

DOSSIER

LES FORMATIONS DES CGPI

► **ASSUREURS ET SOCIÉTÉS DE GESTION** Les CGPI montrent un intérêt croissant pour la formation continue. Les thèmes juridiques, fiscaux et financiers sont très prisés, mais les formations d'analyse des marchés financiers progressent. La validation des formations par les associations constitue un gage de sérieux et de rigueur.

Des fournisseurs de plus en plus présents

Donner un conseil éclairé, tenir compte de l'appétence au risque du client, lui proposer une allocation d'actifs adéquate... : la prise de conscience est forte chez les CGPI de l'intérêt à acquérir une solide formation. D'une part, ils exercent leur métier dans un marché de plus en plus complexe, dont les règles évoluent. D'autre part, ils ne veulent pas se trouver dépourvus face à des clients de plus en plus exigeants et connaisseurs des marchés.

L'obligation et la pression de la concurrence

Par ailleurs, ils ont une obligation légale de mise à jour de leurs connaissances, surtout s'ils ont adopté le statut de conseiller en investissement financier (Cif). Dans ce cas, ils doivent actualiser chaque année leurs compétences en suivant au minimum 20 heures de formation au secteur financier, sous le contrôle des associations auxquelles ils ont adhéré pour obtenir ce statut : Chambre des indépendants du patrimoine (CIP), Cif-conseils en gestion de patrimoine certifiés (CGPC), Association nationale des conseils financiers (Anacofi)... La CIP, dont les adhérents sont tous Cif, vient d'ailleurs de modifier son quota d'heures de formation pour passer de 75 heures par période glissante de 3 ans à

25 heures au minimum par an. Cette mesure sera effective à compter du 1^{er} janvier, sous peine de sanction pouvant aller jusqu'à l'exclusion.

Du coup, le CGPI doit faire preuve d'une expertise et d'un professionnalisme sans faille, qu'il ne peut acquérir que par une formation continue. Mais où trouver le cursus adéquat ? Les formations diplômantes délivrées par les grandes écoles et les universités ne sont pas les seules à répondre à ce besoin (lire p. 58). La palette est riche et s'étend des réunions organisées par les plates-formes et les sociétés de gestion aux modules proposés par des organismes et instituts spécialisés. Ces formations, qualifiantes quand elles répondent à l'obligation légale, doivent être validées par les associations en se conformant au cahier des charges en vigueur (lire l'interview de Paul Laÿs ci-dessous).

L'offre étant diverse, chaque CGPI peut trouver ce qui correspond le mieux à son activité et parfaire ses connaissances. « La formation continue nous donne la force d'avancer pour arriver au niveau des banques privées, qui ont du personnel d'une grande technicité », explique Yohan Boukobza dirigeant du cabinet B & Z associés. Globalement, l'objectif des CGPI est de se mettre en conformité avec la règle- ➔

TROIS QUESTIONS À...



Paul Laÿs, président de la commission formation de la Chambre des indépendants du patrimoine

«Le contenu des dossiers doit respecter notre cahier des charges»

Que fait la commission formation de la CIP ?

Elle offre une formation de qualité à ses membres, y compris en région. Elle recherche des formations diplômantes en gestion de patrimoine, notamment en compétence juridique appropriée [CJA], en collaboration avec des universités et des formations délivrées par des partenaires, qu'elle a auparavant validées à partir d'un cahier des charges précis. Ce type de formation est mis en place avec les présidents de région, qui invitent les formateurs.

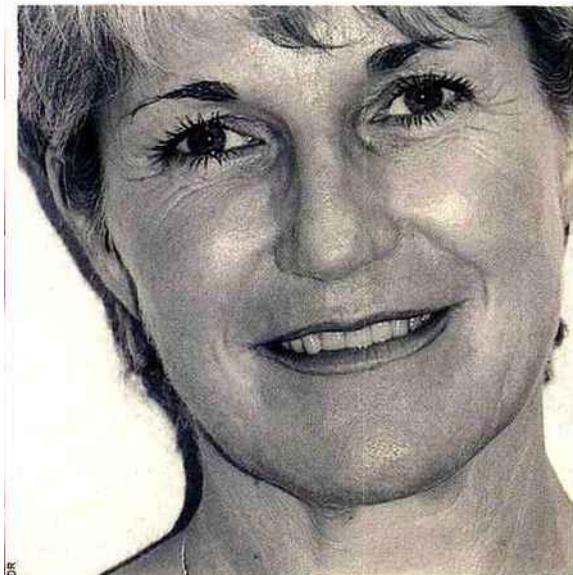
Quel est votre travail au quotidien ?

Nous sommes 8 dans la commission. Notre travail principal consiste à examiner les dossiers pour vérifier que leur contenu respecte notre cahier des charges, au

point de vue technique, des normes de qualité, de la mise à jour des documents. Par exemple, le fournisseur ne doit pas parler de ses produits, le niveau de la formation doit être clairement défini... Aujourd'hui, près de 180 thèmes de formation sont proposés, aussi devons-nous non seulement recueillir et analyser les données, mais les rendre disponibles en région.

Quels sont vos chantiers ?

Ce travail de validation est extrêmement lourd, aussi allons-nous nous orienter vers un contrôle a posteriori. Le CGPI remplira un questionnaire d'évaluation. Le processus de validation sera plus rapide. Nous avons également un chantier important sur la CJA et développerons fortement l'e-learning.



Irmine Poulignier, gérante d'AIP Patrimoine et Finances, à Fréjus (Var)

« Les formations, quel qu'en soit l'organisateur, sont de mieux en mieux faites. Elles sont indispensables pour nous maintenir à niveau et apporter à nos clients un conseil le plus professionnel qui soit. »

→ mentation (loi de sécurité financière, directive sur les marchés d'instruments financiers...). Plus concrètement, ils souhaitent sécuriser leurs pratiques et donner une impulsion à leur cabinet. Ils cherchent des formations pointues pour apporter une valeur ajoutée à leurs clients. C'est ainsi que leur choix porte de plus en plus souvent sur des formations juridiques, fiscales et d'analyse des marchés financiers. Ils se tournent alors de préférence vers leurs fournisseurs assureurs ou sociétés de gestion.

Des cursus agréés découplés des produits

Les plates-formes accompagnent ce mouvement. Elles ont développé des modules adaptés, afin de jouer la carte de la fidélisation. Les cursus agréés par les associations peuvent figurer dans le quota d'heures obligatoires de formation continue. Citons ainsi les conventions Cardif, l'Université du patrimoine de Swiss Life, le processus de formation de Fidelity, Skandia, Ofi Asset Management, Théma, UAF Patrimoine Formation... « Nous nous conformons au cahier des charges établi par les associations et proposons des formations *décorrélées de la vente de produits*. Aucun dérapage n'est constaté, les sociétés sont puristes », remarque Mathieu Berthaud, responsable de la formation chez Skandia.

Les catalogues validés comportent tous des thèmes attendus, notamment sur l'environnement réglementaire, la fiscalité et des sujets juridiques tels que les régimes matrimoniaux, le démembrement, la transmission de patrimoine... Pourtant, chacune des plates-formes revendique une spécificité. Cardif, par exemple, qui organise des conventions d'une demi-journée, voire d'une journée selon la richesse de l'actualité, joue la proximité. Grâce à son maillage régional dense, les réunions drainent de nombreux CGPI. « Nos conventions en régions sont très appréciées par les CGPI avec lesquels nous travaillons. Récemment, ils étaient 70 à Lille, 80 à Strasbourg et 120 à Paris », indique Roger Mainguy, directeur réseau chez Cardif.

Chez Swiss Life, l'université du patrimoine recueille également un franc succès. Cinquante CGPI participent à chacune des 5 ou 6 sessions annuelles à Paris, dont 6 heures par session sont validées par les associations. Swiss Life met l'accent sur le suivi. Après les séances, chaque CGPI

reçoit un quiz qui lui permet de se positionner par rapport à ses collègues. De plus, les inspecteurs qui ont choisi des CGPI motivés pour participer aux sessions de l'université les accompagnent ensuite dans leur activité. « C'est du gagnant-gagnant », informe Thierry Guermontprez, responsable de la formation à la direction de la distribution. Skandia, elle, propose des formations à effectif réduit (de 10 à 15 CGPI), de manière à créer l'interactivité. Elle propose également des stages à la carte pour un cabinet et ses collaborateurs, sur un format défini et moyennant un coût forfaitaire.

La formation économique, l'environnement financier font également partie des demandes des CGPI. Aussi les plates-formes d'assurances font-elles appel aux sociétés de gestion, ce qui permet d'assurer un équilibre entre le juridique, le fiscal

et le financier. « Les CGPI en tirent une certaine fierté, car ils sont au plus près des "sachants" », révèle Mathieu Berthaud (Skandia). De même, lorsque Cardif invite Carmignac ou Fidelity lors de ses conventions pour faire un point macroéconomique et financier, les CGPI apprécient leurs interventions. « Ces réunions nous permettent d'avoir un contact direct avec les gérants, nous sommes toujours parlants », signale un fidèle de ces réunions. Ce contact avec les gérants est certes enrichissant pour les CGPI, qui apprécient leurs informations sur la macro et microéconomie et sur les styles de gestion, mais ils doivent rester vigilants, car la finalité de ces partenaires est bien de vendre leurs fonds.

Les sociétés de gestion ne résistent pas toujours à la tentation commerciale

Les sociétés de gestion organisent elles-mêmes des formations réputées (les Matinales de Fidelity, les Cercles d'Invesco...), mais elles sont également toujours volontaires pour participer à ces sessions de formation et passer en revue les différentes gestions et classes d'actifs. Elles s'interdisent de parler de leurs propres fonds, mais, en fin de séance, il n'est pas rare de les voir distribuer des brochures commerciales qui répondent à la formation dispensée.

« Depuis deux ans, cette participation des sociétés de gestion est largement diffusée », indique-t-on chez Ofi AM, qui développe des modules d'une heure validés pour les

L'e-learning, pour se former en ligne, permet à chacun de gérer et de planifier son temps. Cette technique commence à se développer.

plates-formes. La société a mis en avant cette année la gamme des fonds obligataires convertibles. « Nous avons une légitimité sur cet actif, surtout depuis l'arrivée en janvier de Gilbert Généré et de son équipe. Notre rôle est d'augmenter le niveau de connaissances des CGPI. Nous leur montrons aussi l'opportunité d'aller sur certains marchés, comment y aller et réaliser de la performance », explique Chantal Rigaud, responsable activité commerciale et distribu- →

TÉMOIGNAGE



Yohan Boukobza, dirigeant du cabinet B&Z associés, à Paris

« Il est indispensable d'approfondir nos connaissances »

« Nous sommes très sollicités par les fournisseurs, qui nous proposent des formations validantes, et d'autres non. À nous de faire la différence. Les formations agréées par la Chambre des indépendants se déroulent soit sur une journée, soit sur une demi-journée, voire quelques heures, sur **des thèmes précis tels que les clauses bénéficiaires, la transmission d'entreprise**, etc. En fin de formation, pendant une demi-heure, les intervenants nous parlent souvent de leurs produits et de leurs fonds. Pour ma part, j'estime qu'il est tout aussi intéressant de rester, quand on a le temps, pour

comprendre précisément les enjeux à court et moyen terme de ces produits. Je suis également adepte de l'e-learning, nouvelle méthode de formation à distance validée et très utile. Pour 40 € la séance et durant 3 heures, on approfondit un sujet, avec des cas pratiques à résoudre et des quiz. Enfin, je participe également à des formations validées par des organismes de formation. Il s'agit de cours collectifs avec des cas pratiques sur un thème défini. Pour une journée de 7 heures, il faut compter un coût non négligeable d'environ 500 €, mais j'estime qu'il est indispensable d'approfondir nos connaissances. »

→ tion d'Ofi AM. Elle organise aussi des formations spécifiques pour des groupements, après avoir averti les associations concernées du format et du nom des CGPI qui y participent. La société a également créé le concept de « fonds club » qui permet aux CGPI ayant une capacité en termes d'encours d'avoir accès aux gérants du fonds. Ceux-ci leur donnent des explications sur les différentes classes d'actifs.

Naissance d'une base commune de connaissances

Hormis ces deux grands pourvoyeurs de formation que sont les plates-formes d'assurance et les sociétés de gestion, il faut compter avec les organismes spécialisés, qui offrent des modules validés dans le cadre de la formation obligatoire en faisant intervenir des praticiens et des universitaires de renom. Certains existent depuis longtemps, comme Fidrofit. UAF patrimoine, un nouveau venu, vient de créer sa propre structure, UAF patrimoine formation. « Notre objectif est de permettre aux CGPI d'élaborer un bilan patrimonial en ayant en leur possession toutes les clés. Il faut que la profession se forme en permanence afin de maintenir son niveau de technicité et de rester à jour des évolutions d'un marché en mutation permanente », annonce son directeur, Alain Cabal. C'est pourquoi, afin de maîtriser les techniques

utilisées, l'organisme a découpé le métier en 19 spécificités, afin de définir les thèmes de formation validés par les associations. L'une des spécificités d'UAF patrimoine formation porte sur l'éthique : formation sur l'organisation administrative, l'optimisation commerciale...

Enfin, la technique de l'e-learning (modules de formation en ligne), qui permet à chacun de gérer et de planifier son temps, commence à se développer parmi les offres proposées aux CGPI. Toutefois, pour l'instant, ceux-ci ne sont pas très demandeurs. La commission formation de la CIP travaille à mettre en place des modules pour diversifier l'offre à distance, tout en continuant à valider des formations in situ qui sont complémentaires. En effet, rien ne remplacera ces formations qui favorisent les contacts et les échanges d'expériences.

La diversité de l'offre de formation continue est à l'image de la profession, aujourd'hui très hétérogène. Certains CGPI sont diplômés alors que d'autres sont entrés dans la profession quand elle n'était pas réglementée. « Dans quelques années, il y aura une base commune de connaissances, et la richesse viendra de la diversité de la profession par l'âge, la taille, les méthodes... » conclut Paul Laÿs. ●

ANNE VATHAIRE