



Philippe
FEUILLE

PRÉSIDENT DE LA COMPAGNIE DES CGP-CIF

Plus que jamais nos clients demanderont du cousu main et un bon niveau d'expertise et de confidentialité

Quelles sont les grandes évolutions auxquelles le métier de CGP va devoir faire face dans les années à venir ?

L'expertise associant l'analyse de nos activités, la nécessité d'être pédagogue par rapport à la réglementation et la rapidité d'intervention auprès de nos fournisseurs vont demander l'association de compétences diverses dans les activités qui sont les nôtres. Plus que jamais notre rôle de catalyseur entre tous les intervenants va demander une proximité humaine accrue dans la relation client, c'est-à-dire du cousu main et un bon niveau d'expertise et de confidentialité. Nous ne voyons pas de modification substantielle de notre modèle économique. Le premier contact avec le client génère tout un processus de recueil d'informations au niveau patrimonial, professionnel, fiscal, social qui a pour objectif de produire une analyse détaillée et définir une stratégie globale pour le client. Cette analyse justifie une rémunération par des honoraires.

Le second temps intervient lorsque le client décide de suivre nos préconisations. Il s'agit d'un travail d'accompagnement différent pour lequel le CGP est rémunéré dans la plupart des cas par une rétrocession d'un pourcentage des commissions induisant une récurrence. Cette rétrocession permet de traverser les temps difficiles que nous connaissons et contribue à sauvegarder toute une chaîne économique en évitant des faillites et d'apporter l'accompagnement nécessaire à nos clients.

Y-aura-t-il selon vous des évolutions dans les demandes des clients ? Est-ce que la clientèle des CGP peut changer ?

Cette crise se différencie des autres par la priorité donnée à la santé et à l'humain. L'analyse et la réflexion des clients vont être plus orientées sur ces sujets pour eux-mêmes et leur entourage.

Plus que jamais on se rend compte de la fragilité du système de retraite par répartition. Les protections retraite et prévoyance privées vont nous permettre d'offrir à nos clients la possibilité de mieux les sensibiliser à l'intérêt de se constituer des garanties personnalisées. Aujourd'hui, les clients se posent des questions sur les différents mécanismes de la chaîne économique et sociale. Ils savent qu'un déséquilibre général peut entraîner une récession importante.

Comment les membres de votre association ont-ils vécu cette période inédite du printemps dernier où la distanciation physique a été imposée ? A-t-elle modifié durablement la pratique de l'activité, notamment au travers des outils digitaux ? Comment percevez-vous cette digitalisation du métier ?

Etonnamment, nous n'avons pas eu de demandes directement liées à la crise, peut-être parce que nous avons su réagir face à cette situation. Certaines thématiques vont manifestement prendre de l'importance comme

l'accompagnement sous forme de signature électronique et la modification du temps de travail avec l'intégration partielle du télétravail. Comme nous l'avons exprimé plus haut, la digitalisation a pris une place importante pendant la période de confinement et offert la possibilité d'échanger et de conserver le contact, non seulement avec nos clients mais aussi avec nos collaborateurs, nos confrères et nos partenaires. Ce facteur va continuer à se développer mais cela n'altérera en rien la nécessité de rester proche de nos clients dans l'accompagnement que nous leur offrons.

Le conseil en gestion de patrimoine en cabinets peut-il séduire les jeunes générations ? Y-a-t-il de la place pour de nouveaux entrants ? Quels types de profils, selon vous, pourront le mieux réussir demain ? Quelle est votre action dans ce domaine ?

Oui, le conseil en gestion de patrimoine en cabinet peut séduire les jeunes générations dans le sens où l'accélération des processus de travail à distance et de visioconférences téléphoniques, va être leur futur et leur permettre de revenir sur les fondamentaux. En effet, ils ont envie de privilégier leur bien-être, la dimension sociale et familiale qui n'étaient peut-être pas la priorité des générations précédentes. Ils réussiront à condition qu'ils sachent garder leur liberté, leur indépendance et leur capacité à avoir des profils avec plusieurs expertises réunies. Pour les aider dans leur démarche, nous leur apportons un soutien pédagogique dès leur entrée à l'association en mettant en place une journée dédiée à la structuration administrative et réglementaire de leur cabinet. Dans le même temps, notre commission de formation, outre les formations de tronc commun aux différentes activités, met en place des formations de niveau expert.

Quelles sont les demandes de vos membres pour la période qui s'ouvre ? De votre côté, quelles actions avez-vous entrepris et/ou comptez-vous entreprendre dans les mois qui viennent, au sein de votre association pour accompagner les CGP dans ce nouvel environnement ?

Notre actualité du second semestre est riche. Pour notre convention sur le dernier quadrimestre, nous avons choisi pour fil conducteur la sécurisation des cabinets. Plusieurs interventions de personnalités et des conférences centrées sur cette thématique ont pour objectif de sensibiliser nos membres sur le sujet tout en développant une approche différente auprès de leurs clients. Nous allons par ailleurs développer les webinaires avec nos adhérents et notre commission Formation travaille sur un enrichissement de notre catalogue afin de jouer la complémentarité inter-compétences entre courtiers et d'aider nos adhérents à développer une activité qu'ils n'exerçaient pas encore. Nous continuerons enfin à défendre les intérêts de nos adhérents, notamment sur le courtage en assurance et en crédit bancaire.