



## Quatre jeunes pleins de talents et d'envies

Plus de pédagogie, plus d'honoraires, le passage d'un examen pour devenir CGP... Leur vision du métier de CGP est à la fois neuve et classique. Comme les mousquetaires, ils sont quatre. Leur court métrage vient de remporter le premier concours « Jeunes Talents » de la CNCGP. Portraits croisés.

Par Véronique Pierron

Les premières images ressemblent à un radio trottoir. Une succession d'hommes et de femmes de tous âges, lancent des mots souvent abscons pour le commun des mortels. « PEA... plus-value de cession... ISR... produits structurés... Sicav ». Les images s'accroissent et les mots se superposent, soudain interrompus par une voix off qui rassure : « Vous ne comprenez pas, c'est normal ». La voix douce de Thomas Némond poursuit : « A l'image d'un médecin, le conseiller de la CNCGP accompagne ses clients pour les aider à créer, développer et transmettre leur patrimoine ». La messe est dite. Improvisé acteur principal du court métrage, Guillaume Snoeckx, le cheveu discipliné et la rigueur du costume cassé par une écharpe fleurie, invite dans un regard la caméra à le suivre dans le dédale du cabinet Herez où les scènes ont été filmées.



(De gauche à droite) Cédric Martin, Antony Baramasco, Thomas Némond, Guillaume Snoeckx, les quatre étudiants lauréats du master II en gestion de patrimoine de l'université Dauphine PSL à Paris.



### Convaincre les clients de l'intérêt de payer pour le conseil

« Notre parti-pris était de faire une vidéo flash de deux minutes. C'était culotté », confesse Guillaume. Un pari réussi puisque le 24 juin dernier, leur travail pédagogique sur le métier de CGP, a décroché les 2 000 € du premier concours Jeunes Talents organisé par la CNCGP dont l'objectif était de faire découvrir aux étudiants l'univers des cabinets indépendants. Les protagonistes : quatre étudiants du master II en gestion de patrimoine de l'université Dauphine PSL à Paris.

Je les rencontre dans un café du boulevard Malesherbes. Autour de la table, les quatre mousquetaires ont tombé le masque mais pas tout à fait les couleurs atones de leurs costumes. Seul Thomas Némond est en chemise décontractée. Avec ses cheveux blonds ébouriffés et sa barbe naissante, il a plus l'air d'un start-uper que d'un CGP. Ne pas se fier aux apparences car Thomas après son cursus à Dauphine vient d'enchaîner cette année, sur un master à l'Essec en management immobilier. Une période transitoire pour accéder à une autre spécialité, celle de la valorisation de biens immobiliers et d'actifs. Une histoire dorée qui se poursuit pour ce Mâconnais qui « rêvait de monter à Paris ».

#### Copains de Dauphine

En face de lui, Cédric Martin affiche déjà du haut de ses 23 ans, cette maturité tant

recherchée chez un conseiller en gestion de patrimoine. Le cabinet Herez lui a d'ailleurs offert son premier CDI alors qu'il vient de décrocher son master à l'instar de ses trois acolytes. Car ces quatre-là ont fraternisé dès leur rencontre sur les bancs de la licence. L'amitié, c'est bien la genèse de leur décision de participer au concours. « C'était l'aboutissement d'années amicales que nous voulions sceller par la réalisation d'un projet commun et en même temps, on trouvait intéressant de se challenger », explique Cédric. A ses côtés, Antony Baramasco, qui n'a pas eu le temps de se débarrasser de sa cravate au sortir du bureau, ajoute que « c'était aussi l'occasion de se constituer un réseau professionnel ». C'est le plus timide des quatre. Là encore, ne pas parier sur le paraître. Sous ses airs réservés couve une grande détermination. Le jeune homme s'embarque dans la gestion de patrimoine

dès la licence grâce à un stage chez Quintus patrimoine. Agé lui aussi de 23 ans, il vient de signer un CDI chez le courtier Pictet life insurance advisors, car l'assurance, c'est son dada à Antony. Il y a consacré son mémoire de master sur les actifs non cotés dans l'assurance vie.

Attentif, Guillaume surenchérit aussitôt : « Le jury du concours était très motivant et ça explique aussi la nôtre de... motivation ». A 26 ans, son parcours est un peu différent. Inscrit en droit après le bac, il décroche au bout de trois mois et rejoint un BTS banque qui lui offre un accès professionnel. Il poursuit par une licence pro en alternance au Crédit Agricole avant... de changer de voie. « Je me suis rendu compte que je voulais sortir du côté commercial pour rejoindre la banque privée et traiter des problématiques de long terme », explique-t-il. C'est ainsi qu'il intègre Dauphine en licence. Tout comme Thomas, il rempile sur un nouveau master cette année, en audit et contrôle interne.

### Quatre visions différentes

Leur vision du métier est à la fois neuve et classique. Si l'image de la profession reste feutrée et empreinte à leurs yeux de certaines lourdeurs, tous pensent à l'instar de Cédric qu'elle « est en train de rajeunir car on y apporte du dynamisme ». En même temps, ils se disent convaincus « qu'on se dirige vers davantage d'attachement entre le client et son conseiller ». D'ailleurs, Cédric qui n'a pas hésité sur son choix professionnel, explique apprécier la « pluridisciplinarité de son métier », mais aussi « cet aspect lié au quotidien et au savoir faire que l'on peut appliquer à notre propre patrimoine, un peu comme un coiffeur qui se coupe les cheveux seul », image-t-il en se servant volontairement de cette métaphore d'artisan. Guillaume, lui, reste attaché au rôle de pédagogue du conseiller. « J'aimerais apporter à mes clients une culture financière qu'ils n'ont pas forcément afin de démythifier l'investissement », se projette-il. A côté de ces aspects positifs, d'autres qui leur paraissent moins valorisants, les font râler et même revendiquer des réformes. Ils prêchent pour une profession perfectible. C'est Thomas qui démarre en premier. « Tout le monde peut devenir CGP, pas besoin de faire un cursus spécial et dédié pour y parvenir, grogne-t-il. C'est une des raisons pour laquelle le métier est entaché parfois d'une mauvaise réputation et ce, malgré une certification de l'AMF ». Une idée sur laquelle Cédric rebondit : « La profession

### Le « concours des jeunes talents de la CNCGP »

Ouverte aux étudiants en gestion de patrimoine, niveau Master 2 (ou équivalent en école de commerce ou diplôme universitaire de 3<sup>e</sup> cycle), la première édition de cette nouvelle compétition annuelle avait pour thème « Un épargnant bien conseillé est un épargnant protégé : pourquoi faire appel à un conseil en gestion de patrimoine de la CNCGP ? ». 119 étudiants, répartis en 40 équipes et représentant 22 universités et grandes écoles, ont participé. Le jury, composé de représentants des autorités de tutelle, de journalistes de la presse économique et financière (dont votre revue) et d'administrateurs de la CNCGP, ont délibéré ensemble et désigné les trois meilleures vidéos. Sur le podium : l'Université Paris Dauphine, l'IAE Caen et l'Université Toulouse Capitole. Retrouvez les vidéos lauréates sur la chaîne YouTube de la Chambre. Le thème choisi pour l'édition 2022 : « La transparence des rémunérations : l'information des clients ».



### Apporter plus de transparence au consommateur dans le domaine de l'épargne

mériterait d'être plus règlementée avec le passage d'un examen spécial et obligatoire comme celui du barreau pour les avocats ». Un argument qui, selon eux, est motivé par la nature du métier de conseiller « généraliste mais difficile car de nombreuses matières sont à maîtriser », poursuit Cédric. Une autre critique concerne l'attention aux nouveaux conseillers. « Quand t'es jeune, c'est compliqué », s'exclame Thomas. « Même si on a envie d'apporter une conception nouvelle, on reste un peu écarté car le profit prime avant tout et quand on propose des solutions alternatives, le client comme le cabinet refusent de sacrifier une partie de sa rentabilité », regrette-t-il.

### Privilégier les honoraires

Pour Antony, l'expérience est plus positive car il travaille dans une société de trois personnes. « C'est plus facile d'y apporter des idées nouvelles et de la technicité sur certains domaines comme la fiscalité ou l'international », concède-t-il. Par contre, tous tombent d'accord sur la rémunération

des conseillers en gestion de patrimoine en prêchant pour les honoraires. « Je crois que le système des rétrocommissions va évoluer car l'avenir, c'est bien la facturation du conseil », affirme Cédric avant d'y mettre un bémol : « Mais il faut être lucide, cette évolution ne se fera pas du jour au lendemain car il faudra beaucoup de pédagogie pour convaincre les clients de l'intérêt de payer pour le conseil ». Une rémunération qui permet aussi de « se rapprocher du family office », remarque Guillaume dont l'objectif à terme, est de rejoindre une société en cours de création pour « participer à l'aventure dès le départ ». En même temps, il compte aussi profiter de sa « double nationalité franco-helvétique pour exercer en Suisse d'ici 3 à 5 ans ». « Je fonce dans le cliché » se moque-t-il.

Antony, par contre, est déterminé à approfondir sa spécialité en assurance « car ça permet de maîtriser un domaine et d'en devenir référent », alors que Cédric souhaite se spécialiser plus tard, dans la niche des grands sportifs, un domaine qui le passionne. Le seul des quatre mousquetaires à avoir l'ambition créatrice est Thomas. Echaudé par une primo expérience professionnelle pas très stimulante, « en tant que jeune CGP, on accède assez peu à des portefeuilles », glisse-t-il, le jeune diplômé compte bien redevenir CGP à terme, en créant son propre cabinet.

« L'idée est d'apporter plus de transparence au consommateur dans le domaine de l'épargne avec une vraie pédagogie, mais surtout sans vente de produits pour ne pas biaiser le conseil », conclut-il. Pas de doute, la nouvelle génération arrive... »