

Les nouveaux défis des CGPI

[28/09/09 - 16H54]

Sous les effets conjugués de la crise et des évolutions réglementaires, les conseillers indépendants cherchent de plus en plus à concurrencer directement les banques.

Globalement, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) se targuent d'avoir mieux résisté à la crise que les autres acteurs de l'épargne, et notamment que leurs principaux concurrents, les réseaux bancaires. Les douze derniers mois les ont pourtant mis à rude épreuve. Le baromètre des CGPI, enquête réalisée en mai et juin derniers par Cardif, avec TNS Sofres, chiffre la baisse de la collecte brute à 10%. Mais c'est une moyenne. Selon l'édition 2009 de l'enquête annuelle d'Apredia sur la profession de CGPI, parue en mai dernier, la collecte a reculé de 38% en 2008, à 8,5 milliards d'euros, les encours gérés ont reculé de 23%. Et 53% des cabinets ont enregistré une baisse de leur chiffre d'affaires. "Au plus fort de la crise, témoigne David Charlet, de Charlet, Chauvet et Associés et président d'Anacofi, l'une des plus importantes associations de CGPI, nous avons enregistré parmi nos adhérents environ deux fois plus de fermetures ou de rapprochements forcés qu'en temps normal. A la fin de l'année, j'évalue entre 12% et 15% la proportion d'adhérents qui manqueront à l'appel." Mais, nuance-t-il, "ces disparitions ne correspondent pas toutes à des fermetures. Elles sont aussi la conséquence de départs en retraite anticipés et de rapprochements. Elles sont plus que compensées par de nouveaux entrants. De ce point de vue, nous avons mieux encaissé le choc que lors de la crise de 2002. Les sociétés sont, dans l'ensemble, plus mûres et plus solides. A l'époque, 20% des cabinets avaient fermé". Les témoignages que nous avons recueillis montrent que si, au premier semestre 2009 comme en 2008, certains ont subi un recul de la collecte, voire un fort recul, d'autres ont connu la tendance inverse. Et, si beaucoup de CGPI ont perdu des clients, nombreux aussi sont ceux qui en ont gagné. Toutefois, peu ont échappé aux conséquences de la baisse des encours et du transfert des actifs vers des supports sécurisés moins bien rémunérés.

Fonte des encours et des revenus

L'essentiel des ressources des CGPI — de 80 à 85% — provient en effet des rétrocessions accordées par les compagnies et les sociétés de gestion sur les encours gérés. Les honoraires ne représentent que 15% de leur rémunération globale. Or, avec la forte baisse des cours des actions, les encours ont fondu, et les revenus des CGPI, du moins de ceux qui sont restés investis sur les marchés boursiers, avec eux. **Quant à ceux qui ont conseillé à leurs clients un repli vers des supports sécurisés, monétaires ou fonds en euros, ils l'ont fait au prix d'un sacrifice sur leurs commissions, selon Jean-Pierre Rondeau, président de Megara Finances et de l'Association des conseils en investissements financiers, conseils en gestion de patrimoine certifiés.** En moyenne, les conseillers touchent en effet entre 0 et 0,1% des encours sur les placements de court terme, et de 0,25% à 0,5% sur les fonds en euros, contre de 0,4% à 1,3% sur les fonds obligataires et actions. **"A la différence des gérants, commente Jean-Pierre Rondeau, nous gagnons quand les portefeuilles de nos clients progressent, mais nous perdons quand ils diminuent."** Et un certain nombre de cabinets qui, au cours des années d'envolée des marchés, avaient beaucoup grossi ont dû, en attendant des jours meilleurs, réduire leurs effectifs. La pression sur les chiffres d'affaires s'est prolongée en 2009, même si de nombreux CGPI vont sans doute sauver leur année grâce au succès du régime Scellier, auquel ils ont largement contribué. Les professionnels isolés, récemment installés, qui ne se sont pas encore constitué une clientèle suffisamment large et ceux dont l'activité s'est limitée à un seul marché ou à un seul produit ont payé le plus lourd

tribut à la crise. "Les CGP ont d'autant mieux résisté que leur activité est diversifiée, explique Florence Brau-Billod, présidente de Patrimoine SA et vice-présidente de la Chambre nationale des conseils experts financiers (CNCEF-CNCIF). Ceux qui se sont limités à un secteur d'activité ont le plus souffert, en particulier ceux qui se sont transformés en vendeurs de programmes défiscalisés." Beaucoup de professionnels ont cherché à se diversifier vers de nouvelles activités, comme la distribution de crédits, l'assurance-dommages, l'épargne retraite collective d'entreprise, la prévoyance. Mais cela suppose d'acquérir des compétences nouvelles, et donc d'investir dans la formation ou dans le recrutement.

Afflux de clients des banques

Autre conséquence de la crise, positive celle-là : l'afflux de clients mécontents de leur banque. "Le sentiment de défiance envers le monde bancaire qui s'est développé nous a apporté de nouveaux contacts susceptibles de se transformer en clients. C'est à mon avis une tendance de fond", note Patrice Ponmaret, président de la Chambre des indépendants du patrimoine. Face aux banques, qui sont leurs principaux concurrents, les conseillers indépendants se sont déjà taillé une place au soleil. "On considère, détaille Roger Mainguy, directeur des réseaux et partenaires de Cardif France, que la collecte des CGPI représente entre 7 et 8% des flux d'épargne et qu'ils gèrent entre 5 et 6% des stocks. Ils recueillent de 7 à 8 milliards d'euros sur les 110 à 115 milliards d'euros collectés annuellement en assurance-vie, avec un encours global de 50 à 60 milliards sur un total de 1.100 milliards. Si on regroupait les CGPI sous une même bannière, ils se situeraient au quatrième ou au cinquième rang des banques privées françaises." Les CGPI disposent, par rapport aux conseillers des réseaux, de sérieux atouts : leur indépendance, leur compétence et leur disponibilité. Mais plusieurs faiblesses sont encore de nature à limiter leur développement. "La cible de clientèle des CGPI est trop étroite, explique Roger Mainguy. Leur développement repose trop sur le bouche-à-oreille, la recommandation et le parrainage. Il est nécessaire qu'ils s'ouvrent à une clientèle beaucoup plus large et fassent plus de place aux innovations." L'autre faiblesse tient à la structure de la profession. "De 70% à 80% des cabinets sont constitués d'un ou de deux associés, ou d'un gérant et d'une assistante, déplore Emmanuel Narrat, dirigeant d'Hausmann Patrimoine. Seulement 10% des cabinets sont composés de trois conseillers ou plus. C'est un héritage du passé mais la profession évolue car les CGPI constituent aujourd'hui une alternative aux banques privées. Nos cabinets doivent se développer et se structurer en conséquence." Bien des CGPI sont, par principe et par nature, hostiles à la perspective d'un regroupement sous toutes ses formes. Mais nécessité fait loi. La crise pourrait accélérer ce processus. Aujourd'hui, beaucoup de petites structures n'ont pas le choix. Il y a du chemin à parcourir. Actuellement, moins de 20% des CGPI appartiennent à des groupements ou à des franchises.

PATRICK AUGIER, Investir
www.investir.fr