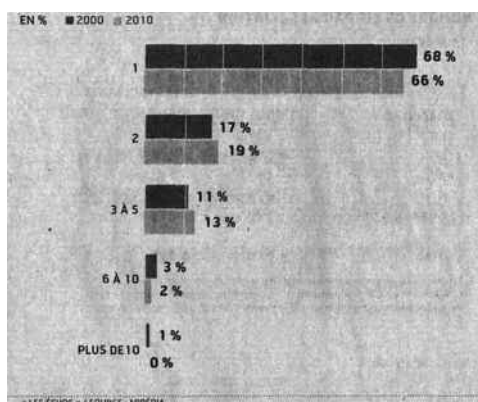




ENJEUX Une profession en constante évolution face à la pression réglementaire

Les CGPI au statut en pleine mutation sont en quête du bon modèle économique pour s'adapter à une réglementation de plus en plus pesante.

NOMBRE DE CONSEILLERS PAR CABINET (DIRIGEANT INCLUS)



En dix ans, le nombre de conseillers par cabinet évolue peu. Les cabinets qui emploient plus d'un conseiller représentent 34,5 % des CGPI.

La charge administrative et aussi réglementaire des conseillers en gestion de patrimoine n'a cessé d'augmenter, depuis 2003 et la loi de sécurité financière qui a créé le statut de conseiller en investissements financiers (CIF). Dans un contexte réglementaire compliqué où l'évolution de leur statut est toujours d'actualité, les cabinets doivent s'adapter. Et ce n'est pas fini.

Depuis 2008, Louis Giscard d'Estaing planche sur la question du statut à leur donner. Depuis la mi-avril, le député et vice-président de la commission des Finances de l'Assemblée nationale a entamé les auditions auprès des parties prenantes, associations de CIF, banques, compagnies d'assurances, universités, consommateurs, les autorités de contrôle, professions connexes... Les questions tournent autour de l'accès à la profession, de la définition de la

mission, de la compatibilité du titre avec un emploi salarié (lire interview ci-dessous). Son rapport devrait être remis à Christine Lagarde avant la fin juillet.

Situation préoccupante

En tout cas, la question réglementaire préoccupe les CGPI. D'après Cardiff, l'adaptation à une réglementation qui se complexifie est leur premier défi, à la quasi-unanimité des sondés. Pour les petits cabinets – les deux tiers des 2.247 cabinets recensés en France par la société d'études Aprédia composés d'une ou deux personnes –, ce n'est pas une mince affaire. Reste à savoir s'ils peuvent continuer seuls ou se rapprocher de confrères.

Toutefois, les entreprises individuelles ne représentent plus que 20 % des cabinets (41 % en 2000), le modèle phare devenant la SARL. Le premier pas vers une concen-

tration du secteur ? Sans doute, mais il reste difficile de dire quel modèle dominera demain. Certains CGPI s'organisent en réseaux de franchisés. FIP Patrimoine a inauguré ce modèle dès 2000, avec des hauts et des bas : le nombre de franchisés est ainsi tombé de 37 début 2007 à 25 aujourd'hui.

Disposer d'une marque forte

De son côté, Arkanissim affiche désormais 70 membres contre 40, mi-2008 : une progression peu spectaculaire, sachant que le réseau a racheté entre-temps les 20 franchisés de l'Assurance Nouvelle ! Ce modèle se heurte à un dilemme : pour attirer des adhérents, il faut une marque forte, gage de confiance pour le client final. Et pour constituer une marque forte, il faut un effet de taille ! Certains groupements commerciaux semblent avoir plus de suc-

cès. Dans ce segment, **Infinitis** avance vite : créé il y a deux ans, ce groupement revendique déjà 160 cabinets membres. « La collecte de nos adhérents représente 300 millions d'euros d'encours, rappelle son président, Bruno Delpeut. Cela nous donne un poids face aux partenaires et prestataires de la profession. » Par exemple, **Infinitis** a conclu un accord-cadre avec Harvest, éditeur d'un logiciel de gestion pour les CGPI.

D'autres cabinets développent des logiques industrielles plus poussées encore (lire page 7), mais cela ne signe pas pour autant la mort des indépendants, tout comme l'existence de grands cabinets médicaux n'a pas tué le médecin libéral. Le monde de demain s'annonce plus structuré, et aussi plus multiforme.

STÉPHANE LE PAGE ET
EMMANUEL SCHAFROTH

Louis Giscard d'Estaing « Définir un statut juridique pour ces experts »



INTERVIEW
**LOUIS GISCARD
D'ESTAING**
VICE-PRÉSIDENT DE LA
COMMISSION DES FINANCES
DE L'ASSEMBLÉE NATIONALE

« Si le titre induit un niveau de compétence pour les indépendants, les experts doivent répondre à la même exigence. »

En février, Louis Giscard d'Estaing, député et vice-président de la commission des Finances de l'Assemblée nationale, a reçu sa lettre de mission pour doter les conseillers en gestion de patrimoine (CGP) d'un statut. Il a pu reprendre le travail engagé, il y a trois ans, qui avait abouti au dépôt d'une proposition de loi en juillet 2010. Alors qu'il mène une série d'auditions, il livre ses réflexions.

Qui pourra se dire CGP ?

Les récentes auditions montrent les interrogations de la profession sur la définition de cet intitulé. A ce stade, je peux dire que ce sera au minimum un titre, car il faut des conditions particulières d'accès. Nous n'en sommes pas au statut qui exige d'élaborer une régulation spécifique. Pour être un professionnel complet, il faut être CIF et courtier d'assurances, avoir la compétence juridique appropriée (CJA) et un diplôme de troisième cycle ou des compétences reconnues. Le CGP peut compléter son registre avec une carte d'agent immobilier.

Avez-vous réussi à réconcilier banquiers et indépendants sur le terme de CGP ?

C'est le point le plus critique. Il faut savoir si ce titre est défini sur un critère de compétences ou une mission de conseil. Comment celle-ci peut-elle se dérouler en respect de la déontologie et dans les règles de la concurrence. La formation est fondamentale. Des banquiers disent qu'ils la garantissent car ils engagent la réputation de l'établissement. Or, si le titre induit un certain niveau de compétence pour les indépendants, les experts des réseaux doivent répondre à la même

exigence. Ainsi, lorsqu'ils travaillent dans une entreprise, les experts comptables et les avocats perdent leur titre pour « directeur financier » et « directeur juridique ». Si les critères de compétence et d'exercice de ce titre sont définis, il n'est pas incompatible de le faire tant en indépendant qu'au sein des réseaux.

Et les conditions du conseil aux clients ?

La rémunération du conseil chez les indépendants est fondée sur des rétrocessions sur le placement des produits. Cela ne pose pas de problème si la transparence prime. La clientèle des banques sait que l'on va en premier lieu lui proposer des produits maison. Dans ce cas, il est important d'examiner la pertinence du diagnostic, si le conseiller prend en compte le profil du client. Il faut pour l'un et l'autre que le document d'entrée en relations (DER), qu'utilisent déjà les CGPI, indique les conditions. Il serait judicieux pour un indépendant d'y mentionner si le conseil se fait à titre gracieux.

Où se dirige-t-on en matière d'organisation professionnelle ?

Le Conseil national de la comptabilité (CNC) est un modèle intéressant, mais je n'ai pas arrêté ma décision. J'ai le souci d'instituer un cadre juridique pour cette profession à ressources financières constantes. Si une nouvelle instance ne se justifie pas, je n'inciterai pas à créer des dépenses supplémentaires pour l'Etat. Mais rien n'empêche de mutualiser les moyens.

PROPOS RECUEILLIS PAR S. L. P.

PHILIPPE