

ANALYSE

Les leaders industrialisent leur processus

SPÉCIAL CONSEILLERS EN GESTION

Dans un marché encore atomisé, certains CGP passent la vitesse supérieure.

C'est l'Union Financière de France (UFF) qui a inventé le métier du conseil en gestion de patrimoine... et même son nom ! La société existe depuis 1968 et emploie 800 conseillers. Contrôlée par Aviva depuis près de quinze ans, elle revendique sa gestion autonome. « *Aviva représente 39 % de nos encours*, précise Nicolas Schimel, son directeur général. *Pour chaque nouveau fonds, nous lançons un appel d'offres : sur les 10 derniers, Aviva en a remporté deux.* »

Pictet et Carmignac, eux, ont été retenus pour un fonds « vert » et un fonds PEA flexible. Patrimoine Consultant, un groupement de 25 CGPI, défend une même logique, après avoir cédé 65 % du capital à Oddo. « *Cela nous apporte de nouvelles compétences sans remettre en cause la diversité de notre offre*, se félicite Nicolas de Barrau, directeur général. *Nous travaillons avec une trentaine de partenaires.* »

Les petits acteurs concernés

Au contraire, Primonial, ex-filiale de JP Morgan, puis de BNP Paribas, a été repris en mains par ses managers en 2005. Une structure de gestion de portefeuille, dédiée à la sélection de fonds, a été créée l'année suivante. « *Pour pouvoir professionnaliser le processus de gestion et mieux suivre les actifs confiés par nos clients* », explique le président, Patrick Petitjean.

Cette « usine » est un bel outil pour jouer la consolidation du secteur : Primonial a déjà commencé en rachetant Lonlay & Associés et compte désormais 130 chargés de comptes. Cyrus Conseil s'engage dans une voie similaire, avec une stratégie précise : « *Nous nous positionnons comme une alternative aux banques privées en France* », précise Meyer Azogui, son président. L'activité historique (conseil patrimonial) est désormais une des trois filiales « métiers », avec la distribution d'immobilier et, depuis décembre 2010, la société de gestion de portefeuille Invest AM.

Cette industrialisation du métier gagne même de petits acteurs. Witam (cinq consultants et 350 millions d'euros d'encours « conseillés ») attend l'agrément pour sa société de gestion, baptisée Wiséam. Objectif : 300 millions d'euros d'encours à fin 2014. « *Etre société de gestion permet de faire des arbitrages sur les portefeuilles sans avoir à demander systématiquement une signature au client* », argumente Benoist Lombard, associé-fondateur de Witam. A cette plus grande souplesse s'ajoute un autre avantage : remonter la chaîne de valeur, à l'heure où planent des nuages sur le système de rémunération des CGP par rétrocession.

E. S.

