

### Son parcours

Julien Séraqui a été élu président de la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine (CNCCP) en mars 2019 et renouvelé en juin 2022. Il dirige également le cabinet Conseil Capital Plus depuis 2004 (société de conseil en gestion de patrimoine spécialisée dans la conception et le suivi des stratégies financières et patrimoniales pour les particuliers et les entreprises) et directeur des éditions Séraqui depuis 2005. Julien Séraqui publie chaque année son guide fiscal-patrimonial, le Guide Séraqui, un "classique" de la gestion de patrimoine.

36 GESTION DE FORTUNE - n° 341 - Décembre 2022



## « Il n'y aura pas de transition écologique sans la finance »

Le président de la Chambre nationale des CGP se montre très satisfait de la décision du Conseil Constitutionnel qui a validé la Loi Courtage. Pour lui, la profession des conseillers a tout à y gagner. Au regard des chiffres disponibles à ce jour, la collecte demeure très favorable aux CGP qui font carton plein avec leurs clients et prospects. Le mouvement de consolidation actuel est une très bonne chose pour la profession qui en profite pour gagner des parts de marché.

Propos recueillis par Pascale Besses-Boumard

**L**e Conseil Constitutionnel a finalement validé la Loi Courtage. Que vous inspire cette décision ? Julien Séraqui : Je ne peux que louer cette sage décision. Cette loi va incontestablement dans le bon sens en ce qu'elle contribue à mieux encadrer nos professions. La CNCGP, agréée par l'ACPR depuis le 22 mars 2022, a été régulièrement consultée par les autorités durant ces derniers mois. Elle est restée ferme dans sa position en faveur de cette loi qui protège non seulement les courtiers en assurance et les IOBSP – Intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement –, mais aussi les investisseurs. Pour ceux qui n'avaient pas bien compris les enjeux de cette réforme, elle permettra aux différentes associations de mieux accompagner leurs adhérents et à l'ACPR de mieux cerner cette population de conseillers qu'elle ne connaissait pas suffisamment avant. Il ne faut pas voir cette nouvelle loi comme une contrainte mais comme un atout pour notre profession, enfin reconnue !

**Au-delà de la décision du Conseil Constitutionnel, quelles conséquences a eu cette QPC sur l'adhésion des candidats chez vous ?**

Le timing de cette QPC s'est révélé plutôt ennuyeux. Elle nous a fait perdre un trimestre. Ce qui laissera peu de temps pour l'adhésion des candidats aux sept associations d'ici à la fin de l'année. A la CNCGP, nous ne devrions pas être débordés puisque nous n'avons jamais envisagé une course à la taille. Nous ne souhaitons attirer que des acteurs nous ressemblant véritablement. Les autres associations auront peut-être des difficultés à gérer des demandes d'adhésion qui arriveront en même temps. Le rythme des candidatures a effectivement ralenti depuis l'introduction de cette QPC. Les candidats pensaient sans doute que cette réforme du courtage pourrait être remise en cause.

**L'avez-vous redouté un moment ? Est-ce que cela aurait changé la donne à la CNCGP ?**

Notre vocation est d'anticiper un maximum de choses, y compris le pire. Nous l'avons effectivement envisagé. Mais même si cette loi avait été remise en cause, nous aurions conservé les adhérents récemment arrivés chez nous et aurions poursuivi plus que jamais notre mission d'accompagnement, de formation et de conseil. Nous engrangeons chaque année de nouveaux cabi-

nets et de nouveaux adhérents. Je pense que cette tendance devrait perdurer, voire s'accélérer maintenant que l'incertitude sur la Loi Courtage est levée. Avec la digitalisation et la multiplication des nouvelles réglementations, les besoins de conseils et d'accompagnement de la part des CGP sont de plus en plus importants.

### Le timing de cette QPC s'est révélé plutôt ennuyeux

**Toujours du côté de l'actualité, le questionnaire sur les préférences durables des clients est en vigueur depuis le 2 août pour les intermédiaires en assurance et le sera le 1<sup>er</sup> janvier 2023 pour les CIF. Comment voyez-vous l'introduction de cette nouvelle réglementation imposée aux conseillers ?**

On regarde cela de très près au sein de notre association. Sur le papier, cette nouvelle réglementation a du sens car on ne peut pas laisser de côté le sujet de la durabilité. La Chambre a d'ailleurs initié un groupe de travail sur cette problématique, l'optique étant de déterminer les engagements que l'on doit prendre à l'égard des clients et le formalisme réglementaire, notamment via un questionnaire. Cela va dans le sens de l'histoire et les CGP sont bien décidés à accompagner ce mouvement.

**Pensez-vous que cela va avoir un résultat concret ?**

Ce questionnaire vient concrétiser ce que bon nombre de CGP faisaient déjà en présentant à leurs clients les avantages d'un tel investissement. Il a pour mérite de rendre pratique des habitudes prises depuis plusieurs mois. Ce qui est primordial, c'est d'entamer un travail de simplification et de pédagogie, ne >>>



»» serait-ce que pour traduire la doxa européenne ! Il faut que le client final comprenne où il met son argent, avec quelles implications de durabilité. Il est d'ailleurs à noter, que les différents législateurs européens insistent sur le fait que ce questionnaire a aussi pour vocation d'éviter à l'épargnant de se laisser influencer, à mauvais escient, par son conseiller. Mais ne nous leurrions pas, la collecte de datas pour mettre au point un questionnaire pertinent, prendra du temps.

**Pensez-vous que la profession des CGP est prête pour se mettre au diapason ?**

C'est une bonne chose de clarifier les attentes des clients en matière de responsabilité sociétale. Les CGP sont prêts car leur métier est justement d'être de bons pédagogues. Ils ont également l'expérience des précédentes crises pour savoir prendre les décisions qui s'imposent et préconiser les bons arbitrages. Le conseiller est par définition un professeur que l'on écoute. Ils ont, très majoritairement pris connaissance des dernières directives et sauront les appliquer. Dans le cas du questionnaire, il n'existe pas encore de formulaire homogène mais l'objectif de cette nouvelle réglementation est de mieux connaître les appétences de la clientèle pour mieux la conseiller. Et les dernières précisions des autorités européennes ne disent pas autre chose.

**La CNCGP a-t-elle mis en place un dispositif spécifique pour familiariser ses adhérents à ce nouvel enjeu ?**

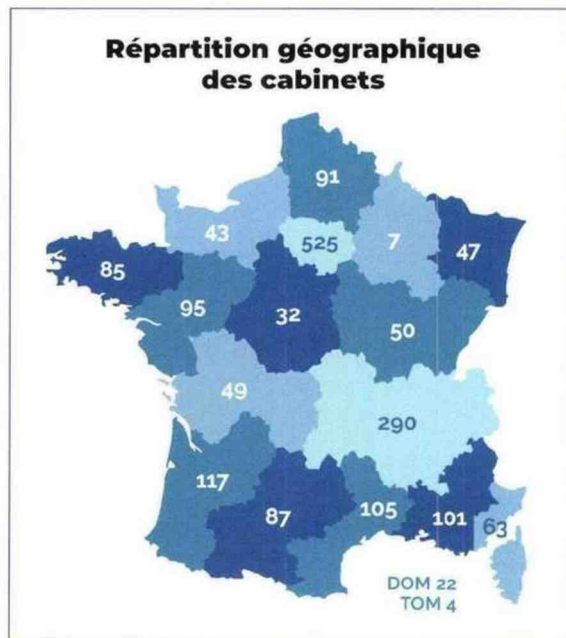
La Chambre a effectivement créé un cycle de formation continue pour familiariser ses adhérents à cette thématique de l'investissement responsable. Elle s'est également associée avec Quantalys pour proposer un logiciel adapté, avec des modèles de documents mis à jour. Il est prêt depuis la mi-novembre. Il est important d'être en phase avec les récentes lignes directrices des auto-

rités européennes car il n'est pas prévu que l'AMF valide ce questionnaire sur le coup. Mais le régulateur français aura sûrement à cœur d'y retrouver tous les éléments requis par le législateur lors de ses contrôles réguliers.

**La demande est-elle vraiment là pour de tels produits ?**

Il y a pour l'heure un déficit d'information au niveau national. Mais lorsque l'on propose aux clients d'opter pour un investissement responsable, ils répondent assez majoritairement par l'affirmative. C'est en agissant par le haut que l'on fait bouger les lignes. Il appartient donc aux professionnels de remonter leurs manches pour informer et communiquer sur le sujet. Si le client n'a pas connaissance des avantages des produits durables, ni de leur utilité, il ne peut pas en faire la demande, c'est logique.

**Le questionnaire durable va dans le sens de l'histoire et les CGP sont bien décidés à accompagner ce mouvement**



**Etes-vous confiant sur les progrès à venir de la transition écologique ?**

Je suis sûr d'une chose, en tout cas : il n'y aura pas de transition écologique sans la finance. Les États sont surendettés et vont l'être encore plus avec le relèvement des taux d'intérêt. Il ne faut donc pas compter sur eux pour financer cette révolution sociale et environnementale. Le seul vecteur efficace n'est autre que le secteur financier. C'est bien la raison pour laquelle il faut que tous les citoyens prennent conscience de leur rôle capital, et de l'indispensable orientation de leurs placements vers l'économie réelle. Une économie plus respectueuse de son environnement et de ses parties prenantes.

**Comment se passe l'année 2022 pour vos adhérents ?**

2022 est assurément une année particulière. La collecte demeure très favorable aux CGP qui font carton plein avec leurs clients et prospects. Ils sont même très sollicités compte tenu du contexte anxieux que l'on connaît depuis le mois de février. C'est dans ces périodes cruciales qu'ils peuvent démontrer tout l'intérêt d'être suivi par un professionnel de la gestion de patrimoine. Et surtout d'être écouté. Les épargnants ne demandent d'ailleurs pas de miracles. Ils ont tous conscience de la complexité de la situation et de la difficulté à réaliser des choix lucratifs. Nous vivons une tempête de plus et les CGP expérimentés n'en sont pas à leur coup d'essai. Ils sont surtout attendus sur des stratégies d'allocation.

**Et comment se porte la CNCGP dans ce contexte ?**

Notre association se porte bien et nous enregistrons une nouvelle hausse des adhésions aussi bien particulières que de cabinets. A ce jour, nous dénombrons 550 nouveaux cabinets adhérents depuis le début de l'année. Ce chiffre monte à 780 pour les personnes physiques. Notre association ne cesse d'enregistrer de nouvelles demandes. Il est vrai que la profession a besoin d'être accompagnée, informée et formée pour relever les défis qui se présentent à nous. Les besoins ne sont pas seulement réglementaires. Ils sont aussi techniques ou tout simplement humains.

**Que pensez-vous de la concentration de la profession ?**

Je préfère parler de consolidation car ce mouvement ne se traduit pas par une réduction du nombre de cabinets. Bien au contraire, leur poids ne cesse de progresser régulièrement, malgré la consolidation enregistrée ces trois dernières années. J'y vois là une très bonne chose car elle contribue à accentuer les parts de marché des CGP par rapport aux banques. Pour l'heure, notre profession gère 100 Md€. A la fin de la décennie, je pense qu'elle gèrera entre 250 et 300 Md€.

**Comment expliquez-vous cette hausse du nombre de cabinets ?**

Nombre de responsables de banques privées souhaitent, à un moment de leur carrière, voler de leurs propres ailes et monter un cabinet. Les banques privées sont en effet de plus en plus sélectives dans le choix de leurs clients et ne cessent de relever leurs minimas. Elles laissent ainsi un grand trou dans la raquette que ces experts ont à cœur de combler. Ce mouvement s'est accéléré depuis l'avènement de la pandémie. C'est à mes yeux un changement structurel qui n'est pas près de s'arrêter. D'autant plus que

**Nous dénombrons 550 nouveaux cabinets adhérents depuis le début de l'année. Ce chiffre monte à 780 pour les personnes physiques**

**Chiffres clés de la CNCGP (au 6/10/2022)**



**11 commissions de travail :**

Admission, Communication, Contentieux et déontologie, Durabilité, Formation, Innovation & Fintech, Partenariats et régulation, Prévention des risques et contrôle qualité, Responsabilité civile professionnelle, Vie des cabinets, Vie des régions

les banquiers ne sont pas toujours très disponibles et ne proposent, bien souvent, que des produits maison.

**Vous parlez de gains de part de marchés. Les CGP français ont-ils le même poids en France qu'à l'étranger ?**

En France, on est encore très en retard par rapport à nos voisins. Dans certains pays européens, plus de 50 % de la collecte financière est gérée par des conseillers en gestion de patrimoine. Chez nous, ce niveau ne dépasse pas 10 à 15 %, même s'il progresse d'année en année.

**Pensez-vous que la part des CGP peut encore croître ?**

Bien sûr ! Les mariages actuels entre gros cabinets de la place y contribuent car ils apportent un surcroît de notoriété au groupe qu'ils intègrent. Je pense aussi que la transformation des banquiers privés en CGP est un mouvement qui va s'amplifier ces prochaines années. Pour moi, les CGP seront plus nombreux, à terme, que les banquiers privés et auront un poids supérieur. C'est une très bonne nouvelle pour les clients qui pourront profiter, plus largement, de conseils parfaitement adaptés à leurs besoins et sur-mesure. ■

