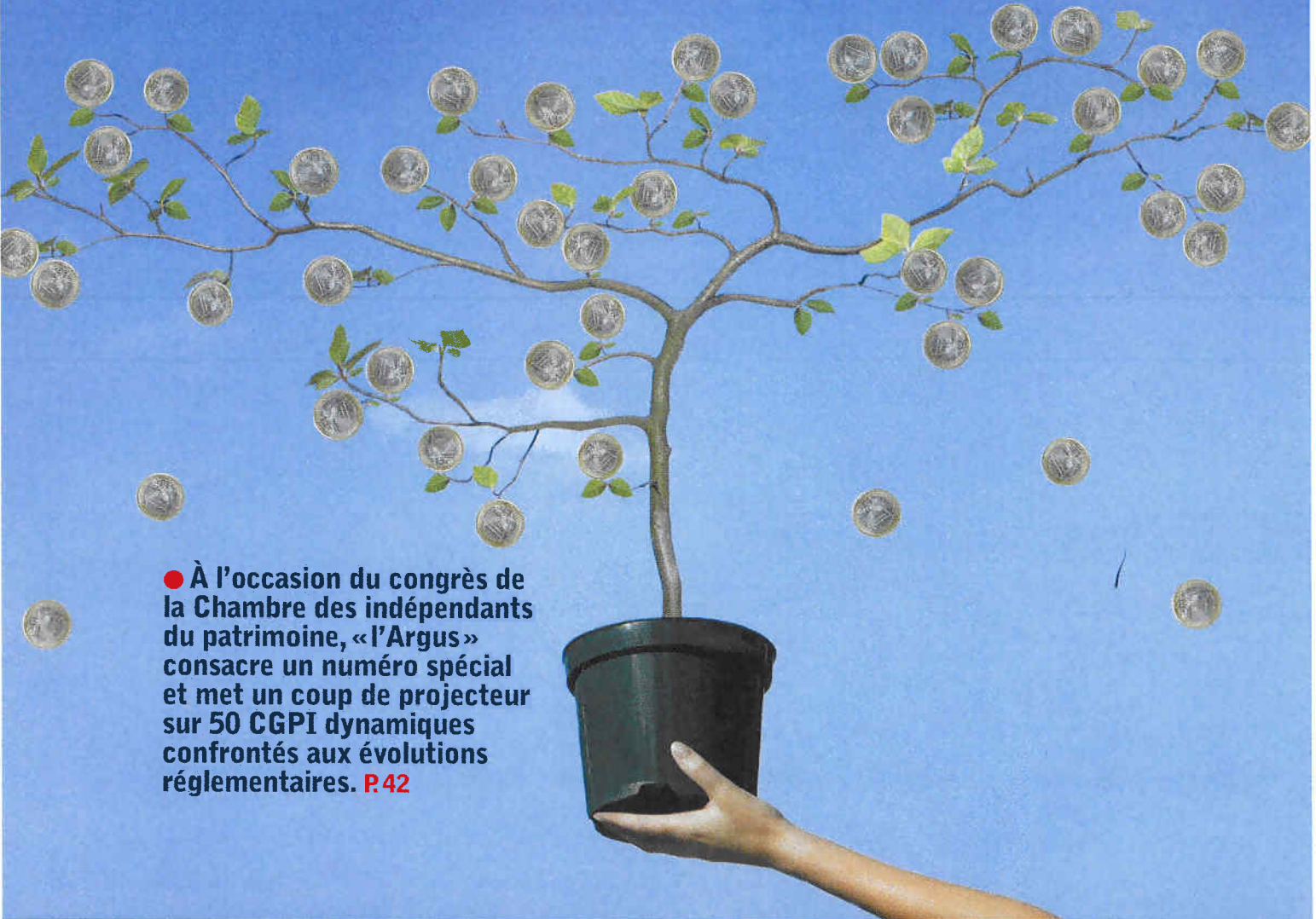


L'ARGUS DE L'ASSURANCE

TOP 50

Les CGPI-CIF qui ont marqué 2006



● À l'occasion du congrès de la Chambre des indépendants du patrimoine, « l'Argus » consacre un numéro spécial et met un coup de projecteur sur 50 CGPI dynamiques confrontés aux évolutions réglementaires. P.42

FRANCHISE, GROUPEMENT

Les CGPI sortent de



La réglementation renforcée structure la profession, mais fait crouler les petits cabinets sous la gestion administrative. Ils devront trouver rapidement une solution, peut-être dans la franchise ou le groupement.

Cela ne fait aucun doute : la profession de conseil en gestion de patrimoine indépendant (CGPI) est en pleine mutation. Or, qui dit mutation dit changement de méthodes de travail et réorganisation des cabinets liée à des contraintes administratives. C'est exactement ce à quoi sont confrontés tous les CGPI, avec plus ou moins de retentissements en fonction de la taille des cabinets.

Ce point est si crucial pour eux que la société d'études Aprédia vient de réaliser une enquête auprès de 50 CGPI pour analyser leur activité et évaluer leurs structures de coûts. « Ils se mesurent en temps passé à la gestion administrative », indiquent d'emblée la plupart des CGPI. Cette réaction montre à quel point les réglementations imposées par les lois successives (Sécurité financière avec le statut de Cif, DDAC et, bientôt, Mif) pèsent sur les cabinets.

La moitié du temps passée à écrire

Ils sont en effet contraints de formaliser par écrit les conseils qu'ils dispensent à leurs clients. Et l'entrée en contact avec la clientèle est d'autant plus formelle que le professionnel est un conseiller en investissement financier (Cif). Ce dernier, après avoir mentionné son statut, le nom de l'association à laquelle il adhère, son numéro d'enregistrement, l'identité des fournisseurs avec lesquels il travaille et les liens capitalistiques éventuels qui le lient à eux, doit rédiger une lettre de mission signée par le client et par lui-même. Doivent y figurer la nature de l'information et des prestations fournies, ainsi que la justification des préconisations en fonction des exigences et des besoins du client. Sans omettre les modalités de sa rémunération (commission et/ou honoraires).

SE FORMER

Le groupement La Boétie Patrimoine présidé par Patrick Ganansia (à la table du fond, 2^e en partant de la gauche), réunit ses membres une journée chaque mois pour échanger des compétences ou organiser des rencontres avec des gérants.

LES CHIFFRES

Plus productifs ensemble

SUR LE TOTAL DES CGPI :

- 41% fonctionnent seuls;
- 25% à deux;
- 19% à trois ou quatre;
- 10% de cinq à dix;
- 5% à plus de dix.
- 47% des cabinets estiment que faire partie d'une franchise ou d'un groupement augmente leur productivité.

SOURCE APRÉDIA



Autant de lourdeurs administratives qui peuvent prendre 50% du temps de travail, surtout dans les plus petites structures reposant sur un seul CGPI.

Or, Aprédia rappelle que les 700 cabinets unipersonnels représentent 41% de l'effectif de la profession (lire ci-contre). Autant dire que ce problème est préoccupant pour bon nombre d'entre eux. D'ailleurs, certains CGPI n'hésitent pas à prédire la disparition de ceux qui n'auront pas pris la mesure de cette évolution et ne se seront pas organisés en conséquence. Aïda Sadfi, responsable des études chez Aprédia, précise que « ceux qui sont en difficulté ont un CA proche de 100 000 €. Ils ne pourront pas prendre ce virage. Au-delà de ce chiffre, ils s'en sortent mieux, car

ils ont les moyens de recruter un collaborateur administratif. Les petits devront trouver une solution de regroupement ».

La franchise pour démarrer tranquille

L'exercice en solo semble donc compromis. Nombreux sont ceux qui se demandent s'ils pourront continuer à exercer sans assistance extérieure. Roger Pommelet, président de CRP Patrimoine, est catégorique : « Je ne crois plus qu'un CGPI seul pourra survivre, car il doit répondre à une clientèle de plus en plus exigeante et faire face à des contraintes techniques nécessitant des moyens importants. » Les CGPI interrogés par Aprédia en sont conscients, quand 90% indiquent que « la régle-

leur isolement



ROGER POMMELET dirige la franchise CRP Patrimoine, qui compte 17 membres. « Faire fonctionner une franchise sans ouverture du capital exige beaucoup de moyens humains et techniques. Pour entrer dans la deuxième génération de franchises, plus élaborée, il est indispensable d'intégrer un partenaire financier objectif. »

FRANCHISE MODE D'EMPLOI

La franchise issue de la loi « Doubin » est un mode d'exercice qui se développe dans le métier de conseil en gestion de patrimoine. Elle permet en premier lieu de **rompre l'isolement, de se former, de disposer de services et d'outils** marketing et techniques et de bénéficier d'une sélection de produits. Leur nombre est de plus en plus important et le niveau d'accès diffère selon les franchises. En contrepartie des services rendus, les franchisés doivent généralement **acquitter un droit d'entrée, ainsi qu'une redevance annuelle** fixe et un pourcentage sur leur chiffre d'affaires. Certaines franchises prennent même une participation dans le capital de la SARL du jeune franchisé. **Les franchises peuvent prendre plusieurs formes** : la franchise fermée ne laisse aucun choix des fournisseurs ; la franchise libérale maintient l'indépendance du franchisé, et offre une véritable centrale d'achats de tous les produits financiers. Enfin, une autre forme de franchise offre l'accès à quelques produits avec une obligation de collecte plus ou moins importante.

mentation modifie significativement la structure de charges des cabinets : les postes les plus coûteux sont la RC professionnelle, les cotisations engendrées par la nouvelle réglementation, puis l'informatique».

C'est ainsi que les formes de regroupement (groupement ou franchise) sont plébiscitées. D'après l'enquête, « 47% des cabinets voient dans certaines formes de groupement et de franchise un moyen d'augmenter leur productivité grâce à la mutualisation des coûts et à la prise en charge administrative qui permet une réorganisation des cabinets ».

Alors qu'il y a seulement un an ou deux, 90% des CGPI refusaient la franchise par peur de perdre leur indépendance, aujourd'hui, les mentalités ont

bien changé. La franchise constitue le cadre parfait pour le démarrage d'une activité, en permettant de profiter de la notoriété d'une enseigne connue. Les franchisés y trouvent un soutien technique et profitent d'une plate-forme de back-office commune, d'une assistance juridique et fiscale et, en général, d'une présélection de produits. C'est parmi ces cabinets unipersonnels que les franchises vont principalement recruter dans les prochaines années.

Le groupement pour la force de frappe

Tous les CGPI ne sont pourtant pas de cet avis. Jérémy Hassenforder est franchisé contre cette forme d'exercice, sauf peut-être pour un démarrage seul.

« La franchise offre un cadre trop structuré notamment en limitant l'accès aux produits de certains fournisseurs, alors que le propre du métier est d'avoir un choix le plus large possible. » C'est pourquoi la forme du groupement semble mieux adaptée aux structures importantes, sans problème de survie. Les CGPI cherchent à travers le groupement un lieu d'échanges réguliers de compétences avec des collègues, une aide technique, voire un accès aux fournisseurs – pour négocier au nom du groupement des tarifs et des services avantageux.

Mais, quel que soit le mode d'exercice, l'avenir de la profession passe par une organisation structurée avec une vision entrepreneuriale. ●

ANNE VATHAÏ