



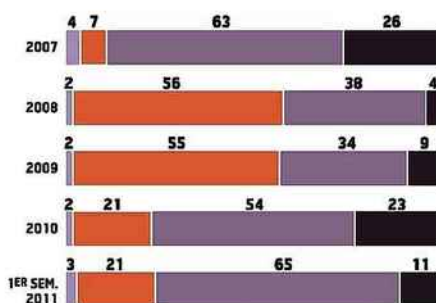
PATRIMOINE

## Comment les conseillers en gestion indépendants font face à la crise

La déroute des marchés a incité les conseillers en gestion de patrimoine indépendants à faire encore plus œuvre de pédagogie auprès de leurs clients. Cette crise pourrait accélérer la recombinaison du secteur.

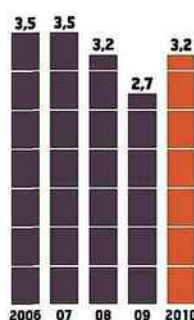
### LA SITUATION FINANCIÈRE DES CGPI

« D'APRÈS VOUS, PAR RAPPORT À L'ANNÉE PRÉCÉDENTE, CELLE-CI EST ... »  
■ NSP ■ NETTEMENT MOINS BONNE ■ IDENTIQUE ■ NETTEMENT MEILLEURE



### LA COLLECTE BRUTE D'ÉPARGNE

MOYENNE PAR CABINET, EN MILLIONS D'EUROS



« LES ÉCHOS » / SOURCE : CARDIF, ENQUÊTE MENÉE EN FRANCE ENTRE LE 23 MAI ET LE 10 JUIN 2011, AVEC TNS SOFRES, AUPRÈS D'UN ÉCHANTILLON DE 500 CGPI

Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) ont à peine eu le temps de se remettre de l'impact de la crise de 2008 qu'ils sont affectés par un nouveau trou d'air sur les marchés. Il est toutefois un peu tôt pour en mesurer les conséquences sur un secteur qui reste atomisé : sur les 2.247 cabinets recensés par le bureau d'analyse Apredia dans son Livre blanc 2011 sur la profession, les deux tiers comptent un seul conseiller.

Réalisée par Cardif, la filiale d'assurance de BNP Paribas, et TNS Sofres, la 5<sup>e</sup> édition du Baromètre du marché des CGPI montrait avant l'été un regain de forme

de ces intermédiaires qui assurent aujourd'hui 6 % de la collecte en produits d'épargne. Près de 9 sondés sur 10 disent se sentir bien. Depuis 2010, un quart des cabinets ont recruté. La collecte a également augmenté l'an passé, à en moyenne 3,2 millions d'euros par cabinet, contre 2,7 millions d'euros en 2009. Le gros des CGPI espéraient même une poursuite de la hausse des encours. Les trois quarts des professionnels interrogés restaient positifs sur leur situation financière.

Cette crise, la plupart d'entre eux, disent-ils, l'avaient sentie venir. Ils étaient mieux préparés qu'en 2008. Plus aguerris - l'âge moyen des cabinets approche les dix ans -, les

CGPI sont allés au-devant des clients. Cette disponibilité est leur atout majeur, relève Cardif (groupe BNP Paribas), avant même la qualité de leur conseil. « *Nous sommes une profession de contact. On ne gère pas, mais on conseille et on assiste nos clients. Une crise de cette ampleur nous oblige à être encore plus près d'eux. Quand vous avez 40 clients, vous pouvez faire face. Mais, quand vous en avez 300, c'est considérable, d'autant que parallèlement notre rémunération sur les encours des clients a baissé* », signale David Charlet, président de l'Anacofi et associé du cabinet Charlet-Chauvet & Associés. Cela a permis

« Sans positionnement, on ne peut construire un projet d'entreprise. »

THIERRY BORDE PRÉSIDENT  
DE FIDUCÉE GESTION PRIVÉE

de rassurer des clients qui, du coup, ont limité leurs retraits. Sans empêcher toutefois des réallocations d'actifs. Avec la faiblesse des rendements des fonds en euros, la volatilité grandissante et les incertitudes des marchés actions, les valeurs refuges telles que l'immobilier et l'or ont été très prisées.

Conjuguée à une réglementation qui se complexifie, cette crise amène néanmoins à se poser des questions sur l'avenir du secteur. Elle pourrait accélérer sa recomposition. Mais les rapprochements ne sont pas toujours perçus comme la solution idéale. Didier Maurin, président de Didier Maurin Finance, dont les bureaux sont à Paris et à Bar-le-Duc (Meuse), qui conseille

plus de 150 clients, ne s'imagine pas s'associer. « *Neuf fois sur dix, c'est un échec, estime-t-il. En revanche, je peux étudier le rachat d'une clientèle.* » Christian Le Bellego, patron du cabinet CLB Patrimoine, installé à Locminé, dans le Morbihan, est dans le même état d'esprit, avec un portefeuille de 300 clients. « *Je travaille pour l'instant en solo avec des collaborateurs. Avec d'autres confrères, nous avons décidé de nous retrouver régulièrement. Ce n'est pas un groupement stricto sensu, juste un groupe d'échanges de vues* », livre-t-il.

#### Logique de plate-forme

Selon David Charlet, la crise a permis de révéler des modèles : « *La logique de plate-forme marche très bien. A l'image de ce que fut le Centre français du patrimoine, [Infinitis] ou CGPI Associés gagnent des parts de marché. Cependant, le plus percutant reste le modèle salarié qui met un terme aux problématiques de "turnover".* »

De son côté, Thierry Borge, président de Fiducée Gestion Privée, ne manque pas d'ambitions pour son réseau de franchisés, basé à Paris et dédié aux professionnels de la santé. « *Nous comptons 34 franchisés qui couvrent un tiers du territoire français, dont la collecte annuelle est d'environ 85 millions d'euros. Nous serons 44 en fin d'année. Et espérons couvrir la France à la mi-2013.* » Il regrette en revanche le manque de dimension entrepreneuriale dans le métier. « *Sans positionnement, on ne peut construire un projet d'entreprise. Comme il est difficile de militer pour l'indépendance et la réglementation d'un métier qui n'a pas été défini au préalable* », fait-il remarquer.

STÉPHANE LE PAGE



**INTERVIEW**  
**DAVID CHARLET**  
PRÉSIDENT  
DE L'ANACOFI  
(ASSOCIATION  
NATIONALE  
DES CONSEILS  
FINANCIERS)

## « Il y a une vraie interrogation sur la rémunération »

**Le marché des conseillers en gestion de patrimoine (CGP) reste atomisé.**

**Comment le voyez-vous évoluer ?**

La crise peut accélérer la composition, donner un sens à un phénomène de concentration. Paradoxalement, nous pouvons également assister à une plus grande atomisation du secteur. Les plus petits sont aussi les plus solides. Ils travaillent dans des structures légères. Depuis quelques mois, des responsables de banque ou de compagnie d'assurance prennent leur autonomie et leurs clients les suivent. On assiste à la naissance de réseaux avec plusieurs entités indépendantes. La crise a permis de faire le tri dans les modèles.

**Que pensez-vous du rapport rédigé par le député Louis Giscard d'Estaing sur la réforme de la profession ?**

Il nous va. C'est un bon rapport de travail, d'analyse et de compilation. Néanmoins, il laisse la porte ouverte à l'amélioration puisqu'il ne définit pas tout. Par exemple, il n'explique pas dans le détail l'organisation faïtière qui chapeautera les CGP et CGPI.

**Vous n'avez pas eu de statut...**

Nous ne pouvions pas l'avoir. Les obstacles sont nombreux. Il faut qu'il ne soit pas un monopole et qu'il soit euro-compatible. Louis Giscard d'Estaing est resté dans l'univers défini par le Premier ministre, qui avait de plus demandé de

faire avec l'existant. Les trois statuts qui composent le métier (CIF, courtier en assurances et intermédiaire en opérations bancaires) existent en Europe. Soit CGP est un métier, soit ce ne l'est pas.

**Avec la révision de la directive MIF, il est question de supprimer les rétrocessions.**

**Le 13 septembre, la plupart des associations ont été auditionnées par la Commission européenne.**

**Qu'en est-il ?**

La Commission a confirmé qu'il y avait une vraie interrogation sur la rémunération des conseillers financiers, mais il n'y a pas de suppression totale des rétrocessions envisagée à cette heure. L'idée va tourner autour de la notion de l'indépendance, comme cela se passe au Royaume-Uni, où les indépendants seront prochainement payés en honoraires, tandis que les « liés » garderont leurs commissions. Cependant, nous avons le temps de discuter et de négocier avant d'en arriver à cela. La révision de la directive a pris du retard et ne devrait pas aboutir avant deux ans.

PROPOS RECUEILLIS PAR  
**STÉPHANE LE PAGE**