

# Le point de vue des associations

## ANACOFI

**David CHARLET**, Président



**On parle d'un retour de l'inflation. Qu'en pensez-vous ? Quelles en seraient les conséquences pour le conseil en investissement ?**

*Cela paraît très envisageable, même si cela n'est pas certain. Ce qui l'est par contre, c'est que nos membres sauront s'y adapter. La particularité de nos métiers, c'est que quelle que soit la situation, leur fonction étant le conseil, plus il y a de phénomènes qui perturbent les épargnants ou investisseurs, plus ils ont besoin de nous.*

*De plus, nous avons le droit de proposer tout ce qui peut l'être. Dans ces conditions, si cela avait par exemple un effet sur le financement immobilier et sur les rendements des fonds euros à court terme, notre accompagnement sur les allocations d'actifs, les UC ou encore le conseil en optimisation de crédits, progresserait.*

*Savoir aujourd'hui si nous serions gagnants ou perdants dans l'absolu est impossible. Cependant il est probable que par rapport à d'autres acteurs, cela pourrait permettre de gagner des parts de marché et vis-à-vis de nos clients, de démontrer notre utilité.*

**Quelle place peuvent prendre les CGP dans la relance de l'économie réelle ?**

*Une place majeure.*

*D'abord parce que depuis toujours il est un fait qu'un épargnant conseillé investit plus dans les titres d'entreprises, directement ou via des fonds ;*

*Ensuite car les produits PACTE - dont est le PER - qui flèchent mieux vers les entreprises, ont été taillés pour et avec les CGP. Je pense que tout le monde se souvient de notre présence dans toutes les étapes de la réflexion de ce texte et de ces produits.*

*Aujourd'hui nous sommes également dans les comités de pilotage du programme EDUCFI qui a vocation à améliorer la connaissance financière et économique de l'ensemble de la population, dans celui du Label Relance qui permet d'identifier les fonds particulièrement efficaces pour le financement de l'économie et nous sommes partie prenante de la réforme de l'ISR. C'est donc que même les autorités jugent que nous avons notre rôle à jouer.*

*Enfin, beaucoup de CGP ont développé des compétences dans l'accompagnement du dirigeant et de son entreprise et outre cela, dans une association comme la nôtre, les passerelles entre nos CGP et nos autres membres que sont les Conseils en Financement et développement d'entreprises existent, ce qui permet de vraies actions concrètes et d'envergure.*

**La pandémie de la COVID-19 a modifié le regard porté sur la protection sociale. Les besoins s'expriment davantage et plus spontanément. Est-ce le rôle des CGP d'accompagner leurs clients sur ces besoins ? Le peuvent-ils ? Est-il vraiment possible pour eux de combiner d'une part la protection sociale et d'autre part le conseil en stratégie patrimoniale et le conseil en investissement ?**

*C'est une question vieille comme le métier.*

*Considérant que, déjà il y a 3 ans, nos membres avaient équipé un peu plus de 10% de leurs clients avec des solutions de ce type et qu'elles sont assez naturellement dans ce qui peut être ajouté à nos offres historiques, il paraît assez évident que nous pouvons progresser.*

*Le frein majeur c'est le suivi de ces solutions une fois mises en place. Concrètement et pour des raisons qui seraient trop longues à expliquer ici, nous constatons qu'il faut en général une organisation des cabinets différente. Dès que les volumes deviennent importants il faut soit s'adosser à un partenaire qui ne soit pas seulement un offreur de produit, soit disposer de temps homme complémentaire et dès lors, ne pas être seul, ce qui est le cas de 60% des CGP.*

*Mais sur le papier et pour les acteurs même de taille moyenne, il y a clairement une carte à jouer et la réactivité démontrée dans la crise m'amène à être assez optimiste.*

**Notre nouvelle enquête est consacrée aux formes d'associations capitalistiques dans les cabinets CGP dont on voit un développement de plus en plus significatif. S'agit-il d'une tendance de fond ? Par quoi est-elle motivée ?**

*Nous la constatons également mais elle semble concerner 5 à 7% de nos membres d'après notre propre enquête. Cela n'entraînera donc pas une révolution de la physionomie de notre industrie. De plus, je rappelle que nous vivons au même moment une arrivée massive de nouveaux entrants.*

*Les raisons de ce phénomène de concentration ou de rapprochement sont multiples.*

*Au départ, avant la crise COVID, il s'agissait d'un effet de la volonté de sortie des baby-boomers et de l'arrivée de fonds qui déversaient des capitaux non neutres au sein de nos plus grands acteurs. Aujourd'hui ce dernier phénomène s'est amplifié et comme à chaque crise, certains veulent sortir ou rationaliser et d'autant plus que leurs entreprises ont de la valeur.*

**Y-a-t-il des combinaisons d'associations (d'associés) qui vous paraissent particulièrement intéressantes pour la croissance des cabinets ?**

*Ce qui est intéressant à regarder actuellement, c'est que quasiment tous les modèles sont envisageables, même de vraies nouveautés et se développent, toujours exceptée la franchise.*

*Par contre, si on se focalise sur les plus grosses entreprises, on voit bien qu'elles ont atteint une taille qui fait que ce n'est plus simplement une réflexion dans l'univers des CGP « terrain » mais à l'échelle de l'ensemble de l'écosystème. On parle de groupes qui s'interrogent quant à leur détention ou non d'une société de gestion, de plusieurs marques, de grossistes, voire de société de promotion immobilière et raisonnent parfois dans une logique de portefeuille de marques.*

**Quels seront les moments forts de votre actualité au second semestre 2021 ?**

*Sauf bien sûr nouvelle vague Covid et nouvelles contraintes, nos temps forts seront toujours digitaux mais surtout à nouveau présentiels.*

*Le premier temps fort sera donc notre Université d'été dont la journée publique est prévue le 2 septembre à Paris. Tous les stands sont vendus et nous y espérons entre 700 et 800 personnes. Commencera ensuite notre Tour de France qui nous emmènera dans une douzaine de villes et régions pour environ 60 dates plus des actions digitales (conférences et webinaires).*

*A noter quelques temps forts notables comme les semaines Lyonnaise ou Créole ou encore les LCE-Les Conférences de l'Entreprise. Nous terminerons notre année par notre historique Grand Débat mi-décembre.*

*A côté de cela, nous envisageons de participer à pas moins de 20 événements majeurs initiés par d'autres dont bien sûr sont tous les grands salons de nos métiers.*