

Quel avenir pour les CGP ?

Les réformes actuelles, en cours ou prochaines, bousculent les conditions d'exercice du métier de conseiller en gestion de patrimoine. Aussi, nous avons organisé un débat sur cette question avec les présidents des quatre associations professionnelles de CIF lors de notre Grand Forum du Patrimoine, organisé à Paris le 19 avril 2018 auquel 430 professionnels ont assisté. Un débat nourri s'en est suivi. Voici un compte-rendu des temps forts.

Première question qui s'impose face aux réformes réglementaires européennes, au défi de la digitalisation et aux perpétuels chamboulements de la fiscalité : pourquoi les associations professionnelles ne se regroupent-elles pas ? L'union fait-elle la force ? Les quatre grandes associations professionnelles partagent-elles la même conception du métier ?

A cet égard, David Charlet, président de l'Anacofi, estime que « nous partageons la même conception du métier, mais pas forcément la même culture ». D'ailleurs nulle part ailleurs, il n'existe qu'une seule association professionnelle, fait-il observer.



« Le CGP qui restera seul dans son coin n'y arrivera pas »

Benoist Lombard, CNCGP

Et quoiqu'il en soit, « sur les combats majeurs, nous arrivons toujours à nous regrouper et nous obtenons de bons résultats ». Benoist Lombard pense que « la profession compte trop d'associations » (au sens associations de régulation et non de pratiques de métier). « L'AMF va nous accorder plus de pouvoirs, donc devrait exiger plus de contraintes de notre part », fait-il remarquer. Il estime que ces associations doivent être fortes parce qu'avec ces évolutions du métier « le CGP qui restera seul dans son coin n'y arrivera pas ». Philippe Feuille, président de la Compagnie des CGPI, considère quant à lui que « de cette différence de cultures entre nous naît la richesse qui fait notre force ». « C'est vrai, ajoute-t-il, nous avons parfois des points de vue très différents mais notre profession a



David Charlet, président de l'Association nationale des conseils financiers (Anacofi), et de la Fédération Européenne des conseils et intermédiaires financiers (FECIF); Stéphane Fantuz, président de la Chambre nationale des conseillers en investissements Financiers (CNCIF); Philippe Feuille, président de la Compagnie des CGPI; Benoist Lombard, président de la Chambre nationale des CGP (CNCGP).

un formidable boulevard devant elle, il s'agit donc d'apprendre à faire positiver nos divergences ». Stéphane Fantuz, président de la CNCIF, évoque, lui, « les différentes sensibilités dans lesquelles les professionnels se reconnaissent » estimant que « la profession va dans la même direction ». Il insiste cependant sur « l'importance de la taille critique » des associations.

Différences de culture mais chacun partage-t-il cette position de la CNCGP exprimée récemment par Lionel Lafon, son vice-président : « comment un professionnel peut-il se présenter CGP, en se cantonnant à de la vente immobilière ou à une activité de courtage d'assurances ? »

Benoist Lombard a rappelé qu'il n'existe aucune définition juridique du métier de CGP et qu'il n'en existera pas d'après ses discussions à Bercy et à Matignon. Pour lui c'est clair : c'est à la fin de l'analyse de la situation du client que le CGP sait quel type de conseil il va délivrer et donc quelle casquette statutaire il doit utiliser. « C'est pour cette raison qui est liée au besoin du client que notre Chambre considère que pour être un vrai CGP, il faut avoir tous les

passeports », à savoir les cinq statuts outre la compétence juridique appropriée. Une façon de voir que partage Stéphane Fantuz : « Face aux besoins du client on ne peut pas lui répondre qu'on ne peut traiter qu'un bout du problème, on doit être capable d'aborder toutes les classes d'actifs, c'est le sens même des termes « conseil » et « patrimoine ». Pour lui, le CGP doit avoir toutes les accréditations parce qu'il doit pouvoir expliquer à son client pourquoi il l'oriente vers telle ou telle solution. MIF2 et DDA vont imposer cette obligation de justification.

Sur ce sujet, David Charlet estime qu'un agrément peut ne pas être nécessaire, celui d'agent immobilier (Loi Hoguet) parce qu'il n'est utile que pour intermédiaire et que celui qui ne veut que conseiller peut le faire au titre de son agrément CIF. Par ailleurs, il précise que « si quelqu'un dans son entreprise reçoit de plus en plus de demandes en immobilier je ne vais pas lui dire que ce n'est pas un CGP ». La question CGP ou pas CGP est pour lui une question d'approche du métier : pratique-t-il couramment des audits patrimoniaux ? Applique-t-il oui ou non la méthode d'approche patrimoniale globale (APG) ?

Il explique qu'il ne peut pas y avoir, en tout cas en ce moment, de définition du métier de CGP dans ce contexte de « révolution » du fait des évolutions réglementaires à Bruxelles, alors qu'on « se demande comment on va faire en pratique avec tous ces textes d'autant qu'on n'arrive même pas à mettre par écrit la manière de les appliquer ». Pour autant, souligne le président de l'Anacofi, les juges, eux, ont une vision précise du métier. Les termes « conseil » et « patrimoine » ont un sens précis. Les tribunaux savent très bien ce qu'ils attendent d'un CGP. « *Le professionnel qui ne vend quasiment qu'un produit, ils n'hésitent pas à l'allumer parce que son rôle n'est pas de vendre mais de conseiller* ».



« Le CGP doit avoir toutes les accréditations parce qu'il doit pouvoir expliquer à son client pourquoi il l'oriente vers telle ou telle solution »

Stéphane Fantuz, CNCIF

Sur la conception du métier, Philippe Feuille, lui, veut partir de « *la réalité du terrain* », à savoir le « *rôle de pédagogue* » face à la méconnaissance du client en matière économique et financière. Il insiste aussi sur le « *rôle de catalyseur* » du CGP qui doit être capable de délivrer une « *stratégie patrimoniale* » en fonction des interrogations multiples du client.

La profession subit, même si le terme ne convient pas à tous, un « choc réglementaire » inédit. Comment, avons-nous demandé, absorbez-vous ce bouleversement ?

Pour Philippe Feuille, cette évolution va permettre de fédérer les professionnels sur une même vision du métier qui est celui de « *l'écoute du client* » à l'inverse des vendeurs de produits. Il pense que paradoxalement dans cette société où la communication est reine, « *nous ne prenons pas assez le temps d'écouter le client* », ce qui va devenir compliqué avec ce choc réglementaire. Benoist Lombard considère que « *la profession n'a jamais eu autant de cartes en mains pour réussir* ». « *On a plein d'usines de formation d'ingénieurs patrimoniaux, avec 500 nouveaux diplômés par an, de très grande qualité, on a des entités de plus en plus structurées pour permettre l'exercice du métier, on a un cadre de réglementation pour chacun de nos statuts avec des règles homogènes* ». « *Cela fait des années que nous avons anticipé ces évolutions MIF2, Priips, DDA, donc je ne suis pas inquiet* », lance à son tour David Charlet, on n'est pas face à un régulateur qui nous attend au virage. A l'AMF, ils savent qu'il faut un temps d'adaptation ! Maintenant, il pourra y avoir une certaine tension avec ceux qui n'auront pas mis à jour leurs process ». Autant le choc réglementaire de 2007 (pour le statut CIF) s'est avéré difficile, « *full face* » selon son expression, autant ce choc de 2018 lui semble, bien que beaucoup plus exigeant, tout relatif compte tenu de la bonne progression des parts de marché de la profession depuis trois ans. Choc ou pas choc ? « *Disons-le clairement, c'est une vague énorme qui va nous tomber sur la tête* », insiste Stéphane Fantuz, « *Beaucoup de professionnels sous-estiment cet impact parce que contrairement à nous, ils n'ont pas encore mis leur nez dans ces textes qui vont bouleverser l'organisation des*

cabinets. En même temps, c'est une opportunité pour tous ceux qui vont savoir surfer sur cette vague. Concrètement, explique-t-il, c'est grâce aux outils à notre disposition, un peu comme le navigateur solitaire qui part pour un tour du monde avec une assistance technologique, que nous pourrions conserver une productivité pertinente, à savoir rester à l'écoute du client, et non succomber à de l'administratif toute la journée ».



« L'Anacofi à l'origine est un club d'entrepreneurs et je n'ai pas de leçons à donner à mes membres sur la meilleure façon de s'organiser »

David Charlet, Anacofi

Philippe Feuille ne partage pas cette angoisse que suscitent les évolutions réglementaires. « *Arrêtons de raisonner en termes d'assistanat et arrêtons de faire peur !* », lance le président de la Compagnie des CGPI, qui fustige cette habitude bien française de vouloir éviter de prendre des responsabilités. « *Restons dans le concret, dans le palpable, c'est-à-dire l'attente du client, tout le reste ce sont des exigences imaginées par des gens qui n'ont aucune idée de la réalité du terrain et qui sont en déphasage des besoins de nos clients* ». « *Ce qui me dérange le plus aujourd'hui*, soutient David Charlet qui approuve ce point de vue sur la déconnexion des législateurs, « *c'est cette exigence schizophrène des textes européens, certains imposant l'hyper protection du client alors que d'autres voudraient l'encourager à prendre du risque !* »

Benoist Lombard ne considère pas ces réglementations comme un choc : « *C'est une opportunité, le rôle de nos associations étant de les accompagner dans le changement pour en faire une opportunité. Le régulateur nous accompagnera. Mais le problème c'est le juge ! Si le CGP n'est pas apte le 8 juin 2018 au regard de MIF2, par exemple si des clients se retournent contre nous en cas de*

>>>

Indépendant ou non ?

Cette question agite beaucoup la profession et David Charlet a mis en garde contre les rumeurs et désinformations, alors que ce sont les associations professionnelles qui ont négocié les textes de transposition. « *C'est à vous de décider*, insiste Benoist Lombard, *si vous voulez vous déclarer indépendant ou non. Si vous tenez à conserver l'étiquette indépendant, alors les rétrocessions sont interdites. Sinon, vous les conservez à condition d'être transparent et de justifier d'une amélioration de la qualité de services* ». Mais lui aussi s'insurge contre « *ceux qui jouent la crainte sur ce sujet et agitent des risques qui n'en sont pas !* »

»» *choc boursier, le juge s'en moque de ce temps d'adaptation ! Il va sanctionner !* »

Face à ces nouvelles contraintes, alors que la plupart des CGP exercent en solo, se regrouper, s'associer, intégrer un réseau, est-ce là la solution ?

La réaction de Stéphane Fantuz fuse : « Je n'arrête pas de le répéter, le CGP ne pourra plus exercer son métier en solo comme il le faisait autrefois. Trois stratégies possibles : s'associer, avec parfois des spécialités différentes, s'engager dans une croissance externe, rejoindre un réseau quitte à mettre en commun la sélection des produits, un back office de gestion administrative, un front office pour la compliance, une fonction support notamment pour les questions difficiles ». David Charlet ne partage pas cet avis : « Là, on est vraiment sur une conception différente. L'Anacofi à l'origine est un club d'entrepreneurs et je n'ai pas de leçons à donner à mes membres sur la meilleure façon de s'organiser ». Il conçoit son job de président d'association comme une assistance à ceux qui veulent rester seuls, autant qu'à ceux qui veulent évoluer au sein d'une plus grosse structure ; mais il lance un avertissement : « Exercer seul aura un coût inévitable, nécessitera l'achat de services externes, et/ou leur consommation du temps ». Il ne croit pas que « les petits cabinets sont obligatoirement condamnés à disparaître » mais pense que les cabinets qui se structurent sont ceux qui profitent à plein de la croissance d'image et de parts de marché de la profession et qu'inévitablement de plus en plus de cabinets vont rejoindre différents types de réseaux. Philippe Feuille emboîte le pas de David Charlet : « Si on a choisi ce métier, c'est pour être libre, il vaut mieux être seul que mal accompagné. Je ne vois aucune obligation à envisager un regroupement ». Pour lui, le rôle des associations professionnelles est d'accompagner le chef d'entreprise qu'est le CGP dans son choix « quel qu'il soit ».

Benoist Lombard fait observer que de nombreux regroupements capitalistiques sont en cours en ce moment dans la profession et estime, lui aussi, que ces nouveaux acteurs très structurés tirent profit des réformes réglementaires. « Quant à ceux qui ne veulent pas se regrouper, à nous de leur expliquer que leur intérêt est de le faire de façon associative pour mettre en commun les moyens de bien faire leur métier ». Il lance un avertissement : « Celui qui reste dans son coin, il sera mort, on doit se regrouper ».



« On ne peut pas passer trop de temps avec les clients qui nous prennent beaucoup d'énergie pour un retour sur investissement faible »

Philippe Feuille, Cie des CGPI

Ainsi fin 2019, le défi technologique sera complexe lorsqu'il s'agira pour le CGP de faire ressortir le coût *ex post* de l'ensemble des rémunérations que le client final a réellement supporté et ce que le CGP a reçu à travers ses canaux de distribution. « Notre rôle est d'inciter les agrégateurs de données à se rendre compatibles MIF2 et à intégrer les modules de questionnaires de connaissances clients et d'appétence au risque ! » Ce qui amène Stéphane Fantuz à souligner que « notre rôle associatif n'est pas d'entrer dans le champ commercial et concurrentiel » !

Benoist Lombard insiste sur un point au sujet du kit réglementaire remis aux adhérents : le cabinet a « l'obligation de les adap-

ter à ses singularités », il ne peut pas faire du copier-coller ! Par exemple, la cartographie des conflits d'intérêts, si elle ne correspond pas à la taille du cabinet et aux types de travaux effectués pour la clientèle, n'est pas « dans les clous » (pour reprendre son expression) et en cas de contrôle le CGP se fera taper sur les doigts.

Pour David Charlet, le CGP se voit confronté à la question clé qui n'est pas de rester seul ou non, mais « acceptez-vous de passer du temps et de supporter les coûts pour rester en conformité ? ». Des coûts que Benoist Lombard estime, lui, insupportables pour le CGP qui tient à rester en petite structure. Philippe Feuille fait alors observer que le CGP pour préserver la rentabilité et la stabilité du cabinet doit cibler sa clientèle : « On ne peut pas passer trop de temps avec les clients qui nous prennent beaucoup d'énergie pour un retour sur investissement faible ».

Concernant les offres atypiques et la tentation pour des CGP de succomber à une juteuse commission, que peuvent faire les associations professionnelles ?

A cet égard, le président de la Compagnie des CGPI trouverait « judicieux que nos autorités de tutelle puissent nous épauler et s'engager ». Or ACPR comme AMF restent muets selon eux. Il fait aussi remarquer qu'inciter les Français à investir dans l'économie réelle pourrait être une bonne idée mais « le CGP ne sait pas toujours qui est derrière l'offre lancée par tel ou tel ! ». « On peut se demander, insiste Philippe Feuille, s'il est normal que des gens impliqués dans des affaires passées reviennent sur le devant de la scène ». David Charlet a expliqué que « lorsqu'au moins quatre CGP adhérents l'interpellent sur une offre qu'ils jugent peu claire, dans ce cas l'Anacofi interroge la société et publie la réponse ». « Pour un CGP, souligne-t-il, l'absence de réponse de la société ou une réponse confuse ne peuvent que le mettre en alerte ! » Benoist Lombard, quant à lui, fait remarquer que « le CIF engage sa responsabilité même lorsque l'offre n'entre pas dans le scope de l'AMF ». D'où son souhait, partagé par les quatre associations, qu'un « comité de veille » soit mis en place avec l'AMF pour évoquer les propositions commerciales atypiques, régulées ou non régulées, qui suscitent des doutes, cela d'autant que MIF2 va lever le secret professionnel entre l'AMF et les associations de CGP CIF. « Ce qui devrait nous mettre un peu plus à l'abri de scandales comme ceux qu'on a connus récemment ». ■

Sondage

Face aux évolutions réglementaires pour la profession, quel est votre sentiment pour les années à venir (sondage réalisé sur le site www.gestiondefortune.com avant le débat, 914 réponses) :


21 %
optimiste


30 %
serein


44 %
inquiet


5 %
sans opinion