

# Le point de vue des associations professionnelles CGP

## ANACOFI

David CHARLET, Président



### **La crise de la Covid 19 crée un environnement compliqué. Quel est le bilan de votre activité en 2020 et quels sont vos premiers résultats en ce début d'année 2021 ?**

*Globalement la période du confinement s'est bien passée pour l'ANACOFI. Nous avons fait un choix osé au départ : avant le confinement, nous avons senti l'inquiétude de nos équipes et nous avons pris des dispositions pour que ceux qui le souhaitent, basculent en télétravail. Cela nous a permis de tester et corriger en amont, ce qui a ensuite été nécessaire.*

*Nous avons ainsi pu basculer en distanciel le jour de l'annonce du confinement, maintenir 100% de l'équipe en production et passer d'un mode dégradé à une offre alternative durable.*

*Nous n'avons pas eu de grandes difficultés à délivrer un service convenable à nos membres qui nous ont plutôt félicité.*

*Par contre le volume de travail a explosé et il a fallu réorienter certains personnels, afin de produire des services adaptés, répondre en urgence à des consultations des autorités et aux besoins des adhérents sensiblement différents de la normale.*

*Nous avons gagné 1% d'entreprises membres mais perdu 1,5% de CIF, principalement du fait d'une commission ORIAS dont la date ne nous arrangeait pas et des rapprochements entre membres. Economiquement, l'année a été compliquée, mais notre plan de crise nous permet de terminer avec un résultat positif et meilleur qu'annoncé lors de l'AG.*

### **Comment vont vos adhérents CGP ?**

*Les situations sont variables, comme l'a montré l'enquête que nous avons menée. Il est probable que l'étude globale en cours le confirme.*

*Un peu plus de 50% de nos membres disent qu'ils feront aussi bien ou mieux qu'en 2019. Bien peu de métiers peuvent dire cela.*

*30% vont subir une baisse sensible mais non problématique de leur Chiffre d'affaires. A l'intérieur de ce groupe, tous les cas existent, de ceux qui finiront largement bénéficiaires en ayant moins travaillé à ceux qui auront perdu un an et bataillé pour sortir un chiffre qui leur permette de passer l'année sans dégât.*

*Enfin 20% sont en difficulté et 7% déclaraient déjà en septembre envisager d'arrêter dans les 2 ans. La question que nous nous posions était celle de savoir si ces 7% étaient en plus ou dans les 7% d'arrêts habituels, que nous constatons en année hors crise. Nous avons la réponse aujourd'hui et comme nous le présentions, il y a un peu des deux.*

### **Y-a-t-il des enseignements à tirer de la crise actuelle ?**

*En dehors de la souffrance psychologique de certains qu'il ne faut pas négliger, nous identifions des modèles économiques plus fragiles et une situation potentiellement dangereuse si elle dure.*

*La clientèle constituée, le fait que nous ne sommes pas perçus comme cause de la crise mais un élément de la solution par nos clients et le système des rétrocessions sont une force indéniable tant pour nous, que pour assurer l'accompagnement des consommateurs/investisseurs dans la crise.*

*Ceux qui sont rémunérés par des abonnements bénéficient du même type d'avantage, mais leur clientèle est plus étroite.*

*Ceux qui sont assis sur un modèle de rémunération à la prestation d'intermédiation exclusivement ou sur un schéma qui impose de générer beaucoup de nouveaux clients sont plus sensibles à la crise.*

*Nous faisons cependant le constat que tous doivent à un moment générer de la clientèle et que cette crise longue, limite la capacité à le faire. Un an n'aura peut-être pas d'effet, surtout si le cabinet s'est concentré sur ses clients et en tire bénéfice, mais deux commenceraient à avoir un effet quel que soit le modèle.*

*Il est délicat de dire à tous « changez de modèle », alors que les principales faiblesses dans cette crise, sont souvent des forces en dehors de cette dernière. Il faut aujourd'hui s'adapter et essayer d'en garder des acquis pour les jours d'après.*

*En ce qui concerne nos services et notre assistance à nos membres, comme je l'ai dit, nous avons bénéficié de la capacité à digitaliser la relation et avons maintenu les permanences par tous les moyens. Nous produisons depuis la première semaine de crise une note qui explique les droits de nos membres, leur donne des recommandations quant à leur fonctionnement et explique comment nous, ANACOFI, fonctionnons.*

*Il est notable qu'alors que nous n'avons que 3 200 entreprises membres, l'une de ces notes a été chargée 30 000 fois.*

*Il a bien entendu été nécessaire d'adapter nos formats d'événements et les outils que nous mettions à disposition. Des Kits simplifiés de procédures et documents ont été créés et notre Livret réglementaire adapté, ce qui permet encore plus de diversité de réponses aux besoins, d'autant que nos outils étaient déjà relayés et complétés par un portail conformité en ligne gratuit.*

*Bien sûr et comme tout le monde, nous avons basculé vers un monde d'actions et conférences en ligne ou de e-learning, en lieu et place de notre Tour de France de 250 à 300 dates annuelles. La plus grande difficulté reste de s'adapter aux annonces. Entre événements en partenariat prévus ou libération du droit à faire du présentiel annulé ou modifié d'une semaine sur l'autre, rien n'est simple.*

*Nous avons cependant réussi à faire une belle Université d'été présentielle début Septembre, quelques événements locaux, et lancé ANACOFI Le Magazine.*

*Aujourd'hui nous savons quasiment tout faire et sommes devenus meilleurs sur le mix présentiel/digital.*

*Cette année encore notre Convention sera remplacée par une Assemblée Générale digitalisée et c'est une Université d'été, nos LCE, le Grand Débat de fin d'année et nous l'espérons, la Maison de Marseille, qui seront les grands événements d'un Tour de France plus court et partiellement on line.*

*D'ici là le contact avec les adhérents se fera par nos médias, un Tour de France digital 2.0 qui est en cours et par nos permanences. Dans quelques semaines un nouvel extranet verra le jour, suivi d'un nouveau site. Bien que nous ayons démontré que nous étions capables de gérer crise ou pas, nous souhaitons faire encore mieux pour nos membres et ceux à venir.*

### **Le Livre Blanc des CGP fête cette année ses 20 ans. Quels sont selon vous les éléments les plus marquants dans l'évolution de la profession depuis 20 ans ?**

*Son développement me semble le principal fait marquant.*

*Rappelons-nous du Monde des CGP de l'époque : une crise financière, pas de statut CIF ou d'IOBSP, pas d'ANACOFI ni de Compagnie des CGP, moins de 800 cabinets dans les associations, pas d'ORIAS mais une ALCA qui comptaient environ 1 500 courtiers, pas d'AMF ou d'ACPR et pas d'obligation d'assurance professionnelle.*

*Juridiquement pour pouvoir travailler dans tous les domaines nous étions généralement mandataires des producteurs de fonds, plateformes, banques ou promoteurs immobiliers et au mieux, courtiers en assurances, seul domaine dans lequel en droit, nous étions sensés défendre les intérêts du client et non ceux des producteurs de produits.*

*Et que dire des petits surnoms que certains nous donnaient : naindépendants, RMistes de la Finance ?*

*On parlait à l'époque de CGP ne gérant que les riches ou alors à l'inverse de vendeurs de défiscalisation ou autres produits chargés, sans appartenir à aucune association.*

*Enfin, on annonçait qu'il n'y aurait jamais plus de 2 500 conseillers (conseillers et non entreprises) en France.*

*Aujourd'hui nous avons des statuts, des autorités, des milliers d'entreprises, environ 100 Milliards d'euros d'actifs bougés par an et plusieurs centaines suivis, des dizaines de milliers d'emplois, l'ANACOFI est la plus grande association de l'Union Européenne et la plus petite association française est plus importante que beaucoup des plus grandes de métiers comparables dans d'autres pays de l'Union, dont l'Italie ou l'Espagne. Voilà factuellement ce qui a changé en 20 ans et nous pouvons en être fiers.*

### **Quels seront les défis et adaptations auxquels les CGP auront à faire face à cours termes mais aussi dans les 20 ans à venir ?**

*Ce sont toujours les mêmes à long terme : réglementation, part de marché, reconnaissance, organisation des entreprises, intégration des nouvelles technologies ou adaptation aux clients dont les intérêts et la typologie évolue, ce qui implique bien sur la digitalisation et le bon dosage humain/digital.*

*A court terme, nous avons à gérer une crise et à évoluer vers des solutions techniques nouvelles. Nous avons à imaginer des moyens de générer des clients par de nouveaux canaux. Enfin, la réglementation et l'offre qui évoluent très vite et notre capacité à adapter nos modèles de rémunération en fonction, sont des défis que nous devons relever. Je ne suis pas trop inquiet, sauf loi scélérate, car depuis 20 ans, nos CGP ont démontré leur adaptabilité et nos organisations professionnelles ont su les accompagner.*

### **En 2020, on a vu une accélération des investissements (notamment des fonds privés) dans le capital des cabinets CGP. L'observez-vous ? Ce mouvement est-il positif ou négatif pour la profession ?**

*Oui bien sur nous le constatons mais c'est une tendance réservée aux plus grandes entreprises.*

*Ce sera pérenne si notre système de rémunération fondé sur le choix et la transparence l'est aussi.*

*Cela génère une consolidation par les plus grands mais ne change rien à la réalité des 60/70% d'entreprises plus petites qui sont en outre rechargées par les entrants.*

*On ne peut pas se plaindre d'être devenu un métier attractif qui intéresse des grands fonds mondiaux. Par contre, il faut comprendre que certains de ces fonds viennent chercher de la rentabilité, parfois rapide. Pour ceux des groupes qui seront concernés, ce peut être positif à court terme, mais compliqué à long terme. A l'échelle du marché et à cette heure, ça n'a pas d'incidence majeure et peut même aider ceux qui veulent se retirer à le faire en tirant bénéfice de leur travail de qualité, dans la durée et sans compter leurs heures.*

### **Quelles sont vos ambitions pour 2021 ? Que voulez-vous apporter à vos membres CGP ?**

*Nous voulons leur être utiles, les représenter, les défendre et leur apporter encore plus de services et de soutien.*

*Il nous faudra encore gérer en situation de crise pendant la majeure partie de l'année.*

*Comme je l'ai dit, nous avons comme ambition de livrer de nouveaux outils et de déployer formations nouvelles, événements et moyens d'échanges selon tous les modèles possibles.*

*Il est notable que nous renforçons nos commissions et en créons de nouvelles dont celle sur l'ESG.*

*Nous ne pouvons pas encore chiffrer nos objectifs mais nous pensons que la réforme du courtage si elle va au bout, générera une arrivée massive de membres. Nous constatons déjà sur les deux premiers mois de l'année, une arrivée forte de nouveaux membres, ce qui nous laisse imaginer une année positive, qui nous imposerait de renforcer encore nos moyens humains salariés et élus.*