

Conseil en gestion de patrimoine

CGPI, l'indépendance forcée par l'Europe ?

Ils crient haut et fort leur expertise et leur indépendance, mais les mots ne suffiront pas aux conseillers en gestion de patrimoine indépendants pour maintenir un modèle économique viable face au renforcement réglementaire imposé par Bruxelles



Imprimer

Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) ont connu une expansion rapide au cours de ces dernières décennies, en s'appuyant notamment sur leur expertise en matière financière et l'objectivité revendiquée de leurs conseils. Pourtant, les conditions d'exercice de leur métier se sont récemment durcies, notamment sous le poids d'une réglementation renforcée. Reste à savoir si l'ensemble de la profession sera capable de se réinventer pour faire face à ces contraintes.

par Romain Thomas

Apparu en France dans les années 70, le métier de conseiller en gestion de patrimoine indépendant (CGPI) s'est considérablement développé au cours de ces dernières décennies. Leur nombre a presque doublé sur les 6 dernières années, "passant de 1 850 en 2007, à un peu plus de 3 000 à la fin de l'an dernier", précise Aïda Sadfi, directeur général de la société d'études Apredia. Il faut dire que "les CGPI ont apporté une réponse concrète à des clients qui avaient avant tout besoin d'un suivi que n'offrent pas toujours les établissements bancaires", ajoute-t-elle.

Même si la profession de conseiller en gestion de patrimoine indépendant ne fait l'objet à ce jour d'aucune définition juridique, cette activité nécessite la détention d'une carte professionnelle réglementaire délivrée par l'Orias (Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance). Ainsi, pour pouvoir proposer des investissements financiers, le statut de CIF (conseiller en investissements financiers) est nécessaire.

Certains CGPI sont également courtiers en assurance ou encore intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP). Point commun à tous ces sigles : leur métier consiste avant tout à assister, conseiller et guider les particuliers et les entreprises dans la gestion de leur patrimoine au sens large, c'est-à-dire aussi bien sur le plan financier que juridique et fiscal. Du conseil au sens large, donc, où il s'agit avant tout "d'instaurer une relation de confiance qui s'inscrit dans la durée", précise David Charlet, président de l'Anacofi, une association professionnelle regroupant à travers la France environ 45 % des conseillers en investissement financier, agréés par l'Autorité des marchés financiers (AMF).

La carte du conseil personnalisé

Leur cible privilégiée : une clientèle soucieuse d'un contact en direct et généralement réticente à utiliser les outils et services disponibles sur la Toile en matière de gestion de patrimoine. Et même si, en France, le marché de l'épargne reste dominé par les banques et les compagnies d'assurances, la part de marché des CGPI est non négligeable, comprise entre 7 % et 9 %, d'après une étude publiée l'an dernier par le cabinet Deloitte. Face à une attente de conseils personnalisés et techniques, "les conseillers en gestion de patrimoine indépendants sont de plus en plus formés", précise David Charlet. Aujourd'hui, "la plupart des nouveaux entrants disposent d'un diplôme de l'enseignement supérieur de niveau égal ou supérieur à Bac+4, et les plus anciens n'hésitent pas à suivre des formations pour actualiser leurs connaissances", ajoute-t-il.

"D'après une étude Deloitte, au 31 décembre 2013, plus de 60 % de l'encours total investi par les CGPI, par exemple en OPCVM, étaient répartis entre seulement 10 sociétés de gestion de portefeuille"

Mais, au-delà de cette expertise technique, un conseiller en gestion de patrimoine indépendant se doit d'être également un bon commercial doté d'une réelle aisance relationnelle, s'il veut démarcher et espérer convaincre de nouveaux clients. D'autant que, d'après les données O2S, un cabinet de CGPI gère en moyenne 364 clients pour un encours moyen de 90 491 euros par client ; ils disposent bien souvent d'un effectif réduit, ne permettant de déléguer la prospection. Ainsi, selon David Charlet, "la majorité des cabinets membres de l'Anacofi comptent moins de deux salariés en moyenne". Une structure à taille humaine qui est bien souvent gage d'indépendance vis-à-vis des établissements financiers : tel est justement l'argument que les CGPI mettent en avant pour se démarquer de la concurrence des banques et des compagnies d'assurances.

Rétrocommissions et indépendance, Bruxelles se fâche

Pourtant, d'après l'étude Deloitte, qu'au 31 décembre 2013, plus de 60 % de l'encours total investi par les CGPI, par exemple en OPCVM (organismes de placement collectif en valeurs mobilières), étaient répartis entre seulement 10 sociétés de gestion de portefeuille : Carmignac Gestion, Oddo Asset Management, DNCA France, Financière de l'Échiquier, Edmond de Rothschild Asset Management, Thiriet Gestion, M&G, Lyxor Asset Management, BNPP IP et CPR AM. S'ils travaillent avec un nombre restreint de fournisseurs, "leur indépendance s'exerce tout de même par la possibilité d'en changer à tout moment", rétorque Harry Hagege, gérant chez Amilton Asset Management.

Cependant, cette situation pourrait évoluer rapidement dans les années à venir. En effet, la Commission européenne a décidé d'interdire les rétrocommissions perçues sur la vente de produits financiers. Or, les CGPI facturent habituellement peu d'honoraires à leurs clients, se rémunérant essentiellement grâce aux commissions reversées par les différents établissements financiers vers lesquels ils dirigent leur clientèle. Ce système de rémunération, qui peut paraître pour le moins opaque, déplaît fortement à Bruxelles, qui y voit clairement une source possible de conflit d'intérêts préjudiciable aux clients. Les autorités européennes souhaitent donc que les CGPI soient rémunérés sous forme d'honoraires, gage d'indépendance et d'objectivité en matière de conseil.

CGP ou CGPI ?

Toutefois, même si cela a été un temps redouté par les professionnels, le système de rétrocommissions ne sera pas pour autant interdit. Les CGPI vont cependant être amenés à faire preuve de davantage de transparence en la matière. Ainsi, selon Yves Gambart de Lignieres, conseiller en gestion de patrimoine chez DLP, "il semble aujourd'hui que les rétrocommissions seront conservées si le CGPI ne précise pas que son conseil est indépendant". En effet, la directive européenne MIF II l'oblige à informer son client – avant la fourniture d'un conseil en investissements financiers – de la nature indépendante ou non de cette prestation : s'il s'agit d'un conseil indépendant, il ne peut alors percevoir de commissions de ses fournisseurs.

Quoi qu'il en soit, la profession risque de faire les frais de ce changement de réglementation. D'ailleurs, au Royaume-Uni où cette réforme est effective depuis le 1er janvier 2013 sous le nom de "Retail Distribution Review" ou RDR, la profession a été touchée de plein fouet par ce changement. Ainsi, selon l'APFA (Association of Professional Financial Advisers), le nombre de conseillers financiers britanniques est ainsi passé de 41 000 en 2011 à 31 000 au 31 décembre 2012, date d'entrée en vigueur de la nouvelle réglementation RDR. Même si, pour l'heure, un tel vent de panique n'est pas pressenti dans l'Hexagone, il est clair que l'enjeu est de taille et la remise en cause du modèle économique ne date pas d'aujourd'hui.

Des regroupements pour la survie

En effet, depuis la crise financière de 2007, "la profession a connu une avalanche de nouvelles réglementations" indique David Charlet. En effet, outre la directive européenne MIF 1 et 2 (Marchés d'instruments financiers) qui crée toutes les grandes contraintes et décide du système de rétrocommissions, "les CGPI ont dû faire face à une réforme importante à peu près chaque année ; l'accumulation et l'alourdissement de ces réglementations mettent en péril les cabinets qui ont un potentiel de revenus limité", se plaint-il. Car pour répondre à ces nouvelles contraintes, des moyens humains et financiers supplémentaires doivent être engagés, ce qui pèse par voie de conséquence sur la marge dégagée par leur activité.

Face à la redéfinition en cours de leur modèle économique, certains cabinets commencent à se rapprocher ou à se doter de leur propre société de gestion de portefeuille, comme Cyrus Conseil par exemple. D'autres cabinets ont aussi fait ce choix, mais en mutualisant, à l'image de Pink Capital, détenu à 49 % par cinq CGPI. Dès lors, les CGPI n'ont plus à se contenter des seules rétrocessions de commissions versées par les sociétés de gestion, ils peuvent alors en percevoir l'intégralité.

" Depuis 2007, "les CGPI ont dû faire face à une réforme importante à peu près chaque année ; l'accumulation et l'alourdissement de ces réglementations mettent en péril les cabinets qui ont un potentiel de revenus limité""

Toutefois, une telle initiative n'est pas à la portée du premier venu. C'est la raison pour laquelle d'autres CGPI, de plus petite taille, se tournent vers des solutions alternatives, comme notamment le regroupement de cabinets.

D'ailleurs, depuis déjà quelques années, le nombre de conseillers en gestion de patrimoine indépendant faisant partie d'un groupement est en progression constante. De quoi montrer que "la profession sait faire preuve de résistance et d'agilité", rappelle Aïda Sadfi. Ainsi, "les cabinets les plus dynamiques ouvrent des voies par l'évolution des pratiques, de la structuration des cabinets à leur développement sur de nouveaux marchés tels que ceux de la prévoyance ou de la retraite", ajoute-t-elle. Bref, autant d'initiatives qui laissent penser que les CGPI sauront trouver leur voie face aux changements en cours.

Family office, le sur-mesure

Apparu au cours de la deuxième moitié du XIXe siècle aux États-Unis, le family office est une structure spécialisée dans la gestion de patrimoine d'une ou plusieurs familles. Il s'agit de leur offrir des prestations de services servant exclusivement leurs intérêts patrimoniaux, dans une optique d'investissement à long terme. On distingue deux types de family office. D'un côté, le mono-family office, généralement mis en place par les familles les plus fortunées et dédié exclusivement à la gestion de leur propre patrimoine ; de l'autre, le multi-family office, qui propose ses services à plusieurs familles. Dans tous les cas, l'objectif est de protéger, préserver et développer le patrimoine familial d'une génération à l'autre.

La palette des services proposés est relativement large, dans des domaines aussi variés que l'ingénierie patrimoniale, la gestion de portefeuille, la fiscalité, le secrétariat privé, la gouvernance familiale ou encore la philanthropie. Pour mener à bien ces différentes tâches, le family office fait généralement appel à des prestataires extérieurs, sélectionnés en fonction non seulement de leur

indépendance, mais aussi de leur expertise dans un domaine bien particulier : avocats, fiscalistes, notaires ou gestionnaires d'actifs.

Même si le mono-family office reste réservé à une clientèle de "super-riches", comme les appellent les professionnels de la gestion de fortune – c'est-à-dire des particuliers disposant d'un patrimoine d'au moins 50 millions de dollars –, "le multi-family office permet d'accompagner une gestion patrimoniale globale pour des montants bien moindres", indique Laurent de Swarte, directeur général d'Agami Family Office. De quoi expliquer sans doute pourquoi ce métier d'origine anglo-saxonne se développe de plus en plus en France où, à l'heure actuelle, près d'une vingtaine de structures indépendantes défendent les intérêts de plusieurs familles.

Placements plaisirs : le miroir aux alouettes ?

Aujourd'hui, tous les épargnants sont confrontés au même casse-tête : comment trouver des placements affichant une rentabilité attractive dans un environnement de taux d'intérêt très bas ? Face à cette nouvelle problématique, de plus en plus de conseils en investissement leur proposent de se tourner vers des placements plaisirs, souvent présentés comme particulièrement juteux : art, chevaux, grands crus ou encore voitures de collection. Pourtant, comme le rappelle Laurent de Swarte, directeur général d'Agami Family Office, "la plupart de ces placements n'ont pas toujours vocation à générer des revenus et des plus-values". D'ailleurs, "lorsque l'on parle de placement plaisir, il faudrait mettre le mot plaisir avant celui de placement", ajoute-t-il.

Pour les investisseurs peu expérimentés, la méfiance reste donc de mise. Comme pour toute décision de placement, mieux vaut respecter quelques règles de bon sens, notamment celle qui consiste à vérifier l'expertise et le sérieux de son interlocuteur. Signe des temps : l'Autorité des marchés financiers (AMF) s'inquiète aussi de l'essor de ces investissements plaisir et appelle les épargnants "à la plus grande vigilance en matière de placements atypiques proposés au public (...) dans des secteurs aussi divers que les lettres et manuscrits, les œuvres d'art, les panneaux solaires, les timbres, le vin, les diamants ou autres secteurs de niche".

Pourtant, pour les amateurs éclairés qui disposent de solides connaissances en la matière, ces investissements présentent des avantages indéniables, notamment en matière fiscale. Ainsi, par exemple, en ce qui concerne les automobiles classiques, "depuis 2013, tout véhicule de collection bénéficie d'une fiscalisation attractive : exonération des droits de douane, exonération d'ISF et taux de TVA réduit à 5,5 % (ou à 0 % pour un véhicule importé d'un pays de la Communauté européenne)", rappelle François Melcion, directeur du salon Retromobile. Une des raisons expliquant probablement l'engouement actuel pour ce type de biens.

Chiffres clés

x 3 en 15 ans

Fin 2013, la société d'études Apredia estime le nombre de conseillers en gestion de patrimoine indépendant, à un peu plus de 3 000 à travers l'Hexagone. Un chiffre en constante progression, puisqu'on en dénombrait tout au plus un millier en 1998.

Publié le 25/02/2015

Rubriques : Les dossiers | Finance & Gestion