

**ENVIRON 10 % DE L'ÉPARGNE FINANCIÈRE** sont collectés par des intermédiaires indépendants. De mieux en mieux encadrés par la loi, ces professionnels séduisent un nombre croissant de particuliers. Décryptage.

# Les atouts des conseillers indépendants

**A**vec une collecte supérieure à 10 milliards d'euros, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) ont le vent en poupe. Selon Aprédia, société spécialisée dans l'évaluation de la profession, les actifs confiés aux CGPI ont progressé de 51 % entre 2004 et 2005, pour atteindre 55 milliards d'euros. D'après certaines estimations, les cabinets de gestion indépendants draineraient 10 % du flux d'épargne annuel des ménages français. Par ordre décroissant, la plus grosse partie du stock d'épargne géré est placée en assurance vie, dans l'immobilier, en produits défiscalisés, puis en valeurs mobilières.

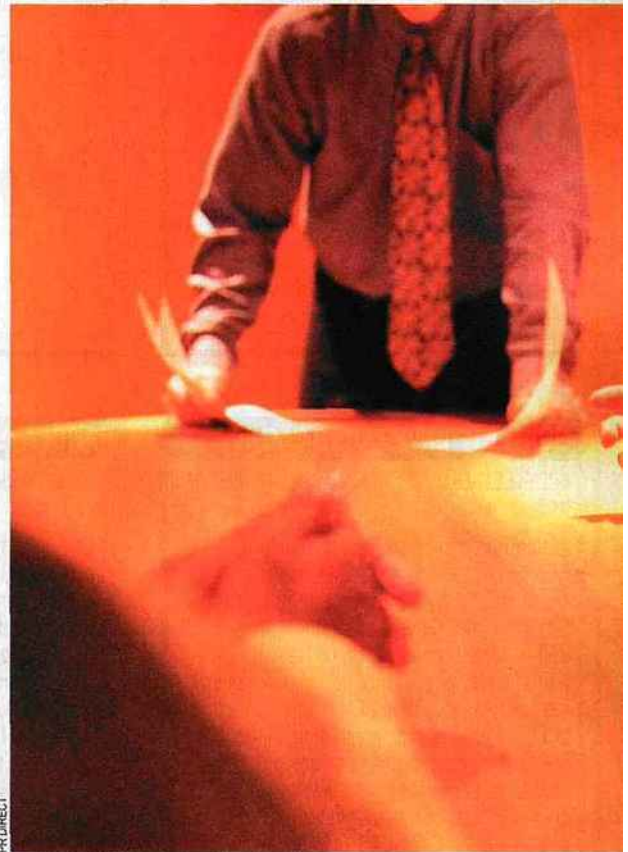
Du côté des effectifs, les CGPI font le plein. En 2005, la Chambre des indépendants du patrimoine (CIP), principale instance professionnelle du secteur, a admis 174 nouveaux cabinets (+ 15 %), soit 263 membres supplémentaires. On recense dorénavant près de 1 600 cabinets de gestion dans toute la France, dont une majorité se situe en région parisienne. Certes, c'est bien peu par rapport aux effectifs affichés par les banques. A lui seul, le Crédit agricole aligne, par exemple, 8 000 agences, et les Caisses d'épargne plus de 4 000. Mais les effectifs augmentent, en moyenne, d'une centaine de cabinets par an.

À l'origine de cet essor, des spécificités : « Tout d'abord, contrairement aux banques, dont le personnel est régulièrement muté, nous restons longtemps en place. Ainsi, nos clients conservent le même interlocuteur et, parfois, je conseille les différentes générations d'une même famille », explique Jacques Balesse,



**28 et 29 septembre**

**Le rendez-vous,** désormais incontournable, des conseillers indépendants se tiendra pendant ces deux jours à Lyon. La XIII<sup>e</sup> Convention Patrimonia accueille la très grande majorité des CGPI et plus de 140 « partenaires » (banques, sociétés de gestion, compagnies d'assurance vie...).



FR DIRECT

responsable du cabinet lillois JFB Finances. Autre argument favorable aux CGPI : leur indépendance. « Chez nous, après la quinzaine du blanc, il n'y a pas de quinzaine du PEA, raille Jacques Barbier du Doré, dont le cabinet éponyme est situé à Chambéry. Sans tenir compte des effets de mode, nous conseillons des produits adaptés aux besoins de nos clients. »

Pour sélectionner leurs produits, les CGPI s'approvisionnent auprès de différents établissements. Toujours selon les statistiques fournies par Aprédia, 90 % des cabinets ont

L'épargne gérée par les CGPI est surtout placée en assurance vie, en produits défiscalisés dans l'immobilier, puis en valeurs mobilières.

## Quatre avantages qui font la différence

### INDÉPENDANCE

Plus de 90 % des cabinets ont plus de sept fournisseurs de produits d'épargne (assurance vie, immobilier...), selon l'étude Apredia. En outre, ils ne doivent pas obéir à une logique de produits « maison », pour vendre tel ou tel placement selon les saisons.

### STABILITÉ

Et proximité ! La plupart des CGPI ont créé ou rejoint un cabinet, dans lequel ils ont pris une participation. Contrairement aux agences bancaires, ils ne « tournent » pas tous les dix-huit mois. Une relation plus pérenne peut alors se mettre en place.

### TICKET D'ENTRÉE

Plus élevé, certes, que pour les banques de réseau, mais bien moins que pour les agences spécialisées en gestion de fortune... Avec une mise de fond comprise entre 50 000 et 100 000 euros, on peut espérer un suivi assez personnalisé, notamment pour procéder à des arbitrages.

### FORMATION

Les indépendants se professionnalisent. Ils doivent adhérer à une association professionnelle pour obtenir le statut de CIF (conseil en investissement financier). Ce nouveau label impose une formation continue.

plus de sept fournisseurs, avec une pointe pour l'assurance vie (4,1) et l'immobilier (2,6). A l'avenir, la taille de cet échantillon pourrait se réduire car, notamment dans l'assurance, les multiples rapprochements observés entre les compagnies font craindre une raréfaction de l'offre. Résultat : de nombreux cabinets se regroupent en association, afin de faire respecter leur indépendance et d'obtenir de meilleures conditions d'intermédiation. Ces regroupements de cabinets ont également d'autres vertus : ils permettent aux conseillers de fédérer leurs forces, afin de faire face aux constantes évolutions juridiques et fiscales françaises : « Certains cabinets décident de s'unir pour rompre l'isolement et partager leur savoir-faire. Cela a du sens », estime-t-on à la Chambre des indépendants du patrimoine. Un point de vue assez largement partagé. « Les choses sont devenues si compliquées, explique Philippe Ouanson, gérant du cabinet francilien Finindep, qu'il est très difficile d'être pointu dans tous les domaines. Aussi je suis membre d'un regroupement d'une vingtaine de cabinets avec lesquels nous pouvons balayer le marché, rencontrer les gérants, faire de la formation professionnelle permanente, etc. » Même satisfecit pour Jacques Barbier du Doré : « Les regroupements nous permettent de converser dans un climat de confiance avec des confrères et de mettre nos expériences à profit pour trouver des solutions lorsque nous sommes confrontés à des problèmes patrimoniaux pointus. »

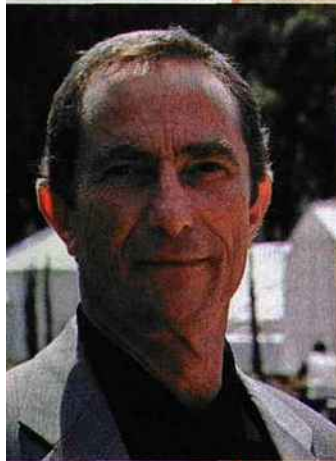


### UN NOUVEAU STATUT POUR LES CIF

Depuis 2005, le statut de CGPI évolue. La réglementation établit dorénavant un distinguo entre le statut de conseiller en investissement financier (CIF) et les simples courtiers. « Environ 700 des 1 700 conseillers que nous regroupons ont le statut de CIF, mais la totalité de nos membres devra l'obtenir d'ici à la fin de 2006 », prévient Delphine Slanowski, déléguée générale de la Chambre des indépendants du patrimoine. Délivré par l'Autorité des marchés financiers (AMF) sur la base de dossiers de candidature validés par les organisations professionnelles, le statut de CIF délimite un cadre de travail assez strict. C'est une bonne chose, puisque la profession de CGPI, contrairement à celle d'avocat ou de notaire, n'est pas réglementée. Le statut de CIF, dont les contours ont été délimités par la loi sur la sécurité financière du 1<sup>er</sup> août 2003, ne concerne que les produits financiers : valeurs mobilières, OPCVM, titres de propriété des sociétés placées sous l'autorité de l'AMF. La prescription des autres produits d'épargne reste coiffée par le Code des assurances (assurance vie), par la loi Hoguet (immobilier) ou par les textes sur le démarchage financier. A terme, un statut de courtier en produits financiers pourrait aussi voir le jour l'année prochaine. Ainsi renforcée, avec ses spécialités conseil et courtage, la profession de CGPI présentera alors une lisibilité accrue.

QUESTIONS À PAUL LAÏS, président de la Chambre des indépendants du patrimoine

**Nos effectifs progressent de 15 % par an**



**Quelle est l'évolution de vos effectifs à la mi-2006 ?**  
Les effectifs de la Chambre des indépendants du patrimoine progressent, de manière constante, de plus de 15 % par an. Ainsi, au premier trimestre, nous avons admis 75 cabinets et 120 membres, ce qui porte les effectifs à 1 248 cabinets et à 1 695 membres.

**Que répondez-vous à ceux qui disent que vous êtes avant tout des distributeurs d'assurance vie ?**  
La particularité des conseillers en gestion de patrimoine indépendants

est de permettre aux épargnants d'accéder à tous les types d'investissement. L'assurance vie reste majoritaire, en raison des avantages fiscaux que ce support propose, mais la gestion de patrimoine va bien au-delà, puisqu'elle concerne tant les marchés boursiers que l'immobilier. J'attire votre attention sur la démarche globale de conseil que nos adhérents pratiquent, en proposant systématiquement bilan et stratégie patrimoniale, ainsi qu'un suivi à long terme.

**Quels grands défis les CGPI doivent-ils relever ?**  
Tous les CGPI doivent, avant le 31 décembre, devenir conseillers en investissement financier. Cette adoption d'un nouveau statut nécessite des modifications structurelles de méthodes de travail dans les cabinets. Il appartient donc à chacun de se donner les moyens d'exercer sa mission dans le strict respect de la réglementation, au bénéfice de ses clients. La Chambre s'attache à accompagner tous les cabinets dans cette démarche ■  
Propos recueillis par D. L.

■ ■ ■ Pour l'heure, le statut de CIF apporte plusieurs garanties aux épargnants. Ainsi, lors du premier entretien avec un conseiller, celui-ci doit fournir un document récapitulatif de l'ensemble des informations qui le concernent : statut, identité de l'association professionnelle à laquelle il adhère, numéro d'enregistrement. Attention : faute de temps, puisque les agréments de l'AMF ne sont délivrés que depuis 2005, beaucoup de professionnels n'ont pas encore obtenu leur statut de CIF. Implicitement, l'AMF leur permet, malgré tout, de donner des conseils financiers jusqu'à la fin de 2006. Mais gare : après cette date, la préférence sera donnée aux conseillers ayant le statut de CIF. Car, pour l'obtenir, il faut montrer patte blanche. Outre l'obligation d'avoir un casier judiciaire vierge, ce statut garantit un diplôme d'études

**Nous restons longtemps en place. Ainsi, nos clients conservent le même interlocuteur**



JACQUES BALESSÉ,  
RESPONSABLE  
DU CABINET  
JFB FINANCES

supérieures reconnu sur le plan national ou deux ans d'expérience professionnelle. En outre, être CIF implique que le professionnel a contracté une assurance responsabilité civile (RC) en bonne et due forme. Autre obligation liée à ce statut : le conseiller doit rédiger une lettre de mission à destination de son client. Il s'agit d'un document complet qui définit, en quelque sorte, son cahier des charges. En substance, on retiendra que cette lettre comporte généralement l'engagement de réaliser une analyse financière globale, de définir des objectifs patrimoniaux réalistes, d'élaborer une stratégie d'ensemble et de proposer des solutions génériques permettant d'atteindre ces objectifs. Un processus logique : « Réaliser un audit est la première chose que fait un cabinet sérieux avec un nouveau client, souligne Frédéric Demonceaux, responsable du cabinet AIP, de Charleville-Mézières. Ensuite seulement, une répartition judicieuse des actifs devient possible. »

Plus la lettre de mission est détaillée, meilleure est la sécurité offerte aux épargnants. Le paragraphe consacré à l'analyse patrimoniale globale doit notamment prendre en compte la situation immobilière et financière du patrimoine, les composantes assurance et épargne salariale, la fiscalité, les emprunts en cours et la capacité d'épargne du client. La lettre de mission doit s'achever par une synthèse et des préconisations précises. « Sans oublier une garantie de confidentialité, en conformité avec les engagements que la profession a pris auprès de la Cnil », relève Alain Quintric, responsable d'un cabinet à Rennes.

► Une profession qui monte en gamme

Le niveau de compétence augmente. Le statut de CIF, qui fixe un *minimum* en matière de diplôme ou d'expérience professionnelle, va accentuer cet effet d'aspiration. Bien que le gros de la profession soit encore constitué de transfuges de la banque et de l'assurance, les jeunes diplômés en gestion de patrimoine répondent présent. Pour s'installer, ils ont parfois recours aux services d'un franchiseur. Principe : après signature d'un contrat-cadre, le franchisé est aidé dans ses démarches administratives, voire même dans l'obtention de son assurance responsabilité civile.

Une fois son cabinet ouvert, le conseiller profite de différents services, dont une aide au marketing et à la formation professionnelle. Contrepartie exigée : commercialiser surtout les produits du franchiseur (une petite « infidélité » est cependant tolérée) et lui reverser une commission, calculée sur ses encours. A cette ponction s'ajoute souvent une redevance annuelle. De façon générale, la profession est plutôt favorable à ce système, qui permet à des « jeunes » de s'installer. Et ça marche : un réseau comme W Finance, proche des AGF, a, par exemple, vocation à trouver une vingtaine de candidats d'ici à la fin de l'année ■

**PLATES-FORMES DE GESTION...**

Contrairement aux banques de gestion de fortune, qui réclament généralement un ticket d'entrée de l'ordre du million d'euros, il est possible de frapper à la porte d'un CGPI avec 50 000 à 100 000 euros en poche. Certains professionnels, quand ils estiment qu'un client a « du potentiel », sont même preneurs à partir de 15 000 à 20 000 euros.

Afin d'assurer la protection de l'épargnant, le CGPI n'est pas autorisé à recevoir directement les fonds versés par ses clients. Il n'a donc d'autre choix que d'ouvrir un compte auprès d'une société financière ou de gestion disposant des agréments nécessaires. Ce compte est ouvert au nom de l'épargnant. Ainsi, tous les ordres de vente, d'achat ou d'arbitrage doivent être signés par le titulaire du compte. Sauf si un mandat de gestion a été conclu avec une compagnie, notamment dans le cadre d'un contrat d'assurance vie profilé, ou avec un intermédiaire agréé, pour la gestion d'un portefeuille de valeurs mobilières.

De plus en plus de conseillers ouvrent des comptes auprès de plates-formes patrimoniales. Celles-ci sont, le plus souvent, l'émanation d'une banque ou d'un assureur. Cardiff, Thema Axa, la Fédération continentale, Vie Plus, Skandia, Oddo, Cholet Dupont et bien d'autres possèdent leur propre structure. Ces plates-formes fournissent aux conseillers indépendants des placements sélectionnés par leurs soins. Elles sont soit spécialisées dans un seul type d'investissement comme, par exemple, l'immobilier avec I-sélection, soit multipolaires. « Pour nous, les plates-formes sont intéressantes, puisque, à partir d'un seul compte, notre client peut pratiquement accéder à toutes les opportunités d'investissement », explique Sylvie Tardieu, qui anime Dimension Finances, un cabinet cannois. « En s'adressant à notre structure, les conseillers disposent d'une offre de produits qui correspond à leurs quatre métiers de base : l'assurance vie, les placements bancaires, le crédit et l'immobilier, éventuellement "défiscalisante" », confirme

**► La pratique des honoraires se développe**

Dans le cadre de la lettre de mission, le CGPI peut demander des honoraires. Comptez de 400 à 1 000 euros (négociables) pour un bilan patrimonial de « base ». Dans les faits, beaucoup hésitent à facturer ce premier tour de piste, réalisé gratuitement par les banques. En revanche, ils n'hésitent pas à demander un « abonnement », c'est-à-dire des honoraires, pour le suivi individualisé des actifs. « Dans un contexte d'évolution permanente des textes et des marchés, le conseil doit être périodiquement réactualisé, ce qui implique un coût », poursuit Alain Quintric. La facturation des honoraires reste encore marginale dans le chiffre d'affaires des cabinets (de l'ordre de 15 %). La profession encaisse la majeure partie de ses rémunérations avec l'immobilier, les produits de défiscalisation

et les commissions liées à l'assurance vie. Pour ce dernier placement, il faut savoir que les compagnies n'empochent qu'environ 0,5 % du montant des droits d'entrée demandés lors de l'ouverture d'un contrat. Le reste tombe dans la poche des intermédiaires. De même, les CGPI sont rémunérés sur les frais de gestion annuels et, dans certains cas, sur les arbitrages réalisés entre les différentes unités de compte. Enfin, ils sont intéressés à l'ensemble des produits financiers (sicav, FCP, etc.) qu'ils font acheter à leurs clients. La dernière obligation de la lettre de mission réside dans l'engagement de formaliser les conseils que le CGPI fournira, notamment en matière boursière. Mais inutile de rêver : il s'agit là d'une obligation de moyens et non de résultats ■



**ALAIN QUINTRIC,**  
RESPONSABLE  
D'UN CABINET  
À RENNES

Patrick Lemaire, directeur général adjoint de la Plate-Forme du patrimoine, émanation de Dexia Insurance.

**... ET DE CONSEIL**

Les plates-formes ne se limitent pas à la mise à disposition de produits financiers : elles apportent aussi un back-office et des services juridiques. Autrement dit, elles conseillent... les conseillers. « Nous ne nous contentons pas de proposer des assurances qui donnent le choix entre 2 500 sicav, souligne Christian Bito, associé gérant au sein de Rothschild & C<sup>ie</sup> Gestion. Sélection R, notre plate-forme, c'est aussi une équipe de vingt-cinq personnes qui aide les CGPI, gère les dossiers, réalise le suivi avec le client, rapatrie les commissions, etc. Nouvellement créée, Orelis Multi-stratégie se veut être une plate-forme innovante. « Nous avons voulu offrir aux conseillers un seul contrat multisupport et multigestionnaire ouvert à travers divers cadres fiscaux : assurance vie, capitalisation, PEA et capitalisation d'entreprise. La totalité des fonds et sicav du marché, soit quelque 11 500 OPCVM, y est accessible. En outre, nous fournissons aux CGPI l'accès à des outils télématiques leur permettant de suivre, en temps réel, l'évolution des actifs de leurs clients », explique Jean-Baptiste Lacoste, son fondateur. Le contrat, géré par Dexia, peut être conclu à partir de 50 000 euros.

A noter que les CGPI sont de plus en plus nombreux à recourir à ce type de structure. Selon l'enquête 2005 d'Aprédia, 93 % d'entre eux déclarent avoir au moins une plate-forme parmi leurs fournisseurs. Et ce pourcentage pourrait frôler les 100 % d'ici un an ou deux ■

**Didier Laurens**

**La lettre de mission inclut une garantie de confidentialité, conforme aux engagements pris par la profession auprès de la Cnil.**

**LES CONTRATS LES PLUS VENDUS PAR LES CGPI**

Contrat	Compagnie	Souscription minimale	Nombre de supports	Frais		Montant minimal de l'avance
				Entrée	Gestion	
Avip Multilib	Avip	1 000 €	280 OPCVM/3 SCPI	4,9 %	1 %	1 500 €
Coralis	Axa/France Vie	2 250 €	450 OPCVM	4,5 %	1 %	1 500 €
Cardif Multiplus 2	Cardif	1 500 €	450 OPCVM	4,75 %	0,96 %	Aucun
Himalia	Fédér. continentale	5 000 €	150 OPCVM/2 SCPI	4,5 %	1 %	2 000 €
Oxygène	Swiss Life	1 500 €	2 000 OPCVM/2 SCPI	5 %	1,05 %	NC
Panthéa	Dexia	5 000 €	120 OPCVM/10 SCPI	4,5 %	1 %	NC
Skandia Archipel	Skandia	5 000 €	400 OPCVM	4,5 %	1 %	500 €