) ; A. NOTATIONS ; correspondants/représentants locaux partout en France pouvant aider ; partenariats avec organisation philanthropique.

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.

Le contrôle de la conformité à la réglementation a également été renforcée pour nos autres membres, ce que la réforme du Courtage, que nous avons soutenue, devrait nous aider à pouvoir mieux vérifier.

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 | 2020 |
| QBE | 10% | 5% | 4,30% | 3,90% | 3,60% | 3,30% | 3% | 2,30% |
| CGPA | 11% | 13,80% | 14,30% | 14,20% | 14,10% | 14% | 12% | 11% |
| MMA | 31% | 28,80% | 32,80% | 34,20% | 34,60% | 35% | 36% | 33% |
| ALLIANZ | 7% | 5,60% | 3,90% | 3,40% | 3,10% | 2,80% | 2,60% | 1,80% |
| CNA | | | | 3,20% | 3,40% | 4,30% | 5,70% | 3,20% |
| AIG | 12% | 21,10% | 18,90% | 17,90% | 16,10% | 16% | 15% | 16,00% |
| ZURICH | 1% | 17,30% | 11,90% | 15,40% | 18,80% | 19% | 18% | 22,00% |

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.

NOS MEDIATEURS

| | | |
|--|--|--|
| Pour les différents avec un client entreprise | Médiateur de l'ANACOFI | mediation@anacofi.asso.fr |
| Pour les Conseils en Investissements Financiers (CIF) | Médiateur de l'AMF | www.amf-france.org/Le-mediateur-de-l-AMF |
| Pour 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 Immobilier 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 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 est constitué des 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.

NOS METIERS EN 2020

SECTIONS



DAVID CHARLET

CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE



JEAN- LOUIS PICOLLO

CONSEIL EN FINANCE & DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE

ASSOCIATIONS / SYNDICAT



PATRICK GALTIER

CONSEIL EN INVESTISSEMENT FINANCIER



DAVID CHARLET

ASSURANCES puis COURTAGE en 2021



JEAN-JACQUES OLIVIÉ

INTERMÉDIAIRE EN IMMOBILIER / LOI
HOGUET



MICHEL FLEURIET

COURTAGE EN OPÉRATION DE BANQUE
ET SERVICES DE PAIEMENT



Guy COHEN

SYNDICAT



DAVID CHARLET

ANACOFI CONFÉDÉRALE

NOS STATUTS LEGAUX, METIERS ET PROFESSIONS DECLAREES

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'agrément spécifiques, rares chez les CGP.

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

Il faut au minimum disposer de 3 agréments parmi 4 :

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

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

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

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

Mais qui est le CGP ?

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

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

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

REMARQUE :

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

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

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

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

Le monde de la Gestion de Patrimoine est très structuré.

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

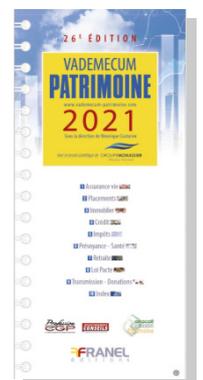
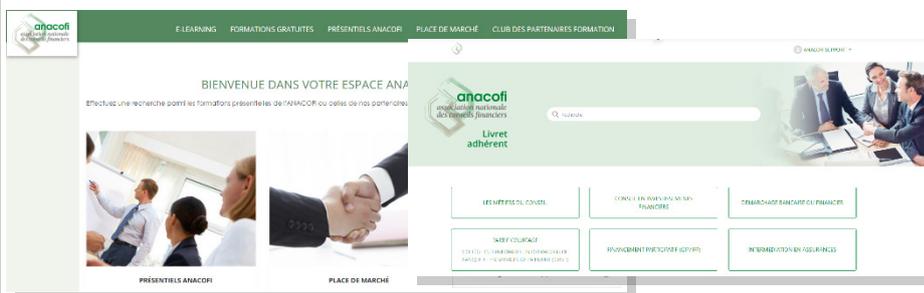
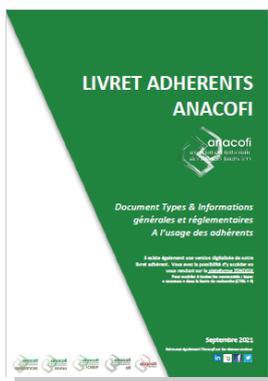
L'ANCDGP et EFPA France sont membres de la section confédérale de l'ANACOFI.

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 types ; de services d'accompagnement nombreux ; d'assurances professionnelles (plusieurs possibles) ; de site internet ; d'actions de terrain lors des 2 ou 3 tours de France depuis plus de 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 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 appelons les CGPI et que nous appelons aujourd'hui les CGP Courtiers/Conseils.

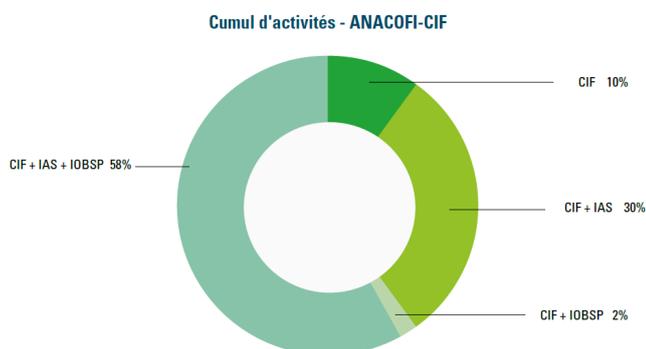
Et si cette position pouvait à la rigueur se discuter en 2012, à partir de 2014 elle ne l'est plus, et toutes les études indépendantes ou d'autorités confirment cette analyse.

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.

Celles de 2018 et 2019 et 2020 ont à nouveau réaffirmé la position des différents acteurs.

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

L'AMF dénombrait **4.618** en 2019. Si elle ne donne pas de chiffre relatif à la proportion que représente nos membres (qui se déduit aisément des données ORIAS), elle indiquait pour 2017 que nos membres représentaient **63%** du Chiffre d'Affaires des CIF-CGP. Cette donnée a maintenant disparu de ses études mais rien ne permet de penser que la fraction représentée par nos membres ait baissé.



Environ **2.450** entreprises et cabinets membres de l'ANACOFI se déclarent CGP, ce qui représenterait entre 40 et **50% des entreprises CGP**.

Source : Rapport Annuel ORIAS 2020



JEAN-LOUIS PICOLLO
CONSEIL EN FINANCE ET
DEVELOPPEMENT
D'ENTREPRISE

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 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.

L'ANACOFI est régulièrement associée aux travaux des pouvoirs publics concernant l'évolution de l'économie française et des entreprises.

En 2016 nous avons été impliqués dans les travaux sur la transmission d'entreprise. En 2017 et 2018 nous nous avons été associés aux travaux sur PACTE, tant à l'Assemblée Nationale qu'à Bercy, et force est de constater que bon nombre de nos demandes ont été entendues.

Nous avons également œuvré dans la cadre de la CPME, pour le soutien aux PME et 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**.

Malgré la crise du covid, l'année 2020 a été riche en documents, propositions, travaux et communications.

Sans être exhaustif, citons quelques exemples :

- L'ANACOFI a été partie prenante aux travaux sur l'affacturage inversé (devenu Paiement Fournisseur avancé),
- Nous sommes sponsor du Sommet des Entreprises en Difficultés,
- Nos travaux sur l'orientation de l'épargne vers les PME,
- Les travaux et réflexions sur la relance de l'économie post covid et la place de nos métiers, dont le point d'orgue a eu lieu lors de l'Université d'été du 2 septembre,
- Nos interventions dans la presse spécialisée (Fusion & Acquisition, Fusacq),
- Notre communication sur les PGE,
- Le MOOC « pourquoi évaluer régulièrement son entreprise ».

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'affaires 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). Il date cependant de 2017 et la situation ne peut être que meilleure en 2020. 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 bondissaient à presque 11.000 en 2018 pour en 2020 avoisiner les 20 000.

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.

INGENIEURS 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
PRESIDENT ANACOFI CIF

L'Anacofi-Cif a subi une légère baisse technique du nombre de membres (-1.5%), liée à 2 conseils d'admission ralentis, mais surtout une commission ORIAS de fin d'année un peu tardive, aux admissions décalées sur janvier.

L'écart financier entre le prévisionnel et le réalisé est partiellement lié à cette situation.

On note également que les chiffres de la formation obligatoire des CIF fait état d'un Bilan normal, même si le gros de nos troupes a attendu le mois d'Octobre pour s'inscrire en e-learning. D'ailleurs les formations complémentaires de notre catalogue CIF ont été plutôt boudées, contrairement à ce qui a été le cas pour les autres ANACOFI.

L'explosion des frais de formateurs s'explique, comme pour les autres ANACOFI par les licences techniques liées au e-learning. Elle génère à l'inverse et mécaniquement des économies sur les salles et les déplacements. Il est par ailleurs à noter que nous avons supporté une facture exceptionnelle de correction de 2019 qui explique le retour envisagé en 2021 à un niveau plus raisonnable, en ce qui concerne les formateurs.

L'ambiance laissée par cette année de Crise Sanitaire révèle des réactions aux contre-performances des Marchés, moins sévères qu'en d'autres conjonctures de la part des clients des CIF qui ont moins parlé des pertes ni cherché à être rassurés que d'être accompagnés, dans ce temps long d'attente de retour à la normale.

On peut faire un parallèle avec le besoin explicite des CIF d'être eux aussi accompagnés pour les Contrôles de Conformité. En effet nos membres ont globalement marqué leur préférence pour le Contrôle en Présentiel plutôt que sur Pièces, qui nous était pourtant recommandé par l'AMF afin de maintenir nos quotas et eu égard aux difficultés de déplacement et de mise en présence, notamment au cours des périodes de confinement.

Par ailleurs on peut également noter une tendance lourde des autorités de tutelle d'une montée en charge de nos contrôles notamment depuis l'approche par les risques et dans la lignée du régime dit « analogue » en ce qu'il exige des contraintes analogues à celles d'un Prestataire de Service d'Investissement pour le CIF (Banque ou Société de Gestion) en termes de Gouvernance produit, de Transparence, ou d'Adéquation.

Mais là aussi l'essentiel de nos membres respectent leur cahier des charges et seule une infime minorité sanctionnée le sera pour des insuffisances autres que de simple forme.

Enfin, cette année a vu la mise en place effective du KIT réglementaire simplifié qui est l'objet de constantes réflexions et évolutions, ce qui permet à tous d'accéder plus simplement à une conformité croissante en complément de l'accompagnement que vous pouvez obtenir par Les Services juridique et du Contrôle de votre Association.

Et demain, la Co-Régulation du Courtage de l'Assurance-Vie dont la mise en place est imminente sera probablement pour l'Anacofi-Cif un large vivier de nouveaux membres : En effet la Casquette de simple Courtier en Assurances pourrait s'avérer à terme insuffisante s'il était amené à conseiller et concocter à ses clients des allocations d'actifs financiers complexes sans les maîtriser et ce même portant sur des actifs sans risque, notamment depuis la perte de vitesse du légendaire Fonds Euro.

Pour cette expertise, le Statut adéquat n'est-il pas celui de Conseiller en Investissement Financier.



DAVID CHARLET

PRESIDENT ANACOFI ASSURANCES
puis COURTAGE

En 2020 notre association a continué sa croissance et termine à +3% en nombre d'entreprises membres, à 1747 entités (parmi les 2509 entreprises IAS membres de l'ANACOFI).

Elle a bénéficié d'une croissance des membres en ligne avec nos prévisions et d'une meilleure diffusion de ses formations, tout en limitant les frais liés aux actions présentielle envisagées et à la mise en place du CRM (décalée à 2021). Par contre, le poste « formateurs » explose du fait de ce que nous avons payé des licences techniques liées au e-learning, plutôt que des salles.

Notre association, seule ou avec ANCIA a participé à tous les travaux menés par les autorités cette année.

Très présente dans le cadre des travaux sur la réforme du courtage, l'ANACOFI Assurances l'a encore une fois été au côté de l'ANACOFI dans les médias et dans les évènements bien entendu, principalement en ligne.

Jouant à plein la logique de groupe ANACOFI, notre association a livré des formations non concurrentes de celles d'autres entités du groupe mais complémentaires, qui ont très bien fonctionné.

Le projet présenté ici pour 2021 est un projet en année pleine et sans effet de la réforme du courtage (possiblement arrivée massive de membres). Aussi il semble raisonnable.

Concernant ANACOFI Courtage, pour 2021, nous avons fait le choix de reprendre les données ANACOFI Assurances et IOBSP en les additionnant et de ne faire apparaître d'effet que sur un budget « possible » 2021 en année pleine (cf. informations ANACOFI Courtage).

RAPPEL CONCERNANT LE PROJET ANACOFI COURTAGE, EN QUELQUES MOTS :

Rationaliser et Harmoniser le fonctionnement

Nous avons la volonté de simplifier le groupe ANACOFI et revenir vers la logique initiale au moment où nous déployons le syndicat.

L'ANACOFI COURTAGE fonctionnera selon le modèle de toutes les ANACOFI en réduisant le nombre des membres du bureau. Elle disposera d'une seule comptabilité. Même compartimentée, la réduction de coût et l'usage d'un seul et même logiciel simplifieront la gestion.

Coûts annuels actuels des prestataires externes : 15 300 €

Réduction probable : 5K€ (**explication** : ANACOFI paye 16K€ pour un CA de 1M€ environ)

Mais la charge pour les salariés diminuera également donc induira un effet en compte analytique certain (non quantifié à cette heure).

Mettre face à l'ACPR une entité construite comme elle et assurer la représentation et le traitement des professionnels :

En organisant l'ANACOFI COURTAGE comme prévu, nous mettons face à la DGT et à l'ACPR, une entité construite comme l'ACPR. Les marques ANACOFI IOBSP et ASSURANCES sont conservées et utilisées par les Commissions et Collèges, comme c'est le cas pour PATRIMOINE & CFE dans l'ANACOFI, sans difficulté.

Les spécificités sont donc parfaitement traitées.

Eviter les problématiques administratives diverses et autres réductions immédiates :

La certification du centre de formation sera également réduite : économie entre 500 et 1000€

Les salariés : En réduisant le temps par dossier (puisque unique, pas de multi manipulation et traitement), nous sommes certains de réduire les coûts. L'économie calculée sur un temps homme pour 1500 dossiers (niveau actuel) serait comprise entre 6 et 10 000 €. Naturellement, en cas d'arrivée massive, l'effet serait amplifié.

Par ailleurs, suite aux avis de nos avocats en droit social, nous avons cessé les contrats partagés entre les entités. Ce qui a mécaniquement amené à avoir les salariés à disposition de plusieurs entités dans l'ANACOFI ou l'ANACOFI-SERVICES et ne mettons pas en place de contrats de travail entre 2 entités. De sorte qu'une entité unique permettra une affectation et une gestion simplifiée de salariés de l'ANACOFI COURTAGE.

CRM/Extranet : nous payerons par licence et par volume. Des dossiers unifiés simplifieront et réduiront le coût imputable à ANACOFI COURTAGE. S'il est difficile de quantifier la masse économisée, par les coûts d'archivage, nous pouvons estimer la réduction immédiate à environ 3 à 5 000€.

Sites et autres : la disparition des sites et leur intégration dans un nouveau site unique va générer une réduction du temps et des frais consacrés à ces sites tant pour ce qui concerne les prestataires externes que le temps pris sur les salariés du groupe. 2 salariés seront soulagés : l'un de l'ANACOFI et l'autre de l'ANACOFI Services.

IMMOBILIER / HOGUET



JEAN-JACQUES OLIVIE
PRESIDENT ANACOFI IMMO

LE MARCHÉ

- Ancien : une belle résilience !!
- Stabilisation : belle résilience face à 2 confinements ... avec une appétence de plus en plus forte pour des besoins de verdure et d'espace.
- Vente autour de 980 000 (proche de 2019)
- Taux d'intérêt faible (proche du record historique de 2016)
- Prix : l'heure a plutôt été à la hausse
- Vitesse de rotation se maintient à un taux élevé ; signe d'un marché actif
- Mais un marché très fluctuant selon les mois avec une forte hausse à chaque sortie du confinement
- L'Immobilier reste une valeur refuge

Neuf : un secteur dans le rouge

- La construction tourne au ralenti : PC et mise en chantier en forte baisse (-7%)
- Ventes : 40 000 de moins que 2019 soit -25% (retour 5 ans en arrière)
- La répartition investissement/accession est stable : les deux marchés sont aussi durement touchés l'un que l'autre
- Offres : Mise en vente reculent de -27,5% avec 82 300 nouvelles commercialisations seulement (du jamais vu depuis 2009) - source Ministère du Logement -
- Prix : Malgré un recul de l'offre le prix moyen des appartements neufs en France n'augmente que légèrement (+0,8% en 1 an à 4330€/m2). A l'inverse les prix des maisons neuves augmentent de 4,8% en un an. - source Ministère du Logement -
- Les ventes en bloc ont partiellement amorti la forte baisse des ventes au détail.

2021 :

- Concernant l'ancien : on peut s'attendre à un marché soutenu qui bien évidemment va dépendre de l'ampleur de la crise économique ... voir quand l'Etat va débrancher les perfusions. Le 3^{ème} trimestre sera révélateur
- Concernant le neuf : plus de fragilité que l'ancien. Toutefois certains signes sont intéressants : Sur les crédits, nouvelles recommandations de l'HCSF (taux d'effort de 33 à 35%, durée maximale du prêt de 25 à 27 ans) // sur le dispositif fiscal Pinel, prorogation jusqu'à 2022. Mais attention !! la mise en vigueur de la RE 2020 à l'été 2021 me paraît prématurée face à un marché en baisse. La trajectoire semble difficile à soutenir avec un risque d'aggravation des baisses de constructions.
- Des certitudes : les taux d'intérêts resteront bas, les conditions d'octrois des crédits assouplies
- Des Incertitudes : l'ampleur du chômage (la crise est devant nous – Bruno Lemaire 08 janvier dernier), la hausse des impayés (craintes des banques).

La réglementation

- Proposition Loi Nogal pour améliorer les relations bailleurs-locataires, avec un risque majeur de transférer le risque locatif sur l'ADB (obligation de résultat) sans transfert de marge
- Prorogation du dispositif Pinel jusqu'en 2022 ... verdissement / pb de zonage

- Loi Climat-Résilience, impact sur le marché ancien du parc locatif privé, avec une interdiction de la mise en location de logements énergivores. + artificialisation des sols
- Plafonnement des honoraires / ventes Pinel : le Conseil Constitutionnel confirme la constitutionnalité du dispositif. Toujours devant le Conseil d'Etat.
- Préparation des élections présidentielles de 2022 : nous militons pour une politique de l'offre, une politique du logement globale et cohérente tenant compte d'un réaménagement indispensable des territoires. Nous avons constitué un groupe de travail ad hoc.

INTERMEDIATION EN OPERATIONS DE BANQUE ET SERVICES DE PAIEMENT



MICHEL FLEURIET
PRESIDENT ANACOFI IOBSP

L'année 2020 avait débuté par l'attitude particulière défavorable des établissements bancaires à notre encontre, par un durcissement des règles d'octroi des crédits (HCSF) et comme pour parachever cette activité pour le moins morose la pandémie covid 19 a bouleversé complètement notre approche commerciale et par la même notre métier nous obligeant à nous réinventer.

Malgré cette année particulièrement contraignante sur le plan économique, nous avons poursuivi nos actions pour défendre notre statut, en œuvrant pour favoriser les liens entre associations, en organisant des réunions avec l'ACPR la DGCCRF, en rencontrant les associations de consommateurs, le tout en dénonçant les pratiques anticoncurrentielles des banques, en affirmant notre indépendance et en assistant nos clients consommateurs pour lesquels notre action est plébiscitée.

Gageons que la réforme du courtage pour laquelle nous avons fait part à Mme la députée chargée de porter le projet de nos inquiétudes et de notre souhait de voir évoluer notre profession en lui indiquant que nous espérons que cette première étape nous conduirait vers une véritable réforme de notre statut.

Nous avons essentiellement un effet COVID19 sur une grande partie de l'exercice 2020 avec moins de formations en présentiel et un impact sur le revenu réalisé par comparaison avec le prévisionnel. Par conséquent cela entraîne essentiellement moins de charges liées aux formations en présentiel. Le revenu formation de l'année 2020 est en E-learning. Le résultat réalisé est sensiblement meilleur que le prévisionnel. Il est à noter qu'il y a une concurrence importante et accrue sur la formation.

Le projet présenté ici pour 2021 est un projet en année pleine et sans effet de la réforme du courtage (possiblement arrivée massive de membres). Aussi il semble raisonnable.

Concernant ANACOFI Courtage, pour 2021, nous avons fait le choix de reprendre les données ANACOFI Assurances et IOBSP en les additionnant et de ne faire apparaître d'effet que sur un budget « possible » 2020 en année pleine (cf. informations ANACOFI Courtage).



Guy COHEN

PRESIDENT ANACOFI SYNDICAT

L'ANACOFI SYNDICAT a été créé fin 2020 pour tenir le rôle de représentativité sociale (conventions collectives) du groupe ANACOFI : ceci tout d'abord pour répondre à l'annonce du projet gouvernemental de regrouper au sein d'une même branche professionnelle l'ensemble des courtiers et conseils en banque, finance et assurance (pour nous nos CIF et courtiers IAS et IOBSP). Mais également pour réfléchir à notre représentativité à court terme en matière de représentativité dans la convention du courtage.

L'ANACOFI IMMO, non concernée par le projet de convention commune et déjà en place n'étant, après discussion, pas partie prenante de ANACOFI SYNDICAT, même si la réflexion devra se poursuivre dans le futur.

L'urgence venait de ce que la représentativité sociale est négociée sur une base quinquennale et que nous devions déposer un dossier fin 2020.

Ainsi nous sommes prêts pour nous appuyer sur l'aide que la CPME nous propose afin de pouvoir faire mieux entendre notre voix pour représenter notre profession auprès des organisations syndicales, patronales et du ministère du travail.

La première négociation prévue est celle concernant la convention collective nationale du courtage d'assurances et/ou de réassurances - IDCC : 2247 (brochure JO n°3110), qui est associée aux codes NAF 6612Z et 6520Z.

L'ANACOFI SYNDICAT sera normalement amenée ensuite à travailler sur une convention collective plus globale regroupant plusieurs de nos statuts (CIF, IAS et IOBSP).

Il faut savoir que comme les salariés, les travailleurs indépendants sont aussi impactés par la convention collective. Toutefois conformément au droit, un courtier d'assurance ou un CIF peut légalement exercer sans avoir l'obligation d'adhérer à un syndicat professionnel : sauf qu'à la future négociation collective, ils seront supposés être représentés par les syndicats dits représentatifs.

C'est pourquoi nous avons demandé l'année dernière aux membres de l'ANACOFI et de leurs entités rattachées, membres de l'ANACOFI ASSURANCES, de s'inscrire en acceptant de virer de l'ANACOFI symboliquement 5 € à SYNDICAT et nous avons reçu environ 300 réponses positives, qui sont ceux convoqués à cette Assemblée Générale.

En remerciant ceux qui ont pris le temps de répondre favorablement, nous vous demandons de renouveler pour 2021 pour une cotisation annuelle de 50 € que je vais mettre aux voix dans cette assemblée générale.

Cette minime somme nous paraît suffisante car le SYNDICAT ne verse qu'une adhésion à l'ANACOFI proportionnelle au nombre d'adhérents pour bénéficier de tous ses services forfaitairement et le bureau du SYNDICAT est composé d'administrateurs bénévoles ou rémunérés par d'autres fonctions.

SERVICE ET MOYENS



Nos services



Nos moyens

SERVICES ASSOCIATIFS INTERNES

Services syndicaux et associatifs : tous les services de gestion administrative et d'information des professionnels membres ou souhaitant le devenir mais aussi d'information du public sont gérés par 6 salariés.

Service juridique : fort de 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 9 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 jusqu'à l'arrivée de ANACOFI Courtage, 3 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 compléter notre offre.

Information régulière : par son site, sa MAIL News trimestrielle et ses Hors-Séries, l'ANACOFI assure l'information régulière de ses membres. Par ailleurs, des émissions vidéo et radio ont été ajoutées en 2019. Des notes thématiques ou juridiques sont également périodiquement produites et diffusées. 2 tours de France, hors crise de type Covid, permettent une animation terrain de notre association. Ces tours de France passent chaque année dans au moins 25 à 30 villes et représentent jusqu'à 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, notre Université d'été et quelques événements 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 EXTERNALISES

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 : Remplaçant l'ancienne offre, en place depuis 2010, un nouvel accord 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 apparaîtront 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 2019 et 2020, 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.

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'ÉVALUATION »

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.

Présentation d'une fiche
marque blanche



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

L'ANACOFI disposait en 2020 d'un budget annuel d'environ 4 millions d'euros, de 25 salariés stables plus 1 à 2 en renfort périodiquement et de plus de 75 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 2019/2020

| PERSONNELS SALARIES INTERNES | | | |
|--|--|---------------------------|---------------------------------------|
| Service relations adhérents | | | |
| Doriane CRETEL | Responsable Relation Adhérents et Permanence | Emilie HEITZ | Relation Adhérents et permanence |
| Service formations | | | |
| Julie BRUN-ROPERT | Responsable Formations | Maud GUILLERMIN | Assistante Service Formation |
| Elodie JORROT | Assistante Service Formation et comptabilité | Jenifer DETHÉLOT | Assistante Service Formation |
| Service contrôles | | | |
| Ophélie BEAUVOIS | Contrôleur Général | Gérard DOUIN | Contrôleur |
| Julie KLEIN | Contrôleuse | Stéphane LION | Contrôleur |
| Benjamin DEDIEU | Contrôleur | Wendy YOUMOU | Contrôleuse |
| Patricia VE | Contrôleuse | Inès AIOUO | Contrôleuse |
| Corentin MUEL | Assistant Service Contrôle | | |
| Service juridique | | | |
| Déborah PEROU | Responsable Juridique | Audray NJTCHAOUA | Juriste |
| Emilio PEREZ | Juriste | Julie HERNANDEZ | Juriste Alternant |
| ANACOFI Services | | | |
| Pierre CASSAGNES | ANACOFI SERVICES / A. NOTATION | | |
| Carine LIONNET | Responsable Partenariats / Evénements | Cécile OLIO | Partenariats et Evénements |
| Service administratif & comptable | | | |
| Sonia LAVIGNE | Comptabilité / RH | Yasmine TMIMI | Assistante administrative & Comptable |
| Autres | | | |
| Marie LALANDE | Secrétariat Présidence & Secrétariat Général | Emmanuel LABROUSSE | Chargé de Projets |
| Audrey CABRERO | Assistante Marketing | | |

| ADMINISTRATEURS CONFEDERAUX – ANACOFI Proprement dite | | | |
|---|---|---|--|
| Ile de France | | | |
| David CHARLET <i>(Président)</i> | CC&A Finance Patrimoine Formation | Guy COHEN <i>(Vice-Président ANACOFI)</i> | Ingénierie Sociale Consultants |
| Gianni ROMEO | Primonial | Bernard COHEN HADAD | BCH ASSURANCES |
| Geneviève LHOMME | EFPA France | Philippe LOIZELET | ANCDGP |
| Nelson CASTANEDA | 9 PATRIMOINE | Guy-Michel HARABAGIU | H CONSEIL PATRIMOINE FINANCE |
| Maximilien NAYARADOU (inv) | Finance Innovation | | |
| Sud | | | |
| Patrick GALTIER <i>(Président ANACOFI CIF)</i> | Audit Patrimoine Concept <i>(Sud Est)</i> | Georges NEMES | Patrimofi <i>(IDF + Sud-Ouest)</i> |
| Michel FLEURIET <i>(Président ANACOFI IOBSP)</i> | CMC Courtage <i>(Sud Est)</i> | Bruno NARCHAL | Groupe Crystal / IDF / Sud |
| Jean-Louis PICOLLO <i>(Pdt Section Conseil en Finance d'Entreprise)</i> | Resolvys / Sud Est | Jean-Jacques OLIVIE <i>(Président ANACOFI IMMO)</i> | Patrimoine de France / sud-Ouest |
| Nelson CASTANEDA | 9 PATRIMOINE / Sud | | |
| Autres | | | |
| Nebojsa SRECKOVIC <i>(Secrétaire Général)</i> | NS Conseil (Nord – Normandie) | Eric BERNARD | VALORIS EXPERT (Trésorier) |
| Wolfgang BEYER | BEYER GROUPE / Grand Est | David GANDAR (inv) | GT PATRIMOINE / Est |
| Jean-Emmanuel STAMM <i>(Président Commission Déontologie)</i> | STAMM ASSURANCES <i>(Auvergne - Rhône Alpes)</i> | Jean-Philippe MANGO | EVOLIA <i>(Auvergne - Rhône Alpes)</i> |
| | | Jean Pierre ANGE | La Réunion |

ADMINISTRATEURS ANACOFI CIF

| Administrateur | Métier | Administrateur | Métier |
|---|---|---|---|
| Patrick GALTIER <i>(Président)</i> | Conseil en Gestion de Patrimoine | Nelson CASTANEDA | Conseil en Gestion de Patrimoine |
| David CHARLET <i>(Vice-Président)</i> | Conseil en Gestion de Patrimoine | Philippe LOIZELET | ANCDGP |
| Guy COHEN | CFE: Ingénierie Sociale | Jean-Pierre ANGE | |
| Emmanuel STAMM | Déontologue | Jean-Jacques OLIVIE <i>(Invité)</i> | Conseil Financier et Immobilier Président ANACOFI IMMO |
| Nebojsa SRECKOVIC <i>(Secrétaire Général)</i> | Conseil en Gestion de Patrimoine | Georges NEMES | Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Eric BERNARD (trésorier) | Conseil en Gestion de Patrimoine | Guy-Michel HARABAGIU | Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Geneviève LHOMME <i>(Invitée)</i> | Association confédérée | Jean-Louis PICOLLO <i>(Invité)</i> | CFE : Fusion-Acquisition Président Section Métiers CFE |
| David GANDAR | Conseil en Gestion de Patrimoine et Finance d'entreprise | Jean-Philippe MANGO | Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Bruno NARCHAL | Conseil en Gestion de Patrimoine. | Gianni ROMEO | Conseil en Gestion de Patrimoine |

Administrateurs ANACOFI COURTAGE (CA 2021 suite disparition ANACOFI Assurances & IOBSP)

| Administrateur | Métier | Administrateur | Métier |
|--|--|--|--|
| David CHARLET <i>(Président)</i> | Conseil en Gestion de Patrimoine | Philippe DE MUIZON <i>(Trésorier)</i> | Courtier IOBSP |
| Olivier RENARD <i>(Vice-Président)</i> | Courtier en Assurances | Pascal LABIGNE <i>(Vice-Président)</i> | Courtier IOBSP |
| Latifa KAMAL | Conseil en Gestion de Patrimoine | Eric BERNARD | Courtier IOBSP |
| Guy COHEN | Ingénierie Sociale | Wolfgang BEYER | Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Michel FLEURIET | Courtier IOBSP / Gestion de Patrimoine | Hervé PORTAL | Courtier en assurances |
| Philippe LOIZELET <i>(ANCDGP)</i> | Conseil en Gestion de Patrimoine / Courtier en Assurances RCP | Michel FLEURIET | Courtier IOBSP / Gestion de Patrimoine |
| Georges NEMES | Patrimofi (IDF + Sud-ouest) | Serge HARROCH | Courtier IOBSP |
| Jérôme TOUGARD | Conseil en Gestion de Patrimoine | Nelson CASTANEDA | Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Patrick GALTIER | Conseil en Gestion de Patrimoine | Jean Baptiste LACOSTE | Courtier grossiste |

Administrateurs SYNDICAT

| Administrateur | Métier | Administrateur | Métier |
|--|----------------------------------|--|----------------------------------|
| Guy COHEN <i>(Président)</i> | CFE: Ingénierie Sociale | Isabelle BARREYRES STIEGLER | Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Bernard COHEN HADAD <i>(Vice-Président)</i> | Courtier en assurances | David CHARLET | Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Sébastien BAREAU <i>(Secrétaire Général)</i> | Conseil en Gestion de Patrimoine | Bruno NARCHAL | Groupe Crystal |
| Gianni ROMÉO <i>(Trésorier)</i> | Primonial | Olivier RENARD | Courtier en assurances |

Administrateurs ANACOFI IMMO

| Administrateur | Métier | Administrateur | Métier |
|--|----------------------------------|----------------------------|-------------------------------------|
| Jean-Jacques OLIVIE <i>(Président)</i> | Conseil Financier et Immobilier | Jean-Yves GATE | Conseil en Gestion de Patrimoine |
| Sébastien BAREAU <i>(Secrétaire Général)</i> | Conseil en Gestion de Patrimoine | Sophie SOSAMRITH | Plateforme IMMO |
| Florence BICHERAY <i>(Trésorière)</i> | 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 |
| Sébastien LE GOASCOZ | Conseil Financier et Immobilier | Julien JOUBERT | 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 MEDIA

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. Il sera remplacé en 2022.



Il permet une meilleure visibilité des équipes, des services et des informations, y compris celles dédiées aux consommateurs. 6 sites complémentaires sont dédiés l'un à notre structure commerciale et évaluation, un autre aux LCE (événements) et 4 sont spécifiquement orientés vers les statuts réglementés représentés.

Le système est complété par un extranet adhérent 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 CONFORMITE

Il s'agit d'un outil gratuit dans lequel on retrouve les éléments constitutifs du livret réglementaire adhérent, non plus mis à jour à la date fixe, mais en continu. Il comprend également une base de documents types remplissable.



La réforme de nos outils 2020 à 2022 :

En 2020, nous avons lancé un projet global de modernisation de nos outils CRM et extranet, déjà très complets, ce qui nous a permis de pouvoir gérer la crise Covid dans de bonnes conditions, mais dont la technologie commençait à être dépassée.

Ce projet dont le budget est estimé à 500K€ devrait permettre de disposer de nouvelles fonctionnalités, d'une meilleure ergonomie et de moderniser l'expérience utilisateur.

Les premières briques ont été livrées dans le courant de 2021.

Déployée en 2 temps et complétée par la réforme de nos sites, ce projet digital, devrait arriver à son terme en 2022. Ces nouveaux outils seront ensuite maintenus et améliorés pendant les 5 ans qui suivront.

UN BUDGET

| BUDGETS ARRONDIS | | |
|------------------|--------------------------|-------------|
| Année | Prévisionnel | Réalisé |
| 2004/2005 | - | 6 000 € |
| ... | ... | ... |
| 2010 | 780 à 1 200 000 € | 1 000 000 € |
| ... | ... | ... |
| 2015 | ASSO 1 800 à 1 900 000 € | 2 037 000 € |
| | SASU 990 000 € | 1 011 000 € |
| 2016 | ASSO 2 000 à 2 100 000 € | 2 228 000 € |
| | SASU 1 110 000 € TTC | 1 120 000 € |
| 2017 | ASSO 2 395 000 € | 2 724 000 € |
| | SASU 1 116 000 € TTC | 1 235 705 € |
| 2018 | ASSO 2 657 000 € | 2 622 860 € |
| | SASU 1 368 000 € TTC | 1 550 734 € |
| 2019 | ASSO 2 905 589 € | 3 295 420 € |
| | SASU 1 476 000 € TTC | 1 434 619 € |
| 2020 | ASSO 3 067 500 € | 3 024 191 € |
| | SASU 948 000 € TTC | 926 132 € |

| SOLDES arrondis des COMPTES FIN 2019 puis 2020 | | |
|--|-------------|-------------|
| Association | Soldes 2019 | Soldes 2020 |
| ANACOFI | 572 890 € | 813 434 € |
| ANACOFI-CIF | 927 261 € | 1 155 908 € |
| ANACOFI IOBSP | 186 087 € | 192 715 € |
| ANACOFI IMMO | 188 025 € | 225 145 € |
| ANACOFI Assurances | 83 467 € | 150 669 € |
| ANACOFI SERVICES | 237 605 € | 261 861 € |



Cotisations entrants 2020 :

275 € pour les entreprises de moins de 20 personnes ou les groupes de moins de 5 entreprises. 550 € pour les entreprises de 20 à 50 dirigeants actifs et salariés ou pour les groupes de 5 à 20 entreprises. 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 2020/2021 pour chacune de ces trois associations dédiées (Courtage reprendra IOBSP et Assurances) :

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 :

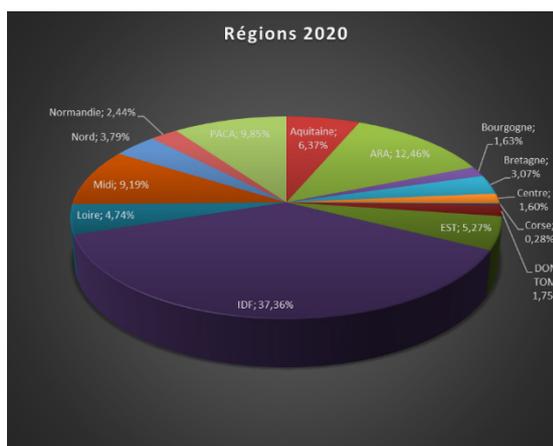
Tarifs pleins sur une offre limitée.

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



❖ ACTIONS LOCALES

Si en 2019, nous avons déployé nos traditionnels Tours de France, en 2020, après la Semaine Normande, la Crise Covid nous a empêché de mettre en place nos autres projets en présentiel. Dans la seconde partie de l'année, des rendez-vous distanciels ont permis de recommencer à réunir nos membres et les responsables régionaux ont pu bénéficier de plusieurs réunions dédiées.



❖ NOS REPRESENTANTS

ANIMATEURS RÉGIONAUX

NORD

| | | | |
|--------------|-------------------|--------------|---------------|
| ROUEN | Nebojsa SRECKOVIC | ROUEN | Michel LELEUX |
| LILLE | Marc MESNIL | CAEN | Flavien HUREL |

CENTRE / VAL DE LOIRE

| | |
|----------------|---------------------|
| MOULINS | Jean-Emmanuel STAMM |
|----------------|---------------------|

GRAND EST

| | | | |
|-------------------|---------------|-------------------|-----------------|
| STRASBOURG | Hervé TORTOSA | STRASBOURG | Wolfgang BEYER |
| DIJON | Julien LACOUR | DIJON | Claudine BILLOT |
| NANCY-METZ | David GANDAR | | |

OUEST

| | | | |
|---------------|--------------------|---------------|---------------|
| RENNES | Cyril FRANCO | RENNES | Juriste |
| BREST | Jean-François BOOF | ANGERS | Benoît PILET |
| NANTES | Hervé PORTAL | CAEN | Flavien HUREL |

RHÔNE-ALPES

| | | | |
|--------------|---------------------|---------------|----------------------|
| LYON | Jean-Philippe MANGO | ANNECY | Didier BLANC |
| ISERE | Pascal MADERT | SAVOIE | Guy-Michel HARABAGIU |

NOUVELLE AQUITAINE

| | | | |
|----------------------------|-----------------|----------------------------|---------------|
| BAYONNE-PAYS BASQUE | Laurent SOUPLET | BAYONNE-PAYS BASQUE | Francis GARAY |
| BORDEAUX | Laurent MEYER | | |

PACA / CORSE

| | | | |
|------------------|-----------------|------------------|----------------------|
| PACA | Patrick GALTIER | PACA | Jean-Claude MOUGENOT |
| MARSEILLE | Philippe CAMOIN | MARSEILLE | Jean-Louis PICOLLO |
| MARSEILLE | Sophie BLEYNAT | NICE | Michel FLEURIET |

OCCITANIE

| | | | |
|--------------------|-------------------------|-----------------|-------------------|
| TOULOUSE | Jean-Jacques OLIVIÉ | TOULOUSE | Philippe PRATS |
| TOULOUSE | Isabelle BAILLOT-WAGNON | TOULOUSE | Manuel VILLANUEVA |
| MONTPELLIER | Raphael DELATTRE | | |

DOM

| | | | |
|---------------------------|-------------------|-------------------|------------------|
| NOUVELLE CALÉDONIE | Jeannine HONIEZNA | RÉUNION | Jean-Pierre ANGE |
| GUADELOUPE | Jean-Marie LOLLIA | GUADELOUPE | Smith CIGARE |
| MARTINIQUE | Eric MONDESIR | | |

ANALYSES STATISTIQUES ETE 2021 SUR 2020

| Age Moyen | Année | Femmes Dirigeants | ENTREPRISES Formes | |
|-----------|-----------|-------------------|--------------------|--------|
| 45 ans | 2011 | 14% | | |
| 47 ans | 2012 | 15% | SARL/EURL | 53,00% |
| 48 ans | 2013/14 | 15% | SA (U/S) | 33,00% |
| 47 ans | 2015 | 15% | Indep/TNS | 14,00% |
| 49 ans | 2016 | 15% | Autre | 0,00% |
| 49 ans | 2017/2018 | 17% | | |
| ... | ... | ... | | |
| 48 ans | 2020 | 18% | | |

Depuis de nombreuses années, l'âge des dirigeants de nos entreprises, tant moyen que le plus représenté, varie entre 47 et 49 ans. Si les créations par des jeunes et l'abandon de quelques anciens, lié assez clairement au Covid, au « Papy-Boom » et à la lourdeur perçue par eux de la réglementation, ont eu pour effet un rajeunissement de l'âge moyen ces deux dernières années, le fait que la majorité des créateurs sont des quadras aidera probablement à rester sous la barre des 50 ans.

La féminisation des dirigeants est claire, mais elle est lente. Cependant il ne faudrait pas négliger que nous parlons ici de TPE/PME et du dirigeant, majoritairement créateur. Si on s'intéresse aux agents commerciaux ou aux cadres et conseillers dans des entreprises membres, les taux bondissent au-dessus de 25 et 35%.

Si nous nous intéressons maintenant à la forme de l'entreprise, on note un effondrement sur quelques années des SARL et EURL (qui avaient un temps avoisiné 70%) au profit principalement des SA et SAS, mais aussi plus marginalement, de l'exploitation dite directe, qui rebondit de quelques pourcents du fait apparemment du développement de quelques groupements.

On note d'ailleurs que l'impact des rapprochements et de la réorganisation de nos métiers se constate maintenant bien dans les chiffres, même si le marché reste dominé à plus de 75% par l'idée de cabinet ou entreprise indépendante et autonome.

| Réseaux non exclusivement grossistes | | | | | |
|--------------------------------------|--------|------|--------|------|-----|
| 2014 Liés | 10,50% | 2016 | 13,70% | 2018 | 17% |
| 2015 liés | 11,50% | 2017 | 15,00% | 2020 | 23% |

Il est notable que la majorité de nos membres n'ont pas de salariés et qu'un peu plus de la moitié de ceux qui en ont, n'en ont qu'un seul.

Nous sommes bien un écosystème ultra majoritairement de TPE et même d'entreprises unipersonnelles.

Nous avons même renforcé cette situation au fil des années, puisqu'il y a 10 ans, il était fréquent que même les plus petits cabinets aient un employé à temps partiel (environ 1/3). La digitalisation et la rationalisation des coûts ont eu raison de cette stratégie.

| Membres employeurs | |
|----------------------------|-----|
| Oui | Non |
| 43% | 57% |
| Dirigeant + 1 seul salarié | |
| Parmi les oui | 54% |

| | Evolution de nos Membres depuis 10 ans | | | | | | | Divers Dont CGP Non CIF | Conseil aux Entreprises Non CIF | | | | |
|------|--|-----------|------------|--------------------|------------------|----------------|------|-------------------------|---------------------------------|------|---------|--------|-------|
| | CA Moyen | CA Médian | Honoraires | Entreprise Groupe* | Emploi Cotisant* | Emploi Groupe* | Assu | | | Immo | Finance | Banque | |
| 2010 | 320 K€ | 140 K€ | 20% | 1,9 | 3,9 | | | 40% | 29% | 15% | | 16% | |
| 2015 | 503 K€ | 126 K€ | 18,60% | 1,8 | 4,4 | | | 40% | 23% | 26% | 8% | 5% | |
| 2020 | 558 K€ | 125 K€ | 18,40% | 2,2 | 4,2 | 8 | | 43% | 18% | 23% | 8% | 5,50% | 2,50% |
| | * Moyennes | | | | | | | | | | | | |

Pour autant, nous constatons que le membre moyen est plus important dans tous les domaines qu'il y a 10 ans. Le médian a lui décroché un peu avec la crise et la réorganisation de 2011/2013 mais depuis lors, il ne bouge pas, ce que l'analyse de la catégorie des plus petits cabinets démontre encore plus nettement. Ces derniers, 45% des effectifs, ont des chiffres d'affaires extrêmement stables, même en situation de crise.

La constitution du chiffre d'affaires a fortement évolué en quelques années. Si la part de l'assurance reste stable, celle de l'immobilier diminue, alors que celle de la finance CIF et des prestations de conseil non CIF progressent. Il faut ici se rappeler que c'est l'AMF qui en rejetant les prestations dites « haut de bilan » ou d'accompagnement stratégique, hors du CIF a provoqué le basculement de certaines prestations vers le hors réglementé. La part de l'immobilier quant à elle diminue, mais il convient de ne pas en déduire que ce qui est intermédié diminue en valeur de manière tendancielle. Si suite à l'année 2020 très particulière,

la baisse en volume est indéniable, le plafonnement des rémunérations dans certaines situations et une baisse forte et indépendante de cette contrainte légale, sont également à considérer. Cependant l'adaptation de nos membres à une intermédiation plus diversifiée, dans l'hypothèse d'un marché plus dynamique, pourrait modifier fortement le poids de l'immobilier dans les business modèles.

| CA Adhérent par nature | |
|--------------------------|-------|
| Hono Conseil aux partic. | 9,30% |
| Hono conseil aux Entr. | 9,10% |
| Commissions Partic. | 70% |
| Commissions Entr. | 12% |

| Tarif honoraire 2020 | | |
|-----------------------------|--------------|--------------|
| Hors forfaits et HT | | |
| Fourchette dominante | 180 € | 255 € |
| Moyenne | 220 € | |

On constate par ailleurs que la fraction en honoraires ne décolle pas, même si en volume, ils ont progressé. Nous avons essayé d'identifier le tarif horaire moyen hors forfait, pratiqué par nos membres.

Il ressort assez comparable à ce que nous savons être le tarif pour les métiers du conseil en Europe de l'Ouest. Les 2 bornes de la fourchette sont à comprendre pour la plus basse comme d'autant plus probable que la prestation est réalisée sur un particulier, non fortuné et hors d'une grande ville et tout naturellement, la borne supérieure représente le cas d'un conseil sur une entreprise ou une famille, au tarif de ce qui se pratique dans les métropoles.

Nous nous sommes pour la première fois cette année demandé ensuite à quoi ressemblaient les clients de nos membres. Si ceux qui n'ont que des particuliers sont nombreux, ils ne sont pas dominants. L'option d'une clientèle mixte représente presque 50% des cas, renvoyant aux oubliettes l'image du CGP dédié aux particuliers et du CFE dédié lui, aux entreprises.

| Type de clientèle de nos membres | |
|-----------------------------------|---------------|
| | Nouveau |
| Particuliers seulement | 45,00% |
| Entreprises seulement | 4,90% |
| Instit seulement | 0,70% |
| Particuliers + entreprises | 46,00% |
| Particuliers + Instit | 0,50% |
| Entreprises + Instit | 1,00% |
| Toutes clientèles | 2,10% |

Restait à analyser les frais pris par nos membres sur les produits conseillés mais aussi intermédiés.

Dans l'attente d'études de place en cours, plus précises, nous nous sommes concentrés sur les frais spécifiquement pris à l'acte d'intermédiation (généralement appelés frais d'entrée). Ils sont très majoritairement en basse forte sauf en ce qui concerne les OPC.

| | 2018 | 2020 |
|---|-------|-------|
| Frais d'entrée moyens en Ass Vie | 1,93% | 1,23% |
| Frais Moyens sur crédit | 1,06% | 0,71% |
| Frais d'entrée moyens sur OPC | 3,15% | 3,24% |
| Frais intermédiation Moyens Immo | 5,35% | 4,60% |

L'explication vient en réalité de ce que la fraction représentée par la Pierre Papier, souvent mieux rémunérée en frais d'entrée et non sur encours, a fortement progressée.

Aujourd'hui elle représenterait environ 30% des OPC suivis par nos membres en comptes titres et 16% des Unités de Compte (UC) en assurance-vie.

On peut d'ailleurs rappeler que la fraction d'UC dans un contrat accompagné par l'un de nos membres est de 49%.

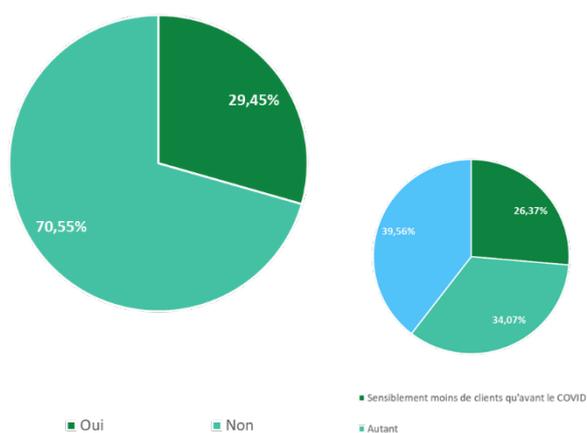
| CA Membres ANACOFI | | PIB |
|--------------------|---------|----------|
| Groupe | | National |
| 2010 | 0,8 Mds | 2 Mds |
| ... | ... | ... |
| 2014 | 2 Mds | 5 Mds |
| 2015 | 2,1 Mds | 5,2 Mds |
| 2016 | 2,5 Mds | 6,2 Mds |
| 2017 | 3,6 Mds | 7,1 Mds |
| 2018 | 3,8 Mds | 7,5 Mds |
| 2020 | 3,4 Mds | 6,8 Mds |

Enfin, 2020 aura été la première année depuis 8 ans de baisse du chiffre d'affaires total réalisé par nos membres. Cela ne dit rien de leurs résultats ou marges et semble avoir été surtout impactant pour 20% de nos membres et pas du tout pour presque les deux tiers d'entre eux.

❖ PRINCIPAUX RESULTATS DE NOTRE ENQUETE COVID 2020/2021 PORTANT SUR 2019 ET 2020

Retrouvez les résultats de l'enquête que nous avons menée sur l'année 2020/2021 auprès de nos membres afin de mieux comprendre les conséquences du Covid 19 sur leurs entreprises.

AVEZ-VOUS DÉPLOYÉ DE NOUVEAUX MODES DE CONQUÊTES DE CLIENTS ?



FOCUS ENQUÊTE AVRIL 2021

Analyse / À retenir :

Si presque 30% de nos membres ont recherché de nouveaux moyens de conquête, c'est à peine un peu plus de 12% qui estiment avoir trouvé des solutions plus efficaces que dans le Monde d'avant.

Si nous ajoutons ceux qui estiment avoir obtenu un résultat équivalent, on peut en conclure que l'immense majorité de ceux qui ont essayé, ont obtenu un résultat satisfaisant.

Le score des 70% qui n'ont pas recherché de nouvelles solutions apparaît comme un marqueur de ce que la profession ne s'est globalement pas sentie en danger.

QUELLE ÉVOLUTION DE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES :

Analyse / À retenir :

Très logiquement nos adhérents, envisagent un rebond d'activité sur 2021 ou au minimum sa stabilisation.

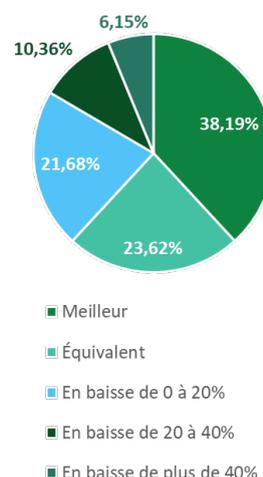
Le niveau de 20% qui représentait en 2020 celui des anticipations d'un effondrement de leur activité et maintenant devenu celui de ceux qui anticipent simplement une baisse d'activité, y compris minime.

EN 2020 PAR RAPPORT A 2019, VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES A ÉTÉ ?

FOCUS ENQUÊTE D'AVRIL 2021

Analyse / À retenir :

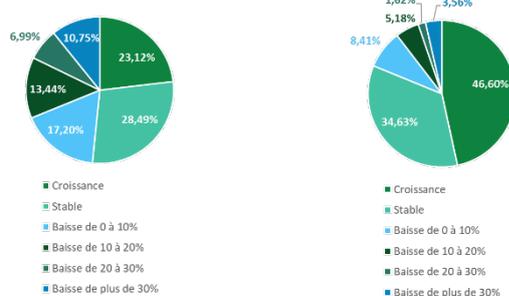
Si nous portons le regard non plus sur les anticipations, mais sur les résultats obtenus en 2020, nous constatons que la situation apparaît sensiblement meilleure que ce qui avait été anticipé.



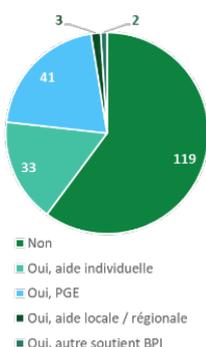
Ce ne sont pas 51% mais 62% de nos membres qui ont fait aussi bien ou mieux qu'en 2019.

Pour autant, il est également notable que ceux qui anticipaient un effondrement de leur chiffre d'affaires, semblent bien avoir, dès le milieu de l'année dernière, assez précisément perçu la situation qui allait être la leur (17,5% anticipé et 16,51% réalisé).

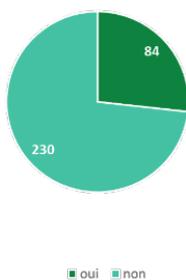
Envisagez-vous en 2020, comparé à 2019 ? Envisagez-vous en 2021, comparé à 2020 ?



Septembre 2020



Avril 2021



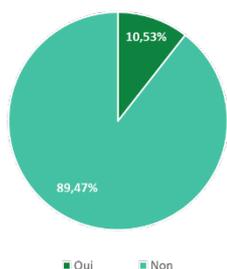
AVEZ-VOUS DEMANDÉ À BÉNÉFICIER D'UNE AIDE ?

Analyse / À retenir :

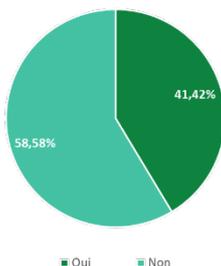
Contrairement à ce que semblait indiquer l'étude de 2020, il apparaît que dès lors que l'échantillon est plus large, la proportion de ceux ayant demandé à bénéficier d'aides s'effondre.

Il reste quand même notable que plus de 25% de nos membres ont demandé à bénéficier d'un système d'aide.

Septembre 2020



Avril 2021



LES AIDES VOUS ONT-ELLES ÉTÉ ACCORDÉES ?

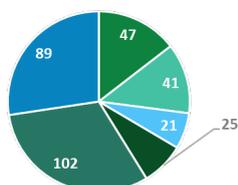
Analyse / À retenir :

Non considérés comme des métiers en grande fragilité, nos entreprises semblent bien ne pas avoir toujours pu obtenir les aides souhaitées.

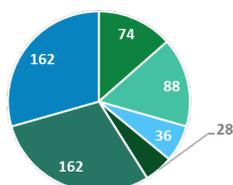
Cependant on voit bien que la proportion de ceux qui ont obtenu des aides a fortement progressé.

L'explication peut se trouver dans la multiplication des solutions d'aides elles-mêmes, mais également très

Septembre 2020



Avril 2021



probablement dans le fait qu'en Aout/Septembre 2020, il restait certainement des membres qui avaient demandé à bénéficier d'un soutien, mais avant nos interventions pour qu'ils soient clairement éligibles, ce qui rappelons-nous en, n'était pas le cas dans les premiers textes d'urgence.

AVEZ-VOUS PRÉVU DE CHANGER DURABLEMENT DE MÉTHODES DE TRAVAIL ?

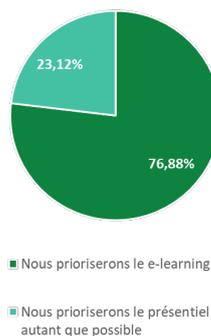
Analyse / À retenir :

La très grande majorité de nos membres a décidé de faire évoluer ses méthodes de travail.

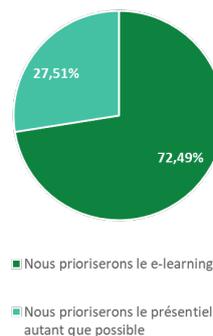
C'est assez logiquement au travers de la dématérialisation et des rendez-vous à distance dont l'intérêt progresse encore, qu'ils l'envisagent principalement.

Cependant on note également qu'un plus grand nombre semble se rendre compte de son besoin de nouveaux logiciels et que l'idée de se regrouper concerne la même proportion que ceux qui envisagent de céder.

Septembre 2020



Avril 2021



SUIVI DE VOS FORMATIONS :

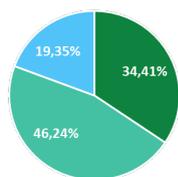
Analyse / À retenir :

L'appétence pour le e-learning reste forte, même si l'envie de présentiel remonte.

Rappelons-nous que l'appétence pour le e-learning était d'environ 55% avant la crise.

Il y a donc bien un changement majeur d'attente et la remontée de l'envie du Monde d'avant est réelle mais très loin d'être massive.

Septembre 2020

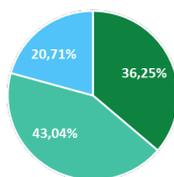


■ Nous prioriserons les webinaires et visio

■ Nous n'avons pas de préférence et déciderons en fonction de l'intérêts de l'évènement

■ Nous préférons participer à des événements / salons en présentiels

Avril 2021



■ Nous prioriserons les webinaires et visio

■ Nous n'avons pas de préférence et déciderons en fonction de l'intérêts de l'évènement

■ Nous préférons participer à des événements / salons en présentiels

Analyse / À retenir :

En tendance nous arrivons au même résultat : cela dépendra de l'évènement.

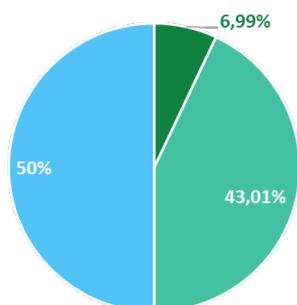
On note malgré tout que les positions se « radicalisent » un peu. Il y a à la fois un peu plus de demandeurs de présentiels exclusivement et de webinaires.

Dès que le retour au Monde d'avant sera possible, il apparaît clairement que tous les modèles d'évènements seront possibles et auront face à eux un public.

PARTICIPATION À DES ÉVÉNEMENTS

COMMENT IMAGINEZ-VOUS L'AVENIR POUR VOTRE ENTREPRISE (2021 ET AU-DELA)

FOCUS ENQUÊTE 2020



■ Nous devons nous habituer à un CA plus bas que par le passé

■ Je suis incapable de visualiser la situation à venir

■ Plus de clients vont avoir besoin de nos métiers donc nous devrions gagner des parts de marché et probablement améliorer nos CA

Analyse / À retenir :

Rappelons ici l'anticipation initiale de nos membres : 50% étaient confiants et imaginaient même que cela profiterait à terme à nos activités.

Une partie de la réponse se trouve dans les analyses précédentes.

La question sera à nouveau posée en sortie de crise dans la version 3 de cette enquête.

NOS MEMBRES SECTION CONFEDERALE EN 2020

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.



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 CRES PAR L'ANACOFI POUR REPRESENTER SES MEMBRES DANS LES DIFFERENTS DOMAINES LEGAUX DE LEUR ACTIVITE.



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.



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.



Les membres des ANACOFI-ASSURANCES et ANACOFI-IOBSP ont voté en AG, la création de l'ANACOFI COURTAGES qui regroupe les deux métiers du courtage, pour être encore plus représentatif devant notre organe de contrôle l'ACPR.



Ce syndicat a pour objet principal : la représentation collective et la défense des droits et intérêts des conseillers ou intermédiaires financiers et patrimoniaux au sens large, dont les entreprises sont membres de l'ANACOFI ou de l'une des associations professionnelles spécialisées qui lui sont rattachées et ce, en matière sociale et pour tous sujets se rapportant aux Conventions Collectives. Il a également pour objet : de permettre à ces professionnels de trouver une structure de regroupement, d'accueil, d'information, de réflexion et rechercher les solutions qui leur seraient nécessaires en vue de la poursuite de leur exercice professionnel. Il mène, d'une façon générale toutes les actions dans l'intérêt du syndicat et de ses membres

L'ANACOFI EST ELLE-MEME MEMBRE OU ADHERENTE, EN AUTRE DE :



Le ECN est un Think Tank qui regroupe la majorité des grands acteurs du Financement Participatif Européens, qu'il s'agisse de plateformes, d'acteurs les accompagnant ou d'organisations professionnelles.



IEIF est un centre d'études, de recherche et de prospective indépendant spécialisé en immobilier. Son objectif est de soutenir les acteurs de l'immobilier et de l'investissement dans leur activité et leur réflexion stratégique, en leur proposant des études, notes d'analyses, synthèses et clubs de réflexion.



Cet organisme d'intérêt général a pour objet de regrouper, directement ou indirectement, toutes les personnes physiques ou morales concernées par l'exercice d'une profession financière, afin de mettre en valeur leurs activités et de contribuer à leur formation.



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.



La FECIF représente les Conseils et Intermédiaires Financiers au niveau Européens. Elle représente plus de 250000 professionnels, établis dans 19 pays.



La CIFA est une organisation non Gouvernementale sans but lucratif disposant d'un statut d'organisation Consultative auprès du Conseil Economique et Social



Paris EUROPLACE est l'organisation en charge de promouvoir et développer la Place financière de Paris. Interface privilégiée auprès des pouvoirs publics et des instances européennes, avec lesquels elle entretient un dialogue régulier et constructif, Paris EUROPLACE est force de propositions et organe de mobilisation au service des intérêts collectifs de la Place.



La CPME (ex-CGPME), Confédération des Petites et Moyennes Entreprises, est une organisation patronale interprofessionnelle, privée et indépendante, dont la représentativité est officiellement reconnue.



Il récompense les PME/PMI qui concilient performance économique et engagement responsable.



L'IASE vise à promouvoir les certifications ESG les plus reconnues sur le marché, quels que soient les aspects qu'elles couvrent. A sa création, elle est présente dans plus de 25 pays tels que le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France, l'Italie, l'Espagne, la Chine, la Corée du Sud, l'Inde, les Etats-Unis, le Canada, le Mexique, la Colombie et l'Afrique du Sud et accréditera des professionnels de divers secteurs dans des compétences liées au domaine de l'ESG.



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 jeunesse en souffrance.

Contact : www.fondation-auteuil.org

Fondation de France

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 malade, 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.

LOUVRE

fonds de dotation

Musée universel depuis 1793, le **musée du Louvre** a pour mission de faire connaître au plus grand nombre les plus beaux témoignages de l'art à travers les siècles et les civilisations. La générosité des donateurs est essentielle pour permettre au Louvre de mener à bien ses grandes missions d'intérêt général :

- Préserver et enrichir les collections nationales dont le musée est dépositaire ;
- Être un lieu de transmission des savoirs et d'accès pour tous à la culture ;
- Valoriser le patrimoine architectural du palais du Louvre, du jardin des Tuileries et de l'atelier d'Eugène Delacroix.

Le musée du Louvre a créé en 2009 un Fonds de dotation, outil privilégié du musée pour recevoir legs et donations. Cette initiative pionnière permet aux donateurs et testateurs d'accompagner le musée du Louvre sur le long terme. Le Fonds de dotation du Louvre est une structure abritante, permettant de créer des Fonds dédiés portant le nom des mécènes. Il offre aussi toute une série d'avantages fiscaux et peut recevoir des legs nets de frais.



La **Fondation Epic** lutte contre les inégalités touchant l'enfance.

Elle apporte les ressources nécessaires aux organisations sociales impactantes qui se concentrent sur la lutte contre les inégalités subies par la jeunesse dans le monde (l'éducation, la santé et la protection de

l'enfance). En 2016, **Epic** a sélectionné 10 organisations parmi 1 900 candidats de 111 pays.



Depuis sa création en 2009, **ALIMA** fédère des acteurs engagés au service de la santé des plus vulnérables.

Ensemble, ils inventent la médecine humanitaire d'urgence du 21ème siècle.

ALIMA développe une approche innovante basée sur l'analyse du système humanitaire et des besoins médicaux dans les situations de crise. Cette approche repose sur 4 principes : la proximité, l'alliance, la qualité et la recherche.

Depuis sa création en 2009, ALIMA a soigné 2,6 millions de patients, mené 56 programmes dans 13 pays et lancé 10 projets de recherche opérationnelle sur la malnutrition, le paludisme, le virus Ebola ou encore la chirurgie pendant une catastrophe naturelle. Les équipes d'ALIMA travaillent dans des contextes d'urgence aiguë et de crises récurrentes.

NOTRE ASSOCIATION

Créée en 2004, l'ANACOFI est la plus importante association professionnelle des entreprises de courtage et conseil en banque, finance et assurance. Vous êtes conseiller en gestion de patrimoine ou en finance d'entreprise, professionnel de l'immobilier, épargnant, chef d'entreprise ou investisseur ?

CONTACT

Retrouvez également l'Anacofi sur les réseaux sociaux :

