

ASSURANCE VIE



20 contrats pour profiter de la Bourse

**CONSEILLERS
PATRIMONIAUX**

L'offre des
indépendants

IMMOBILIER

De nouveaux
avantages fiscaux
pour le locatif

SICAV ET FONDS

Donner carte
blanche
à un gérant

MARCHÉ DE L'ART

Acheter des
dessins de maître
à tous les prix

N° 23 DU VENDREDI 9 MARS 2007 - DOM. REUNION : 5,20 € - TOMI : 12,55 XPF - BELGIQUE LUXEMBOURG : 4,10 € - CANADA : 7,20 \$C. PORTUGAL : 4,30 € - * PORTE CONT. - IMPRIMÉ EN FRANCE



L'offre des conseillers indépendants

DOSSIER RÉALISÉ PAR PAULINE JANICOT ET FRANÇOISE PAOLETTI-BENAZIEZ, AVEC CAROLINE DUPOY



Au fil des années, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) ont pris de l'importance : mieux formés, mieux organisés et mieux encadrés, ils sont reconnus comme des professionnels à part entière. Si leur rôle va au-delà de la préconisation de produits financiers, l'importance de cette activité donne la mesure de l'envol de cette profession. L'an dernier, plus de 10 milliards d'euros ont été placés par leur intermédiaire alors qu'en 2003 cette collecte représentait 6,5 milliards (d'après la société Aprédià). Dans ce domaine, leur part de marché est estimée à 10%, banques et assureurs se partageant le reste. Comment travaillent-ils ? Quels services peuvent-ils vous rendre ? Comment les choisir ? Les réponses dans ce dossier consacré à une profession en pleine expansion. ■

SOMMAIRE

1. **Une profession mieux organisée**
P. 72 Réglementation, formation : les CGPI travaillent en confiance avec tous les acteurs du secteur.
2. **Un métier, différentes façons de l'exercer**
P. 78 Certains se spécialisent, d'autres se regroupent... le conseiller type n'existe pas.
3. **Des distributeurs de produits financiers**
P. 84 La délicate question de leurs rapports avec les établissements financiers.

1. UNE PROFESSION mieux organisée

Les indépendants ont gagné la confiance des particuliers et des professionnels en faisant évoluer l'exercice de leur métier.

Que vos questions soient d'ordre juridique (quel régime matrimonial ?), fiscal (comment réduire son ISF ?) ou financier (où placer son argent ?), les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI), ainsi appelés parce qu'ils ne sont pas salariés ou sous contrat avec un établissement financier, assurent pouvoir y apporter des réponses. «Un CGPI commence toujours sa relation avec un client par la réalisation d'un bilan sur le patrimoine financier existant, dans un contexte familial, juridique et fiscal précis, indique Gilles Piétriga, de GP Conseils, à Dijon. Une étude des évolutions probables de la vie familiale, des carrières mais aussi des désirs de nos clients nous aide ensuite à bâtir une stratégie patrimoniale. Enfin, nous passons à la préconisation éventuelle de produits financiers.»

Les épargnants sont de plus en plus nombreux à se tourner vers ces professionnels, dont le nombre est estimé à plus de 3.000. «En 2000, lorsqu'un CGPI nous confiait 1 million de francs pour un client, nous estimions que c'était un très beau dossier, explique Bertrand Sance, de la société de gestion Oddo. Aujourd'hui, des sommes de 1 million d'euros à placer



pour un client sont courantes. Cela ne signifie pas que les gens ont plus d'argent mais qu'ils osent en confier la majeure partie à leur CGP. La confiance s'installe.» Confiance également du côté des professionnels. Plus la profession devient mature, plus le nombre de spécialistes souhaitant travailler avec les CGPI grossit. Les relations interprofessionnelles sont plus faciles. Un nombre grandissant de notaires, d'avocats fiscalistes, de juristes et d'experts-comptables collaborent avec des cabinets de conseil. Cela n'a pas toujours été le cas, surtout de la part des notaires, les plus réticents à faire jouer la complémentarité des compétences. Même constat du côté des fournisseurs de produits financiers. Autrefois méprisés par certains, les CGPI sont courtisés par les plus grandes maisons. Toutes les compagnies d'assurances et presque toutes les sociétés de gestion collaborent avec les cabinets de conseil, avec des degrés d'implication plus ou moins importants (voir la troisième partie de ce dossier).

Le créneau des épargnants oubliés des banques
Plusieurs raisons expliquent l'essor des CGPI. La première est que ces conseillers indépendants ont investi un créneau négligé par les banques : celui des épargnants pas forcément très riches, mais qui souhaitent bénéficier de conseils patrimoniaux. En règle générale, leurs clients disposent de 300.000 à 3 millions d'euros

à placer. Des personnes moins aisées font aussi parfois appel à leurs services.

Par ailleurs, au fil des ans, la réglementation a obligé ces professionnels à adopter une attitude de plus en plus sérieuse. Les particuliers le sentent et n'hésitent plus à faire appel à leurs services. D'autant que leur indépendance est recherchée. «Nos clients le disent clairement, affirme William Jaques. Ils en ont assez de se voir proposer par leur banque toute la palette maison. Les CGPI offrent une grande diversité de placements provenant d'un grand nombre de sociétés productrices. Chez un CGPI, vous pouvez détenir trois contrats d'assurance vie de trois compagnies différentes.» Leur offre est généralement plus variée que celle des banques, qui se limite encore trop, parfois, aux produits maison, mais les conseillers ne proposent pas non plus l'exhaustivité du marché. Ils présélectionnent des fournisseurs (banques, compagnies d'assurances, sociétés de gestion, promoteurs immobiliers) avec qui ils veulent travailler. Ce sont les produits de ces fournisseurs qui seront ensuite proposés aux clients.

Disponibilité et continuité

Les CGPI affirment être à la disposition de leurs clients quasiment vingt-quatre heures sur vingt-quatre. Rendez-vous tard le soir ou le week-end, au bureau ou au domicile des clients, tout est possible. Par ailleurs, le fait qu'un conseiller suive un client sur la durée est un atout indéniable. «Les gens n'ont pas envie de changer de conseiller bancaire tous les quatre ans et de raconter leur vie à chaque nouvelle recrue du service, remarque Guy Roos, du cabinet lyonnais ICF. Avec un CGPI, ils savent qu'ils auront un seul interlocuteur pendant de longues années et que le suivi de leur dossier en sera meilleur. La confidentialité est appréciée.»

«L'envol de notre profession tient aussi aux changements de notre société qui fait que les gens ont un besoin grandissant de conseils patrimoniaux, indique Marcel Benelbaz, du groupe Thésaurus. L'allongement de la durée de la vie incite, par exemple, des personnes à transmettre de l'argent de leur vivant afin que leurs enfants puissent en profiter avant d'être à la retraite. Il nous arrive même que des personnes viennent nous voir pour savoir comment elles pourraient s'y prendre pour augmenter leurs revenus dans l'hypothèse où elles auraient à financer la maison de retraite de leurs parents.» ■



« Rémunérer les conseils nous paraît légitime »

Patrice Ponmaret préside la Chambre des indépendants du patrimoine (CIP), principale association professionnelle.

La profession a beaucoup évolué ces dernières années.

Comment l'expliquez-vous ?

Cela s'explique par le renforcement de la réglementation, de la formation mais aussi par un renouvellement constant et une forte capacité d'adaptation de la profession. La Chambre des indépendants du patrimoine, qui regroupe 2.000 membres et représente 70% de la profession, est aussi à l'origine de cet encadrement. Depuis vingt ans, elle a créé un label de qualité en imposant aux CGPI, bien avant la législation, une obligation de formation mais aussi la culture de l'écrit.

La communication auprès du grand public est précisément l'un des projets de la CIP dans les prochains mois...

Notre premier objectif est de nous faire mieux connaître du grand public. Pour cela, nous allons lancer une campagne de communication dans la presse au printemps prochain. Nous poursuivons également notre activité de lobbying auprès du législateur et du régulateur, notamment sur les règles d'affichage du montant des rémunérations. Nous sommes en effet favorables à la transparence des coûts facturés aux clients. Néanmoins, concernant les rémunérations que nous percevons

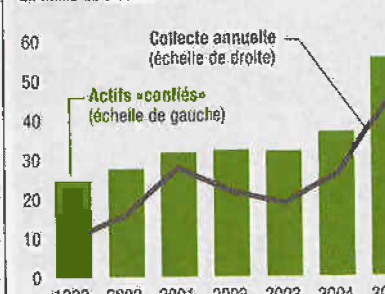
des fournisseurs de produits financiers (rétrocessions sur les frais d'entrée des contrats d'assurance vie ou des OPCVM...), nous sommes fermement opposés à les communiquer aux clients. Les banques et les compagnies d'assurances ne révèlent pas leur marge bénéficiaire. Il nous semble que les acteurs doivent être logés à la même enseigne.

Les honoraires de conseil ne risquent-ils pas de contrarier vos clients ?

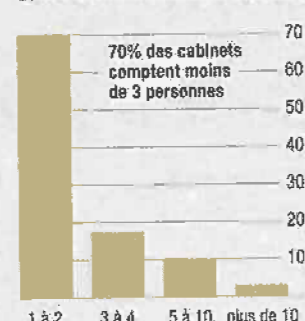
Bien au contraire. Deux raisons justifient cette forme de rémunération. Il nous paraît légitime de facturer des honoraires de conseil, qui est notre cœur de métier. La rémunération de notre activité de conseil est d'ailleurs facilitée par la récente réglementation. Nos clients n'y sont pas nécessairement préparés : c'est pourquoi il nous paraît logique que le législateur leur permette de déduire ces honoraires de conseil de leurs revenus comme l'avait proposé le rapport Delmas-Marsalet. La CIP poussera dans ce sens. Ensuite, il en va de la survie de notre profession. Il est très difficile pour un CGPI de se rémunérer sur les seuls frais de gestion, les droits d'entrée étant réduits à néant face à la concurrence des contrats à frais zéro sur Internet. ■

LES CHIFFRES CLÉS D'UNE ACTIVITÉ EN PLEIN ESSOR

Total des actifs confiés et collecte annuelle
En milliards d'euros



Les effectifs des cabinets en 2005



2. Un métier, différentes façons de l'exercer

Le régionaliste. Il a choisi de fédérer de nombreuses structures locales.

« Juriste de formation, j'ai décidé de créer mon cabinet en 1997 à Annecy après avoir été responsable financier puis gestionnaire de patrimoine dans une banque commerciale. J'ai très rapidement privilégié l'interprofessionnalité en collaborant avec un cabinet d'avocats local, Jurisophia. J'ai également souhaité travailler en réseau avec d'autres structures de conseil patrimonial de la région. J'ai créé en 2000 le groupement Esop Conseil (association loi de 1901) qui comprend huit cabinets dans la région Rhône-Alpes (à Annecy, Grenoble, Chambéry, Douvaine...). Ce groupement nous permet de réaliser une sélection efficace de fonds et de produits financiers pour nos clients et de ne plus dépendre de nos fournisseurs de produits (banques, assureurs et sociétés de gestion). A plusieurs nous avons évidemment plus de force et de poids pour faciliter ces négociations.

Le groupement apporte aussi une assistance aux cabinets sur les audits patrimoniaux et il permet d'éviter l'isolement. Travailler en réseau nécessite le versement pour chaque cabinet de 10% de son chiffre d'affaires au groupement Esop les trois ou quatre premières années

« **Le groupement nous permet de concilier liberté d'action et efficacité.** »

de son intégration, mais il n'y a aucune prise de capital comme dans les franchises. Cela permet de conserver une totale liberté et d'avoir sa propre clientèle.

Notre groupement veut avoir une portée régionale en recrutant à terme des cabinets indépendants à Lyon ou à Valence par exemple. La région comporte en effet une clientèle à fort potentiel composée de professions libérales mais aussi de Français expatriés (en Suisse notamment). »



Jérôme Navoni,
cabinet Esop,
Annecy

Le coach. Il conseille les sportifs de haut niveau et les artistes.

« J'ai travaillé plusieurs années au sein d'un cabinet de défiscalisation en loi Pons qui m'a permis de me constituer une clientèle à hauts revenus. En 1997, j'ai créé mon cabinet afin d'élargir mon activité à la gestion de patrimoine globale. Une



Jean-Pierre Bosson,
cabinet JP Bosson Management,
Paris

grande partie de mes clients est constituée de sportifs de haut niveau, notamment des footballeurs, et d'artistes professionnels. Docteur en droit international, j'ai ciblé cette clientèle parce que mon approche axée sur les flux financiers leur est utile. Souvent jeunes, les sportifs et les artistes disposent de revenus élevés mais irréguliers. Ils ont l'habitude de travailler dans différents pays et de voyager. Je ne fais pas de prospection : ils viennent en général me voir par le bouche-à-oreille. Lorsqu'un client me confie son patrimoine, je commence par

organiser son patrimoine en fonction des différentes sources de revenus et des conventions fiscales. Pour ces conseils, je facture des honoraires sous la forme d'un abonnement annuel (de 500 € à 15.000 €) qui varie selon la situation du client.

« **Des profils atypiques aux revenus élevés mais irréguliers.** »

L'aspect opérationnel concerne ensuite différentes activités : immobilier, assurance vie, comptes titres, défiscalisation, prises de participations. Cette dernière partie concerne aussi bien la mise en place de structures adéquates (les artistes ont souvent intérêt à créer leur propre société de production et les sportifs à confier l'exploitation de leur image à une structure *ad hoc*) que l'assistance des clients dans la mise en œuvre de leurs stratégies entrepreneuriales, voire la création de fonds d'investissement. Pour cela, je travaille avec des partenaires, financiers ou juristes. »

La stratège. Elle se concentre sur le conseil patrimonial global.

« J'exerce ce métier depuis quinze ans et travaille aujourd'hui avec un assistant chargé des tâches administratives. J'ai 250 clients que je rencontre au moins une fois par an. Ce nombre peut paraître important mais ce sont surtout les nou-

« **J'ai 250 clients que je rencontre au moins une fois par an.** »

veaux clients qui me prennent beaucoup de temps car il faut apprendre à les connaître, puis réaliser un bilan patrimonial et enfin mettre en place les investissements choisis. Une fois que tout cela est fait, une relation annuelle suffit pour vérifier que la situation du client n'a pas changé, faire le point sur ses placements et voir si d'autres peuvent lui être utiles. Mon rôle est d'élaborer une stratégie d'organisation et de développement du patrimoine. Je délègue à Thésaurus la recherche des solutions financières qui vont répondre aux besoins de cette stratégie. Ce groupe travaille avec vingt cabinets de CGPI dont il détient pour certains une partie du capital. Les produits financiers qu'il nous propose sont sélectionnés par vingt spécialistes. Si un client a envie de réaliser une opération qui n'est pas dans le panel de Thésaurus, je demande à ce dernier de valider le projet. Je lui délègue aussi la gestion des portefeuilles boursiers et celle des biens immobiliers. Ma situation est idéale : je bénéficie de tous les avantages d'un groupe tout en étant indépendante. Si je devais m'occuper moi-même des produits, je n'aurais plus le temps d'assurer ma vraie mission de CGPI, qui est le conseil patrimonial global. Je partage avec Thésaurus les rétrocessions des fournisseurs. C'est ma seule source de rémunération : mes conseils sont gratuits. »



Karine Goevaerts,
cabinet Excelsior Patrimoine,
Lambersart (Nord)

Le familial. Il met en avant sa disponibilité et la pérennité de la relation.

« Mon cabinet comprend sept personnes dont cinq conseillers. Nous nous occupons des affaires d'une centaine de familles dont nous suivons souvent les trois générations. Indépendamment de nos compétences, nos clients nous choisissent, par rapport à leur banquier traditionnel, pour notre disponibilité et le fait que nos relations s'inscrivent dans la durée. Ils n'ont pas à exposer leurs préoccupations familiales et leurs objectifs personnels tous les deux ou trois ans au gré des changements d'interlocuteurs. Cette confidentialité est appréciée, particulièrement de la part des chefs d'entreprise. Concernant nos honoraires de conseils, ils sont facturés soit à l'heure, soit en forfait annuel. Autre source de revenus pour nous : la recommandation de produits financiers, qui entraîne la rétrocession d'une partie des frais.

Initiatives fait partie d'une association loi de 1901, La Boétie Patrimoine, qui regroupe vingt-quatre cabinets de CGPI en France. Une fois par mois, nous nous retrouvons pour échanger nos expériences. Faire partie de ce groupement, que je préside, renforce notre poids et notre indépendance face aux fournisseurs de produits d'épargne afin de mieux défendre nos clients. Association reconnue, La Boétie Patrimoine

« **Nous suivons souvent simultanément trois générations.** »

entretient des rapports directs et réguliers avec les gérants de fonds ou de Sicav à qui elle demande de justifier leur politique d'investissement. Cela nous permet de sélectionner les meilleurs placements dans chaque classe d'actifs — en nous efforçant de déceler les talents avant l'heure — et de les suivre dans la durée pour corriger le tir, le cas échéant. »



Patrick Ganansia,
cabinet Initiatives,
Paris