



PROFESSION / Exercice



Obtenir une certification professionnelle pour se différencier

Norme ISO 22222, certification EFPA, certification CGPC ou de la SFAF, outre les formations diplômantes et l'obtention de leurs différents statuts professionnels, les conseils en gestion de patrimoine peuvent obtenir des certifications professionnelles. Autant d'éléments de différenciation pour faire jouer la concurrence et rassurer leurs clients.

lyse globale (pas uniquement financière ou fiscale) de sa situation patrimoniale en six étapes, dont une de préconisations personnalisées, conduite au mieux de ses intérêts et dans le respect d'une éthique stricte. Le conseiller est également formé en continu, avec l'exigence de suivre chaque année trente heures de formation validées au plan thématique par le certificateur. Contrairement à un diplôme, la certification n'est pas valable à vie. Elle pose comme principe d'intervention d'aider le client à mettre en cohérence et optimiser ses décisions financières successives au regard de ses objectifs de vie. Les certifiés conseillent ainsi et aident à mettre en place une stratégie patrimoniale cohérente dans le temps, contrairement à d'autres acteurs, tels que les spécia-

Complémentaires à une formation initiale en gestion de patrimoine et aux obligations de formation continue liées à leurs différents statuts, ces certifications apportent une vision différente aux professionnels qui en sont détenteurs. Leur dimension internationale ne laisse pas insensibles les clients.

La certification mondiale de CGPC

«La certification CGPC est un élément de différenciation pour le conseiller vis-à-vis du client final, assure Raymond Leban, président de CGPC, l'association française de cette certification internationale. Elle assure à ce client une ana-



Raymond Leban, président de CGPC.



Geneviève Lhomme, Chief Executive Officer d'EFPA France.



Nebojsa Sreckovic, président-fondateur du cabinet NS Conseils Patrimoine et Finance.



François Almaleh, gérant du cabinet Finadoc Actionnal.

listes de la défiscalisation, qui orientent vers des coups. »

En effet, la certification d'un conseiller en « planification financière personnelle » (*Certified Financial Planner*) se base sur les référentiels du Financial Planning Standards Board (FPSB). Conçue aux Etats-Unis il y a cinquante ans où elle est très reconnue, elle est détenue actuellement par plus de 190 000 professionnels, dont 9 000 en Europe et 1 600 en France. Elle est donc un repère pour les épargnants qui ne savent pas à qui s'adresser.

En France, elle est reconnue académiquement au niveau I du RNCP (ou encore au niveau 7 du cadre européen des certifications), celui des masters. Elle permet aussi d'accéder directement à l'ensemble des statuts réglementés utiles pour les professionnels libéraux du conseil en gestion de patrimoine.

Les certifications européennes de l'EFPA

Les premières certifications EFPA ont été créées suite à un appel à projet de la Commission européenne datant de la fin des années 1990 et visant à créer un référentiel européen afin d'accroître les compétences des conseillers financiers pour mieux protéger le client final. Abouti en 2000, ces certifications sont actuellement au nombre de quatre, dont deux sont proposées en France par EFPA France : *European Financial Advisor™* et *European Financial Plan-*

ner™. « Les deux premiers niveaux sont en effet couverts par la certification AMF », indique Geneviève Lhomme, Chief Executive Officer d'EFPA France. Des certifications qui évoluent dans le temps : « Si nous imposons à nos membres de se former en continu (entre vingt et trente heures annuelles selon la certification), nous nous imposons aussi des révisions régulières de nos référentiels. »

Dans l'Hexagone, EFPA France a été créée en 2009, sous l'impulsion du CFPB (Centre de formation de la profession bancaire). Cela explique qu'aujourd'hui 85 % des trois mille adhérents soient des conseillers de réseaux bancaires et 15 % des professionnels libéraux.

EFPA France s'est ouvert au marché des CGP ces dernières années avec des partenariats conclus avec l'Anacofi, la CNCEF et La Compagnie des CGP-CIF.

« Nos certifications apportent une vision transversale du métier, une éthique professionnelle et une méthodologie. Elle assure au client que son conseiller détient un niveau de compétence et le maintient dans le temps. Pour nos membres, cette certification est un facteur différenciant, avec une dimension européenne qui valorise leur expertise. Le CGP peut également initier cette démarche de certification afin de développer son activité chez nos voisins

européens. Il peut également élargir son réseau avec des contacts potentiels avec 60 000 membres pour partager les bonnes pratiques et participer à nos activités (convention européenne, journées rencontre...). »

La certification est devenue un repère pour les épargnants qui ne savent pas à qui s'adresser.

Nebojsa Sreckovic, président et fondateur du cabinet NS Conseils Patrimoine et Finance (NS GROUPE™), dispose de la certification EFPA de Financial Planner. Il expose sa démarche : « Il s'agissait d'avoir une dimension européenne, car nous disposons d'un bureau à Lille, avec la volonté de pouvoir

conseiller des clients transfrontaliers. Cette certification est liée à ma personne et m'offre un agrément complémentaire. Certes, cette certification est peu connue, mais les clients relèvent sa dimension internationale. »

La norme ISO 22222

Créée en 2005, la norme ISO 22222 « définit le processus de conseil en gestion de patrimoine et spécifie les exigences relatives au comportement éthique, aux compétences et à l'expérience requis pour exercer la profession de conseiller en gestion de patrimoine. La norme ISO 22222 : 2005 s'applique à tous les CGP, quel que soit leur statut →



professionnel. L'ISO 22222 : 2005 décrit et aborde les diverses méthodes d'évaluation de conformité et spécifie les exigences qui s'appliquent à chacune d'entre elles » (source : www.iso.org).

Les CGP ayant satisfait aux conditions d'obtention de la certification CFP® de CGPC (dont ses examens de certification) peuvent aussi se prévaloir de la certification ISO 22222, qui impose les mêmes standards de pratique du métier. « Cette norme ne peut pas être attribuée à une personne morale, mais uniquement à une personne physique, comme l'a jugé le tribunal de commerce de Bobigny, il y a quelques années, le 3 novembre 2015 (RG2014F00617) », précise Raymond Leban.

François Almaleh et Nebojsa Sreckovic ont obtenu cette norme (avant ledit jugement cité plus haut).

Un bon argument marketing

François Almaleh, gérant du cabinet Finadoc Actionnal à Marcq-en-Baroeul, près de Lille, s'est vu délivrer cette norme. « Nous avons acheté la documentation de la norme en juin 2013, et pris un an pour la mettre en place et pour l'obtenir. Il s'agissait, en effet, de bien réfléchir à l'angle d'attaque. Cela a nécessité de coucher sur le papier la totalité de l'organisation du cabinet, étape par étape, en termes de qualité, de diffusion, de process, de suivi client, de communication ou encore de traçabilité selon les attentes de nos clients. Pour ces derniers, la norme ISO Afnor est quelque chose de visible, notamment vis-à-vis des chefs d'entreprise qui connaissent ces process et la difficulté de l'obtenir et de la conserver dans le temps. Il s'agit d'un bon argument marketing et elle assoit ma crédibilité : le nom Afnor porte. »

En effet, une fois la norme obtenue, le cabinet est contrôlé tous les trois ans et audité entre-temps sous l'angle d'un « référentiel » de management en gestion de patrimoine.

« L'amélioration des process est donc continue sur chacune des six étapes de la relation client. Cette norme apporte un gain de temps phénoménal car elle permet de s'appuyer sur des process

écrits et respectés. Pour le client, c'est l'assurance de s'adresser à un professionnel bien organisé. Ce référentiel génère des écrits et historise la relation client. On gagne en efficacité commerciale et en tranquillité d'esprit. »

Et d'ajouter qu'« A terme, cette norme peut constituer un élément de valorisation du cabinet. Avec une organisation bien structurée, la reprise du cabinet est facilitée. »

Au-delà des exigences

Nebojsa Sreckovic a également choisi d'accéder à la norme ISO 22222 en 2011. Il nous expose sa démarche : « face au durcissement réglementaire, j'ai choisi de mettre en place cette norme qui constitue pour notre cabinet un outil d'aide à la vente. En effet, elle aide à mieux protéger le client. D'un point de vue marketing, le nom résonne bien chez nos clients et prospects dirigeants d'entreprise ou cadres de grands groupes qui connaissent la complexité de maintenir une norme. Le bénéfice se

retrouve également pour l'organisation du cabinet. Elle permet d'établir des process à long terme applicables à chaque collaborateur. Pour nos process, cela a nécessité de prendre du recul et à réfléchir sur notre organisation. Ainsi, nous sommes allés au-delà des exigences de la norme en intégrant chacun de nos outils de travail et les tâches affectées à chacun... En termes de ressources humaines, cela facilite l'intégration des collaborateurs ou les remplacements en cas de maladie, mais aussi les process de fusion de cabinets. »

Ce référentiel sert également le CGP à assurer sa conformité réglementaire. « Pour le cabinet, nous sommes constamment en veille sur nos process, avec un audit tous les dix-huit mois et un contrôle tous les trois ans, auxquels s'ajoutent les contrôles de notre association professionnelle. Ce sont l'ensemble des procédures qui sont vérifiées, ainsi que les compétences de chaque collaborateur. »

■ Benoît Descamps

Une certification internationale en Wealth Management

La SFAF (Société française des analystes financiers) propose également une double certification en gestion de patrimoine : l'AWM et le CIWM. En effet, l'association est l'unique distributeur de ces cursus créés par l'Association of International Wealth Management (AIWM). « Ces certifications émanent de notre homologue suisse et ont ensuite été proposées dans d'autres pays, dont la France depuis 2007 », souligne Sabine Topol, directrice du centre de formation de la SFAF.

L'AWM (Associate Wealth Manager) constitue la première étape ; il s'agit de notions fondamentales de la gestion de fortune. Le CIWM (Certified International Wealth Manager, dont le coût est fixé à 4500 € HT) est le deuxième niveau qui permet d'acquérir des compétences techniques plus avancées. Comptant plus de deux mille cinq cents titulaires dans le monde (et environ cent-cinquante en France), il s'adresse à des conseillers expérimentés actifs dans les domaines de l'investment advisory, planification financière, gestion de patrimoine et private banking. « Cette certification est beaucoup plus axée sur la finance et la gestion de fonds qu'un master classique en gestion de patrimoine. Cela ne veut pour autant pas dire que les notions juridiques et fiscales ne sont pas abordées durant la formation. Pour un professionnel, ce titre lui confère une envergure internationale qu'il fait valoir auprès de ses clients ».

Notons que sur ce CIWM, la SFAF dispose d'un partenariat avec l'université Aix-Marseille. Quelques étudiants passent chaque année cette formation qui est accessible à distance.



Sabine Topol, directrice du centre de formation de la SFAF.