

N° 680 - 4,90 € - avril 2006 - ISSN : 1161-8116

Bourse p. 46

Avec qui travaillent les conseils en gestion de patrimoine

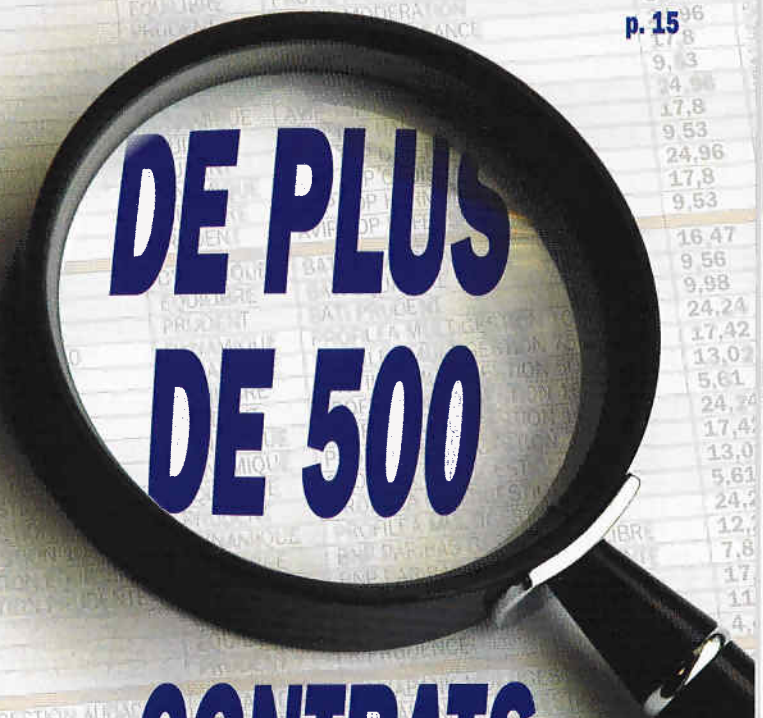
ASSURANCE VIE

DE 1,76% A 30,36%

LES RENDEMENTS

Pierre Papier p. 89

Le nouveau régime fiscal des OPCV



DE PLUS DE 500

Patrimoine p. 92

Fiscalité 2006 : comment diversifier vos investissements

CONTRATS

MULTISUPPORTS, EUROS, PERP, MADELIN

Assurance vie - Perp

Les contrats primés par les Pyramides d'Investissement Conseils

p. 111



www.investissementconseils.com

M 04461 - 680 - F : 4,90 €



Un groupement pour échanger entre professionnels du patrimoine

Les membres de La Boétie Patrimoine, un des plus anciens groupements de conseils en gestion de patrimoine, se réunissent chaque mois pour échanger sur leur activité et se former. Entretien avec leur président, Patrick Ganansia.

Investissement Conseils : Quelle est l'origine de votre groupement ?

Patrick Ganansia : Au début des années 1970, il s'était constitué informellement à partir d'un groupe de professionnels pionniers de la gestion de patrimoine indépendante. En 1991, l'association s'est officiellement constituée sous la forme 1901. Il s'agissait pour eux de partager les mêmes locaux et leurs dépenses, une sorte de groupement d'intérêts économiques.

IC : Quand avez-vous rejoint le groupement ?

PG : Je suis entré en 1998, et suis le président depuis 2003. Notre bureau se compose de cinq autres personnes, élues pour deux ans.

IC : Et aujourd'hui, quels sont les buts de l'association ?

PG : Elle rassemble un groupe d'hommes qui aiment leur métier et partagent une certaine éthique. Elle constitue un lieu d'entraide et d'échange permanent pour trouver des solutions patrimoniales conformes aux problématiques de nos clients et leur mise en pratique au travers, entre autres, de produits financiers. Elle permet également d'assurer la continuité du service de chacun. En cas

d'indisponibilité ou de décès, la clientèle est prise en charge par un membre désigné à l'avance.

Nous nous réunissons chaque premier mardi du mois pour une journée. En général, nos rassemblements se déroulent de la manière suivante :

- durant la matinée, nous rencontrons 2 ou 3 gérants de fonds ou Sicav choisis selon qu'ils représentent une part importante de nos encours, ou s'il s'agit d'un nouveau fonds intéressant, ou un partenaire plate-forme et un spécialiste de la macro-économie ;

- puis vient le déjeuner, un moment d'échanges ;

- l'après-midi, nous suivons une formation de deux heures et demie dispensée par l'Aurep (Association universitaire de recherche et d'enseignement sur le patrimoine) ou un spécialiste choisi ;

- et la fin de journée permet un dernier tour de table où nous partageons les nouveaux cas clients rencontrés, nos éventuels problèmes avec les fournisseurs et les recommandations d'allocation faites à nos clients.

Nos membres sont libres de proposer tout produit à l'exception des produits de défiscalisation immobilière qui sont soumis à l'autorisation de l'association. Ceci

étant, nous réalisons rarement ce genre d'opération, nous sommes davantage des financiers. L'essentiel de la défiscalisation est concentré sur les SCPI, FCPI et Sofica.

Enfin, l'association est membre de l'UCPI (Union des conseils en patrimoine indépendants) créée en 1996 et dirigée par Bruno de Guillebon. Elle regroupe huit autres organisations (Aco-gepi, Actualis Associés, Anthéa, Cyrus Conseil, la Financière du Capitole, Finindep, Witam et le CRIP). Cet organisme permet de communiquer entre nous et joue un rôle de syndicat et de lobbying envers les partenaires/fournisseurs.

IC : Peut-on envisager que La Boétie devienne une marque ?

PG : Nous ne souhaitons ni créer une marque commune, ni communiquer au grand public sur le nom La Boétie Patrimoine. Il s'agit simplement d'un outil de communication envers nos fournisseurs et les professionnels du patrimoine, et non pas envers les clients ou prospects.

IC : L'association est-elle un moyen pour négocier les rémunérations avec vos fournisseurs ?

PG : Non, car nous passons par les plates-formes. Cependant, l'association a conclu des accords spécifiques avec certains partenaires.

IC : Combien de membres êtes-vous et comment adhérer à l'association ?

PG : Nous sommes 23 cabinets, tous membres de la



Patrick Ganansia

Chambre et situés aussi bien à Paris qu'en province. L'ensemble représentait, au 31 décembre 2005, un encours de 1 Md€ et une collecte 2005 de 120 M€.

L'adhésion se réalise par cooptation ou par candidature spontanée. Le candidat nous envoie son CV et ses motivations, ensuite le bureau le rencontre. Il doit être réellement indépendant et avoir au minimum deux années d'expérience professionnelle.

IC : Quel est le montant de la cotisation annuelle ?

PG : Il s'élevait à 3 000 € en 2005. Il permet de rémunérer notre secrétaire qui joue le rôle de relais entre les adhérents, les formations, la location de notre salle de réunion, le fonctionnement de notre site (www.laboetie.com). Plus récemment, c'est grâce à elle que nous nous sommes équipés d'un système de visioconférence. Par son biais, l'ensemble des membres peut suivre un rendez-vous avec un fournisseur lorsque l'un d'entre nous le reçoit dans son bureau. ■

Propos recueillis par Benoît Descamps