



Les défis des associations professionnelles

Hausse des adhésions, nouveaux services, réglementation... Tour d'horizon des sujets qui occupent les associations de conseillers en gestion de patrimoine.

Présentes aux côtés des professionnels du patrimoine depuis plusieurs décennies, les associations professionnelles (Anacofi, ANCDGP, la Compagnie des CGP, CNCEF Patrimoine et CNCGP) poursuivent leur mission quotidienne.

Des adhésions en forte hausse

Les différents acteurs du marché l'observent – et cela est démontré dans les chiffres des associations profession-

nelles –, le nombre de professionnels du patrimoine est en croissance, malgré la consolidation du marché.

L'an passé, la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine (CNCGP) a vu son nombre d'adhérents progresser avec :

- deux-cent-soixante nouveaux cabinets de CGP adhérents et cent-quarante-sept démissions, soit un solde positif de cent-treize cabinets ;

- sept cents nouveaux cabinets de courtage adhérents et cinq-cent-cinq démissions, soit un solde positif de cent-quatre-vingt-quinze cabinets ;

- mille trois-cent-trente nouveaux adhérents personnes physique et sept-cent-quatre-vingt-douze démissions, soit un solde positif de cinq-cent-trente-huit membres.

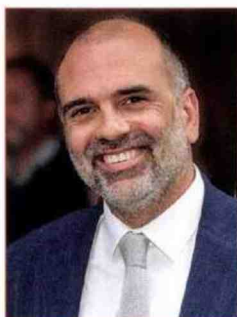
« Pour les cabinets de CGP, ces démissions concernent le plus souvent des départs à la retraite, mais aussi des fusions ou ventes de cabinets, précise Julien Seraqui, président de la CNCGP. La profession attire car le marché est porteur et les CGP continuent de gagner des parts de marché. »

A l'Association nationale des conseils financiers (Anacofi), sur l'ensemble des

professions représentées, on constate une croissance des effectifs de +2,2 % pour atteindre sept mille cinq cents entreprises adhérentes. David Charlet, son président, précise : « *cela masque des différences importantes selon les métiers exercés. Par exemple, le nombre d'adhérents à l'Anacofi-Immo a reculé de 7 %. Les professionnels de l'immobilier sont en pleine souffrance. Ce recul concerne aussi bien de vrais spécialistes du marché que la fermeture d'activités secondaires de professionnels, par ailleurs CGP ou courtiers. A l'inverse, le nombre de CIF (conseillers en investissement financier, ndlr) a progressé de presque 5 %. De même, nous avons gagné des adhérents sur l'Anacofi-Courtage (+3,5 %) qui regroupe les intermédiaires en assurance et les IOBSP (intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement, ndlr). Au final, nous représentons un quart de la population de courtiers IOBSP. Comme en IAS (intermédiation en assurance, ndlr), c'est bien plus que ce que nous avions imaginé lors de la réforme. Ces métiers attirent toujours, avec un solde net toujours positif entre créations et rachats/cessations d'activité. Par ailleurs, je reste impressionné par les recrutements opérés par certains réseaux – aussi bien de jeunes consultants que des personnes en reconversion –, dans des proportions que nous n'avons jamais connues jusqu'ici. »*

A la Compagnie des CGP, on observe une progression de 20 % des effectifs. Philippe Feuille, son président, confie : « *L'évolution permanente de notre outil informatique nous permet de continuer à proposer un service de proximité à nos adhérents en libérant nos collaboratrices de tâches ingrates et en remettant l'humain au centre du terrain. »*

Enfin, pour la CNCEF Patrimoine (association dédiée aux CIF de la Chambre nationale des conseils experts financiers), trois cents nouvelles adhésions ont été enregistrées. L'association, qui va fêter son vingtième anniversaire en juillet prochain, regroupe environ deux mille membres personnes physiques et mille six cents personnes morales. « *Nous accueillons beaucoup de nouveaux entrants, très motivés, et qui s'orientent souvent vers une activité de*



Julien Seraqui,
président de la CNCGP.



David Charlet,
président de l'Anacofi.



Philippe Feuille,
président de la Compagnie des CGP.

Outre la croissance du nombre de ces experts et malgré le contexte économique et politique, le moral des professionnels demeure satisfaisant.

family office. La part de marché des CGP se développe grâce à l'effet de la consolidation du marché, mais aussi en raison d'une meilleure visibilité pour les clients finaux », précise Pascale Gloser, présidente de la CNCEF Patrimoine depuis juillet dernier.

Outre la croissance du nombre de ces experts, le moral des professionnels est jugé satisfaisant. « *En dehors des professionnels de l'immobilier, le moral de nos adhérents reste bon, mais tendu, signale David Charlet. Eu égard au contexte économique général, il faut se féliciter que nos entreprises soient en bonne santé. Les inquiétudes concernent encore et toujours la réglementation, en particulier les effets de Value for Money (une recommandation de l'ACPR issue d'une directive européenne qui impose de mesurer le rapport coût/bénéfice de chaque produit d'épargne, ndlr) qui réduit les marges de l'ensemble des acteurs. »*

Un sentiment partagé par la présidente de la CNCEF Patrimoine : « *Bien que nos marges se resserrent, le moral des adhérents est bon car nos clients, qui ont un fort besoin d'accompagnement, valorisent notre conseil, notre proximité et notre réactivité. Plus que jamais nous sommes légitimes dans un environne-*

ment toujours plus complexe. S'agissant de Value for Money, nous considérons, comme nos confrères, qu'il ne convient pas de considérer le conseil délivré au client que par son coût et que d'autres critères entrent en ligne de compte. La rémunération par rétrocession de commissions reste un sujet à défendre de façon périodique, et la transparence est primordiale. »

Si le contexte semble propice aux affaires, Philippe Loizelet, président de l'Association nationale des conseils en gestion de patrimoine (ANCDGP), prévient : « *On assiste à une hausse des primes des contrats RCP (responsabilité civile professionnelle, ndlr), mais aussi, rétroactivement des franchises applicables, qui arrive alors que les contentieux sont en cours sur différentes "grosses" affaires. On note également une frilosité des assureurs à couvrir les activités liées aux cryptoactifs. »*

Des services qui s'étoffent

Du côté des services proposés à leurs membres, les associations ne restent pas inactives.

Par exemple, la CNCGP s'est dotée de nouveaux bureaux en septembre dernier. ➔

« Depuis 2019, notre nombre de permanents a été multiplié par deux, avec vingt-deux salariés, en raison de l'augmentation du nombre de nos membres à qui nous offrons de plus en plus de services notamment via cinq juristes qui répondent à leurs questions au quotidien, note Julien Seraqui. Ces nouveaux locaux nous permettent également de proposer gratuitement aux CGP basés en province de disposer d'un lieu pour accueillir leurs clients franciliens. Deux salles sont désormais à leur disposition. Enfin, ce déménagement est aussi une façon de démontrer, à nos autorités de tutelle et partenaires, que notre profession est en pleine santé et qu'elle tient toute sa place dans son écosystème. »

De son côté, la CNCEF Patrimoine propose toujours un kit réglementaire complet et mis à jour régulièrement. « Notre offre s'est surtout étoffée avec des webinaires portant sur des sujets spécifiques comme les contrôles des autorités de tutelle, la gouvernance produits, la gestion des conflits d'intérêts ou encore l'adéquation des produits



Pascale Gloser,
présidente de la CNCEF Patrimoine.



Philippe Loizelet,
président de l'ANCDGP.

« Nous l'avons jugé utile pour renforcer la proximité que nous mettons en avant depuis toujours, indique Philippe Feuille. Leur présence facilite également l'organisation de réunions régionales d'échanges, d'information. Ils peuvent ainsi faire remonter les demandes collectives, de façon que nous puissions mieux répondre aux attentes de nos adhérents. »

Côté réglementaire, l'association met en place une personne dédiée pour l'aide à la rédaction du FRA-CIF (fiche de renseignement annuelle que le professionnel doit transmettre). Philippe Feuille explique : « L'expérience montre que les déclarations FRA-CIF, malgré la bonne volonté de nos adhérents et

Du côté des services proposés à leurs membres, les associations ne restent pas inactives et enrichissent leurs offres.

avec les besoins du client. Par ailleurs, nous orientons davantage nos formations obligatoires sur l'aspect conseil », indique Pascale Gloser.

Dernier exemple, la Compagnie des CGP joue toujours la carte de la proximité avec la mise en place d'ambassadeurs régionaux qui sont un trait d'union entre ses adhérents et les conseils d'administration de ses différentes associations.

la notice de l'AMF, ne sont pas toujours correctement remplies. Ceci occasionne en interne un surcroît de travail pour la gestionnaire qui les vérifie. »

Par ailleurs, côté formation, l'association insistera cette année sur les thématiques de la gouvernance produit et la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT) pour les CIF.

Sur l'agenda des associations professionnelles

Cette année encore, les associations professionnelles vont rassembler leurs adhérents lors de leurs assemblées générales, conventions, assises ou encore MidSommar.

Le 2 avril prochain, l'ANCDGP, qui compte toujours autour d'une centaine de membres, organise son assemblée générale accompagnée d'une formation animée par Jacques Duhem. Un point sur la réglementation et les cas de mise en cause de la responsabilité des CGP sera également proposé en compagnie d'un assureur et d'un avocat.

L'Anacofi et ses associations tiennent leurs assemblées générales et leur convention annuelle le 3 avril au Carrousel du Louvre. L'association réédite, cette année encore, son tour de France pour aller à la rencontre de ses adhérents et proposer des formations. « Le format de ses rencontres va changer, plus courtes avec davantage d'échanges. En fin d'année dernière, nous avons d'ailleurs consta-



té un regain d'intérêt de nos membres pour les échanges en présentiel. A voir si cela se confirme. »

Le 12 juin prochain, la CNCGP organise son MidSommar: l'après-midi se déroule à la Maison de la Chimie, avec son assemblée générale et une conférence en présence d'un invité politique, et la soirée se déroulera au musée Rodin, privatisé pour l'occasion. Il s'agira également d'élire un nouveau président et un nouveau conseil d'administration puisque Julien Seraqui achève son second mandat.

Du côté de la Compagnie des CGP, la décentralisation de la convention annuelle sera renouvelée. Après s'être réunis à Aix-en-Provence, les adhérents sont invités à se réunir à Toulouse, les 2 et 3 juillet prochains à l'hôtel Palladia.

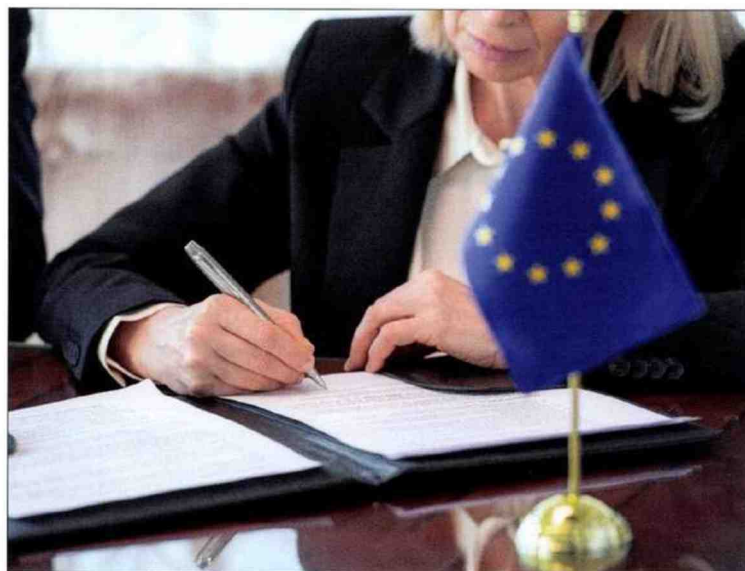
Enfin, la CNCEF devrait, à nouveau, organiser ses assises début juillet, probablement en province.

Réglementation, la RIS au point mort

Au niveau européen, la RIS (*Retail Investment Strategy*) destinée à renforcer la protection des investisseurs particuliers reste le principal sujet concernant le cadre d'exercice des professionnels du patrimoine. Or celle-ci est au point mort. « Alors qu'elle devait être achevée en 2024, la RIS n'avance plus : nous sommes toujours dans l'attente de la réunion du trilogue. Un vote final pourrait, au mieux, intervenir en juin prochain. La suppression des rétrocessions n'est plus à l'ordre du jour : nous sommes désormais sur une notion "d'agir dans les meilleurs intérêts" pour le client final qui renforce ainsi les contraintes pesant sur les distributeurs et les conditions à réunir pour recevoir ces rétrocessions. Cela pousse également à réduire les frais et, pour certains, à s'orienter vers les ETF et clean shares. »

Certains constatent, par ailleurs, une évolution dans la tonalité des échanges au niveau européen. « En Europe, on constate que de plus en plus de pays souhaitent une simplification des règles du jeu », assure David Charlet. Julien Seraqui développe : « Au niveau européen, nous sentons, depuis peu, un changement dans la façon dont la réglementation est désormais abordée. Les discours sont plus pro-business avec deux mots-clés, simplification et compétitivité, sans pour autant que la protection du consommateur soit mise de côté, bien évidemment. Cela pourrait influencer sur la RIS qui n'avance d'ailleurs pas... »

Philippe Loizelet ne partage pas ce point de vue, tout du moins au niveau national. « On parle souvent d'un choc de simplification, mais nous ne le voyons pas arriver... Au contraire, le législateur, l'Autorité des marchés financiers (AMF) et l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) multiplient la formalisation administrative des pratiques. Comme dans tous les autres secteurs, nous n'allons pas vers plus de simplification, mais un enchevêtrement administratif, susceptible de sanctions, même en l'absence de préjudices pour l'épargnant. Tout le monde se plaint d'un poids administratif toujours plus important



ajoutant au fonctionnement courant de nos cabinets, sans pour autant apporter un meilleur service aux épargnants. »

Au niveau national, l'instabilité politique pèse, tandis que les rapports avec les régulateurs restent parfois compliqués. « Nos rapports avec l'AMF et l'ACPR sont quotidiens, mais parfois tendus, affirme David Charlet. L'ACPR est encore peu habituée à dialoguer avec les associations professionnelles. Si elle n'a pas pour mission de rédiger des textes, l'ACPR a, dans sa récente recommandation, tranché certains dossiers qui étaient jusqu'ici sujets à discussions. Il s'agit, par exemple, de la mise à jour des données des clients qu'elle impose de faire tous les deux ou quatre ans, même si cela n'est pas cohérent avec d'autres textes qui imposent maintenant cinq ans (en LCB-FT). Cependant, c'est un réel apport aux professionnels que cette décision ACPR. Nous avons également pu rencontrer quelques sujets de tensions avec l'AMF sur le contrôle de nos membres et n'avons pas trouvé d'accord sur le conseil en cryptomonnaies. D'une manière générale, nous nous rendons compte que, s'il y a vingt ans, nous avons co-construit la co-régulation avec le régulateur, nous sommes désormais davantage un outil pour eux. »

Toujours est-il que les associations avancent groupées face aux régulateurs. « Nous sommes régulièrement consultés par l'AMF. Nous répondons de façon concertée avec les autres associations, indique Pascale Gloser. Le plus souvent, il s'agit d'augmenter notre cahier des charges. »

Julien Seraqui affiche sa satisfaction envers la possibilité introduite par la loi industrie verte de permettre aux CGP et courtiers de proposer des mandats d'arbitrage : « Le professionnel pourra donc réaliser des transactions pour le compte de ses clients sans la signature de ces derniers. Il s'agit d'une évolution majeure qui permettra d'être résolument plus réactif. Elle vient considérablement simplifier les choses, d'autant plus que les process varient sensiblement d'une compagnie à une autre et d'un contrat à un autre (signature électronique, version papier, etc.). Cette ouverture est selon nous aussi importante que l'ont été la création des contrats multisupports, les transferts Fourgous ou encore les transferts loi Pacte de contrats au sein d'une même compagnie. Nos partenaires travaillent sur cette nouvelle donne : ce sera pour les compagnies un vrai enjeu de compétitivité. »

■ Benoît Descamps