

Ce que je crois ! Prise de position

Conseillers en gestion de patrimoine : votre avenir est formidable !

Un article du site du Monde en date 23.06.2014 titrant « l'avenir incertain des conseillers en gestion de patrimoine » m'a donné envie de « prendre ma plume ». Cet article se base sur une **étude de Deloitte sur la gestion collective des cabinets**.

J'ai été plusieurs années Directeur Général de Financière de l'Echiquier et suis dorénavant **totalelement indépendant et libre d'esprit**. Je souhaite partager mon point de vue, issu de 15 ans au contact du monde l'épargne.

La sempiternelle parade des mauvais procès

« Les CGPI se caractérisent par une forte inertie et ils s'aventurent rarement au-delà de leurs frontières » indique l'étude

Les chiffres donnés par l'étude Deloitte indiquant que 60% de l'encours gérés par les CGPI est placé auprès de 10 sociétés de gestion ne me semblent absolument pas choquants. Tout allocataire d'actifs professionnel affirmera que la diversification dans le choix de supports d'investissement permet de moduler le risque mais que **le suivi d'un trop grand nombre de contreparties pèse sur l'efficacité de l'allocation**.

Du reste, de nombreuses discussions avec des indépendants prouvent qu'ils pratiquent un exercice régulier d'élargissement du nombre de positions suivi de périodes de rationalisation des portefeuilles. **Les CGPI sont curieux, ouverts mais veulent avant tout être efficaces**.

Le tropisme français ne me choque pas non plus, l'univers y est riche, qualitatif (de grands fonds souverains viennent y sélectionner leurs gérants) et les fournisseurs cités dans l'étude offrent aux CGPI des expertises multi classes d'actifs. J'ajoute qu'investir dans des solutions en devise locale sur des actifs locaux en priorité est la pratique première (et peut être parfois contestable en terme de diversification) de tout allocataire où qu'il soit.

La présence terrain des équipes commerciales est de plus un gage de qualité de service pour des conseillers en gestion de patrimoine très au fait des fonds et

sociétés de gestion qu'ils proposent. Du reste, une société d'origine anglaise comme M&G n'est pas dans les classements par hasard. Les fonds proposés par M&G ont des performances remarquables et les équipes commerciales réalisent un travail de terrain exceptionnel au service des CGPI. A la fin des années 90, Invesco était un acteur clé du marché des CGPI. Moindres performances au début des années 2000 et moindre présence terrain leur ont fait perdre des parts de marché...Tout cela est parfaitement naturel !

Enfin, nous sommes dans un métier de confiance dans laquelle l'homme est clé. Tous les conseillers en gestion de patrimoine ont pu accéder directement, de près ou de loin à Edouard Carmignac, Jean Charles Mériaux chez DNCA, Didier Le Menestrel chez Financière de l'Echiquier, Marc Renaud chez Mandarine Gestion...**Dirigeants et gérants francs, directs et présents quand les marchés sont haussiers ou baissiersun atout considérable pour séduire et préserver la relation avec les CGPI.**

J'aimerais enfin poser une question ? Combien y a-t-il d'asset managers non anglo-saxons représentés dans les portefeuilles de conseillers en gestion de patrimoine du Royaume Uni ?

« Autre constat, les CGPI manquent de réactivité ». L'article du monde reproche aux CGPI de ne pas avoir réinvesti en action post 2011

Ah, qu'il est aisé de critiquer une gestion en regardant dans son rétro- viseur ! L'épargne des particuliers a été hachée en 2008 puis 2011 (année de « l'écèlement » annoncé de la zone euro). Les CGPI ont bien fait leur travail : ils ont souhaité avant tout protéger l'épargne de leurs clients.

Ils se sont du reste orientés vers des solutions incluant une forte dose d'obligations, les fonds diversifiés, solutions qui, pour les meilleures, ont offert sur la période un couple rendement risque tout à fait remarquable. Cela, l'article l'oublie...

Les rétrocessions, l'épée de Damoclès brandie à tout moment

Je suis personnellement **pour le maintien du système actuel**, un système qui a fait ses preuves. Plus de transparence est certes souhaitable, un client doit comprendre comment est rétribué son conseiller.

Je m'interroge comme beaucoup sur l'origine de la volonté de suppression des rétrocessions. Des banques anglaises habiles en lobbying et ayant jadis perdu des parts de marchés significatives au profit de CGPI sont bien souvent citées, en off bien sûr...

Quand bien même, si le régulateur européen s'acharne, des **modèles de prélèvement de frais** de suivi (pour ne pas dire gestion) s'imposeront, ces solutions fonctionnent notamment aux USA (cf infra), pourquoi pas chez nous !

Le web, ultime disrupteur ?

Nous attendons ou craignons tous (depuis la fin des années 90 avec l'entrée des banques en ligne) le « disrupteur ultime » du métier de l'épargne. Où est le Bookings, le Uber, l'Amazon, le Airbnb de l'épargne qui va remettre à plat notre paysage ?

Des solutions comme Wealthfront aux USA viennent de passer le milliard de dollars d'encours sous gestion. Low-cost, très inspirées des théories d'efficience des marchés et proposant des allocations automatisées, elles trouveront leur marché.

Certains conseillers français n'ont pas attendu ce mouvement. Les Alta profits, Hedios, Lynxea, Monfinancier...bien aidés par les assureurs, ont une politique 100% web qui a elle-même trouvé son marché

N'oublions cependant pas que **la relation intuitu personae** et la confiance restent clé dans la problématique de l'épargnant, et ce quel que soit son âge.

En cela l'alignement d'intérêt entre le CGPI et son client présente un atout considérable.

Je suis désolé, la France est un pays en avance pour son « eco-système » des indépendants

En quinze ans, j'ai pu constater que l'écosystème des indépendants français était en avance en Europe continentale. Associations professionnelles, fournisseurs sur le web, salons...autant d'acteurs structurés, professionnels et souvent copiés par nos voisins.

A titre de stricte illustration, le salon des indépendants de Mannheim n'a rattrapé, qualitativement et quantitativement, notre salon Patrimonia Français de Lyon qu'assez récemment.

Loin d'être de stricts lobbys, les associations professionnelles CIP, ANACOFI, CNCIF, Compagnie des CGPI... font un travail remarquable pour la mise en œuvre de la réglementation la plus adaptée au service des clients et ce avec un désir permanent de perfectionnement de leurs adhérents. En veut pour preuve l'effort organisé autour de la formation professionnelle des CGPI.

Les acteurs providers du web : Club Patrimoine, H24finances, Myflow, Quantalys...sont de première qualité et ont peu à envier aux portiques Anglo-saxons...Je pourrais d'ailleurs citer Morningstar France qui apporte une « French Touch» à l'univers formaté de sa maison mère !

Enfin, les plateformes d'assurance ont su accompagner les CGPI dans leurs problématiques quotidiennes (maillage terrain, offres produits...) mais aussi innover via des solutions web adaptées en accompagnant les CGPI sur la toile.

Et si l'ennemi ultime était la fiscalité et l'instabilité réglementaire ?

Changements permanents de règles, niveaux d'imposition quasi confiscatoires sur certaines enveloppes...l'exercice de conseil est toujours plus difficile et les clients sont de fait incités à l'immobilisme d'où les encours massifs « parqués » dans des fonds euros qui ne délivrent plus grand-chose...

En cela le CGPI est parfois impuissant, quand il ne constate pas tout simplement le départ à l'étranger de son client.

Les CGPI les plus avancés accompagnent d'ailleurs depuis un certain temps leurs clients dans une problématique dorénavant internationale.

Bâtir de nouveaux modèles : oui le modèle des RIA aux Etats Unis est passionnant !

J'ai eu l'occasion, au cours d'un voyage d'étude à la convention Schwab de Chicago, d'étudier le modèle des Registered Investment Advisors. Ces acteurs ne touchent pas de rétrocessions, ont un statut leur permettant d'arbitrer entre les supports et prélèvent l'équivalent de frais de gestion.

Appuyés par des plateformes d'une efficacité redoutable en termes de marketing et de logistique comme Schwab, TD Ameritrade ou Fidelity, ils ne cessent de prendre des parts de marché aux grand acteurs bancaires.

Certains RIA dépassent la dizaine de milliards d'euros d'encours (des chiffres à l'échelle des USA) !

Certes le contexte est plus favorable et la population est habituée depuis longtemps à investir sur les marchés via des brokers...mais le modèle fonctionne admirablement !

Oui il y aura toujours plus de professionnalisme !

Les CGPI vont évoluer car leur clientèle elle-même évolue.

Ils vont s'adapter en raison de l'apparition nouveaux acteurs mais aussi de la création par les grands réseaux bancaires d'entités dédiées, plus dynamiques, plus proches des clients, « orientées conseil » et non seulement vente comme c'est souvent le cas.

Au cours des 15 dernières années j'ai perçu la montée en puissance technique et commerciale des CGPI, leur utilisation des outils d'allocation, leur non complaisance quand des fonds étaient sous performants, leur implication dans l'utilisation du web, leur accès à des appels d'offres lors de cessions d'entreprises....

Comme vous l'avez compris, l'image du CGP peu ouvert au changement, fermé aux offres internationales et ayant une clientèle vieillissante, véhiculée par certains, n'est pas conforme à la réalité !

Les CGPI vont créer des marques, parfois se regrouper, encore améliorer leur allocation d'actif et le suivi des clients, être plus systématiques dans leur marketing terrain, percer sur le web...gagner de nouveaux territoires !

Conseillers en gestion de patrimoine votre avenir est formidable !

Bien cordialement

Stéphane Toullieux

Fondateur

TLLX The Lifelong Learning Experience

Pour toute réaction, discussion autour de ces sujets, demande d'information :

www.tllx.info