

ENTREPRISES ET SECTEURS

Entreprises et Secteurs Finance Marchés Actualités

26/09 | 07:00 | Stéphane Le Page

Comment les conseillers en gestion indépendants font face à la crise

La déroute des marchés a incité les conseillers en gestion de patrimoine indépendants à faire encore plus oeuvre de pédagogie auprès de leurs clients. Cette crise pourrait accélérer la recomposition du secteur.

Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) ont à peine eu le temps de se remettre de l'impact de la crise de 2008 qu'ils sont affectés par un nouveau trou d'air sur les marchés. Il est toutefois un peu tôt pour en mesurer les conséquences sur un secteur qui reste atomisé : sur les 2.247 cabinets recensés par le bureau d'analyse Apredia dans son Livre blanc 2011 sur la profession, les deux tiers comptent un seul conseiller.

Réalisée par Cardif, la filiale d'assurance de BNP Paribas, et TNS Sofres, la 5 e édition du Baromètre du marché des CGPI montrait avant l'été un regain de forme de ces intermédiaires qui assurent aujourd'hui 6 % de la collecte en produits d'épargne. Près de 9 sondés sur 10 disent se sentir bien. Depuis 2010, un quart des cabinets ont recruté. La collecte a également augmenté l'an passé, à en moyenne 3,2 millions d'euros par cabinet, contre 2,7 millions d'euros en 2009. Le gros des CGPI espérait même une poursuite de la hausse des encours. Les trois quarts des professionnels interrogés restaient positifs sur leur situation financière.



Cette crise, la plupart d'entre eux, disent-ils, l'avaient sentie venir. Ils étaient mieux préparés qu'en 2008. Plus aguerris - l'âge moyen des cabinets approche les dix ans -, les CGPI sont allés au-devant des clients. Cette disponibilité est leur atout majeur, relève Cardif (groupe BNP Paribas), avant même la qualité de leur conseil. « Nous sommes une profession

de contact. On ne gère pas, mais on conseille et on assiste nos clients. Une crise de cette ampleur nous oblige à être encore plus près d'eux. Quand vous avez 40 clients, vous pouvez faire face. Mais, quand vous en avez 300, c'est considérable, d'autant que parallèlement notre rémunération sur les encours des clients a baissé », signale David Charlet, président de l'Anacofi et associé du cabinet Charlet-Chauvet & Associés. Cela a permis de rassurer des clients qui, du coup, ont limité leurs retraits. Sans empêcher toutefois des réallocations d'actifs. Avec la faiblesse des rendements des fonds en euros, la volatilité grandissante et les incertitudes des marchés actions, les valeurs refuges telles que l'immobilier et l'or ont été très prisées.

Conjuguée à une réglementation qui se complexifie, cette crise amène néanmoins à se poser des questions sur l'avenir du secteur. Elle pourrait accélérer sa reconstitution. Mais les rapprochements ne sont pas toujours perçus comme la solution idéale. **Didier Maurin, président de Didier Maurin Finance, dont les bureaux sont à Paris et à Bar-le-Duc (Meuse), qui conseille plus de 150 clients, ne s'imagine pas s'associer. « Neuf fois sur dix, c'est un échec, estime-t-il. En revanche, je peux étudier le rachat d'une clientèle. »** Christian Le Bellego, patron du cabinet CLB Patrimoine, installé à Locminé, dans le Morbihan, est dans le même état d'esprit, avec un portefeuille de 300 clients. « Je travaille pour l'instant en solo avec des collaborateurs. Avec d'autres confrères, nous avons décidé de nous retrouver régulièrement. Ce n'est pas un groupement stricto sensu, juste un groupe d'échanges de vues », livre-t-il.

Logique de plate-forme

Selon David Charlet, la crise a permis de révéler des modèles : « La logique de plate-forme marche très bien. A l'image de ce que fut le Centre français du patrimoine, Infinitis ou CGPI Associés gagnent des parts de marché. Cependant, le plus percutant reste le modèle salarié qui met un terme aux problématiques de "turnover". »

De son côté, Thierry Borde, président de Fiducée Gestion Privée, ne manque pas d'ambitions pour son réseau de franchisés, basé à Paris et dédié aux professionnels de la santé. « Nous comptons 34 franchisés qui couvrent un tiers du territoire français, dont la collecte annuelle est d'environ 85 millions d'euros. Nous serons 44 en fin d'année. Et espérons couvrir la France à la mi-2013. » Il regrette en revanche le manque de dimension entrepreneuriale dans le métier. « Sans positionnement, on ne peut construire un projet d'entreprise. Comme il est difficile de militer pour l'indépendance et la réglementation d'un métier qui n'a pas été défini au préalable, fait-il remarquer.

STÉPHANE LE PAGE