



CONSEILLERS EN GESTION DE PATRIMOINE INDÉPENDANTS

Jauger la force de l'union et le maintien de l'indépendance

Franck Joselin et Dimitri Moucheroud - 26/09/2008

Les enjeux : La profession du conseil en gestion de patrimoine indépendant, encore jeune, tend désormais à se structurer afin de faire face aux exigences réglementaires et des clients. Une réorganisation rendue également nécessaire par des départs à la retraite croissants. Les solutions : De nombreux CGPI estiment ainsi qu'il est indispensable de se regrouper par le biais de groupements associatifs, commerciaux ou de franchises. Mais quel que soit le modèle adopté, une priorité demeure pour les CGPI : préserver leur atouts de libéraux

Le phénomène n'est pas nouveau, mais il pourrait se développer. Afin de faire face aux nouvelles exigences du métier, notamment réglementaires, le nombre de conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) cherchant à se regrouper a tendance à croître. « *Le regroupement, quelle que soit la forme qu'il prend, se développe de plus en plus car il permet de rompre l'isolement d'une part, et de ne pas se laisser envahir par les tâches administratives d'autre part* », explique ainsi Patrice Pomaret, président de la Chambre des indépendants du patrimoine.

Même si aujourd'hui, la réalisation ne suit pas toujours l'intention, cette tendance, loin de n'être que conjoncturelle, pourrait s'accroître dans les prochaines années. « *Dans cinq ans, un nombre important de cabinets de petite taille rejoindra certainement les franchises et les groupements. Au final, en 2012, près de 30 % des cabinets en gestion de patrimoine pourraient faire partie de ce type de structures* », analyse Régis Folbaum, chef de projet chez McKinsey.

Défendre son indépendance... Tous les cabinets ne sont évidemment pas prêts à franchir le pas du regroupement. Ainsi, les différentes études révèlent que plus de 80 % des cabinets n'appartiennent ni à une franchise ni à un groupement, tandis que 10 à 15 % seulement sont membres d'un groupement et 2 % ont intégré une franchise.

Le premier frein au regroupement est, pour les CGPI, la perte potentielle partielle ou totale de leur indépendance. « *Pour une majorité de CGPI, l'affiliation à un groupement et, a fortiori, à une franchise, revient encore à renier une partie de son autonomie*, explique Rémi Sabatier, président d'Aprédia. *Or, celle-ci est primordiale pour eux pour des raisons personnelles.* »

En effet, de nombreux professionnels hésitent à intégrer des structures qui pourraient leur rappeler leurs expériences passées. « *Beaucoup de CGPI étaient courtiers en assurance ou agents généraux et sont devenus indépendants à cause de la contrainte que leur imposaient les structures auxquelles ils étaient liés. Ils hésitent donc à recourir à des franchises* », ajoute Benoist Lombard, associé au cabinet Witam. « *Les franchisés ne sont pas maîtres de leurs décisions, tant au niveau des partenaires auxquels ils font appel que des produits. Les conseillers peuvent se trouver inféodés à des équipes qui leur imposent leur manière de fonctionner. L'indépendance repose, en partie, sur le pouvoir capitalistique - ou politique - dont dispose un professionnel* », estime-t-il.

... mais pas à tout prix. Aussi importante soit-elle, cette défense de l'indépendance est, pour certains, à relativiser. « *Au niveau commercial, l'indépendance peut paraître parfois réduite, les CGPI travaillant en général avec un nombre restreint de fournisseurs* », complète Rémi Sabatier, précisant toutefois que, dans ce cas, « *l'indépendance s'exerce tout de même par la possibilité d'en changer à tout moment* ».

Elle pourrait même, dans certains cas, se révéler contre-productive. Pour Patrice Pomaret, qui souhaite insuffler une dimension entrepreneuriale aux membres de la Chambre des indépendants, la défense de l'indépendance ne doit pas non plus avoir pour effet de scléroser la profession. « *L'indépendance peut également être un facteur anxigène chez certains clients. En revanche, lorsqu'un cabinet se développe, recrute, déménage dans de nouveaux locaux, il envoie un message fort de dynamisme à ses clients* », observe-t-il.

Simplicité pour la franchise. La solution la plus simple pour se rapprocher d'une structure consiste certainement, pour un CGP, à adhérer à une franchise.