

PROFESSION

Notaires et CGP, des rôles complémentaires dans l'ingénierie patrimoniale

Inf. 19

La combinaison de leurs expertises respectives permet aux notaires et aux conseils en gestion de patrimoine (CGP) de sécuriser la mise en œuvre des solutions patrimoniales. Christophe Roche, président de la commission «interprofessionnalité» de la Chambre nationale des CGP, dessine les contours de sa profession et présente les axes de collaboration avec le notariat.

Pourriez-vous nous présenter les conditions d'exercice de votre métier de conseil en gestion de patrimoine (CGP) ?



Christophe Roche : Le terme de gestion de patrimoine est aujourd'hui un peu galvaudé : beaucoup de personnes prétendent en faire, alors qu'elles sont en dehors de la réglementation à laquelle les CGP sont soumis. Pour exercer, les CGP doivent être inscrits au registre des intermédiaires d'assurances, le registre de l'Orias. De cette inscription découle un certain nombre de règles, notamment en matière de déontologie et d'accès à la profession. Le conseil en gestion de patrimoine peut avoir jusqu'à quatre activités différentes, chacune d'elles nécessitant une accréditation

spécifique, d'où l'appellation de «CGP multi-accrédité». Par ailleurs, à la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine (CNCGP), nombreux sont les adhérents titulaires d'un master II leur donnant la capacité à donner un conseil patrimonial à

leurs clients. Car nous ne nous contentons pas de faire du placement de produits. Et régulièrement, la CNCGP exerce des contrôles sur ses adhérents.

Quelles sont les quatre activités qu'un CGP peut exercer ?

C. R. : Une première activité, prépondérante dans nos cabinets, consiste à donner du conseil sur les placements financiers. Dépendant directement de l'Autorité des marchés financiers (AMF), cette activité de conseiller en investissement financier (CIF) est pratiquée dans le cadre d'un parcours client normé par l'AMF. Ensuite, les CGP peuvent donner du conseil en produits assurantiels et avoir une activité d'intermédiaire en assurances (IAS) qui dépend de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR).

Ces deux premiers axes constituent le socle de base des activités des CGP. L'AMF et l'ACPR sont habilités à vérifier que nous respectons la réglementation et la manière dont nous exerçons notre métier. Une troisième activité

est celle d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP).

Celle-ci est relative aux opérations bancaires qui peuvent être proposées aux clients : compte-titres, dépôt à terme, PEA, financement, etc.

Enfin, la quatrième activité est le conseil en matière d'investissements immobiliers. Les CGP sont soumis à la même législation que celle applicable aux agents immobiliers et doivent détenir une carte T délivrée par la Chambre de commerce et d'industrie lorsque leurs conseils aboutissent à l'acquisition de biens immobiliers.

Pour toutes ces activités, ce qui nous différencie d'autres professionnels, c'est la compétence juridique appropriée (CJA), qui nécessite l'obtention d'un diplôme spécifique en droit ou en gestion de patrimoine. Celle-ci permet au gestionnaire de patrimoine de se charger de certaines rédactions juridiques dans le domaine de l'ingénierie patrimoniale.

Quels sont les chiffres sur l'activité de CGP ?

C. R. : Fin 2024, plus de 7 000 CGP ayant le statut de CIF étaient inscrits sur le registre de l'Orias. La hausse est de 5,1 % sur un an. La CNCGP, organisation considérée comme la plus représentative des CGP multi-accrédités, comptabilisait, au 1^{er} février 2026, 7 400 adhérents personnes physiques regroupés autour de 4 400 cabinets.



Le canal de l'interprofessionnalité conduit les CGP à solliciter quotidiennement les notaires pour leurs clients



Sur le plan économique, le chiffre d'affaires moyen d'un adhérent à la CNCGP s'établit à 650 000 euros, en progression constante. Il repose essentiellement sur l'assurance, qui représente 67 % de son activité, et sur le conseil financier, à hauteur de 22 %.

Le maillage territorial demeure un autre marqueur fort de la profession. Si l'Île-de-France concentre encore près de 30 % des adhérents, la dynamique régionale s'affirme nettement, notamment en Auvergne-Rhône-Alpes (14,6%), en Aquitaine (7,2%) et en région Provence-Alpes-Méditerranée (6,7%).

Dans quelles situations un conseil en gestion de patrimoine est-il amené à collaborer avec un notaire ?

C. R. : Le canal de l'interprofessionnalité conduit les CGP à solliciter quotidiennement les notaires pour leurs clients. Nous privilégions alors le notaire de famille et, si le client n'en a pas et qu'il en est d'accord, un notaire avec lequel un partenariat aura été tissé.

Il y a ainsi deux grands axes de collaboration entre nos professions. Le premier est lié à la transmission du patrimoine et à l'organisation successorale afin de réduire la fiscalité sur la succession. Le deuxième est celui de l'immobilier et plus particulièrement de l'optimisation de la fiscalité et de la transmission de parcs immobiliers, en particulier

détenus de longue date. Il arrive également que nous fassions appel aux services d'un notaire à propos du patrimoine professionnel de nos clients, dans le cadre de la transmission-cession d'entreprises, par exemple.

À l'inverse, les notaires sollicitent les CGP post-succession, pour accompagner les héritiers dans le placement des capitaux transmis. Ils les sollicitent aussi, post-cession d'actifs immobiliers, pour conseiller les vendeurs sur le réemploi des capitaux issus de la cession. Enfin, nous sommes parfois contactés par les notaires afin de réaliser un audit patrimonial, en particulier de personnes avancées en âge, qui détiennent un patrimoine qui ne correspond plus à leur profil, comme des placements financiers très risqués. L'enjeu sera alors d'adapter le profil des investissements de leurs clients à leur situation actuelle.

Comment qualifieriez-vous la relation des CGP avec les notaires et comment l'améliorer ?

C. R. : La relation entre nos deux professions, dont le développement progresse partout en France, est pour moi essentielle.

Il existe néanmoins un levier principal d'amélioration de cette relation : la communication. Notre objectif pour 2026 est de

mieux faire connaître, au niveau national et régional, les contours de notre métier de gestionnaire de patrimoine : qualification professionnelle, formation continue, multi-accréditations. Une meilleure information des notaires sur nos pratiques et les modalités d'exercice de notre métier est de nature à renforcer notre collaboration.

Votre organisation professionnelle projette-t-elle des actions communes avec le notariat ?

C. R. : Nous allons nous y atteler cette année avec la récente commission de l'interprofessionnalité que je préside au sein de la CNCGP. Un premier rendez-vous devrait avoir lieu prochainement avec les représentants du CSN pour envisager des actions conjointes de communication sur nos deux professions et la mise en place de rencontres et d'événements en région. Par exemple, la création de permanences communes où notaire, CGP, mais aussi expert-comptable, recevraient ensemble les clients, les conseilleraient et les informeraient sur leur synergie interprofessionnelle, chacun intervenant sur sa partie.

Nous aimerions aussi travailler à l'élaboration d'un Code de bonnes pratiques entre CGP et notaires pour fluidifier davantage notre relation et travailler encore plus facilement ensemble.

Propos recueillis par Mireille Sarlin

« RELIÉES PAR LE DROIT FISCAL, NOS DEUX PROFESSIONS SE COMPLÈTENT PARFAITEMENT SANS TOUTEFOIS SE RECOUVRIR »



Le témoignage de Sophie Davy, notaire à Angers (49)

« Notaire associée à Angers, je suis spécialisée en immobilier (des professionnels, de l'entreprise) mais également en droit des sociétés dans le cadre de la gestion de patrimoine. À ce titre, je conseille mes clients entrepreneurs pour optimiser la transmission de leurs biens professionnels ou structurer en société leurs actifs immobiliers. Il m'arrive donc régulièrement de collaborer avec des conseils en gestion de patrimoine (CGP), aussi bien en amont qu'en aval des dossiers. En amont lorsqu'un CGP, après avoir réalisé un audit patrimonial, préconise par exemple de procéder à une donation ou à une autre opération patrimoniale et oriente son client vers un notaire. En aval, lorsque c'est le notaire qui réalise un audit de patrimoine à la demande d'un client et l'oriente vers un CGP qui saura lui proposer un produit adapté en fonction de son profil : produit d'assurance-vie, d'épargne ou autre. Dans ces situations, le notaire est l'acteur juridique du dossier, le gestionnaire de patrimoine en est l'acteur économique.

Lorsque je suis amenée à collaborer avec un CGP, j'organise des rendez-vous afin de croiser nos visions du dossier. Nos échanges transversaux permettent de structurer de belles opérations, nos clients bénéficiant de nos expertises conjuguées. Reliées par le droit fiscal, nos deux professions se complètent parfaitement sans toutefois se recouvrir. Chacune d'elles sait faire du « sur-mesure » en s'adaptant à son client.

Je considère que l'intervention d'un CGP permet de fluidifier et de sécuriser un dossier sur beaucoup d'aspects.

Et si je devais proposer un axe d'amélioration de la relation des notaires avec les CGP, je dirais sans hésiter qu'un notaire doit conseiller son client de se rapprocher régulièrement d'un CGP, quelle que soit l'importance de son patrimoine. Ce dernier saura le guider en distinguant rendement et rentabilité afin d'opérer les meilleurs choix de placement.

Nos deux professions si proches et si différentes méritent qu'elles communiquent et travaillent ensemble. »