

LE BON PLAN

Complexité des marchés financiers, fiscalité du patrimoine alourdie, nécessité de se préparer un complément de retraite... Les sujets d'interrogation se multiplient pour les épargnants. Une aubaine pour les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) dont les services ne sont plus réservés aux plus fortunés.

Le conseil en investissement à la portée de toutes les bourses

RACHEL MONTERO

Le conseil en investissement, qui a longtemps été l'apanage des grandes fortunes, est-il en train de se démocratiser ? Une enquête* du cabinet Aprédia montre, en effet, que 19 % des clients des conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) leur confient moins de 50 000 euros d'épargne à gérer.

Pour Hervé de La Tour d'Artaise, président de CGPC, une association professionnelle de ces conseillers, « le montant des capitaux à placer est indépendant de la démarche consistant à recourir à un CGPI, celui-ci se devant d'accepter des clients quel que soit leur patrimoine ». Des conseils qui deviennent d'ailleurs de plus en plus nécessaires.

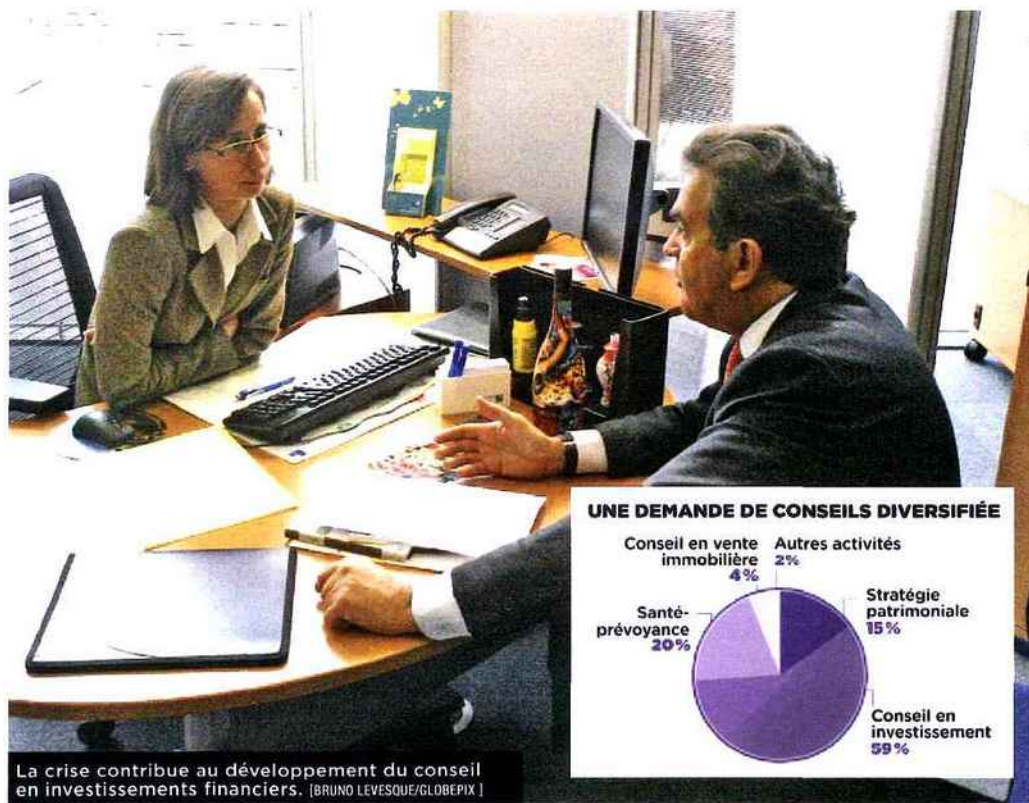
VERS LA FACTURATION DU DIAGNOSTIC

De fait, le fonctionnement des

marchés financiers, encore plus complexe à suivre avec la crise financière, est de plus en plus difficile à appréhender pour des non-initiés. À ce contexte troublé s'ajoutent un alourdissement de la fiscalité du patrimoine et la nécessité de se constituer une épargne afin de financer les études futures de ses enfants, voire un revenu complémentaire pour la retraite.

Ces besoins conduisent à l'émergence d'une nouvelle fonction dite de « *financial planning* » sur le modèle de ce qui se pratique dans les pays anglo-saxons où les conseillers indépendants constituent un des rouages essentiels de la distribution de produits financiers. Les CGPI ont une vision exhaustive de la situation patrimoniale de leurs clients. « *Nous abordons tous les aspects du patrimoine, le civil, le fiscal, le financier, la situation matrimoniale, etc., et délivrons des conseils en fonction*

Le recours aux conseillers est aussi la conséquence d'une méfiance accrue vis-à-vis des banques.



La crise contribue au développement du conseil en investissements financiers. [BRUNO LEVESQUE/GLOBEPIC]

des besoins de chaque client et de ses objectifs. Un CGPI prend toujours le temps de faire un diagnostic approfondi et de bien connaître son client», souligne Alexis Poirot, CGPI membre du réseau Fiducée Gestion privée.

L'entrée en relation avec un CGPI et le suivi de la relation sont d'ailleurs très formalisés.

«Après le premier rendez-vous durant lequel nous expliquons nos méthodes de travail et la réglementation de notre métier, nous rédigeons une lettre de mission qui définit notre rôle et les objectifs du client. Nous rédigeons ensuite une étude patrimoniale avec des recommandations par écrit», précise Alexis Poirot. Toutes les préconisations doivent être justifiées par écrit.

Ce diagnostic peut être facturé ou non selon les professionnels. La tendance est de plus en plus à la facturation du conseil car une directive européenne en cours d'adoption pourrait interdire aux CGPI de percevoir des commissions sur les produits qu'ils placent auprès des particuliers. Ces rétrocessions constituant jusqu'à

présent l'essentiel de leur rémunération, les CGPI tentent de convaincre progressivement les particuliers de les rémunérer sur la base d'honoraires. Une évolution qui ne se fera pas forcément au détriment des particuliers car les honoraires pourraient être compensés par une baisse des frais de gestion qui n'incluront plus la marge perçue par le conseiller.

Au-delà des besoins des particuliers, le développement du conseil

en investissement financier en direction d'un plus large public est aussi la conséquence d'une méfiance accrue depuis la crise financière vis-à-vis des banques. En témoigne l'écho médiatique de l'appel lancé par Éric Cantona en 2010 à boycotter les banques. Les CGPI ont donc senti qu'ils avaient une carte à jouer et en profitent pour mettre en avant leur indépendance vis-à-vis des opérateurs financiers et des promoteurs.

Quand les CGPI se fédèrent

Pour répondre aux besoins des épargnants, les CGPI adhèrent de plus en plus à des réseaux ou à des groupements qui leur permettent de mettre en commun leurs moyens. Selon Aprédia, en 2011*, 24 % des CGPI appartiennent à un groupement ou à un réseau. UFF vient, par exemple, de créer une filiale CGP Entrepreneurs, afin de fédérer des CGPI. Ce réseau se propose de gérer la charge administrative des CGPI, de les aider à se mettre en conformité avec la législation et leur donne accès à une offre de produits exhaustive. Idem pour Primonial qui, en plus, peut aider les CGPI dans leur prospection de nouveaux clients en leur proposant des rendez-vous clientèle ciblés. ▼

R. M.

« Nous avons mis en place un observatoire de la clientèle patrimoniale, celui-ci montre qu'elle est particulièrement réceptive à la notion de conseil. Les CGPI analysent d'abord les besoins de leurs clients, leur situation patrimoniale avant de proposer des produits financiers. Une stratégie inverse des conseillers bancaires qui abordent les particuliers avec une optique produit », précise Bruno Dell'Oste, directeur de CGP Entrepreneurs. Selon Aprédia, en 2011, la moitié des CGPI possédaient plus de 14 % de fournisseurs de produits différents.

QUELQUES PRÉCAUTIONS AVANT DE S'ENGAGER

Mais personne n'étant parfait, quelques précautions sont toutefois nécessaires avant de choisir le CGPI auquel s'adresser, car la profession ne s'est organisée que récemment. Il faut impérativement vérifier, par exemple, si le conseiller a bien adhéré à une association professionnelle qui garantit la qualité de sa démarche.

« Les professionnels qui rejoignent notre association ont signé un code de procédure qui encadre leur intervention, ainsi qu'un code de déontologie, gage de leur bonne moralité, et ils ont passé un examen afin de valider leurs compétences », précise Hervé de la Tour d'Artaise.

L'Anacofi, autre association professionnelle, propose à ses adhérents une certification de l'Afnor. Outre la vérification de l'affiliation à une organisation professionnelle, le CGPI doit posséder plusieurs cartes professionnelles : une carte de courtier en assurance, de conseiller en investissement financier, d'agent immobilier, de démarcheur financier ou encore d'intermédiaire en opérations bancaires. Enfin, le particulier peut – et doit – aussi vérifier ses diplômes... Un ensemble de documents et d'affiliations qui sont censées garantir à la fois la compétence du professionnel et sa déontologie. ▼

* Étude annuelle 2012 réalisée par Aprédia à partir de son Annuaire du conseil et de la gestion de patrimoine, qui référence 2506 cabinets indépendants. Elle a été complétée par une enquête approfondie auprès des dirigeants d'un échantillon de 100 cabinets représentatifs.