

Le point de vue des associations professionnelles CGP

ANACOFI

David CHARLET, Président



Quels résultats avez-vous enregistrés en 2023 ? Etes-vous satisfaits de votre activité ?

Cela fait 4 ans que les choses sont compliquées. Depuis le Covid, les années s'enchainent sans retour à un niveau de calme qui permettrait de se poser mais pour autant, nous dépassons nos objectifs chaque année.

Donc si nous nous fions à notre résultat en nombre de membres ou à nos victoires en matière de négociations et représentations du métier nous ne pouvons que considérer l'année satisfaisante.

Tous les ans nous faisons maintenant le point sur les positions défendues dans l'année. Si en 2022 elles avaient été 116, en 2023 nous avons eu l'occasion de présenter et défendre 169 positions et avis. Cela en dit long sur notre action et sur la capacité de l'équipe à produire du contenu et à le faire entendre.

Cela signifie aussi une équipe de bonne taille tant du côté des salariés que des élus, maintenant accompagnés par une Déléguée Générale qui a su trouver sa place en 2023.

Pour autant l'année a été particulière. Au niveau des projets politiques et réglementaires la question de rien de moins que le modèle de nos entreprises a été posée (R.I.S.), ce qui nous a obligé à nous mobiliser massivement. La campagne d'adhésion liée à la Réforme du Courtage s'est très mal passée pour différentes raisons techniques indépendantes de la volonté des associations, mais cela a compliqué la vie de toutes pendant 6 mois et non les 3 envisageables au départ. Les relations avec les régulateurs ont été marquées par un début de coopération avec une ACPR qui cherchait ses marques mais n'était à l'évidence pas en situation de pouvoir nous aider et par un désaccord profond avec l'AMF. Il ne nous a pas seulement amené à accepter de payer, mais a franchement perturbé notre fonctionnement. A priori tout est rentré dans l'ordre et nous avons pu avoir tant avec l'un qu'avec l'autre des échanges plus normalisés, mais les effets en sont plutôt attendus en 2024. Que dire également de la crise du crédit et de l'immobilier qui nous ont obligées à agir là encore massivement dans ces domaines, ou d'une espèce de reprise d'agressivité de certains représentants de nos métiers qui s'en prenaient aux autres ?

Tout cela ayant entraîné plus de sollicitations des politiques mais aussi de nos membres, perdus ou en difficultés qui, fort logiquement, se sont adressés à leur association pour y trouver de l'aide.

Quels sont les grands sujets pour la profession CGP en 2024 ?

Tout le monde attend les décisions de Bruxelles concernant l'avenir de nos métiers et de nos modèles. Ce sera tranché en 2024 et en fonction des décisions, plusieurs sujets secondaires pourraient apparaître.

Bien entendu l'ESG, la crise immobilière et du crédit, les nouveaux textes relatifs à la digitalisation obligatoire et à la sécurité vont concerner nos membres.

Cependant plus positivement, la place des CGP dans un univers où plus de conseil est souhaité sera forcément un sujet majeur.

Quels que soient les sujets aujourd'hui d'actualité, il n'est pas difficile de comprendre que nous sommes attendus : retraite, dépendance, financement des entreprises, transition vers une nouvelle économie au moyen des capitaux des épargnants et investisseurs (nos clients), etc ... Tous ces sujets sont notre quotidien et de notre compétence.

L'immobilier est en berne. Cela affecte-t-il les activités de vos adhérents et leurs résultats ?

Oui évidemment, même si cela fait plusieurs années que nous percevons une érosion de la part du chiffre d'affaires en immobilier chez les CGP.

On ne peut pas imaginer qu'avec des mutations immobilières qui pourraient diminuer de plus de 25% et de 30 000 lots de moins par an en neuf, alors que les CGP en intermédièrent entre 30 et 45% cela n'aura pas d'incidence.

Quant à la Pierre Papier, ce qui se passe était prévisible et impacte fortement, d'autant que ce type de produit avait remplacé chez beaucoup les fonds euros.

Quels sont les marchés porteurs en 2024 ?

Si l'immobilier a toutes les chances de rester en berne et le crédit au mieux, de reprendre du poil de la bête dans la seconde partie de l'année, les offres financières et en assurance sont assez clairement porteuses.

Tant le PER que la finance non cotée ou la prise en main de plus d'assurance non vie représentent des segments d'activité, dont nous voyons bien que nos professions savent se saisir et qui ne sont pas en crise. On voit même monter plus marginalement l'accompagnement en investissement bancaires.

Et y compris pour les segments dits « en crise », qui de mieux pour bien sélectionner les pépites et trouver une solutions efficace qu'un CGP. A chaque crise dans un segment impacté, nous avons gagné des parts de marché qui nous ont renforcé ensuite.

Nos CGP français ont démontré ces 25 dernières années qu'ils étaient adaptables et réactifs. C'est notre force et notre différence par rapport aux conseils et intermédiaires spécialisés.

On voit un développement important des produits structurés dans les allocations des CGP. Qu'en pensez-vous ? Y a-t-il des précautions à prendre ?

C'est une réalité constatée par tous.

Ce type d'offre n'a rien de nouveau. A chaque période de trouble ou de crise, ce type de solutions est monté en flèche.

Comme pour tout il faut savoir les analyser ce qui n'est pas si évident, ne pas en abuser et bien vérifier que le produit convient au client.

Il faut aussi faire attention à ne pas en devenir économiquement dépendant et je parle là de l'entreprise CGP.

Le mouvement de rapprochement et d'absorption de cabinets CGP se poursuit. Que constatez-vous au sein même de votre association ?

Ce qui se passe est trans-associations.

Au sein de l'ANACOFI nous voyons des membres grossir ou acheter d'autres cabinets qu'ils amènent chez nous.

Mais nous voyons aussi que certains nous quittent ou disparaissent, acquis par des membres d'autres associations.

Serons-nous gagnants ou perdants à la fin de cette réorganisation ? il est trop tôt pour le dire.

Pour autant la proportion des « petits » cabinets n'a pas fondue. Elle a diminué mais reste vers 40% contre 45% il y a 6 ans. Ce n'est pas un effondrement.

A l'ANACOFI nous segmentons entre 7 niveaux de Chiffre d'Affaires et nous notons que dès qu'une catégorie monte et se concentre, elle laisse de la place pour la croissance de ceux des catégories inférieures. Pour le dire clairement, nous avons toujours plus de membres chaque année et le passage à 40% de petits signifie que nous en avons plus dans toutes les catégories au-dessus. La zone de concentration se trouve surtout dans les 2 catégories supérieures mais elle génère une croissance en nombre du troisième niveau. Notre étude détaillée annuelle et votre étude Aprédia expliqueront peut-être plus en détail les ressorts de ce phénomène, mais pour l'instant c'est ce que nous constatons.

Un an après la Réforme du Courtage, combien d'adhérents enregistrez-vous ? Cette Réforme peut-elle créer un rapprochement d'activités entre CGP et Courtiers ?

Nous avons envisagé d'atteindre « fin 2024 » environ 6 000 entreprises dans les ANACOFIs dont 4 500 avec agrément en assurance et 2 500 en IOBSP. Or nous avons fini 2023 à environ 7 200 entreprises membres plus 800 en cours d'adhésion, parmi lesquelles 6 400 avec agrément en assurance et 4 800 en IOBSP. Le nombre des entreprises CIF a légèrement progressé et reste vers 2 900 et en immobilier vers 1 500.

Le rapprochement d'activité se fait mais il se faisait déjà dans l'ANACOFI, qui depuis longtemps se définissait comme une organisation professionnelle de conseil et courtage.

Est-ce que les nouveaux membres vont collaborer avec les anciens ? Probablement mais pas immédiatement en masse car pour l'instant ils s'habituent à leur association et à ce que les règles de la Réforme du Courtage changent pour eux.

Nous notons cependant de nouveaux volontaires pour s'impliquer dans l'association et surtout, qu'un nombre non négligeable prend finalement des statuts complémentaires qu'ils n'avaient pas avant. Il se passe donc déjà quelque chose mais ce n'est pas encore une lame de fond.

Quelle est votre feuille de route pour 2024 ? Que voulez-vous apporter à vos adhérents CGP ?

Pour commencer, réussir la campagne de réadhésion 2024 en espérant ne pas avoir autant de difficultés qu'en 2023.

Il faut aussi réussir nos 20 ans et notre Convention, autant que ce que nous allons essayer de faire tout au long de l'année pour marquer cet anniversaire.

Nous voulons également terminer les négociations actuelles à Bruxelles et sécuriser nos professions pour les 10 ou 12 ans à venir.

Et bien sûr il va nous falloir répondre à un nombre considérable d'autres consultations et acculturer nos nouveaux membres, encore en découverte de ce que leur association peut ou non faire pour eux.

Enfin, à la demande de l'ACPR, il va nous falloir encore booster nos systèmes digitaux et informatiques, ce qui va nous obliger non seulement à engager des moyens financiers, mais surtout à rajouter un chapitre 2024 à notre plan d'évolution digitale lancé en 2020 et que nous pensions achevé.