



## CARRIÈRES & TALENTS

# Malgré la crise, les CGPI s'accrochent

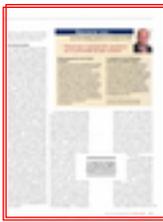


Face à des règles plus strictes et des menaces sur leur mode de rémunération, les professionnels s'adaptent. Mais quelques-uns renoncent à leur métier.

[www.agefi.fr/carrieres-emplois](http://www.agefi.fr/carrieres-emplois)

PAR YVES RIVOAL

**J**e ferai comme tous les CGPI (conseillers en gestion de patrimoine indépendants, NDLR), je m'adapterai. » En une phrase, Judith Sebillotte-Legrès, associé gérant de Score Patrimoine, résume le sentiment d'une profession malmenée non seulement par la crise et de nouvelles contraintes réglementaires, mais aussi par une éventuelle remise en cause de son mode de rémunération jugé insuffisamment transparent. Pour cette experte, pas question d'abandonner l'indépendance acquise avec ce métier qu'elle a choisi après avoir été pendant vingt ans avocate spécialisée en droit et fiscalité du patrimoine et avoir dirigé de 2004 à 2007 l'ingénierie patrimoniale de la banque Pictet. « Lorsque j'ai quitté Pictet pour ouvrir mon cabinet en 2007, je suis repartie de zéro avec un credo : conseiller mes clients sur le plan financier, mais aussi les accompagner en droit et en fiscalité car je constatais que dans les établissements



*bancaires, l'ingénierie patrimoniale était considérée comme un produit d'appel mais sans véritable suivi. »*

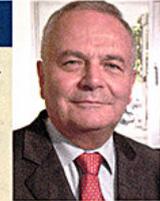
### Un choix de carrière

Un peu plus d'un an après avoir fondé son cabinet à Orbais-l'Abbaye dans la Marne, Yves Amiel n'a pas davantage envie de céder à la morosité ambiante. Comme Judith Sebillotte-Legris et beaucoup de ses confrères, cet ancien des Arts et Métiers est devenu CGPI aux termes d'un parcours professionnel et d'une réflexion aboutis. Yves Amiel intègre les AGF en 2005 comme conseiller patrimonial, avant de rejoindre la banque privée du Crédit Agricole Nord-Est. En 2009, la crise remet tout en question : « Toutes les belles promesses sur la proximité avec le client avaient été balayées, raconte-t-il. J'étais redevenu un simple commercial à qui l'on demandait de vendre des comptes, des services et des livrets. » Après avoir discuté avec d'anciens collègues qui avaient succombé aux charmes de l'indépendance, il décide alors de rejoindre un cabinet de CGPI basé à Reims, puis de sauter définitivement le pas en créant sa propre structure en janvier 2011. « Depuis, je suis beaucoup plus serein car j'exerce pleinement ce travail de suivi des clients sur l'ensemble de leurs problématiques patrimoniales. » Et ce n'est pas la multiplication des contraintes administratives et réglementaires qui parviendra à le détourner de sa nouvelle carrière : « Comme je découvre le métier, je me suis imposé dès le démarrage un certain formalisme, explique-t-il. J'estime d'ailleurs tout à fait normal de devoir justifier les actes que je préconise. En revanche, ce qui m'étonne, c'est que les banques et les compagnies d'assurances ne sont pas soumises au même traitement en matière de contrôles. » Pour faire face à ces tâches administratives, Delphine Padovani d'Hautefort, associé gérant de Priorités Patrimoine, a quant à elle revu son mode d'organisation : « J'ai recruté il y a deux ans une assistante qui a pris en charge la partie administrative des dossiers clients qui devenait exponentielle. J'ai alors accepté de diminuer ma rémunération pendant un an. Cela était indispensable pour l'accompagnement de mes clients et le développement de mon cabinet. »

## RENCONTRE AVEC...

Jean-Pierre Rondeau, président de la Compagnie des CGPI\*

**« Beaucoup se posent des questions sur la pérennité de leur activité »**



### Quel est aujourd'hui l'état d'esprit des CGPI ?

Je ressens beaucoup d'inquiétude par rapport à la suppression évoquée des commissions, et parfois de la lassitude face à une réglementation qui se durcit de plus en plus. S'ajoutent à cela les effets de la crise qui est loin d'être terminée. Avec la correction en cours dans l'immobilier et la suppression des niches fiscales, les CGPI trop spécialisés dans ces deux domaines d'activités vont souffrir. Tout cela fait qu'aujourd'hui, même si l'on n'enregistre pas encore trop de désaffections, nombre de mes confrères se posent beaucoup de questions sur la pérennité de leur activité.

### La suppression des commissions serait-elle un problème majeur ?

Je ne crois pas que l'on s'orientera vers ce genre de solution, qui remettrait en cause le modèle économique des compagnies d'assurances et des sociétés de gestion. Mais si cela devait se produire, comme les Français sont très hostiles aux honoraires, les CGPI seraient obligés de s'affilier à des plates-formes ou à des filiales de banque qui leur demanderaient de vendre les produits maison. Ce serait la fin du conseil indépendant et de la multigestion pour tous...

\*Association de CGPI (conseillers en gestion de patrimoine indépendants) créée en 2005.

A la tête de l'Association nationale des conseils financiers (Anacofi), David Charlet mesure la lassitude des CGPI qui, pour exercer leur activité, doivent être courtier pour vendre de l'assurance, CIF (conseiller en investissement financier) pour traiter des valeurs mobilières, IOBSP (intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement) pour proposer de l'intermédiation bancaire et du crédit... « Dans bien des cas, les CGPI possèdent aussi la carte T pour effectuer des transactions immobilières et la 'Compétence Juridique Appropriée' pour délivrer des conseils juridiques, complète le président de l'Anacofi. Cette multiplicité de statuts fait que les CGPI ont toujours été en première ligne lors des réformes qui se sont succédées en 2003, 2007, 2008 et 2010. Il ne faut pas s'étonner lorsqu'ils expriment leur ras-le-bol devant cet empilement de mesures censées améliorer la connaissance du client et apporter plus de transparence à leur rémunération. » Pour Judith Sebillotte-Legris, si cette transparence est souhaitable, elle n'apporte pas forcément plus de sécurité juridique : « Je pratique la

transparence, même si elle est lourde à mettre en œuvre. Lorsque je fais une proposition de souscription d'assurance-vie à un client, je lui indique le montant de mes rétrocessions sur le courtage d'assurance et sur les fonds retenus. Mais sur les OCPVM, je ne peux donner qu'un ordre de grandeur car les rétrocessions fluctuent. Il arrive aussi que certains fournisseurs ne me communiquent pas le montant des rétrocessions client par client. J'ajoute que ce n'est pas parce qu'un fonds me rémunère mieux qu'un autre qu'il est moins bon... »

### Le projet de révision de la directive MIF II inquiète la profession

Ce qui inquiète plus particulièrement les CGPI est lié au projet de révision de la directive MIF II qui pourrait supprimer les commissions que leur accordent les fournisseurs. « Si cette réforme aboutit, ce sont potentiellement 100.000 emplois qui seront impactés car ce mode de rémunération est aussi pratiqué par les courtiers, une grande partie des agents généraux, les intermédiaires de la finance, les plates-formes, les sociétés de gestion et les banques lorsqu'elles interviennent en tant que courtier, souligne David Charlet, qui



## CARRIÈRES & TALENTS

### Un sondage révèle que 70.000 postes sont menacés

rappelle également qu'un sondage réalisé auprès de ses adhérents montre que « 70 % des CGPI fermeraient leurs portes s'ils ne pouvaient plus percevoir de commissions. Autrement dit, 70.000 postes sont menacés ». Sans attendre l'issue de ce débat qui n'est pas encore tranché, Delphine Padovani d'Hautefort a choisi d'anticiper : « Les évolutions légales actuelles m'obligent à habituer mes clients aux honoraires. Si j'arrive à entrer dans une relation de facturation avec les chefs d'entreprise ou les professions libérales par exemple, c'est plus difficile avec les clients d'autres horizons. » « D'autant qu'aux honoraires viennent s'ajouter les 20,6 % de TVA que les clients ne pourront pas récupérer, poursuit Judith Sebillotte-Legrès. Je me vois mal aller leur dire que je vais amputer leur performance de 20,6 % ». Tous ces nuages noirs ne sont pas sans effet sur le moral de ces professionnels.

#### Plus de reconversions

Si la sixième édition du Baromètre du marché des CGPI réalisé par BNP Paribas Cardif révèle que 71 % des CGPI sondés trouvent que leur profession se porte « plutôt », voire « très » bien, un quart d'entre eux estime qu'elle se porte globalement mal, un niveau encore jamais atteint en cinq ans. D'ailleurs, de plus en plus de professionnels ne cachent plus leur inquiétude, certains allant même jusqu'à jeter l'éponge pour se diriger vers des cieux plus cléments ou plus en phase avec leurs aspirations. C'est ce qu'a fait Serge Leb, l'un des CGPI emblématiques de la profession, qui a dirigé de 2006 à 2009 le groupe Patrimoine Consultant : « Suite à des divergences avec le président du groupe, j'ai quitté mes fonctions et repris tout naturellement la direction de mon cabinet. Mais très vite, je me suis rendu compte que ce que j'aimais vraiment, c'était accompagner les hommes pour les faire grandir. Je me suis donc inscrit à l'Institut de coaching

#### TÉMOIGNAGES



Pascale Baussant, associé gérant du cabinet Baussant Conseil

### « J'ai fait des contraintes réglementaires un atout commercial »

« A 39 ans, je ne suis pas à plaindre car j'exerce un métier passionnant. Même si l'aspect réglementaire est quelquefois lourd à gérer, celui-ci ne m'a jamais posé de problème car avant de créer mon cabinet, j'ai eu la chance de travailler dans des entreprises où la culture de l'écrit était très forte. J'ai d'ailleurs fait de ces contraintes réglementaires un atout commercial auprès de nos

clients car lorsque l'on rédige une stratégie patrimoniale ou d'investissement, on s'inscrit pleinement dans une démarche de conseil. Comme nombre de mes confrères, je suis beaucoup plus préoccupée par la menace de suppression des commissions. Dans mon cabinet, les honoraires ne représentent que 15 % du chiffre d'affaires. Si cette mesure devait

passer, l'une des solutions envisagées pourrait être de créer une structure qui ne ferait que du courtage d'assurance pour pouvoir encaisser des commissions. Cela me permettrait aussi de préserver mon indépendance. Pour l'instant, je n'ai en effet pas envie de prendre des participations dans les sociétés de gestion que je recommande à mes clients. »

Yohan Boukobza, fondateur du cabinet B&Z Associés



### « Se spécialiser et s'entourer des meilleurs experts pour se démarquer »

« Comme dans tout métier administratif, nous avons beaucoup de formalités à gérer. Mais si l'on perd beaucoup de temps à rédiger la fiche de renseignements, le recueuil patrimonial ou la lettre de mission, ces préconisations sont essentielles et participent à la sécurité du client et du cabinet.

De la même manière, je trouve plutôt sain que chaque cabinet soit contrôlé, car il est toujours intéressant de pouvoir échanger avec des professionnels, même si leurs conseils sont parfois un peu scolaires. Plus que la réglementation, ce sont les effets de la crise qui m'inquiètent, d'autant que

cette dernière se poursuit toujours après quatre années qui ont été difficiles. L'activité devient de plus en plus complexe, avec des clients qui se montrent beaucoup plus frileux qu'auparavant. Dans ce contexte, il faut se spécialiser et s'entourer des meilleurs experts pour se démarquer. »

international de Paris-Genève où j'ai validé en deux ans un titre de master coach professionnel que j'ai complété par un titre de consultant européen. » Lorsqu'en 2010, il est approché par des confrères qui lui proposent de racheter sa structure, il saute le pas. « Pour les CGPI, la crise qui s'est déclenchée en 2007 a été très pénible sur le plan du stress, se souvient-il. Pour la première fois, j'ai eu la sensation de nager en plein brouillard, de ne plus rien maîtriser sur les marchés... » Dans son nouveau costume de coach, Serge Leb se sent désormais dans son élément :

« Je travaille exclusivement sur l'humain. Je n'ai plus de produits à vendre et je maîtrise ce sur quoi je m'engage car je ne dépends plus de montages complètement fous imaginés par des financiers. » Si l'exemple de Serge Leb reste pour l'heure un cas isolé, certains signaux semblent présager une tendance de fond, signale David Charlet : « Alors que sur une année normale, nous enregistrons un taux de 7 % de non-reconduction de nos adhérents, nous devrions atteindre les 12 % cette année. Cela veut bien dire qu'il est en train de se passer quelque chose... » ■