

L'ère du CGPI autodidacte est bel et bien révolue. Certification, norme ISO, CIF, CJA... les nouvelles contraintes réglementaires amènent aujourd'hui bon nombre de professionnels à regagner les bancs de l'école.

Dans les universités et les écoles de commerce, les formations à la gestion de patrimoine se multiplient.

Il y a dix ans, le CGPI se limitait à la vente de produits.

Aujourd'hui, il doit solutionner les problèmes patrimoniaux de ses clients. Le métier s'est beaucoup sophistiqué, constate d'emblée Daniel Roux, membre du directoire du Centre Français du Patrimoine... C'est un fait : en quelques années, la profession s'est beaucoup structurée et réglementée. La CJA (compétence juridique appropriée) au même titre que le CIF (conseil en investissement financier) sont venus encadrer une profession aux contours souvent un peu flous.

« Notre fonction est régie par des sous - métiers », confirme Jean-Pierre Rondeau, vice - président du CGPC (conseils en gestion de patrimoine certifié) et fondateur de Megara Finance, avec, d'une part, une prestation de conseil juridique et fiscale validée par la CJA et d'autre part, une fonction d'intermédiation qui s'exerce dans différents domaines de compétence (immobilier, assurance-vie et finance).

Chaque domaine étant placé sous la houlette d'une réglementation précise et de diplômes adéquats.

Or, l'exercice de la fonction dans sa globalité est un enjeu fort pour les autodidactes contraints de travailler en interprofessionnalité avec un notaire ou un avocat. Ce contexte législatif et réglementaire en perpétuelle évolution amène bon nombre de professionnels à regagner les bancs de l'école.

Certification, norme ISO, CIF, compétence juridique appropriée... Les efforts pour normaliser la profession créent néanmoins une certaine confusion auprès des conseillers indépendants.

Qui peut ou ne peut pas accéder à la CJA ? Que peut-on faire avec ? Le démarcheur peut-il faire du conseil ? Le courtier d'assurance a-t-il le droit de conseiller une allocation d'actifs ? ... Les zones d'ombre sont nombreuses alors que les avis divergent au sein même des associations ou syndicats professionnels.

Les membres de la CGPC seront ainsi invités à suivre les traces de la certification ou de la norme ISO. Cette association transversale qui regroupe des banquiers, des assureurs, aux côtés des indépendants, des notaires ou des experts-comptables milite pour que la certification devienne un atout commercial.

Les futurs certifiés doivent passer l'examen de contrôle validant cinq épreuves : droit de la famille et fiscalité, marchés et produits financiers, immobilier, assurance-vie, retraite et patrimoine social.

Ils doivent aussi résoudre un cas pratique.

D'après Jean-Pierre Rondeau, 400 CGPI sont aujourd'hui certifiés au sein de l'association. Ce diplôme confère également aux conseillers indépendants une reconnaissance à l'international.

Reste que le bénéficiaire doit s'astreindre chaque année à un nombre minimum d'heures de formation continue. Si le programme semble alléchant, ses détracteurs soulignent d'emblée que la certification, au même titre que la norme ISO, n'a pas d'existence juridique.

« Ce label, la norme ISO, vient des américains qui veulent tout normer. Je pense qu'il est un peu tôt pour mener ce type de projet. Il est important de gérer tout d'abord notre profession. dans le cadre réglementaire », glisse ce professionnel.

Travailler dans un cadre législatif, c'est précisément le credo de la Chambre des Indépendants du Patrimoine, qui soutient le statut de CIF.

« C'est une première reconnaissance de notre métier » martèle Jean-Pierre Corbel, délégué Ile-de-France de la Chambre des Indépendants du Patrimoine, en charge de la formation.

Un bac et deux ans d'expérience professionnelle suffisent pour obtenir ce statut, qui a le mérite de définir clairement le champ d'intervention du courtier indépendant et de protéger le client final.

« Avant, le CGPI pratiquait un conseil oral, aujourd'hui il est contraint de rédiger une lettre de mission à ses clients et de détailler ses recommandations. Ce contrat doit, ensuite faire l'objet d'un reporting », souligne Jean-Pierre Corbel qui parle d'une petite révolution dans la profession.

« C'est une vraie demande des clients qui recherchent aujourd'hui des assurances et des garanties » martèle l'intéressé. Demain, les démarcheurs non CIF auront sans doute l'interdiction de conseiller des allocations en produits financiers. Pour autant, les critiques fusent également face à ce statut.

Jean-Pierre Rondeau souligne son aspect réducteur.

« Ce texte occulte le métier de conseil en gestion de patrimoine et réduit le CGPI à un simple donneur d'ordre. Aujourd'hui 50 % des CGPI sont CIF sous la contrainte » insiste l'intéressé, qui relève que la frontière assez floue entre le courtier financier et le CIF sera sans doute la source de nombreux litiges. Ces réserves sont partagées en partie par l'ANCDGP (Association nationale des conseils diplômés en gestion de patrimoine).

Si le secrétaire général, Philippe Loizelet, plébiscite l'effort de formation régulière exigée par le CIE le syndical ne se retrouve pas vraiment dans cette initiative. La structure professionnelle qui ne compte que des bac + 5 parmi ses membres. revendique une approche du métier résolument axée sur le conseil.

« Nos membres se focalisent sur la prestation intellectuelle et le conseil » confirme Philippe Loizelet, qui prédit une scission dans la profession entre les métiers du conseil, d'une part, et les métiers de l'intermédiation, d'autre part.

« Il y a 27 000 OPCVM en Europe, le CGPI ne peut pas exercer les deux métiers de manière optimale, si je suis conseiller, il m'est difficile de rester très performant sur la vente de produits. Le marché est de plus en plus complexe » argue l'intéressé.

Une chose est sûre à entendre les experts : l'ère du CGPI autodidacte est bel et bien réveillée. Un jeune conseiller ou un nouveau venu dans la profession n'est plus crédible s'il ne brandit pas ses diplômes. La formation initiale en gestion de patrimoine (Master, ou ex-DESS) au même titre que la formation continue (DU, ou ex-DES) vont devenir des conditions indispensables pour exercer ce métier.

Les anciens salariés issus des réseaux bancaires et de l'assurance qui souhaitent se mettre à leur compte, au même titre que les seniors qui viennent de l'institutionnel et qui ont besoin de se remettre à niveau avant de monter leur cabinet, regagnent donc peu à peu les bancs de l'école.

Master, DU, VAP (validation des acquis professionnels) ou VAE (validation des acquis par expérience), chacun pourra choisir la formule adéquate en fonction de son parcours universitaire et professionnel antérieur. Depuis dix ans, des formations à la gestion du patrimoine fleurissent tant dans les universités que dans les écoles de commerce. Pionnière à investir ce créneau et jouissant d'une aura particulière, l'université de Clermont Ferrand revendique une expertise plutôt juridique et ingénierie patrimoniale, tandis que l'université Paris - Dauphine attirera les profils plutôt financiers.

« L'ESC Lille dispense une formation orientée finance, alors que l'IMPI de Bordeaux affiche une expertise dans l'immobilier », explique Philippe Loizelet.

Implanté à Clermont-Ferrand, l'AUREP, organisme de formation spécialisée en gestion de patrimoine accueille chaque année près de 400 CCP.

« Pour suivre notre DES, les candidats doivent être titulaires d'un bac + 4 ou d'un Bac + 2 avec cinq ans d'expérience professionnelle », souligne le directeur de l'établissement, Jacques Duhem. Et il y aurait même peu d'élus...A tel point que certains acteurs, à l'instar du Centre Français du Patrimoine, organisent des classes préparatoires pour les candidats du DES.

« Il y a plus de demandes que d'offres », confirme Daniel Raux, qui propose 17 jours de bachotage chez Fidroit aux plus motivés, qui souhaitent se perfectionner en droit de la famille et en droit privé avant de déposer leur dossier. Car il faudra ensuite redoubler d'efforts pour repartir avec le diplôme en poche. *« Certains candidats n'ont pas les bases suffisantes. Il faut travailler, suivre les séminaires, certains conseillers font ça en dilettante »,* regrette Jacques Duhem, (lui ne compte que deux tiers de réussite au final.

Reste que les futurs diplômés seront mieux armés pour répondre ensuite aux exigences de leurs *clients*.

« Rajouter sur son papier en fête qu'on est diplômé d'un DESS ou d'un DES rassure le client » argue Jean-Pierre Corbel, qui constate une demande plus forte de la clientèle patrimoniale en terme de réglementation et de garanties »