

Crise, des CGPI touchés mais pas coulés

Bien qu'ils aient souffert durant la crise, les conseils en gestion de patrimoine indépendants demeurent confiants dans le potentiel de leur profession, selon le Baromètre Cardiff.

Pour la troisième année consécutive, Cardiff publie les résultats de son Baromètre du marché des CGPI, réalisé en partenariat avec TNS Sofres. Cette étude a été menée auprès de cinquante cabinets indépendants (cf. encadré sur le profil des CGPI) entre le 28 mai et le 18 juin 2009.

■ L'optimisme est toujours de mise

Malgré la crise, les CGPI semblent optimistes quant à l'évolution de leurs affaires. En effet, ils sont près de neuf sur dix à penser que leurs perspectives de développement sont assez ou très importantes à l'horizon de cinq ans. L'an passé, ils n'étaient que 81 %. Parmi les conseillers, 12 % restent cependant peu optimistes, un chiffre moins élevé que l'an passé (17 %). Cela dit, malgré les bonnes perspectives, 17 % des indépendants pensent que la profession se porte mal, contre 3 % en 2007. Ils sont tout de même 81 % à estimer qu'elle est en bonne santé.

Toujours dans le même sentiment, près d'un quart des conseillers imagine que la profession va disparaître à terme (23 % - 36 % chez les membres de groupements et franchises). Ils demeurent donc 77 % à envisager que la profession ne s'éteindra pas (76 % en 2008). Les principaux concurrents identifiés par les indépendants sont les banques. Notons que les confrères CGPI sont désormais cités par 30 % des personnes interrogées, contre 23 % en 2008 et 25 % en 2007.

Profil des CGPI interrogés

Pour schématiser, le profil type du CGPI interviewé est le suivant :

- la taille de sa structure est d'un ou deux salarié(s) ou mandataire(s) (54 %);
- il est basé dans le Sud-Est (33 %);
- il a 47 ans;
- son ancienneté dans la profession atteint dix ans;
- son cabinet a la forme d'une SARL (64 %);
- il est indépendant de tout groupement ou franchise (82 %).

Libérer du temps

« Pour nous, l'année 2008 a été positive, avec une activité supérieure de 40 % à celle de l'an passé. En 2009, notre chiffre d'affaires va encore progresser. Les perspectives sont bonnes. Mais la crise a laissé des traces : c'est la première fois en trente ans que j'entends des clients dire qu'ils vont quitter leur banque. Notre concept de franchise permet de libérer du temps à nos conseillers. Contrairement aux indépendants « classiques » et grâce aux services que nous proposons, ils passent 90 % de leur temps en clientèle ou à préparer des dossiers et 10 % à se former. J'invite donc les CGPI à nous rencontrer. Avec nous, ils renforceront leur indépendance. »



VALÈRE GAGNOR,
président d'Arkanissim Finance

■ Une collecte toujours orientée vers l'assurance vie

Logiquement, plus de la moitié des professionnels interviewés (55 %) estime que la situation financière des CGPI est nettement moins bonne que l'an passé (56 % en 2008 ; 7 % en 2007) et 34 % pensent qu'elle est identique (38 % en 2008 ; 63 % en 2007).

Pourtant, en 2008, les indépendants ont réalisé une collecte moyenne brute (assurance vie, capitalisation et produits bancaires) de 3,2 M€, soit seulement 0,3 M€ de moins qu'en 2007 et 2006. De même, la médiane a également fléchi, puisqu'elle s'élève désormais à 1,2 M€ (contre 1,4 M€ en 2006 et 1,3 M€ en 2007). Ainsi, ils demeurent 55 % à avoir collecté plus de 1 M€ en 2008. Cette collecte reste drainée par l'assurance vie qui représente près de la moitié des produits vendus. Viennent ensuite l'immobilier (18 %), les valeurs mobilières (12 %), la prévoyance (9 %) et l'épargne retraite (8 %).

Pour l'an prochain, les perspectives de développement semblent bonnes. Dans leur ensemble, les CGPI apparaissent optimistes. Ainsi, quatre conseillers sur cinq prévoient que leur chiffre d'affaires 2009 sera au moins stable (44 % envisagent une hausse), contre 70 % l'an passé (94 % pour l'année 2007). Seuls 19 % pensent que ce chiffre va baisser.

Parmi les autres sources de rémunération, les frais sur encours représentent 42 % du chiffre d'affaires des CGPI. La part des droits d'entrée diminue logiquement (27 %, contre 33 % en 2007).

Concernant la facturation d'honoraires, seuls 63 % des indépendants déclarent y recourir (près de quatre sur

Collecte réalisée par les CGPI en 2008

NSP	9 %
Moins de 0,5 M€	18 %
De 0,5 à 1 M€	18 %
De 1 à 3 M€	29 %
De 3 à 10 M€	20 %
Plus de 10 M€	6 %

cinq dans les groupements et franchises). Les principaux motifs de facturations sont : l'établissement de bilans patrimoniaux, le conseil et le suivi patrimonial (86 %), le conseil et l'accompagnement fiscal (81 %), ainsi que la négociation immobilière (53 %). Dès lors, cette source de revenu reste stable et ne joue que pour 15 % de la rémunération des CGPI (25 % pour ceux qui en facturent).

■ Un recrutement en baisse

La conjoncture économique n'incite cependant pas les indépendants à embaucher des collaborateurs à vocation commerciale. En effet, seulement 16 % des CGPI ont recruté en 2008, contre 26 % l'an passé. Pour ceux qui ont procédé à l'embauche de salariés (81 structures), le choix du candidat a été principalement dicté par l'expérience (43 %), le diplôme (38 %), la spécialisation sur un type de produit (34 %) ou encore l'importance du portefeuille client (19 %).

D'ailleurs, la spécialisation sur une discipline est beaucoup plus citée cette année que l'an passé (21 % en 2008), tout comme l'expérience (21 %).

Moins de 50 % du temps en clientèle



Sur le marché, les conseillers indépendants affirment que leurs points forts sont :

- la disponibilité (61 %) ;
- la qualité du conseil (59 %) ;
- la stabilité des interlocuteurs (53 %) ;
- la proposition de services ou produits mieux adaptés aux besoins des clients (33 %) ;
- la diversité des compétences (31 %).

Certains critères semblent perdre de l'importance, comme la proposition de services ou produits mieux adaptés aux besoins des clients (33 % cette année, contre 42 % en 2007), la largeur de la gamme de produits et services (26 %, contre 31 %). A l'inverse, la stabilité des interlocuteurs prend davantage de valeur (42 % en 2007).

Toutefois, divers obstacles encombrant le chemin des CGPI. Les plus cités sont : la réglementation plus complexe (85 %), trouver de nouveaux clients (75 %, contre 57 % en 2007), la gestion des problèmes de *back-office* avec les fournisseurs (65 %), faire accepter la facturation d'honoraires aux clients (54 %) et recruter du personnel compétent (48 %).

Notons que dans leurs relations avec les fournisseurs, les CGPI accordent une grande importance au *back-office*

Des cabinets valorisés

« Les perspectives des CGPI sont plutôt bonnes. La crise a révélé les carences des banques et valorise nos cabinets. Nos relations avec les clients et leurs familles restent fondamentales. Les conseillers continueront à monter en gamme dans leur clientèle. Cet afflux de capitaux sera néanmoins affecté par une baisse de nos marges liée à la chute des frais, à l'augmentation des coûts dus à la réglementation et à nos investissements en informatique. Les cabinets se regrouperont ou s'associeront. L'accroissement de la valeur de nos cabinets se poursuivra, surtout s'ils sont structurés, car la barrière à l'entrée pour exercer cette profession ne cesse de s'élever. »



PATRICK GANANSIA, gérant du cabinet Initiatives financières et président du groupement La Boétie Patrimoine

qui est cité par 66 % des cabinets lorsqu'on leur demande les critères qui seront les plus importants dans les années à venir (+ 3 points par rapport à 2007 et 2008). La performance des produits est également largement mentionnée (51 %). En revanche, la capacité à innover faiblit de huit points par rapport à 2007 (35 %, contre 43 %).

■ Des projets de rachat

Afin de se développer, près d'un conseil en gestion de patrimoine indépendant sur deux (44 %) envisage de racheter un cabinet dans les cinq prochaines années. Cette proportion augmente, puisqu'ils étaient 40 % en 2008 et 34 % en 2007. La tendance se vérifie notamment pour les structures importantes, c'est-à-dire celles qui ont plus de dix salariés ou qui réalisent une collecte supérieure à 3 M€. En revanche, les conseillers sont 18 % à penser céder leur activité d'ici 2014. Parmi ceux-ci, un peu moins de la moitié a déjà commencé à préparer sa succession (57 % en 2008) et 56 % souhaitent céder à un confrère ou à un groupement (42 % en 2008).

Le sentiment vis-à-vis des groupements de cabinets demeure très controversé. Les CGPI sont partagés entre le fait qu'il s'agisse d'une contrainte avec une perte d'autonomie (44 % - 46 % en 2008) et le fait qu'il s'agisse d'une opportunité pour mutualiser certains coûts et faire pression sur les fournisseurs (44 % - 45 % en 2008). ●

Benoît Descamps

Les CGPI ont renforcé les relations avec leurs clients

« 2009 est une année charnière. Les conseils en gestion de patrimoine indépendants ont réussi à traverser la crise et à faire face à la forte baisse des marchés enregistrée fin 2008 et début 2009. Ils estiment majoritairement que le pire est derrière eux. Durant un an, ils ont renforcé les relations avec leurs clients existants, qui ont trouvé auprès d'eux écoute personnalisée et conseils sur mesure. La crise a agi comme un révélateur de leurs forces... mais aussi de leurs faiblesses. Désormais, les indépendants ont pris conscience de la nécessité d'adopter une posture active pour sortir de la crise. »



ROGER MAINGUY, directeur des réseaux et partenariats de Cardiff France