

A S S E M B L É E      N A T I O N A L E

1 7 <sup>e</sup>      L É G I S L A T U R E

# Compte rendu

## **Commission d'enquête relative à l'imposition des plus hauts patrimoines et des revenus les plus élevés et à leur contribution au financement des services publics**

– Audition de la chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine .....	2
– Présences en réunion.....	19

Mercredi

15 avril 2026

Séance de 15 heures 30

Compte rendu n° 013

SESSION ORDINAIRE DE 2025-2026

**Présidence de  
M. Jean-Paul Mattei,  
Président de la commission**



*La séance est ouverte à quinze heures trente.*

*La commission auditionne M. Yves Mazin, président de la chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine et Mme Céline Finon, directrice des affaires publiques.*

**M. le président Jean-Paul Mattei.** Mes chers collègues, je vous souhaite la bienvenue pour cette première audition au cours de laquelle nous allons entendre M. Yves Mazin, président de la chambre nationale des conseillers en gestion de patrimoine (CNCGP) et Mme Céline Finon, directrice des affaires publiques de la chambre.

Votre association, qui représente les conseils en investissements financiers, les courtiers en assurance et les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement, est agréée par l’Autorité des marchés financiers (AMF) et l’Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR).

Vous avez pour mission d’accompagner vos adhérents, notamment en leur proposant des conseils et des formations, mais également de contrôler leur activité pour s’assurer qu’ils respectent le cadre légal et réglementaire en vigueur.

À cet égard, vos adhérents doivent respecter un code de déontologie comprenant plusieurs engagements à l’égard de leurs clients et de la conformité de leur activité à leurs obligations réglementaires. Votre commission en charge de la prévention des risques et du contrôle-qualité propose des outils pour permettre à vos adhérents de se conformer à la réglementation et réalise des contrôles sur leur lieu d’exercice. Votre commission en charge du contentieux et de la déontologie a pour mission, quant à elle, l’instruction et la poursuite des affaires disciplinaires liées au non-respect des statuts de la chambre, de son règlement intérieur, du code de déontologie et de la réglementation applicable.

Vous avez ainsi une vision précise des principaux enjeux liés aux professions que vous représentez et pourrez nous apporter des éléments utiles sur leur clientèle, les produits et services qu’ils proposent et les principaux risques auxquels les expose leur activité.

Monsieur Mazin, vous pourrez si vous le souhaitez faire un propos liminaire d’une dizaine de minutes, puis le rapporteur et les membres de la commission vous poseront leurs questions.

Au regard de la technicité de notre sujet d’enquête et du temps limité imparti à cette audition, certaines questions nécessiteront sans doute des compléments écrits aux réponses que vous pourrez formuler à l’oral. Aussi, vous pourrez faire parvenir au rapporteur un retour écrit au questionnaire qui vous a été transmis en amont de l’audition ainsi que, le cas échéant, aux autres questions qui le nécessiteraient.

En application de l’article 6 de l’ordonnance du 17 novembre 1958 relative au fonctionnement des assemblées parlementaires, je vais préalablement vous demander de prêter serment, de dire la vérité, toute la vérité, rien que la vérité. Je vous invite donc à lever la main droite et à dire « Je le jure ».

*Mme Finon et M. Mazin prêtent serment.*

**M. Yves Mazin, président de la chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine.** En préambule, je vous remercie de donner à la chambre nationale des conseillers en gestion de patrimoine l'occasion de s'exprimer devant votre commission. Aujourd'hui, notre association regroupe environ 3 200 cabinets répartis sur l'ensemble du territoire national, soit près de 7 200 professionnels, dont 4 200 conseillers en investissement financier (CIF). La CNCGP existe depuis un peu plus de cinquante ans et a pour mission d'accompagner l'ensemble des conseillers dans l'exercice de leur métier, en veillant à l'application de bonnes pratiques, dans un objectif constant de sécurité des épargnants.

L'adhésion à la chambre n'est pas une simple formalité administrative. Elle repose sur un véritable processus. Ce processus commence par une sélection administrative, qui consiste à vérifier l'honorabilité des candidats, ainsi que leur capacité professionnelle. Dans un second temps, le candidat rencontre l'un de nos représentants régionaux, afin de s'assurer que le projet porté correspond bien à l'ADN de nos adhérents.

Nos membres proviennent d'horizons divers. Une part importante est issue de la distribution classique de l'épargne, avec d'anciens banquiers et d'anciens assureurs. Nous comptons également des professionnels venant du monde du chiffre et du droit, tels que d'anciens notaires ou experts-comptables. Mais le fait le plus marquant aujourd'hui réside dans l'essor des formations dédiées à la gestion de patrimoine : de nombreux jeunes professionnels sont titulaires de masters spécialisés en gestion de patrimoine. La chambre représente aujourd'hui environ 600 000 familles accompagnées sur l'ensemble du territoire. Les actifs conseillés par nos adhérents s'élèvent à 110 milliards d'euros au 31 août 2024, ce qui correspond, à titre de comparaison, à un montant équivalent au stock du plan d'épargne retraite (PER) à la même période.

Il convient ensuite de préciser en quoi consiste concrètement l'accompagnement d'un conseiller en gestion de patrimoine, car derrière cette appellation se cachent des réalités multiples. Lorsqu'un client pousse la porte d'un cabinet, le conseiller ne connaît pas à l'avance la solution qu'il proposera. Il engage d'abord une démarche de connaissance approfondie, qui consiste à comprendre qui est son client.

Cette démarche repose sur différents statuts réglementaires, selon les produits envisagés, qu'il s'agisse d'organismes de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM) en compte-titres, d'assurance-vie, de prévoyance ou d'accompagnement à l'acquisition et au financement d'un bien immobilier. Le conseiller doit disposer des statuts adéquats pour intervenir sur chacune de ces composantes. Ainsi, un conseiller en gestion de patrimoine est en mesure d'accompagner son client sur l'ensemble des dimensions de son patrimoine : immobilière, financière, civile et fiscale.

Le parcours client est fortement structuré par la réglementation. Il débute par la présentation du cabinet, de son mode de fonctionnement et de ses statuts. Vient ensuite une approche personnalisée du client, en creusant sa situation familiale, son patrimoine financier et son patrimoine immobilier, complétés par différents questionnaires, notamment un questionnaire de risque et un questionnaire de durabilité. L'enjeu central demeure toutefois l'identification des objectifs du client.

À l'issue de cette analyse, le conseiller restitue une proposition, qu'il s'agisse d'un conseil global ou d'une proposition d'investissement. Cette restitution prend la forme d'un document écrit, le « rapport d'adéquation ». C'est, à mon sens, l'élément qui distingue fondamentalement notre métier de la distribution classique de produits d'épargne. Il permet

d'instaurer une relation de confiance durable et d'entrer au cœur des attentes et des craintes des familles accompagnées. Nous ne sommes enfermés dans aucune offre de produits « maison » et disposons d'une liberté de conseil totale, sur l'ensemble de la gamme de produits, du plus sécurisé au plus dynamique.

Notre valeur ajoutée s'inscrit dans le temps. Les adhérents de la chambre accompagnent un public très large, composé de salariés, de cadres, d'artisans, de professions libérales et de chefs d'entreprise, parfois sur des périodes de dix, vingt ou trente années. Cette relation de long terme s'accompagne d'une mission essentielle, en matière de pédagogie. Notre conseil repose sur notre capacité à expliquer le fonctionnement des marchés financiers, les règles de droit civil et les règles fiscales applicables. Cette pédagogie donne du sens à l'investissement, permet aux épargnants de comprendre l'usage de leur argent et, parfois, de rendre l'impôt plus acceptable.

Nous sommes ainsi des acteurs responsables, évoluant dans un univers fortement régulé, tant au niveau national qu'europpéen. Aujourd'hui, la chambre nationale des conseillers en gestion de patrimoine porte une ambition forte visant à une meilleure identification de notre métier. En effet, derrière l'acronyme CGP se cachent des réalités très différentes. La singularité de nos adhérents réside dans leur capacité pluridisciplinaire et leur aptitude à intervenir sous plusieurs statuts régulés. Cette singularité fait notre force. Nous militons pour que l'épargnant final puisse identifier clairement le conseiller comme un véritable professionnel du conseil, et non comme un simple vendeur de produits.

En définitive, nous sommes des acteurs de proximité, profondément ancrés dans les territoires, avec une présence dans dix-sept régions. Nous sommes des acteurs d'une gestion patrimoniale responsable et transparente, et des observateurs privilégiés des attentes des épargnants et des contribuables à des moments clés de leur parcours.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** Ma première question concerne le fonctionnement de votre chambre. Quelles en sont les conditions d'adhésion ? Quel contrôle exercez-vous sur cette adhésion ? Quel est le taux de refus ? Enfin, la rémunération est-elle libre ou existe-t-il des recommandations de la chambre ?

**M. Yves Mazin.** Aujourd'hui, au sein de la chambre, il existe effectivement trois collèges structurants. Le premier est un collège composé de dix-sept administrateurs, élu par l'ensemble des adhérents pour un mandat de trois ans. J'ai moi-même été élu en juin de l'année précédente et je siège donc pour cette durée. À ce collège s'ajoute une représentation régionale destinée à assurer le maillage territorial et l'accompagnement de proximité, composée de dix-sept présidents de région. Enfin, la chambre s'appuie sur une équipe de trente permanents, dont un tiers sont des juristes de formation, chargée de mettre en œuvre l'ensemble des actions nécessaires à la bonne régulation de la profession et à l'accompagnement quotidien des adhérents.

La mission principale de la chambre consiste à accompagner les adhérents, au quotidien. Cet accompagnement passe par l'élaboration d'un corpus réglementaire complet, rassemblant l'ensemble des documents permettant une pratique conforme et sécurisée de chacun des statuts réglementés. Il s'appuie également sur la formation continue. Pour chaque statut évoqué, les obligations annuelles de formation peuvent atteindre quarante-trois heures lorsqu'un cabinet cumule les quatre statuts. À cela s'ajoute un dispositif de contrôle permanent.

Ce contrôle s'exerce tout au long de la vie de l'adhérent. Lors de l'adhésion, la commission prévention des risques et la commission d'admission vérifient un ensemble de critères. Les critères d'honorabilité sont bien entendu examinés, mais l'attention se porte surtout sur les diplômes, qui doivent permettre d'exercer chaque statut de manière légitime. Depuis 2022, l'exercice de l'activité de CIF impose par exemple l'obtention de la certification AMF. Pour le conseil juridique, la capacité juridique appropriée (CJA) est requise, conditionnée à des diplômes universitaires spécifiques. Ce travail de sélection et de suivi est continu et s'inscrit dans une logique préventive.

Nos juristes assurent une veille réglementaire permanente. Ils analysent les textes, étudient les décisions de sanction des autorités de tutelle et identifient les manquements afin de proposer immédiatement des outils correctifs et informatifs. Cette vigilance est indispensable dans un environnement réglementaire marqué par une évolution constante, depuis la création du statut de CIF en 2003, avec des textes qui émanent régulièrement du niveau européen et qui s'imposent en droit français.

Une autre mission essentielle de la chambre réside dans sa fonction de représentation auprès de l'écosystème professionnel. Le premier cercle de cet écosystème est celui de la régulation, aux niveaux national et européen. Récemment, avec Mme Céline Finon, directrice des affaires publiques, nous avons rencontré un des directeurs de l'autorité européenne des marchés financiers (Esma) sur des sujets de régulation, notamment sur la place des cryptoactifs dans la distribution de l'épargne. Dans ces échanges, la chambre apporte son expertise de terrain, complémentaire de celle du régulateur. Nous entretenons également des relations régulières avec l'ACPR, l'AMF et la direction générale du Trésor.

À titre d'exemple, lors de la mise en place de la double authentification pour les déclarations fiscales, nous avons échangé avec la direction générale du Trésor, car nos adhérents peuvent accompagner leurs clients dans ces démarches. La chambre s'inscrit ainsi dans un paysage institutionnel structuré. Enfin, la dernière mission de la chambre est celle de la reconnaissance du métier auprès du grand public.

Les conditions d'adhésion sont clairement structurées et obéissent à un parcours. L'année dernière, la commission d'admission a examiné chaque mois entre trente et trente-deux dossiers. En moyenne, seuls vingt-cinq à vingt-huit candidats sont retenus, les refus étant fondés soit sur un niveau insuffisant de qualification, soit sur des projets économiques éloignés de l'ADN du conseil patrimonial. Lors des trois dernières années, environ trois cents candidatures ont été validées.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** J'en déduis que le taux de rejet s'établit entre 20 % et 25 %. Est-il en progression ou en diminution ?

**M. Yves Mazin.** Il est stable.

Enfin, la rémunération constitue enfin un enjeu central. Le modèle est qualifié d'hybride. Certaines missions de conseil global ou d'accompagnement fiscal donnent lieu à des honoraires, soit à l'heure travaillée, soit au forfait. Parallèlement, lorsqu'un placement financier est recommandé et souscrit, il existe deux structures de frais : les droits d'entrée (de moins en moins nombreux) et les frais de gestion des placements. Lorsque vous passez par notre intermédiaire, la compagnie d'assurance nous reverse une partie de ces frais de gestion. Ce modèle permet aujourd'hui d'accompagner une clientèle très large, du petit épargnant aux patrimoines plus importants.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** Ces rétro-commissions sont-elles transparentes ? La personne dont vous gérez le patrimoine sait-elle comment vous allez vous rémunérer ? De leur côté, les banques doivent fournir à leurs clients une fois par an le coût de gestion des actifs que ceux-ci leur confient.

**M. Yves Mazin.** Cette information est légale et relève des obligations attachées aux différents statuts liés à la distribution d'épargne. Sans entrer dans un niveau de détail excessif, je précise que, par exemple, dans le cadre d'un investissement réalisé sous le statut de CIF, je dois, préalablement à toute souscription, indiquer au client, pour une somme donnée, l'ensemble des frais supportés par le produit recommandé. Je dois également préciser la part que je perçois, à la fois en euros et en pourcentage, et produire un graphique illustrant l'impact de ces frais sur le rendement du placement. Enfin, dans le cadre de l'obligation de suivi annuel, je dois communiquer *ex post* les frais perçus. En assurance, une obligation comparable existe, bien que les modalités de restitution diffèrent légèrement entre l'ACPR et l'AMF.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** Cette rémunération est-elle encadrée ? Existe-t-il des préconisations de la chambre ?

**M. Yves Mazin.** Le régulateur encadre les rémunérations. Récemment l'ACPR a mis en place une règle selon laquelle lorsque la structure des frais est supérieure à un certain montant, les fonds de placement en assurance vie doivent être sortis du catalogue produit. De plus, la réglementation européenne *Retail investment strategy* va dans le sens de la transparence. Indirectement, cette transparence s'inscrit également dans une logique de baisse globale des frais.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** Quel est le fondement juridique de votre chambre ? Quels sont les textes qui vous confèrent un certain nombre de pouvoirs ?

**Mme Céline Finon, directrice des affaires publiques de la chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine.** Le fondement juridique est issu de la loi de sécurité financière créant l'AMF en 2003, qui a organisé la distribution de l'ensemble des produits et la régulation des conseillers financiers. Ensuite, une loi de réforme du courtage est rentrée en vigueur en 2023 et a permis d'intégrer les courtiers dans le même système.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** L'existence de la chambre a-t-elle une base législative ou réglementaire ?

**Mme Céline Finon.** La base est législative. La chambre existe depuis 1978. À l'époque, il s'agissait d'un rassemblement volontaire de professionnels. Ensuite, la loi de sécurité financière a obligé tous les acteurs de conseil en investissement financier à adhérer à une chambre. Aujourd'hui, nous sommes quatre acteurs sur le marché : la CNCGP, la chambre nationale des conseils-experts financiers (CNCEF), l'association nationale des conseils financiers (Anacofi) et la compagnie des CGP. L'Anacofi et la CNCGP sont les deux plus importants acteurs, qui regroupent le plus grand nombre d'adhérents.

Chacune de ces organisations dispose de sa clientèle, de sa propre histoire, de son propre ADN. Par exemple, la CNCGP a la réputation d'être plutôt ferme sur les contrôles et exigeante sur l'application de la réglementation.

**M. Yves Mazin.** Aujourd'hui, ces quatre associations répondent aux mêmes obligations de régulation. L'ADN propre de la chambre repose sur deux éléments essentiels. Il

s'agit d'abord d'un héritage historique : à l'origine, des professionnels ont eu conscience qu'il fallait mettre en avant un métier alors en pleine construction, celui de conseiller en gestion de patrimoine, répondant à un besoin réel et à une attente forte des clients. Ensuite, l'une des particularités majeures de la chambre, à laquelle je suis personnellement très attaché et qui a d'ailleurs conditionné mon adhésion, tient au fait que, bien avant l'existence des différents statuts actuels, elle avait déjà imposé des règles exigeantes.

À partir de 2003, il n'était possible d'adhérer à la chambre que si l'on détenait au moins deux des quatre statuts régulés. Ce point est fondamental. Lorsqu'un cabinet ne propose que de l'assurance, quelle que soit la qualité du conseil, il existe nécessairement un biais de recommandation. À l'inverse, la capacité à embrasser l'ensemble des métiers régulés permet de délivrer un conseil global, que je considère plus objectif, car il n'est pas enfermé dans un canal produit ou de distribution. Bien avant les obligations actuelles de formation, la chambre imposait déjà vingt-cinq heures annuelles de formation continue. Cet ADN repose donc sur l'exigence de compétence, de savoir-faire et sur la capacité à traiter toutes les composantes du patrimoine.

**M. le président Jean-Paul Mattei.** Êtes-vous une association de type loi de 1901 ? Comment se concrétise la tutelle de l'AMF et de l'ACPR ?

**M. Yves Mazin.** Nous sommes effectivement une association. La relation avec les autorités de tutelle est double. En tant qu'association professionnelle, nous faisons l'objet de contrôles réguliers par nos régulateurs. À des fréquences définies, l'AMF comme l'ACPR vérifient que nous mettons en place les bons outils et les bonnes pratiques à destination de nos adhérents. Ces contrôles donnent lieu à des lettres de suite et, le cas échéant, à des demandes de mise en conformité, notamment sur des enjeux de systèmes d'information.

La seconde relation, tout aussi régulière, s'inscrit à différents niveaux. L'ACPR et l'AMF consultent fréquemment les associations professionnelles, soit lors de l'évolution de la réglementation, soit pour recueillir des observations sur l'évolution des métiers et des produits. Elles formulent également des avis et proposent des actions pédagogiques, notamment sous forme de vidéos ou de formations à destination des adhérents, par exemple sur les enjeux de lutte contre le blanchiment.

Nous répondons à ces sollicitations dans un dialogue constant. De manière plus formalisée, l'AMF nous impose parfois des thématiques précises de formation annuelle. Ces échanges sont réguliers et globalement constructifs. Très récemment, nous avons échangé avec l'AMF sur l'amélioration de la qualité de service, sujet central de l'accompagnement dans la durée de nos clients, et nous avons formulé des propositions dans ce cadre.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** Vous avez indiqué plus tôt quelques chiffres clés : 600 000 familles concernées, pour environ 110 milliards d'euros, soit 170 000 euros de patrimoine moyen. Comment se répartit votre clientèle ? Vous occupez-vous des « petits riches » ou votre clientèle est-elle plus diversifiée, également composée de « très riches » ?

**M. Yves Mazin.** Notre clientèle est très variée. À ce sujet, je me permets de rebondir sur des questions qui nous ont été posées dans le questionnaire écrit. Pourquoi une personne vient-elle voir un conseiller en gestion de patrimoine ? Existe-t-il un seuil à partir duquel on s'adresse à un conseiller en gestion de patrimoine ?

Dans les faits, il n'existe aujourd'hui aucun seuil légal, ni montant minimum de patrimoine ou d'impôt, pour solliciter un conseiller en gestion de patrimoine. La démarche se fonde bien sur le besoin de conseil. La matière financière, la matière civile et la matière fiscale sont perçues comme complexes par les épargnants.

Le chiffre moyen que nous évoquons, issu de notre baromètre interne, correspond à une approche médiane. Nous accompagnons à la fois des clients disposant de patrimoines de plusieurs millions d'euros et, à l'autre extrémité, des jeunes qui souhaitent construire leur patrimoine. L'élément déterminant demeure avant tout la capacité d'épargner. Une fois qu'ils ont constitué leurs réserves, livrets et liquidités, s'ils veulent donner du sens à leur épargne et non juste empiler des produits au fil de l'eau sans comprendre à quoi ils servent, nous pouvons accompagner des clients beaucoup plus jeunes et donc plus « modestes ».

**M. Charles de Courson, rapporteur.** Quel est l'âge de votre clientèle ? Quelles sont ses caractéristiques ? Est-elle surtout composée de personnes âgées ?

**M. Yves Mazin.** Le public est très varié, selon les cabinets et les régions. En région parisienne, le niveau de patrimoine est ainsi plus élevé qu'en province. Certains professionnels se concentrent sur des professions libérales, d'autres déploient une approche plus généraliste. Enfin, certains confrères sont des *family office*, c'est-à-dire qu'ils accompagnent quelques familles.

**M. le président Jean-Paul Mattei.** Je souhaite revenir un peu sur la qualité de vos adhérents. Quel est le niveau de diplôme requis ? Ensuite, les adhésions sont-elles le fait de personnes physiques ou de personnes morales ? Quelles sont les obligations des gérants ?

**M. Yves Mazin.** Selon le métier que vous exercez, un diplôme est obligatoire. Par exemple, il est impossible de formuler un conseil juridique si l'on ne détient pas un niveau licence en droit. Le master en gestion de patrimoine, qui est devenu un peu la référence, ouvre beaucoup de portes. Le statut de CIF est lié à cette fameuse certification.

Parmi nos adhérents figurent des personnes morales, des cabinets dans lesquels travaillent des collaborateurs, gérants ou salariés. En fonction du diplôme, certaines activités seront ouvertes et d'autres ne le seront pas. Dans votre cabinet, un collaborateur peut se contenter de réaliser du courtage d'assurance, parce qu'il ne dispose pas du statut de CIF. Il s'agit là d'un point de vigilance extrêmement important.

**M. le président Jean-Paul Mattei.** Comment procédez-vous aux contrôles des cabinets ? Que contrôlez-vous ? Vous déplacez-vous dans les cabinets pour vous assurer qu'ils respectent certaines règles ?

**M. Christophe Mongardien (EPR).** Les frais sont-ils fixes ou sont-ils liés à la performance du placement ?

**M. Yves Mazin.** Les frais sont liés à l'enveloppe. Je me permets de reprendre l'exemple de l'assurance vie : dans un contrat d'assurance vie, certains frais sont liés au contrat et d'autres à un pourcentage sur l'encours géré.

**M. Christophe Mongardien (EPR).** Une fois qu'une personne est adhérente chez vous, dispose-t-elle d'un numéro d'agrément ? Quelque chose permet-il de vérifier qu'il ne s'agit pas d'un charlatan ?

**M. Yves Mazin.** Pour devenir conseiller en gestion de patrimoine, il est impératif de s'inscrire préalablement sur un registre unique, le registre de l'Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance (Orias). C'est pourquoi nous recommandons à tout épargnant, en premier lieu, de consulter ce registre afin de vérifier que le professionnel est bien identifié.

Ensuite, lorsque vous franchissez la porte d'un cabinet, le conseiller doit se présenter. Il doit vous remettre un document d'entrée en relation. Ce document précise l'ensemble des statuts qu'il exerce, avec, pour chacun, le numéro d'enregistrement auprès des autorités compétentes. L'adhésion à la chambre garantit cette vérification. Elle permet de s'assurer que le professionnel ne s'est pas autoproclamé, mais bien reconnu, ce qui est au cœur de la protection des épargnants.

**Mme Céline Finon.** À cet égard, notre délégué général, Nicolas Ducros, siège d'ailleurs au conseil d'administration de l'Orias.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** Ma deuxième série de questions a trait à la prévention des risques et aux activités de vos adhérents. Vous vous êtes doté d'une commission « Prévention des risques et contrôle-qualité ». Comment garantissez-vous les bonnes pratiques et identifiez-vous celles qui peuvent vous sembler contestables ? Quelle est la fréquence, d'ailleurs, de vos contrôles ?

Ensuite, vous indiquez à la page 35 de votre rapport annuel de gestion 2024 que, sur 297 contrôles effectués par votre commission en 2024 – soit, compte tenu de du nombre de vos adhérents, un contrôle en moyenne tous les douze à treize ans –, la moitié ont démontré la présence d'« *un ou plusieurs manquements significatifs nécessitant un effort de mise en conformité* » et 9 % des « *manquements graves nécessitant un nouveau contrôle à la charge de l'adhérent* ».

Pouvez-vous nous détailler la nature des manquements constatés, notamment s'il existe des incidences fiscales ? Comment expliquez-vous ce chiffre, qui peut paraître élevé ? Avez-vous pris des mesures supplémentaires pour les améliorer ? Quelles sanctions, telles que des radiations ou des suspensions, avez-vous prononcées, si vous en avez le pouvoir ?

**M. Yves Mazin.** Ce volet est effectivement extrêmement important pour nous. D'abord, la commission « Prévention des risques » est composée à la fois d'élus et de permanents, parmi lesquels figure le service juridique. Elle intervient tout au long de la vie d'un adhérent, dès la phase initiale d'admission, en vérifiant un certain nombre d'éléments, notamment relatifs aux diplômes. Mais son rôle principal s'exerce surtout dans l'assistance aux bonnes pratiques, par la création et l'actualisation permanente du corpus réglementaire. Ce corpus rassemble l'ensemble des documents indispensables à l'initiation et à la bonne conduite du conseil. La commission veille à sa mise à jour et propose en continu des formations et des explications sur des sujets devenus prégnants à un instant donné. À titre indicatif, la chambre répond à plus de 3 000 demandes par an par l'intermédiaire de cette commission, et l'année dernière, cela représentait environ 1 675 éléments de régulation donnant lieu à une réponse objective.

L'autre dimension essentielle est celle du contrôle, qui s'inscrit dans le cadre spécifique du métier de CIF et s'exerce en co-régulation avec l'AMF, qui fournit d'ailleurs la grille de contrôle. Ce contrôle est mené avec une rigueur extrêmement élevée. Il ne porte pas uniquement sur les recommandations elles-mêmes, mais sur la mise en place des procédures au sein des cabinets et sur la traçabilité complète de la relation client. Pour illustrer concrètement

ces exigences, il suffit de décrire le contenu d'un dossier client. Lorsqu'un client se présente, le conseiller remet un document d'entrée en relation détaillant ses statuts. Ce document est régulièrement mis à jour pour intégrer les nouvelles mentions exigées par l'AMF. Les informations du client sont recueillies et tracées, et un questionnaire de risque est établi, incluant un questionnaire de durabilité. Ensuite, le rapport de conseil est formalisé dans un document écrit, personnalisé par le conseiller. En cas de proposition d'un instrument financier relevant de la réception et transmission d'ordres, une convention spécifique doit être mise en place. Enfin, un rapport annuel permet de vérifier que la situation du client n'a pas évolué et que le produit demeure adéquat. L'ensemble de ce parcours client est strictement normé.

Il s'avère cependant que des manquements peuvent être constatés pour des raisons parfois organisationnelles, comme le fait de ne pas avoir fait signer ou correctement archivé un document d'entrée en relation. Ces éléments constituent des manquements réglementaires. Une autre catégorie de constats concerne des recommandations de placements inadaptées, liées à des méthodologies défaillantes de gouvernance produit, lorsque le client ne correspond pas au public cible du produit. C'est la raison pour laquelle le contrôle est si rigoureux. Mais au-delà du constat, les mesures correctives mises en œuvre sont importantes.

Le contrôle se déroule en deux temps. Une première phase est réalisée par un organisme externe et indépendant, afin de garantir l'objectivité de l'analyse. Ensuite, les juristes de la chambre examinent les résultats de manière approfondie, ce qui conduit à la restitution d'un rapport de contrôle. À l'issue de cette restitution, l'adhérent est invité à échanger avec un juriste, qui lui explique précisément ce qui ne fonctionne pas dans les procédures mises en place, par exemple un document remis au mauvais moment ou mal enregistré. L'approche est avant tout pédagogique.

Dans un second temps, une série de mesures est prévue pour accompagner l'adhérent vers la conformité et, le cas échéant, l'y contraindre. La première étape peut consister en une obligation de suivre une formation spécifique sur le corpus réglementaire, notamment pour intégrer les évolutions majeures issues du passage de la réglementation MIF 1 à la réglementation MIF 2. Lorsqu'un besoin plus important est identifié, un nouveau contrôle peut être diligenté un an plus tard, aux frais de l'adhérent. L'enjeu consiste alors à vérifier que les corrections ont bien été mises en œuvre au sein du cabinet. En dernier ressort, un dispositif disciplinaire gradué existe, allant de la mise en garde à la radiation, cette dernière demeurant aujourd'hui marginale compte tenu de l'efficacité du travail correctif déployé.

**M. le président Jean-Paul Mattei.** Quand vous parlez d'« organisme externe », de quoi s'agit-il ?

**M. Yves Mazin.** Il s'agit d'une société que nous avons sélectionnée à l'issue d'un appel d'offres. L'objectif était de disposer d'un acteur capable de réaliser les contrôles, soit environ 300 par an. Ce chiffre doit être mis en perspective : sur les six dernières années, le nombre d'adhérents de la chambre a été multiplié par deux.

S'agissant du conseil en investissement financier, la porte d'entrée est plus étroite, ce qui explique un nombre d'acteurs légèrement inférieur. Lorsque l'on évoque les 4 200 conseillers en investissement financier, il s'agit bien des personnes morales contrôlées. À ce jour, nous réalisons donc environ trois cents contrôles par an. Pour nous, l'enjeu majeur est l'unité et l'homogénéité du contrôle sur l'ensemble du territoire. Il est indispensable que la qualité du contrôle soit identique, que vous soyez à Lille, à Pau, à Bordeaux ou à Strasbourg.

C'est pour cette raison que nous avons procédé à un appel d'offres, et que Deloitte assure aujourd'hui cette première phase de contrôle.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** Compte tenu du nombre de cabinets, cela revient à un contrôle une fois tous les dix ans.

**Mme Céline Finon.** Il faut également tenir compte des entrées et des sorties. La règle porte sur un contrôle tous les cinq ans. Nous disposons d'un tableau de bord, pour nous en assurer. L'AMF le vérifie également de manière précise.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** Vous est-il arrivé ces dernières de radier des membres qui ne respectent pas les préconisations de la chambre ?

**M. Yves Mazin.** Nous vous communiquerons le chiffre exact. Les cas de radiation restent rares, car nous menons en amont un travail préventif, voire curatif, visant à éviter d'en arriver à cette situation, même s'il y a bien eu des cas de radiation. En complément, je précise à nouveau que chaque cabinet est tenu d'être contrôlé tous les cinq ans. Cette planification fait l'objet d'une grille actualisée, transmise en début d'année à l'AMF, qui vérifie ensuite que ces contrôles sont effectivement réalisés.

**Mme Claire Lejeune (LFI-NFP).** Cette commission d'enquête est née en partie de l'émoi suscité dans le débat public par l'annonce, notamment, de ces 13 000 contribuables dont le revenu fiscal de référence (RFF) était à zéro alors même qu'ils détenaient des patrimoines très élevés. Notre commission cherche donc à répondre à une préoccupation relative à une potentielle rupture de progressivité, en particulier pour les revenus et les patrimoines les plus importants. Dans ce cadre, votre métier et vos missions retiennent naturellement toute notre attention.

Je souhaitais m'arrêter sur la manière dont vous prenez en charge vos clients et sur votre démarche visant à discerner leurs objectifs, notamment au moyen d'un questionnaire de durabilité. On comprend que certains souhaitent donner du sens à leur patrimoine, par exemple à travers des investissements favorables au climat ou à l'écologie. Je me demandais si la réduction de la charge fiscale constituait également un objectif que vous acceptez et accompagnez en tant que tel. Autrement dit, si une personne venait avec pour objectif principal de réduire ses impôts, validez-vous cette demande et l'accompagnez-vous ? Le cas échéant, pourriez-vous nous donner un ordre de grandeur des réductions obtenues, afin d'éclairer notre réflexion sur cette éventuelle rupture de progressivité et sur l'égalité d'accès à votre conseil.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** Quelles sont les principales préoccupations des clients de vos adhérents lorsqu'ils consultent une société de conseil en gestion de patrimoine (rendement du patrimoine, transmission, fiscalité, mobilité internationale.) ? Quelle place occupe la recherche d'optimisation fiscale dans ces demandes ? Quels sont les dispositifs fiscaux auxquels vous avez recours pour pratiquer l'optimisation fiscale ? Constatez-vous des évolutions récentes dans les comportements ou les stratégies adoptées (mobilité fiscale, arbitrages patrimoniaux, sensibilité accrue au risque fiscal) ?

**M. Yves Mazin.** Les motivations qui conduisent les personnes à venir nous voir ne sont pas principalement fiscales. Notre méthode nous oblige à fournir un conseil approprié. À ce titre, nous pouvons évoquer les dispositifs fiscaux, mais très souvent, certains d'entre eux entraînent des effets de risque ou des situations d'absence de liquidité, ce qui impose, dans notre rôle de conseil, une vigilance particulière.

À la chambre, nous ne disposons pas de données précises, client par client, sur la structure détaillée des patrimoines ou le niveau exact des revenus. Les seules informations consolidées dont nous disposons proviennent de notre baromètre annuel. L'ensemble des adhérents souscrivent une responsabilité civile professionnelle et, à ce titre, les cabinets déclarent chaque année leur chiffre d'affaires, de manière détaillée. Nous y ajoutons un certain nombre de questions complémentaires, ce qui nous permet d'établir des indicateurs globaux. Ces données nous conduisent à accompagner environ 600 000 familles, à conseiller près de 110 milliards d'euros d'actifs, pour une collecte annuelle d'environ 12 milliards d'euros. Il s'agit cependant uniquement de la partie visible du patrimoine, à savoir les actifs effectivement conseillés.

S'agissant des demandes, on distingue deux grandes catégories. D'un côté, des demandes relevant d'un parcours patrimonial classique, et de l'autre, des situations de personnes disposant déjà d'un patrimoine constitué, avec des revenus aisés ou très aisés. Les parcours classiques correspondent largement aux étapes de la vie. Les clients jeunes arrivent avec la volonté de constituer un patrimoine sans commettre d'erreurs initiales, souvent autour de l'acquisition d'un bien immobilier, résidence principale ou investissement locatif.

Une fois cette étape franchie, apparaissent des préoccupations de long terme : financement des études des enfants, préparation de la retraite, amélioration de la rentabilité du patrimoine. À l'approche de la retraite, surgissent des interrogations plus structurantes liées aux arbitrages patrimoniaux et à la transmission. Dans ce cadre, la fiscalité devient naturellement un sujet. Pour les patrimoines plus importants, composés d'actifs immobiliers et financiers, les problématiques sont plus techniques, portant sur des choix d'orientation, d'arbitrage et de transmission.

D'une manière générale, les questions sont d'abord patrimoniales : comment construire, gérer et transmettre son patrimoine ? La dimension fiscale n'est jamais première, mais elle est toujours présente. La perception de l'impôt varie fortement selon les territoires, les milieux socioprofessionnels et les moments de vie. Un événement fréquent déclencheur est la succession. Lorsqu'un décès survient et que la succession n'a pas été anticipée, la découverte de la fiscalité applicable provoque souvent une réaction visant à éviter cette situation pour ses propres enfants. Enfin, il est essentiel de rappeler que notre activité, strictement régulée, s'inscrit dans le respect de l'article 64 du livre des procédures fiscales. Nous n'avons pas pour objet de réaliser des opérations d'optimisation.

Il n'en demeure pas moins que les questions fiscales existent, souvent amplifiées par des événements politiques ou économiques, comme la dissolution, qui a suscité de nombreuses interrogations et parfois la tentation de déplacer des capitaux à l'étranger, par exemple au Luxembourg, ou de quitter la France.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** Certaines banques ayant participé à la fraude fiscale ont écopé d'amendes de plusieurs centaines de millions d'euros. Votre chambre a-t-elle été confrontée à des situations de ce type ?

**M. Yves Mazin.** Le code de déontologie de la chambre dit « *agir dans l'intérêt des clients, avec transparence et dans le respect du cadre légal* ». Tout est mis en place à la chambre afin que les pratiques de nos adhérents soient de bonnes pratiques. Ainsi, un « mauvais » conseil fiscal relève de la responsabilité du conseiller. À date, je n'ai pas d'informations à ce sujet.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** Le problème ne porte pas sur des placements au Luxembourg, qui sont légaux, mais sur des phénomènes de dissimulation, comme le fameux CumCum bancaire.

**Mme Claire Lejeune (LFI-NFP).** Dans la suite logique des interrogations sur la licéité des activités, vous avez signalé que votre chambre était particulièrement réputée pour sa vigilance concernant le respect de la législation. Est-ce à dire que les trois associations le sont moins ?

Ensuite, vous avez souligné que l'honorabilité de vos adhérents était vérifiée. Cette exigence d'honorabilité inclut-elle une obligation de remonter à l'administration fiscale des situations irrégulières ou illégales ? Privilégiez-vous l'intérêt du client ?

**M. Charles de Courson, rapporteur.** On parle ici de l'obligation de dénonciation. Quelle doit être l'attitude de vos adhérents quand ils découvrent qu'une des personnes qui vient le voir a dissimulé des fonds ?

**M. Yves Mazin.** Le contrôle dont nous avons parlé porte exclusivement sur l'application des procédures, sur la mise en œuvre des règles d'organisation et de conformité, il ne concerne pas les questions fiscales.

Ensuite, il faut rappeler que l'honorabilité des adhérents est vérifiée chaque année. Nous consultons notamment le casier judiciaire. En matière fiscale, je rappelle également que nous appliquons strictement les règles de la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT), à travers des procédures intégrées dans le corpus réglementaire. Lorsqu'une situation anormale est détectée, une obligation de signalement s'impose. Mais fondamentalement, notre métier consiste à accompagner les clients dans la durée. Ainsi, orienter un client vers une situation pénalement répréhensible n'est ni tenable, ni conforme à notre profession. Ce n'est pas le métier du conseil en gestion de patrimoine.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** Avez-vous mené des travaux sur la rentabilité moyenne des actifs et sa distribution par type d'actifs ?

**M. Yves Mazin.** La chambre n'a pas mené de travaux spécifiques et chiffrés sur la rentabilité des actifs. En revanche, cette rentabilité, nous la connaissons, car elle constitue notre quotidien. Notre métier consiste précisément à aider les personnes à placer leur argent en adéquation avec le niveau de risque accepté et, par conséquent, avec le rendement attendu.

Dans la dimension pédagogique, un travail constant est mené auprès des adhérents, visant à rappeler un certain nombre de règles fondamentales. Cela permet notamment de lutter contre des discours de vendeurs de produits prétendument miracles, annonçant des rendements élevés avec une garantie en capital. Sur les placements, il existe des règles claires, qui tiennent compte de l'évolution des marchés.

Nous sortons de dix années de taux très bas, durant lesquelles les livrets et le rendement des fonds en euros avaient fortement diminué. Aujourd'hui, avec la repentification de la courbe des taux, certains produits ont temporairement vu leur rendement remonter. Nous rappelons à nos clients qu'en face d'un objectif de rendement, il existe toujours une durée de placement ou un niveau de risque. Il n'y a pas de rendement sans temps long ou sans risque.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** Disposez-vous de cas types de gestion fiscale pour un ménage disposant de revenus élevés ou très élevés, d'un patrimoine important ou très

important, de revenus élevés d'une nature spécifique (fonciers, mobiliers, salariaux, sociétés contrôlées), d'une dominante patrimoniale particulière (immobilier ou financier) ?

**M. Yves Mazin.** D'une façon générale, il n'existe pas de méthodologie type. En effet, à patrimoines équivalents, en fonction d'un certain nombre de variables telles que l'âge, la sensibilité au risque, le niveau d'endettement ou encore le niveau de revenu, les réponses apportées seront nécessairement différentes. Elles sont donc construites sur mesure. Néanmoins, dans les dispositifs permettant d'orienter l'épargne, on observe l'existence de mécanismes mixtes qui sont dominants.

Selon la situation du client, qu'il s'agisse d'un revenu important ou d'un patrimoine déjà constitué, l'analyse portera d'abord sur l'origine des flux. Des revenus élevés provenant d'un salaire, de revenus immobiliers ou d'autres sources n'appellent pas les mêmes réponses en matière de conseil ou de produits. La même logique s'applique aux patrimoines importants, qui nécessitent une analyse spécifique. Il existe en France différents dispositifs, mis en place à des fins distinctes, qui répondent à ces situations variées.

Si l'on raisonne dans une logique de constitution de patrimoine tout en maîtrisant la fiscalité, certains dispositifs flèchent l'épargne vers l'immobilier. Ces dispositifs ont connu un réel engouement auprès d'un public intermédiaire, même s'ils ont changé à plusieurs reprises de dénomination au fil des réformes. Ils sont bien adaptés à des personnes disposant d'une capacité d'endettement résiduelle, souhaitant se constituer un patrimoine immobilier, tout en bénéficiant d'une réduction d'impôt linéaire.

Pour des patrimoines plus importants, d'autres dispositifs existent, notamment ceux destinés à la rénovation des cœurs de ville. Ces mécanismes produisent un effet fiscal plus marqué, mais sur une période plus courte, avec une réduction d'impôt plus significative. On voit ainsi que, selon la situation patrimoniale, un dispositif répondra mieux aux attentes d'un client qu'un autre. Pour les patrimoines les plus élevés, cela peut passer par la combinaison de plusieurs dispositifs dans le temps, en tenant compte des plafonnements des mécanismes de réduction d'impôts.

Par ailleurs, parmi les placements les plus efficaces, l'assurance-vie constitue en France un outil particulièrement polyvalent. Elle permet de se constituer une épargne régulière, d'arbitrer entre supports sans fiscalité immédiate et de bénéficier d'une fiscalité spécifique au moment du retrait. À cela s'ajoute une dimension de protection familiale et de transmission du capital, même si, pour les très hauts patrimoines, l'avantage fiscal reste plafonné. Enfin, le plan d'épargne retraite s'inscrit également comme un outil pertinent au regard de l'objectif de préparation de la retraite.

**M. le président Jean-Paul Mattei.** Le patrimoine des clients de vos adhérents est-il surtout composé de patrimoine privé ou du patrimoine professionnel ? Notre commission a ainsi constaté que chez les très hauts revenus, le patrimoine professionnel était prédominant.

**M. Yves Mazin.** Nous ne disposons pas de tels détails, mais nous avons des éléments concernant la différence entre les clients privés et les clients dits professionnels. Nous avons 80 % de clients privés et 20 % de clients dits professionnels, dans lesquels nous incluons les chefs d'entreprise.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** S'agissant de la mobilité fiscale des clients de vos adhérents, certains articles se sont fait l'écho du fait que les conseillers en gestion de

patrimoine seraient « débordés », notamment par des demandes de clients souhaitant quitter fiscalement la France. Quelle est l'évolution du nombre de clients des conseillers en gestion de patrimoine dans le temps ? Constatez-vous effectivement une augmentation des stratégies de mobilité fiscale (changement de résidence fiscale, structuration internationale) ?

Quelles sont les principales motivations invoquées par les clients de vos adhérents lorsqu'ils envisagent une mobilité fiscale ? Les dispositifs anti-abus existants (exit tax, règles de résidence fiscale) permettent-ils de prévenir certains départs ?

**M. Yves Mazin.** Je vais sans doute vous décevoir : nous ne sommes pas débordés par cette question. En revanche, très clairement, j'ai évoqué tout à l'heure l'épisode de la dissolution. À la suite de celle-ci et de l'incertitude qu'elle a induite dans l'esprit des épargnants et des contribuables, beaucoup nous ont interrogés. Deux craintes majeures se sont exprimées. La première concerne une éventuelle aggravation de la fiscalité pour ceux qui estiment déjà en supporter une part importante. La seconde est la peur de voir, à un moment donné, l'État capter une partie de l'épargne constituée.

Parmi les interrogations figurent les implications de placements au Luxembourg ou un départ du territoire national. Assez rapidement, surgissent des considérations de bon sens : où vivent vos enfants ? Où se situent votre lieu de vacances et votre centre économique ? Très souvent, les clients concluent eux-mêmes qu'ils ne partiront pas.

Les très hauts patrimoines ne constituent pas nécessairement notre cœur de cible. Certains CGP ont quelques clients très fortunés, mais nous accompagnons davantage un public aisé, et non les très grandes fortunes que l'on retrouve dans le classement de *Challenges*. Nous rappelons d'ailleurs que quitter la France implique des conséquences fiscales et juridiques, notamment en matière de résidence fiscale, et que l'on ne peut pas, par exemple, continuer à voir ses enfants tous les quinze jours sans que cela emporte des implications.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** Pour vous, à quoi correspondent les hauts patrimoines et les hauts revenus ?

**M. Yves Mazin.** Selon nous, la notion de personnes très aisées s'analyse par les éléments relatifs aux flux et aux stocks. En tant que CGP, un client disposant de revenus aisés est celui qui dispose d'excédents d'épargne à placer, une fois qu'il a couvert ses besoins immédiats, ses charges fixes et ses loisirs. Nous n'établissons pas vraiment de seuils concernant le patrimoine. Ici joue essentiellement la notion de conseil, compte tenu des choix que nos clients doivent réaliser, des arbitrages entre donation et transmission par exemple.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** Si vous deviez fixer un seuil, lequel serait-il ?

**M. Yves Mazin.** Un seuil patrimonial assez symbolique est naturellement celui de l'impôt sur la fortune immobilière (IFI). S'agissant du niveau de revenu, on peut penser à la tranche fiscale à 41 %.

**M. le président Jean-Paul Mattei.** À ce sujet, considérez-vous qu'il existe un « avant » et un « après » suppression de l'impôt sur la fortune (ISF) ?

**M. Yves Mazin.** De manière générale, deux impôts passent très mal. Il s'agit d'abord de la taxation de la transmission du patrimoine. Une personne qui a travaillé, qui s'est endettée, qui a acheté sa maison, éventuellement un autre bien, soit pour préparer sa retraite, soit pour

disposer d'un lieu de vacances, a souvent du mal à accepter qu'au moment de son décès, un nouvel impôt intervienne.

Ensuite, l'IFI présente une dimension moins inquisitoire, car il vise spécifiquement le patrimoine immobilier, alors que l'ISF exigeait de tout déclarer. Cela l'a sans doute rendu plus acceptable. Toutefois, en vingt ans, l'immobilier a progressé de près de 90 %. Dès lors, pour éviter l'IFI, il faudrait alléger son patrimoine immobilier, mais pour beaucoup, la résidence principale et la résidence secondaire occupent déjà l'essentiel du seuil, limitant fortement les arbitrages possibles.

**M. le président Jean-Paul Mattei.** J'en déduis que la taxation des flux est plus acceptée que celle des stocks. Ai-je bien compris ?

**M. Yves Mazin.** Je ne peux pas me prononcer sur l'acceptabilité de l'épargnant et du contribuable. En revanche, il est certain que les impôts qui génèrent le plus de réflexions chez nous clients sont ceux qui portent sur les stocks.

**Mme Claire Lejeune (LFI-NFP).** Quand on dispose d'une résidence principale et d'une résidence secondaire, il faut réellement qu'il s'agisse de deux biens d'une valeur très élevée pour atteindre le seuil d'éligibilité à l'IFI.

Ma deuxième question est relative aux données patrimoniales, sujet qui nous a beaucoup occupés. Depuis la suppression de l'ISF, l'administration fiscale constate disposer de moins d'informations sur la structure des patrimoines. De votre côté, ces éléments reposent sur les déclarations de vos clients et sur ce qu'ils acceptent de vous communiquer. À quel niveau ces informations sont-elles consolidées ? Chaque conseiller en gestion de patrimoine ne dispose-t-il que des données relatives à son propre portefeuille de clients ? Existe-t-il une consolidation au niveau du cabinet ou plus centralisée au niveau de l'association ? J'imagine que tel n'est pas le cas, car ces données sont précisément celles qui font défaut à l'administration fiscale pour analyser la structuration des patrimoines les plus aisés.

**M. Yves Mazin.** Nous ne réalisons pas cette consolidation des données au niveau de la chambre. Je précise qu'il s'agit de données protégées par le règlement général sur la protection des données (RGPD), et la chambre n'a ni vocation, ni légitimité à les collecter. Ces données n'ont qu'un seul objectif : permettre la délivrance d'un conseil adapté. Le client déclare uniquement ce qu'il souhaite déclarer, et sur cette base, le conseiller apprécie l'adéquation des solutions proposées. La révélation du patrimoine est un acte très intime, qui s'inscrit dans un temps long de relation de confiance avec le client.

**Mme Claire Lejeune (LFI-NFP).** Vous avez évoqué la phase de la dissolution de l'Assemblée nationale, qui a suscité des incertitudes, des inquiétudes et de nombreuses questions chez vos clients. Mais cette situation dépasse sans doute ce seul épisode : elle se retrouve dans l'ensemble des débats budgétaires, lorsque sont discutées d'éventuelles mesures fiscales nouvelles, et où l'on a parfois le sentiment d'un jeu du chat et de la souris avec les avocats fiscalistes, afin de trouver les bons leviers pour taxer au bon endroit et réduire ce qui est perçu comme une forme de fracture fiscale.

Ensuite, nous avons longuement parlé de la contribution différentielle sur les hauts revenus (CDHR), notamment en raison du décalage entre les prévisions initiales du gouvernement, qui évoquait 35 000 personnes potentiellement concernées, et la réalité observée avec environ 7 000 déclarations. À ce sujet, Amélie Verdier, directrice de la direction générale

des finances publiques (DGFIP), avait indiqué que certains conseils avaient incité leurs clients à déclarer par prudence, tandis que d'autres les avaient orientés vers une optimisation de leur trésorerie. Pouvez-vous commenter ces propos ?

De fait, des ajustements ont notamment eu lieu sur le versement de dividendes, compte tenu du caractère temporaire initialement annoncé de la CDHR et du décalage dans son application lié au calendrier budgétaire. Ma question porte donc sur le type de conseils que vos membres ont effectivement prodigués face à des dispositifs comme la CDHR.

**M. Yves Mazin.** Sur toutes ces mesures qui sont très récentes – la loi de finances a été votée en février – je dirais que nous sommes pour le moment dans un temps d'observation.

Ensuite, s'agissant de cette déclaration, je n'ai pas d'informations à vous donner.

**M. Charles de Courson, rapporteur.** Les services fiscaux nous ont expliqué avoir observé une très forte accélération (70 %) de la distribution de bénéfices mis en réserve en novembre-décembre 2025, témoignage d'une adaptation des contribuables concernés. Avez-vous constaté un tel phénomène ?

**M. Yves Mazin.** Il m'est difficile de vous fournir une réponse, puisque ces données ne sont pas consolidées au niveau de la chambre. Mais, de mémoire, il existait une crainte que le prélèvement forfaitaire unique (PFU) ne passe de 30 % à 33 %. Un certain nombre de personnes ont donc décidé de procéder à cette distribution.

Ensuite, s'agissant des sujets plus techniques votés en loi de finances cette année, il est nécessaire de bien comprendre leur mode de fonctionnement.

**M. le président Jean-Paul Mattei.** Des mesures fiscales ciblées dans le temps ou l'existence d'incertitudes juridiques entraînent-elles des décisions particulières de la part de vos clients, qu'il s'agisse d'attitudes attentistes ou plus actives ?

**M. Yves Mazin.** Je me permets de répondre un peu différemment. Nous avons observé, sur une partie du dernier quinquennat, une réelle stabilité fiscale. Cette stabilité a favorisé des prises de décision qui s'inscrivaient dans la durée. À l'inverse, dès qu'une mesure est présentée comme provisoire, ou plus ou moins provisoire, un phénomène d'attentisme apparaît presque mécaniquement.

Je reviens toutefois au cœur de notre métier, la construction et la gestion d'un patrimoine, pas à pas dans le temps. Comme je l'indiquais dans mon propos liminaire, nous aidons nos clients à ne pas surréagir, que ce soit à un mouvement de marché ou à des annonces de politique fiscale. Une décision patrimoniale est souvent irréversible : lorsque vous donnez de l'argent, vous ne l'avez plus. C'est pourquoi nous faisons preuve de prudence.

**M. le président Jean-Paul Mattei.** Je voudrais revenir sur la cartographie patrimoniale. Vos clients semblent parfois réticents à vous dévoiler l'ensemble de leur patrimoine. Dans le cadre de vos obligations, ces aspects, certes confidentiels, font-ils partie de vos dossiers de contrôle ou de tout autre élément ?

**M. Yves Mazin.** Lors de la phase de découverte de son client, chaque conseiller s'efforce de recueillir un maximum d'informations, pour fournir le conseil adéquat. Mais la relation de confiance s'établit dans la durée et les données restent dans le cadre du cabinet. À aucun moment, elles ne remontent dans l'association.

**Mme Claire Lejeune (LFI-NFP).** À la question : « *Des membres de votre association ont-ils pu donner des conseils pour éviter la CDHR ?* », vous avez répondu que vous étiez pour le moment au stade de l'observation. Il s'agit donc d'une réponse négative. Pouvez-vous bien nous confirmer : vous niez donc que les membres de votre association aient pu donner des conseils pour éviter la CDHR ?

**M. Yves Mazin.** Non, je ne peux pas affirmer qu'un de nos adhérents ait prodigué un conseil dans le cadre de cette nouvelle fiscalité.

**Mme Claire Lejeune (LFI-NFP).** Vous ne pouvez donc pas nous dire que personne ne l'a fait.

**M. Yves Mazin.** Tout à fait.

**M. le président Jean-Paul Mattei.** Je vous remercie pour ces éléments.

*La séance s'achève à dix-sept heures.*

**Membres présents ou excusés**

*Présents.* – M. Charles de Courson, M. Jean-Paul Mattei, M. Christophe Mongardien, Mme Claire Lejeune.