

## H24 Finance : CGPC : les priorités de développement pour les 3 prochaines années...

*CGPC est une association à but non lucratif dont la vocation est de protéger le consommateur final (en protection sociale, retraite, épargne et investissement) en lui permettant de faire appel à des Conseils en Gestion de Patrimoine Certifiés CFP/CGPC et des Conseils spécialisés.*



*Entretien avec Maurice Julliard, nouveau vice-président de CGPC*

### **Vous avez été nommé vice-président de CGPC, quels sont vos axes de développement ?**

**Maurice Julliard** : Engager, avec la Direction de CGPC et **Raymond Leban**, dans un plan de transformation sur 3 ans.

Mes priorités de développement au cours de cette période peuvent être synthétisées à travers 2 grandes orientations, l'interne et l'externe.

En interne, accroître la dimension « ressources » humaines et financières afin de permettre à CGPC d'aborder ses transformations stratégiques :

**élargir la palette des formations** à destination de l'ensemble des canaux de distribution Banque et Assurance,

[Visualiser l'article](#)

participer aux **évolutions des processus de certification**,  
garantir la spécificité de **CGPC** à travers **l'équilibre entre la qualité académique et la pratique métier**,  
contribuer à la **création de formats de formation encore plus agiles** en capitalisant sur l'ADN de **CGPC**  
et l'excellence des formations délivrées  
favoriser **l'animation de la communauté des « certifiés »**

En externe :

**renforcer les synergies** avec les entreprises agissant au sein de **CGPC**,  
**développer les partenariats** afin que nos formations, reconnues par la profession en France comme à l'étranger, nous permettent de fédérer autour de nous davantage d'étudiants et de conseillers en gestion de patrimoine ,  
**soutenir CGPC dans ses objectifs de représentation et de trajectoire** avec les **banques**, les compagnies d'**assurance**, les organismes de régulation, les réseaux professionnels **CIF** et **courtiers** ainsi que les organismes de protection des consommateurs.

### Est-ce que la formation est une de vos priorités ?

**Maurice Julliard** : Oui, **un grand OUI**, car la formation qui donne et maintient la compétence, c'est la raison d'être, le socle de **CGPC**. C'est son ADN et un héritage qui « nous oblige ». C'est également philosophiquement un point essentiel pour moi que je peux résumer en 2 mots : « **progresser et transmettre** ».

« Former, ce n'est pas remplir un vase...c'est allumer un feu » je fais mienne, cette citation du poète grec d'Aristophane.

L'ambition de l'association est de **protéger le consommateur final, en lui permettant d'avoir accès à des professionnels maîtrisant un socle de compétences, de connaissances et d'éthique qui répondent aux exigences des plus hauts standards de qualité** (français et internationaux). Cette solidité dans les apprentissages est un atout incontestable, mais dont la vocation est par essence l'adaptation et l'évolution des formations proposées. Cette dimension est particulièrement, je dirais même spécifiquement, importante de nos jours. **Les compagnies, les conseillers, les offres, les clients, les exigences réglementaires et professionnelles ont sensiblement évolué ces dernières années, à un rythme que nous pouvons même qualifier d'inédit !**



Notre objectif est de soutenir les professionnels en créant par exemple **de nouveaux dispositifs pragmatiques**. Par la mise à disposition de modules, de formats qui leur permettent de prendre conscience des enjeux de la conformité, mais surtout, qui leur permettent d'améliorer l'existant afin de sécuriser leur activité.

**Que pensez-vous du renforcement de la réglementation pour la profession ? Est-ce que cela sert pleinement les intérêts des épargnants ?**

**Maurice Julliard** : Ce sont d'excellentes questions auxquelles par convention, la majorité des acteurs répondent par l'affirmative.

**Je suis en phase pour l'essentiel. Je m'interroge néanmoins par rapport à la dimension prise par l'administratif pour les professionnels.** C'est une charge dont la profondeur et la complexité opérationnelle pèsent sur l'activité et sur la relation avec le client. La gestion de patrimoine offre de nombreux outils. Chacun possède son propre élément de complexité. Un conseil indépendant doit s'entendre dans une logique de diversification. La multiplicité des offres, des outils, des compagnies, des règles, des besoins client sont néanmoins autant d'éléments qui complexifient l'activité du conseil et la compréhension des épargnants.

**Je m'interroge également par rapport à la performance des fonds euros.** Sur la capacité à soutenir et à permettre aux clients d'atteindre leurs objectifs prioritaires alors même qu'une majorité des rendements ramenés à l'inflation sont proches de 0. D'un autre côté, la volatilité accrue du périmètre actions crée de l'inquiétude, voire de la résistance, de la part des épargnants, vis-à-vis des unités de compte et aux risques de perte en capital. Je trouve, à cet égard, que **la place occupée par les produits structurés, lorsqu'ils possèdent les bons leviers de sécurisation, est probablement trop faible eu égard aux éléments précédemment évoqués.**

Épargnants comme professionnels vivent **une forme d'injonction systémique paradoxale** : la Banque de France et, de façon générale, le gouvernement souhaite un meilleur fléchage de l'épargne des français en direction des entreprises (et nous comprenons tous pourquoi) ; dans le même temps, les contraintes qui reposent sur les acteurs sont toujours plus prégnantes sur le sujet...

www.h24finance.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

Alors oui, le renforcement de la réglementation accentue la professionnalisation des acteurs et favorise la connaissance, le « service client et pour les clients ». Mais attention aux effets de bord. **Trop de règles, trop d'informations, peuvent perturber la compréhension des acteurs.**

Réduisons la dimension « technocratique », c'est-à-dire, trop éloignée des réalités du terrain, au profit de davantage de pragmatisme.

Si je reprends votre question : « **est-ce que cela sert pleinement les intérêts des épargnants ?** »... **Pas toujours !**