

# Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants gagnent en légitimité

En 2008, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) ont collecté près de 8,5 milliards d'euros, soit près de 8 % des flux d'épargne financière des ménages. Ils disposent aujourd'hui d'un encours global de 50 à 60 milliards sur un total de 1 100 milliards. Regroupés sous une même bannière, ils seraient la quatrième banque privée de l'Hexagone. Une place de premier plan pour un métier qui a le vent en poupe.

**L**e conseil indépendant en gestion de patrimoine, en tant qu'officine créée spontanément par un gérant qui exerce en son nom propre, est un métier qui a une trentaine d'années. Trois phases marquent son évolution : la première a vu s'établir des courtiers d'assurance dans les années 1980, la deuxième correspond à la réglementation de la profession, la troisième phase de maturité des années 2000 connaît la création de vrais cabinets (50 professionnels aujourd'hui pour le groupe Cyrus). Certains CGPI sont issus de l'univers bancaire ou de l'assurance, voire de l'immobilier ; d'autres, moins nombreux, proviennent du notariat ou de l'expertise comptable.

## Un service sur mesure

Le CGPI est un interlocuteur de choix pour les personnes disposant de patrimoines autour de 50 000 à 100 000 euros, mais le ticket d'entrée peut se situer autour de 20 000 euros, dès lors que le client est supposé avoir du « potentiel ». Chaque CGPI gère en moyenne 200 clients, 50 % des indépendants disposent de 10 millions sous gestion, environ 10 % plus de 50 M€. La collecte brute moyenne est de 3,2 millions d'euros par cabinet en 2008, selon le troisième baromètre du marché réalisé auprès de 500 CGPI par Cardif (BNP Paribas Assurance) et TNS Sofres.

Après avoir réalisé un audit de la situation patrimoniale de son client, le CGPI définit avec lui les objectifs patrimoniaux, instaure une stratégie globale d'investissement, puis se charge enfin de proposer les produits répondant au mieux à ses besoins. N'étant pas habilité à recevoir directement l'argent des clients, il se positionne comme un intermédiaire. En contact avec de nombreux établissements, il est en mesure de proposer toute la pano-

plie des solutions financières : assurance-vie, immobilier, fonds actions... (cf. fig. 1)

En parallèle des moyens classiques, l'ouverture de comptes auprès de plateformes patrimoniales est désormais chose commune. La plupart de ces plateformes sont des émanations d'une banque ou d'une assurance, comme Sélection R (Rothschild & Cie), CFP (la compagnie 1818), Cardif Cortal Consorts ou encore Chole Dupont Partenaires. D'autres sont indépendantes, à l'instar de Finaveo & Associés. Ces acteurs ont mis l'accent sur le développement des relations avec les CGPI, comprenant l'importance de leur rôle sur le marché de la gestion du patrimoine. À partir de ces plateformes, les CGPI peuvent accéder à toutes les opportunités d'investissement et bénéficier de plus d'un suivi soigné, de la mise à disposition d'un back office et de services juridiques.

## Une rémunération par rétrocession

En tant que conseil, les CGPI perçoivent des honoraires, mais cela reste généralement marginal, de l'ordre de 15 % de leur rémunération (cf. fig. 2). La majeure partie des rémunérations provient des rétrocessions accordées par les compagnies et les sociétés de gestion sur les encours gérés, ainsi que des commissions liées à l'assurance vie et à l'immobilier. En moyenne, les conseillers touchent entre 0 % et 0,1 % des encours sur les placements de court terme, et de 0,25 % à 0,5 % sur les fonds en euros, contre de 0,4 % à 1,3 % sur les fonds obligataires et actions. Les CGPI peuvent aussi se rémunérer sur les arbitrages réalisés entre les différentes unités de compte.

## Un métier qui se professionnalise

On dénombre aujourd'hui entre 2 500 et 3 500 CGPI en France, répartis

entre la région parisienne et la province, ce qui reste peu par rapport aux effectifs affichés par les banques. La profession a connu un essor important sur la dernière décennie, mais sa structure reste encore fragile. 70 % à 80 % des cabinets sont constitués d'un ou deux associés, mais les regroupements pourraient s'accélérer avec la crise. Aujourd'hui, moins de 20 % des CGPI appartiennent à des groupements ou franchises, mais de nombreuses petites structures vont sans doute faire le choix de rassembler leurs forces et de partager leur savoir-faire. ➤

Fig. 1 - Répartition des actifs sous gestion des CGPI par type de produit

Des actifs diversifiés malgré la prépondérance de l'assurance-vie

- Assurance-vie épargne
- Immobilier/foncier
- Valeurs immobilières
- Prévoyance
- Épargne retraite
- Autres



Depuis ses débuts, la profession s'est organisée. Bien qu'elle ne soit pas réglementée, elle se professionnalise, avec, en 2005, une distinction entre le statut de conseiller en investissement financier et les simples courtiers. L'AMF souhaite en effet une lisibilité accrue. S'adapter à la réglementation qui se complexifie, notamment à la transposition de la directive MIF, apparaît comme le défi le plus important selon le Baromètre 2009 du marché des CGPI (cf. fig. 3). S'il n'est pas nécessaire d'être bardé de diplômes pour devenir CGPI, l'AMF impose d'adhérer à une association, comme la Chambre des indépendants du patrimoine, la Compagnie des conseillers en investissements financiers, le Club de réflexion des indépendants du patrimoine, le Cercle France Patrimoine, Actualis Associés, La Boétie Patrimoine, ... Pour y entrer, il faut pas-

**LES PRINCIPAUX ATOUTS DES CGPI**

**EXPERTISE**

Grâce à l'obligation de formation continue, les CGPI sont très bien informés des produits d'investissement et des voies optimales de défiscalisation

**INDÉPENDANCE**

La grande majorité des CGPI choisit librement de multiples fournisseurs de produits d'épargne. Souverains, ils ne sont pas tenus de vendre des produits « maison » et ignorent les effets de mode

**PÉRENNITÉ**

Contrairement à certaines banques qui affichent des taux de turnover importants, ils jouent la carte de la stabilité et de la proximité

**UNE OFFRE LARGE**

Les CGPI disposent d'une gamme très étendue en placements financiers, leur base de clientèle est large, puisqu'ils conseillent des clients avec des patrimoines allant de 50 000 € jusqu'à 1,5 M€

ser des examens aux exigences variées. Ensuite, les membres sont tenus de suivre des formations continues, souvent autour de 60 heures sur deux ans, afin de rester proches des évolutions du marché, des produits financiers ou des solutions fiscales optimales. Dans l'ensemble, le niveau de compétence est élevé.

**La crise : entre défis et opportunités**

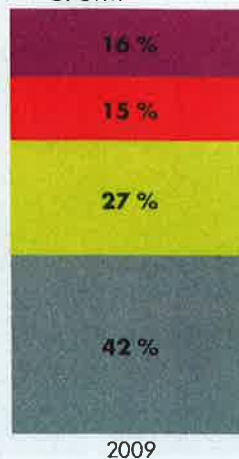
À l'instar des autres acteurs du marché de la gestion de patrimoine, les CGPI ont souffert de la crise. En recul de 23 %, les encours qu'ils géraient ont fondu. À cela s'est ajouté un repli vers des supports sécurisés, monétaires ou des fonds en euros, moins rémunérateurs. Résultat : 53 % des cabinets ont enregistré une baisse de leur chiffre d'affaires en 2008. Certains cabinets s'étaient fortement spécialisés dans l'immobilier : ils ont été durement touchés.

Les CGPI se montrent de plus en plus inquiets sur leur profession puisque, selon le baromètre 2009 du marché des CGPI, la proportion des CGPI qui considèrent que la profession se porte mal a augmenté, même si sur 5 ans,

Fig. 2 - La rémunération des CGPI :

Encore trop peu d'honoraires facturés face aux rétrocessions

- Frais sur encours
- Frais d'entrée
- Honoraires
- Rétrocession sur les OPCVM

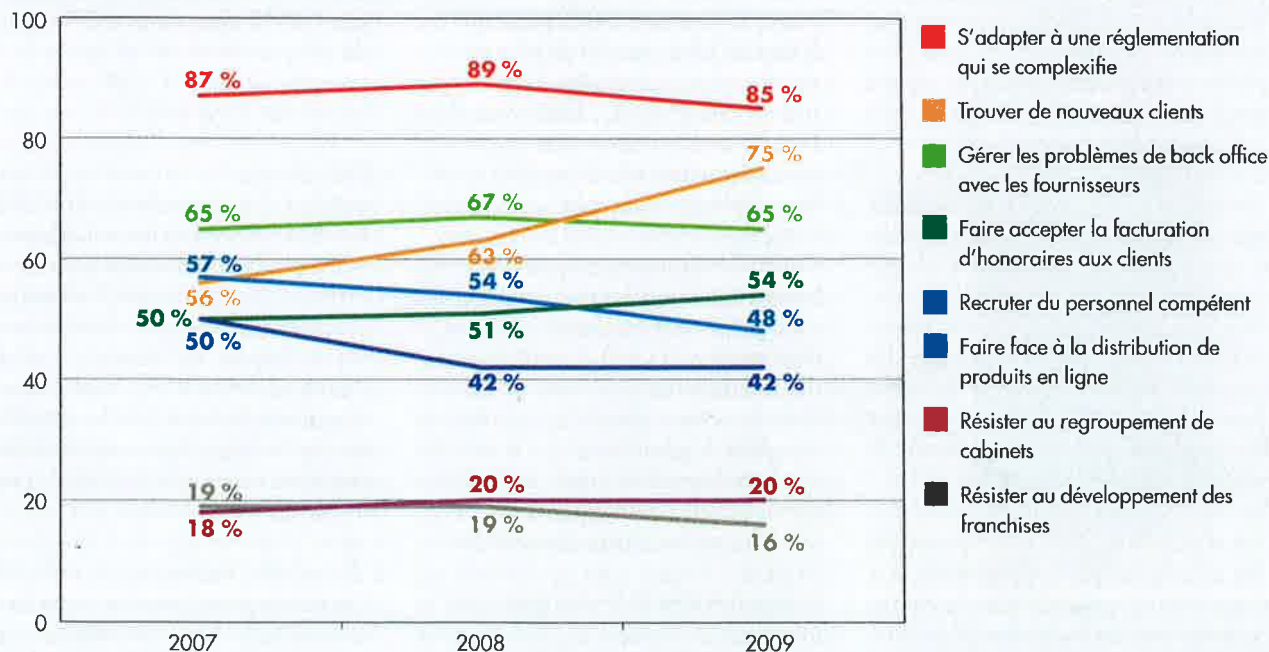


Source : Baromètre 2009 du marché des CGPI / Ins sofiés

l'optimisme prévaut. Autre signe des turbulences que connaît la profession : le rythme du recrutement a baissé. La collecte est elle aussi en recul : - 38 % en 2008. Mais si beaucoup de CGPI ont perdu des clients, d'autres ont accueilli les clients mécontents de leur banque. Ils ont bénéficié du sentiment de défiance générale à l'égard du monde bancaire : selon

Fig. 3 - Les défis majeurs des CGPI

La recherche de nouveaux clients devient primordiale



Source : Baromètre 2009 du marché des CGPI / Ins sofiés

l'étude 2009 d'Aprévia réalisée auprès de 50 cabinets de CGPI, 40 % des CGPI disent avoir été contactés en 2008 par des clients de banques déçus, et 2009 devrait voir 54 % d'entre eux. La recherche de nouveaux clients est évidemment devenue une priorité.

La crise a surtout été l'occasion pour les CGPI de se recentrer sur leur cœur de métier : le conseil en investissement. Longtemps considérés comme de simples prescripteurs de produits, accusés parfois d'entretenir une relation parfois ambiguë avec les gestionnaires du fait des rétrocessions, ils sont aujourd'hui obligés de faire le point sur les conseils qu'ils ont délivrés à leurs clients. Face à une demande massive d'explications, de transparence et de sécurité, ils se rapprochent de leurs

clients, et reviennent vers un rôle de conseil. En témoigne la volonté de valoriser la facturation d'honoraires, véritable levier de croissance, qui représente un enjeu d'importance pour la plupart d'entre eux (cf. fig. 3).

Les rapprochements de cabinets sont aussi à l'étude. Les avis restent toutefois partagés : près de la moitié des CGPI considère que les regroupements de cabinets constituent une opportunité pour mutualiser certains coûts et faire pressions sur les fournisseurs, tandis que l'autre redoute une perte d'autonomie et le partage du pouvoir. Environ la moitié déclare avoir des projets de rachat de cabinet dans les cinq ans à venir, une tendance en augmentation constante depuis trois ans. Selon Roger Mainguy, directeur des réseaux et partenaires de

Cardiff France, « il s'agit peut-être des prémices d'une reconfiguration du secteur ».

Pour le futur, les CGPI restent confiants. Selon le baromètre des CGPI, « pour 9 CGPI sur 10, les perspectives de développement au cours des trois à cinq prochaines années sont importantes ». Beaucoup voient l'année 2009 comme une année charnière. Malgré les atouts dont ils disposent, les CGPI ont encore de nombreux défis à relever. Roger Mainguy explique notamment que la « cible de clientèle des CGPI est trop étroite. Leur développement repose trop sur le bouche-à-oreille, la recommandation et le parrainage. Il est nécessaire qu'ils s'ouvrent à une clientèle beaucoup plus large et fassent plus de place aux innovations. » Pour capter de nouveaux clients, les CGPI devront approfondir l'approche conseil et redoubler d'expertise. ■

## ENTRETIEN

# LA RÉGLEMENTATION A BEAUCOUP CONTRIBUÉ À LA RECONNAISSANCE DE LA PROFESSION



DR

Patrick Ganansia  
associé-gérant, Initiatives financières

**Décideurs : Depuis quand la profession de gestionnaire de patrimoine « indépendant » existe-t-elle ? Comment s'est-elle développée ?**

Patrick Ganansia : Notre profession existe depuis plus de vingt ans et sa reconnaissance va croissant, tant chez les clients particuliers que chez les institutionnels de l'assurance, la finance et l'immobilier. Il existe plus de 2 000 conseillers en gestion de patrimoine indépendants en France et la plupart d'entre eux exercent les deux métiers : le conseil en stratégie patrimoniale et le conseil en investissement. La réglementation a aussi beaucoup contribué à la reconnaissance de la profession. Aujourd'hui, 75 % des conseillers en gestion de patrimoine exercent seuls, mais la tendance est au regroupement.

Nous représentons moins de 10 %, de l'épargne des Français, mais la proportion dans les pays anglo-saxons étant 10 fois plus élevée, une poursuite de la croissance est probable.

**Décideurs : Comment cet écosystème se structure-t-il ? Qui sont vos concurrents directs, vos clients, vos prescripteurs ?**

P. G. : Nos clients sont pour l'essentiel des professions libérales ou des chefs d'entreprise qui souhaitent un accompagnement et un suivi global de leur patrimoine et de leurs investissements. Cet accompagnement prend en compte l'ensemble de la situation patrimoniale, depuis le suivi des comptes jusqu'aux conséquences fiscales et successorales des investissements. Rien de tel que le bouche à oreille dans notre métier, mais nos principaux prescripteurs sont les experts-comptables, les notaires et les avocats avec lesquels nous assurons le suivi global de nos clients. Nous venons chercher leur spécialisation, ils sont intéressés par notre vision globale

de la situation de nos clients. En ce qui concerne nos concurrents, l'atomisation du marché est telle qu'ils sont divers dans leurs origines : banquiers, courtiers en assurance, agents d'assurance, agents immobilier, ... Mais ils sont peu nombreux à apporter une réponse globale dans la stratégie patrimoniale et le conseil en investissement indépendant.

**Décideurs : En quoi votre offre se différencie-t-elle de celle des banques privées ?**

P. G. : La continuité de la relation avec le client est notre vraie valeur ajoutée : le client connaît son consultant qui le suit dans la durée ; notre indépendance nous permet d'aider nos clients à choisir la stratégie la plus adaptée sans contrainte ; notre offre est globale, avec des solutions financières mais aussi immobilières ou de défiscalisation. Enfin, nous faisons de la « gestion accompagnée », c'est-à-dire que nous ne prenons jamais de mandats de gestion. Les clients sont seuls décisionnaires sur des propositions d'investissements ou d'arbitrage.