

Une ascension fulgurante

L'Association Nationale des Conseillers Financiers (Anacofi) organise le 20 février son assemblée générale. Après trois années d'existence, l'association a digéré son ascension fulgurante. Entretien avec son président, David Charlet, qui brigue un nouveau mandat.

Investissement Conseils : Pouvez-vous faire le point sur votre association ?

David Charlet : L'effectif de l'Anacofi a crû à une vitesse très importante avec des professionnels issus des métiers de la gestion de patrimoine, des courtiers d'assurances, les conseils en fusion-acquisition, avocats, notaires, agents immobiliers, experts-comptables, conseils en gestion d'actifs, CIF, ingénieurs sociaux...

Nous allons d'ailleurs bientôt changer de locaux et recruter de nouveaux salariés. En 2004, nous comptons une trentaine d'entreprises adhérentes. En 2006, nous rassemblions 100 groupes d'entreprises et l'association sœur, l'Anacofi-CIF, une centaine de personnes physiques. Fin 2007, nous dénombriamo 380 groupes d'entreprises, soit 600 entreprises, et l'Anacofi-CIF 350 entreprises, soit plus de 550 personnes physiques.

60 % de ces CIF proviennent de l'Anacofi, le reste est issu des associations et syndicats confédérés qui sont le SIOB (Syndicat des Intermédiaires en Opérations de Banque), la CSCA (Chambre Syndicale des Courtiers d'Assurances), l'ONIP (Office National Indépendant de l'Immobilier et du Patrimoine) et l'ANCDGP (Association Nationale des Conseillers Diplômés en Gestion de Patrimoine).

Au final, nous sommes aujourd'hui la 2^e association de CIF, la 2^e de CGPI et la 2^e de conseillers en fusion-acquisition indépendants.

L'association participe à de nombreux salons : *Actionaria*, le *Forum de l'Investissement*, *Patrimonia*, la convention des courtiers d'assurances.

L'association est membre de la *Fecif (Fédération Européenne des Conseils et Intermédiaires Financiers)* et, au nom de l'association, je suis vice-président de sa section française et également administrateur de la *CIFA (Convention of Independent Financial Advisors)* depuis cette année. L'Anacofi a pour objet d'être un club de professionnels visant à leur offrir la possibilité d'exercer tout simplement. A l'inverse, l'Anacofi-CIF s'inscrit dans un cadre réglementaire strict.

IC : Comment fonctionnent vos commissions ?

DC : En compagnie de la CSCA, nous avons créé une commission sur l'épargne qui est en voie de régler la question des ordres de remplacement en matière d'assurance, c'est-à-dire lorsque le client change de conseiller et que le contrat d'assurance se poursuit. Cette commission tente également d'harmoniser les documents des conseillers qui officient sous différents statuts.

Nous disposons aussi d'une commission juridique. Elle est

composée d'experts de chacune des professions présentes dans l'Anacofi et de juristes de la CSCA et de l'ANCDGP. Il s'agit de tracer la réglementation de chacun des métiers et de rédiger des notes de synthèse. L'AMF (Autorité des Marchés Financiers) prend part à ces réunions pour les questions relatives au CIF et au démarchage : nous voulions casser l'échange institutionnel et lent et cela permet à l'AMF de voir en direct ce qu'il se passe dans les associations. Si cette collaboration se déroule bien, nous réfléchirons à inclure l'Acam (Autorité de Contrôle des Assurances et Mutuelles) à nos discussions. Nous disposons également d'une commission RC dont le nouvel objectif est d'analyser la couverture des membres et de gérer les relations entre eux et les compagnies.

Nous avons également des commissions classiques d'admission, de discipline et de formation.

IC : Avez-vous développé votre influence en région ?

DC : Nous sommes organisés en sept régions, toutes présidées par un professionnel de la gestion de patrimoine et un autre de la fusion-acquisition. J'essaie de me rendre en région afin que le discours reste le même, surtout pour les nouveaux membres. Je me suis ainsi rendu dans 25 villes différentes l'an passé. Notre maillage territorial est très satisfaisant.

IC : Au niveau de l'Anacofi-CIF, quelle est votre offre en matière de formation ?

DC : Au moins une journée de formation doit être réalisée chez nous. Ces formations sont organisées par groupes



David Charlet

de dix. Nous changeons les thèmes chaque année, sauf le module sur la veille technique minimale ainsi que celui sur l'allocation d'actifs et la gestion de portefeuilles. Nous tenons également une liste de sociétés de formation dont nous validons les modules. Il existe également les formations dispensées par nos partenaires.

IC : Justement, comment se comporte votre section partenaires ?

DC : Elle est désormais construite. Elle est issue du désir des adhérents de voir les formations des fournisseurs intégrées dans le décompte des heures de formation CIF. Nous avons encadré strictement cette section : ces sociétés n'ont pas de droit de vote, elles s'engagent à ne pas contacter un adhérent qui ne l'a pas accepté, elles ne doivent pas communiquer sur leurs produits, mais uniquement sur leur marque. Douze sociétés composent cette section, elles seront bientôt au nombre de 24.

IC : Comment se déroulent les contrôles des CIF ?

DC : Nous disposons de trois contrôleurs. Lorsque nos adhérents respectent le kit de règlement intérieur CIF que nous leur avons transmis, cela permet de réduire considérablement les temps de contrôle. ■

Propos recueillis par Benoît Descamps