

La Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine (CNCGP) vient de publier la première édition de son baromètre, une étude statistique objective qui renseigne sur l'état de la profession grâce aux données collectées au cours des trois dernières années. Les explications du président de la CNCGP, Julien Séraqui.

## « *Nous vivons l'âge d'or des CGP* »

### Pourquoi avoir créé ce baromètre ?

D'abord parce que la CNCGP est le seul organisme à disposer de chiffres officiels, car les CGP qui adhèrent à la Chambre doivent obligatoirement faire auprès de nous une déclaration de leur chiffre d'affaires afin de souscrire à une assurance de responsabilité civile professionnelle (RCP) mutualisée entre tous les adhérents. Nous avons donc pensé exploiter ces données chiffrées présentes dans notre CRM, d'une part, afin d'avoir une meilleure connaissance de nos adhérents, mais aussi pour montrer à nos partenaires, ainsi qu'aux fonds d'investissement, que cela vaut la peine d'investir dans notre profession. Il s'agit en outre d'indiquer aux pouvoirs publics que nous conseillons les Français et que notre expertise peut être prise en compte.

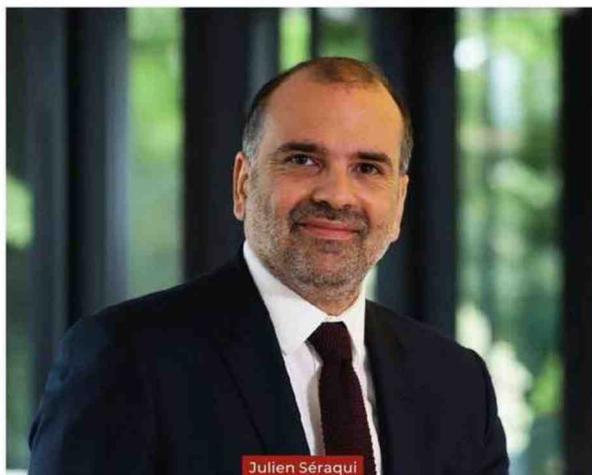
### Quelles leçons générales tirez-vous de ce baromètre ?

En premier lieu, nous remarquons la croissance très forte du nombre de nos adhérents. En 2021, nous comptons 3 100 adhérents, contre 3 506 en 2022 et 4 083 en 2023. À cette augmentation s'ajoute la croissance globale du chiffre d'affaires de nos adhérents, qui a augmenté de 25 % entre 2020 et 2022. Nous pouvons en tirer comme conclusion que notre profession est en train de prendre des parts de marché. Contrairement à ce qu'avaient prédit certains commentateurs, nous ne sommes pas encore dans une logique de concentration du marché, mais bien dans une logique de consolidation. Il y a beaucoup de besoins des clients et nombre de cabinets se créent.

### Justement, quels types de cabinets apparaissent sur le marché ?

Nous constatons certes la création de cabinets de taille

importante, ce qui est assez inouï, mais l'étude fait surtout état d'une croissance fulgurante du nombre de CGP. Si, en proportion, nous accueillons de plus en plus de personnes morales, il est intéressant de voir qu'au long des trois années sur les-



Julien Séraqui

© PERENOM WWW.PERENOM.PRO

quelles porte notre étude, la proportion de cabinets de taille modeste, qui comptent un seul conseiller en leur sein, n'a pas diminué. Le chiffre d'affaires moyen ou médian de la profession augmente lui aussi de manière proportionnelle et c'est une très bonne nouvelle.

### Quelle est la configuration de ces nouveaux cabinets ?

L'âge moyen des nouveaux directeurs de cabinets est de 49 ans. Mais globalement, l'âge moyen des nouveaux adhérents est de 45 ans.

Même si nous avons quelques créations de cabinet de personnes dans la vingtaine, qui montent leur cabinet après leurs études, les nouveaux cabinets sont en majorité créés par les personnes qui ont déjà une carrière et sont généralement issus du secteur bancaire. Il y a aussi des personnes qui ont été salariées dans des cabinets qui sautent le pas et décident de créer leur propre cabinet, mais en moindre proportion. La répartition hommes/femmes est également un point d'attention. La parité est globalement respectée chez les salariés, alors que l'on constate 20 % de femmes chez les dirigeants, un chiffre qui a doublé depuis une dizaine d'années. C'est, je pense, un signe de dynamisme de la profession, qui s'invente tous les jours. Car si tout le monde ne peut pas s'improviser CGP, on constate que c'est un métier qui laisse beaucoup de place à une forme de liberté dans l'exercice au quotidien. Ainsi, chaque cabinet peut choisir s'il préfère être rémunéré en honoraires ou en commission - en général c'est un mélange des deux, ou peut choisir de se spécialiser dans un domaine. On constate d'ailleurs que certains choisissent de se concentrer sur la prévoyance.

**Quels éléments voudriez-vous creuser pour les prochaines éditions ?**

Lors des prochaines éditions du baromètre, nous affinerons l'enquête sur l'origine des cabinets. Il s'agira également de recueillir davantage d'éléments sur le mode de fonctionnement des cabinets. Avec quels outils de service d'analyse des fonds-travaillent-ils ? Ou avec quels agrégateurs ? Au regard de la répartition du chiffre d'affaires des cabinets, on constate que 60 % provient de l'assurance, le reste étant généré par des activités de CIF, pour 20 % et des activités diverses. Nous voudrions entrer davantage dans le détail.

**Quelles conclusions tirez-vous du baromètre pour ce qui est de la formation initiale ?**

Il existe aujourd'hui plus de 70 masters 2 en gestion patrimoniale, contre une poignée il y a seulement 20 ans. Et les besoins en recrutement sont très importants. On constate d'ailleurs un phénomène de bascule d'emploi depuis les banques, qui licencient, vers les cabinets de CGP, qui recrutent. L'un des autres avantages des cabinets de CGP c'est qu'il y en a toujours un près de chez soi. Le maillage territorial est très important, c'est aussi un aspect intéressant pour les jeunes.

**En parlant de maillage territorial qu'avez-vous constaté concernant la répartition géographique ?**

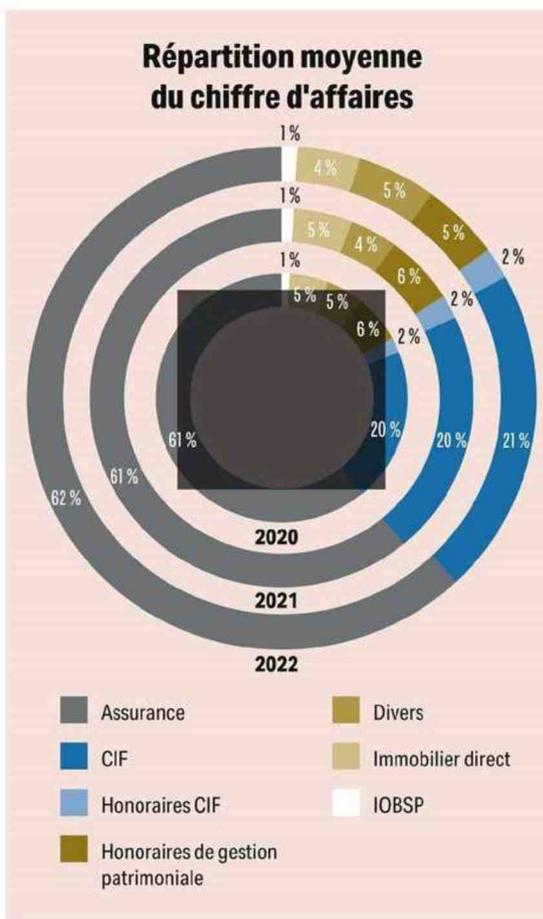
Le taux de croissance d'adhérents et de chiffre d'affaires est plus important dans les régions. Je pense en particulier à l'Aquitaine, qui en 2023 est passée devant la région Alpes-Provence, mais aussi à la Normandie, qui a progressé de 50 %, ou encore à la région Centre.

**Une autre partie de l'étude concerne l'interprofessionnalité. Avec quelles professions les interactions sont les plus nombreuses ?**

Le partenaire naturel du CGP est sans conteste l'expert-comptable, avec lequel les interactions sont très nombreuses. L'expert-comptable s'occupe de l'entreprise et tout naturellement, le CGP va s'occuper de la personne du dirigeant. Entre les professions, les interactions existent sous plusieurs formes, mais c'est avec les experts-comptables que ces synergies sont le plus souvent formalisées. Il y a bien sûr aussi des sociétés *ad hoc* qui se forment entre les deux professions. Les CGP interviennent notamment sur les questions de retraite, lorsqu'il est question du choix du PER par exemple et les experts-comptables sont contents de pouvoir s'appuyer sur l'expertise du CGP.

**La profession va-t-elle encore se développer ?**

Je le crois. Lorsque l'on regarde les encours médians et moyens par client, la fourchette oscille de 70 000 à 100 000 € par client. La profession va continuer à se développer auprès d'une clientèle qui ne peut pas accéder à des banques privées, mais qui exige néanmoins un certain niveau de services, ce que l'on appelle une clientèle patrimoniale. Je pense qu'il y a encore beaucoup de parts de marché à aller chercher et que



nous n'en sommes qu'au début de la croissance des CGP. Avec le recul, dans quelques années, on constatera certainement que nous vivons une période d'âge d'or pour la profession. En 2022, l'encours total pour l'ensemble de nos adhérents atteignait 93 Mds€. Nous aurons bientôt les chiffres pour 2023, mais je suis quasiment certain que nous avons dépassé les 100 Mds€.

**La réglementation de la profession n'a donc pas freiné sa croissance ?**

Non, je crois que même si le poids de la réglementation est devenu important, elle a contribué à sécuriser tout le monde : les clients, qui sont rassurés ; et les CGP eux-mêmes, protégés des clients indécidés. Au lieu de freiner le marché, je crois que l'introduction de ces règles l'ont stabilisé, car cette réglementation a été suffisamment intelligente pour prendre en compte tous les aspects de la profession.

Anne Portmann

Réf: [www.cncgp.fr/actualites/presse/](http://www.cncgp.fr/actualites/presse/)  
 lancement-du-premier-barometre-cncgp-de-la-profession

