

Comment choisir un conseiller indépendant

La Vie Financière N°3251 / Vendredi 28 Septembre 2007

Catégorie : Patrimoine

Les CGPI ont le vent en poupe. Indépendance, proximité, professionnalisme : le métier a gagné en reconnaissance, mais il reste des mauvais élèves. Quelques pistes pour vous aider à faire le tri.

Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) surfent sur la vague du succès, avec une collecte de près de 13 milliards d'euros en 2006 et plus de 71 milliards d'actifs gérés sous leur responsabilité (soit 10 % de l'épargne des Français). Mais qui se cache vraiment derrière ces quatre initiales ? Les conseillers indépendants constituent, en effet, une profession dont les contours sont souvent encore flous dans l'esprit des particuliers. Et pour cause, ces professionnels du patrimoine exercent plusieurs métiers : courtiers en [assurances](#), en crédits et en produits financiers, agents immobiliers, démarcheurs... Logique, puisqu'ils se définissent eux-mêmes comme des architectes de solutions globales, des « chefs d'orchestre » qui mettent en musique des solutions dans tous les domaines (fiscal, juridique, financier, immobilier) afin d'optimiser la gestion du patrimoine de leurs clients. Bref, leur métier consiste précisément à jongler avec plusieurs casquettes. Pour aider les clients à y voir plus clair, la loi sur la sécurité financière de 2003 a défini un cadre de travail strict, en mettant sur pied le statut de CIF (conseil en investissements financiers). Celui-ci est délivré par l'AMF après une candidature validée par une des organisations professionnelles. Selon le cabinet d'études Aprédia, 70 % de la profession aurait obtenu ce statut à fin 2006, dont 93 % à travers l'association professionnelle principale, la Chambre des indépendants du patrimoine, qui rassemble aujourd'hui environ 1 700 adhérents.

Les plus de la nouvelle réglementation Interrogés, les CGPI reconnaissent pour la plupart que la nouvelle réglementation a amélioré la reconnaissance de la profession. Les obligations liées au statut sont précises et strictes : outre l'obligation d'avoir un casier judiciaire vierge, le CIF doit avoir obtenu un diplôme d'études supérieures reconnu (ou compter deux ans d'expérience professionnelle), qu'il doit compléter par une formation continue, et être doté d'une assurance responsabilité civile. Il est également tenu à des obligations de forme. Lors du premier entretien avec un client potentiel, il doit fournir l'ensemble des informations

qui concernent son cabinet : statut, identité de l'association professionnelle à laquelle il adhère, numéro d'enregistrement. A l'issue de ce rendez-vous, il doit aussi adresser à son client une « lettre de mission », qui définit les contours de son intervention ainsi que les modalités de sa rétribution. Pour l'instant, seuls le conseil en investissements financiers et la vente de sicav et de FCP sont concernés par ce statut. La prescription des autres produits d'épargne reste encadrée par le Code des [assurances](#) ([assurance vie](#)), par la loi Hoguet (immobilier) ou par les textes sur le démarchage financier (carte professionnelle de démarcheur). Le CIF reste une « sous-catégorie » de la profession de CGPI : les conseillers réclament donc à l'unisson la reconnaissance d'un statut plus global. « En harmonisant toutes les activités du CGPI sous un statut unique, nous donnerons une cohérence à notre profession », fait valoir Patrice Ponmaret, président de la Chambre des indépendants du patrimoine.

La disponibilité et la proximité

Difficile de broser un portrait-robot du CGPI. Quoi de commun entre un cabinet de vingt personnes, disposant d'une plate-forme [Internet](#) à destination de ses clients, et un autodidacte exerçant seul de façon « artisanale » ? Malgré le visage contrasté de la profession, tentons de dresser un inventaire général des atouts des CGPI. Dans un élan unanime, ces professionnels déclarent que l'un de leurs avantages majeurs par rapport aux [banques](#) est la prise en charge personnalisée des clients, associée à une disponibilité totale pour ces derniers. Pour beaucoup de cabinets, cette notion n'est pas usurpée : « Je ne souhaite pas prendre en charge plus d'une centaine de clients, afin de rester disponible et de conserver un service de qualité », déclare Géraldine Metifeux, fondatrice du Alter Egale, à Paris. Les conseillers indépendants construisent souvent des relations à très long terme avec leurs clients : il n'est pas rare qu'ils gèrent le patrimoine d'une famille sur plusieurs générations, ce qui constitue un autre avantage par rapport aux [banques](#), où les chargés de clientèle s'adonnent souvent au jeu de chaises musicales. Attention, le nombre moyen de clients par cabinet est important (394 clients à fin 2006, selon Aprédia) : tous les conseillers ne sont donc pas aussi disponibles qu'ils le prétendent. Par ailleurs, l'ancienneté moyenne des cabinets de CGPI n'est que de dix ans : pour beaucoup, les relations à long terme avec la clientèle sont donc encore à construire !

L'indépendance

Les CGPI possèdent un autre atout majeur : leur indépendance. « Notre véritable valeur ajoutée est notre liberté, explique **Jean-Pierre Rondeau**, président de l'association professionnelle CIF-CGPC : presque toutes les banques prétendent travailler en "architecture ouverte" (c'est-à-dire proposer des produits autres que les leurs), mais, dans les faits, elles accordent souvent la part du lion à leurs produits maison. » Le CGPI, au contraire, cherche les meilleurs produits pour ses clients : 50 % des cabinets ont plus de treize fournisseurs, 90 % en ont plus de cinq. Attention, là encore, il existe des mauvais élèves : dans certains regroupements de cabinets, des fournisseurs possèdent une part importante du capital. Difficile de prouver que l'indépendance de ces CGPI est meilleure que celle d'une banque. L'assurance vie est de loin le produit le plus vendu par les CGPI (50 % des actifs qui leur sont confiés). « Tous les ans, je fais le tour des contrats et je choisis les meilleurs. Bien sûr, quand un contrat est bon, comme Thema d'Axa, je lui reste fidèle », poursuit **Jean-Pierre Rondeau**. Generali Patrimoine, Cardif, La Mondiale, April figurent également parmi les chouchous des CGPI en la matière. Parmi les sociétés de gestion, les maisons les plus citées sont Oddo, Richelieu Finance, LCF Edmond de Rothschild, Carmignac Gestion, DNCA Finance (voir encadré)... Certains CGPI n'ont pas d'activité dans l'immobilier ; d'autres, comme Thesaurus, en font leur spécialité. Là aussi, la diversité est respectée : les CGPI qui proposent des investissements immobiliers comptent en moyenne 2,9 promoteurs-fournisseurs. Soyez exigeants si on vous propose d'investir dans du neuf : la part de l'immobilier (notamment de défiscalisation) dans le volume d'activité des CGPI a diminué du fait de la pénurie de programmes de qualité et des prix élevés. Enfin, si vous exercez une profession libérale ou si vous êtes dirigeant de PME, certains conseillers peuvent vous proposer une solution d'épargne salariale. Ils vous aideront à mettre en place un PEI ou un Perco interentreprises et vous épauleront pour choisir les fonds adaptés. Attention, seuls 40 % des conseillers en gestion de patrimoine (selon la société Debory, qui distribue les FCPE de sa filiale Eres Sélection via les CGPI) s'aventurent sur ce terrain. De façon générale, en matière d'épargne salariale comme de prévoyance retraite, l'offre des CGPI reste encore trop timide.

Le prix du service

C'est LA question piège. En effet, dans l'activité d'un CGPI, on peut distinguer deux types de prestations : d'une part, le conseil ; d'autre part, la vente et la gestion de produits d'investissement (assurance vie, FCP et sicav, immobilier). Si les seconds peuvent faire l'objet de frais classiques (frais d'entrée, frais de gestion), il est difficile de mesurer le prix du conseil. Sur ce terrain, de nombreux CGPI n'osent pas encore facturer des honoraires : selon Aprédia, seuls 55 % des cabinets qui réalisent des bilans patrimoniaux ou le suivi fiscal de leurs clients se font rémunérer occasionnellement ou régulièrement pour ces activités. Si votre conseiller vous annonce des honoraires de conseil, ne fuyez pas pour autant ! D'une part, cela peut être un gage de sérieux ; d'autre part, vous pourrez alors souvent négocier à la baisse les frais sur versements (qui constituent souvent des honoraires de conseil déguisés). « Nous facturons l'étude patrimoniale de départ environ 1 000 euros, mais cela peut atteindre 2 000 à 3 000 euros pour les cas qui nécessitent une expertise fiscale et juridique compliquée », explique Christine Vassal-Largy, directrice générale de Thesaurus. Certains conseillers se font rémunérer par l'intermédiaire d'un abonnement annuel. Si vous l'acceptez, vérifiez qu'il corresponde bien à un vrai service personnalisé : Géraldine Metifeux, du cabinet Alter Egale, facture par exemple « un abonnement annuel (entre 400 et 6 000 euros par an selon l'ampleur de la tâche) pour quatre rendez-vous par an ». Eviter les mauvaises surprises Quelques règles simples à respecter pourront vous éviter de mauvaises surprises. Avant de choisir un CGPI, « vérifiez avant tout qu'il ait obtenu le statut de CIF et les cartes professionnelles nécessaires », met en garde Christine Vassal-Largy. Vous pouvez ainsi exiger la carte de courtier en assurances (88 % des CGPI la possèdent), la carte de démarcheur financier (85 %) et, si vous êtes concerné par ces domaines d'activité, la carte d'agent immobilier (57 %) ou la carte de prêt d'argent (plus rare). Après le premier rendez-vous, vérifiez que la lettre de mission est complète et sérieuse et qu'elle prend bien en compte tous vos enjeux patrimoniaux. Vous ne serez engagé sur le plan contractuel envers un conseiller qu'après lui en avoir renvoyé un exemplaire signé. Vous pouvez également questionner le futur élu sur sa façon de travailler. Etre indépendant ne veut pas dire travailler en autarcie : selon Aprédia, 70 % des cabinets déclarent collaborer avec d'autres professions (notaires, experts-comptables, avocats, fiscalistes...). Les CGPI peuvent aussi avoir recours à de nombreux outils techniques : de nombreuses plates-formes (pour l'assurance, les produits financiers et même l'immobilier) existent pour les aider à faire un choix entre les produits, à gérer en ligne les comptes de leurs clients... Bien sûr, pour exercer ce métier de chef d'orchestre, il faut être polyvalent, conclut **Jean-Pierre Rondeau** : « Mais nul ne peut prétendre tout connaître : un bon conseiller doit donc savoir s'appuyer sur les bons spécialistes au bon moment. »

Le rendez-vous des pros La grand-messe annuelle des experts du patrimoine, le désormais célèbre Patrimonia, se tiendra les 4 et 5 octobre au Palais des congrès de Lyon. Pour cette 14e édition, près de 4 000 participants, conseillers en gestion de patrimoine indépendants, salariés de réseaux bancaires et d'assurances, experts-comptables, avocats, notaires, courtiers en assurance vie, agents généraux, intermédiaires financiers, sont attendus.

Leurs principaux atouts Une profession très encadrée Les clients des CGPI bénéficient d'une protection. Le conseiller labellisé CIF, conseil en investissements financiers, agréé par l'AMF, est tenu à des obligations strictes : formation continue, diplômes, assurances, documents à fournir au client... L'indépendance Sauf pour certains mauvais élèves, les CGPI sont indépendants et cherchent sur le marché les meilleurs produits pour le compte de leurs clients. 90 % des CGPI ont plus de 5 fournisseurs. Un service personnalisé et construit sur la durée Les CGPI conseillent certains de leurs clients sur plusieurs générations. Pour fidéliser leurs salariés, les cabinets les associent souvent au capital. Pas de ticket d'entrée ! Bien sûr, cette notion tend à disparaître même pour les banques privées, mais les conseillers indépendants restent les plus souples sur la question. Avec 50 000 euros à placer, vous avez droit à un conseil personnalisé. Les honoraires rémunèrent une prestation de conseil : ils correspondent à un vrai service personnalisé Faut-il généraliser la facturation des honoraires ? Les honoraires rémunèrent une prestation de conseil : ils correspondent à un vrai service personnalisé. Les frais d'entrée, dont la vocation était la même, semblent voués à disparaître. La facturation d'honoraires a le mérite d'être claire et précise. Pour l'encourager, nous militons pour obtenir de l'administration la déductibilité fiscale des honoraires des CGPI. Si un propriétaire d'appartements peut déduire ses frais de gestion de ses revenus fonciers, pourquoi le principe ne s'appliquerait-il pas pour la gestion d'un patrimoine financier ? Que pensez-vous de la directive européenne concernant votre rémunération ? La transposition de la directive européenne MIF dans le cadre du statut de CIF nous inquiète. Dès novembre, nous pourrions être contraints de communiquer notre rémunération : nous serions la seule profession à être soumise à cette obligation ! Les objectifs du texte sont louables (protection du consommateur, transparence). Les solutions pour y parvenir, elles, sont déloyales. Nous sommes favorables à la transparence des coûts et des frais, et nous la pratiquons. Mais il est faux de croire que la transparence des rétrocessions accordées par nos fournisseurs protégera davantage les clients. Quelles sont les perspectives de développement de la profession ? La collecte moyenne par client continue d'augmenter, ce qui est plutôt positif : les clients confient une part plus importante de leur patrimoine à leur CGPI. Il nous reste une marge de développement : en France, les actifs confiés aux CGPI ne représentent que 10 % de l'épargne, contre 30 % en Allemagne et 70 % au Royaume-Uni (où les CGPI sont au moins dix fois plus nombreux). Que pensez-vous des sites Internet qui proposent des contrats d'assurance vie exempts de frais ? On pourrait croire que cette concurrence débridée nous met en péril. Je parie au contraire que, dans cette jungle où il est impossible de faire la différence entre deux contrats à « frais zéro », les clients seront perdus et apprécieront d'autant plus la relation personnalisée avec leur CGPI et le conseil qu'il leur procure, quitte à ce que cela leur coûte quelques centaines d'euros... Propos recueillis par C. R. Les douze sociétés de gestion les plus citées par les CGPI :

Oddo
Richelieu Finance
LCF Edmond de Rothschild
Carmignac Gestion
DNCA Finance
La Compagnie 1818
Financière de l'Echiquier
Tocqueville Finance
Cortal Consors
Fidelity
CPR Online
Invesco

Des offres réservées aux clients des CGPI

Sur le marché des produits structurés, deux sociétés, Adequity (Société générale) et Privalto (BNP Paribas), présentent régulièrement des offres de fonds ayant pour objectif de procurer un rendement supérieur à 7 %. Mais, pour espérer une telle performance, il faut accepter un risque en capital. Dernier né de la gamme Privalto, Serenidis est une obligation sur huit ans, adossé à cinq grands indices boursiers internationaux. Au cours des deux premières années, un coupon de 8 % est garanti. En année 3, si la performance des indices est à + 40 % par rapport à l'origine, le produit verse un coupon de 10 % jusqu'à l'échéance. Si la hausse est de 20 %, le coupon garanti est alors de 8 % jusqu'au terme et le capital initial est alors définitivement garanti. Entre + 20 et - 20 %, le coupon s'élève à 8 % sur l'année considérée et baisse à 6 % si la performance de tous les indices est supérieure ou égale à - 40 %.

Concrètement, le risque en capital existe : il faut pour cela que l'un des indices baisse de plus de 40 % à une date anniversaire par rapport à l'origine. Optimiz Best Timing 7,5 %, lancé cet été par Adequity, est indexé sur 40 valeurs internationales. Il garantit, pour les deux premières années, un rendement de 7,5 %. En année 3, si le panier de référence (20 des 40 valeurs les moins performantes) est inférieur ou égal à - 5 % à la date d'entrée, un nouveau coupon de 7,5 % est servi. En année 4, même système, mais avec une « frontière » à - 10 %... Ici également, le risque en capital existe dès lors que le panier baisse de plus de 40 % en année 10. La nouveauté de ce fonds, très appréciable dans cette période de forte volatilité des marchés, est d'offrir pendant un an quatre dates d'observation pour fixer le point d'entrée du produit : c'est le plus bas niveau constaté qui définira le point d'entrée Sophie Liotier Serenidis : commercialisé jusqu'au 17 janvier 2008. Code Isin : FR0010514075. Optimiz Best Timing 7,5 % : commercialisé jusqu'au 21 décembre 2007. Code Isin FR0010508341.

Caroline Racapé

Copyright © La Vie Financière. Tous droits réservés.

Comment choisir un conseiller indépendant : La Vie Financière - MoneyWeek Page 3 sur 3