

# Des conseillers en gestion indépendants dénicheurs de bons produits

**Professionnels.**  
Les CGPI gagnent  
du terrain auprès  
des particuliers.

PAR ÉRIC LEROUX

Entre la banque du coin, l'assureur du quartier, la solitude d'Internet et le notaire de la famille, il existe une autre option pour parler de son argent et le faire fructifier dans les meilleures condi-

tions : les conseillers en gestion de patrimoine indépendants, ou CGPI. Encore peu répandus en France, contrairement aux pays anglo-saxons, où ils occupent une place de choix, ces conseillers financiers d'un genre à part, qui se retrouvent cette semaine à Patrimonia, une gigantesque convention qui réunit à Lyon plusieurs milliers de participants, gagnent du terrain. Leur métier ? Analyser les besoins patrimoniaux de leurs clients, puis leur proposer des solutions financières adaptées. Des propositions

**DES CONTRATS  
D'ASSURANCE-VIE  
PLUS COMPLEXES  
MAIS PLUS  
PERFORMANTS.**

que, pour la plupart, vous ne trouverez nulle part ailleurs !

**Assurance-vie, la vie de château.** Premier exemple : l'assurance-vie. C'est le placement préféré des Français... et des CGPI, qui y orientent 75 % de l'épargne qu'ils collectent. Les contrats dont disposent les indépendants n'ont, toutefois, rien à voir avec ceux que l'on trouve dans les grandes enseignes, à moins d'être traités dans les cellules de gestion de patrimoine ou de banque privée de ces grands établissements. « *Ce sont des produits plus complexes qui nécessitent des conseils de haut niveau et qui s'adressent à une clientèle filtrée en fonction de son niveau de connaissances* », explique Emmanuel Narat, associé de la société Haussmann Patrimoine.

La principale originalité des contrats diffusés par les CGPI tient dans la palette de supports financiers qu'ils proposent. Elle comprend fréquemment plusieurs centaines de fonds d'investissement sélectionnés dans des dizaines de sociétés de gestion, en fonction de leurs bonnes performances. On y trouve tous les grands noms de la gestion, mais aussi une multitude de petites « boutiques » qui n'ont pas les honneurs des contrats grand public, car trop spécialisées ou d'un poids trop léger pour supporter une collecte de masse. Ces contrats renferment également des supports auxquels il est bien difficile d'accéder ailleurs, comme des SCPI (sociétés civiles de placement immobilier), l'un des compartiments les plus rentables ces dernières années.

« *L'offre des CGPI se distingue aussi par les enveloppes fiscales et les produits d'assurances spécifiques qu'ils utilisent* », précise Pascal Vétu, président de Nortia, un « grossiste » en assurances, qui conçoit ■■■



-Allons, chéri, ce n'est pas grave. C'est la vie. Regarde, nos placements financiers aussi étaient plus performants avant.

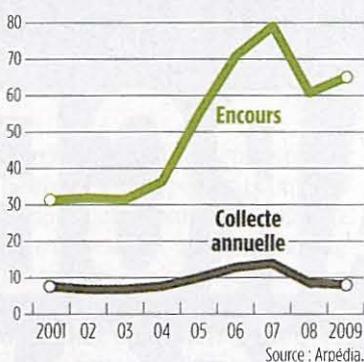
■■■ des produits avec différents assureurs pour les proposer ensuite aux indépendants. « Ils peuvent orienter leur client vers un PEA assurance qu'on ne trouve quasi nulle part ailleurs, vers un contrat de capitalisation pour l'entreprise du client ou vers des contrats à bonus de fidélité permettant d'optimiser la fiscalité sur les retraits », ajoute-t-il.

C'est aussi dans cet univers que l'on trouve des fonds en euros de nouvelle génération, qui cherchent à délivrer des performances supérieures à un fonds garanti classique, tout en continuant à garantir le capital (*lire p. 178*) et des mandats de gestion des supports confiés à des grands noms de la gestion... A l'arrivée, une gamme bien plus riche que celle de tous les autres établissements financiers, mais aussi plus créative. Et des produits qui ne vieillissent pas trop, car les indépendants pèsent sur les assureurs pour qu'ils agrègent les nouveautés à leurs anciens produits, afin que tous les souscripteurs, même les plus anciens, en profitent.

**Fonds, la découverte.** Que ce soit dans une assurance-vie, dans un PEA ou dans un compte-titres – tous produits accessibles via un CGPI digne de ce nom –, la valeur ajoutée des indépendants réside

## Le choc de la crise

Actifs confiés aux CGPI et collecte annuelle, en milliards d'euros



dans leur accès à l'ensemble des sociétés de gestion. N'étant pas attachés à un groupe en particulier, ils peuvent en effet sélectionner sans contrainte les fonds d'investissement (sicav, FCP...) qui leur semblent le plus prometteurs.

« Les conseillers indépendants ont un gros avantage, explique Jean-Pierre Rondeau, président de Mégara Finance : ils ont un accès direct aux gérants, connaissent leurs équipes et leur fonctionnement. » Etant des prescripteurs importants pour les sociétés de gestion (même essentiels pour certaines qui ne travaillent qu'avec ce type de professionnels), ils sont invités à de multiples rencontres avec les pilotes des fonds. Ils leur livrent leur

**PASSER PAR UN CGPI PERMET DE DIVERSIFIER LES GÉRANTS ET D'ACCÉDER AUX PRODUITS PLUS CONFIDENTIELS DE PETITES SOCIÉTÉS DE GESTION.**

sentiment de marché, leurs anticipations, leurs choix d'investissement, détaillent les raisons qui les ont conduits à investir ici et pas ailleurs. Les CGPI retiennent ensuite ceux qui leur semblent les plus convaincants et les ajoutent à leur palette. « Traitant avec une clientèle informée, nous pouvons nous permettre de travailler avec de petites sociétés si nos clients en sont d'accord », poursuit Jean-Pierre Rondeau. De petites sociétés qui sont généralement exclues des grands établissements pour des raisons de conformité tatillonne (les fonds doivent par exemple avoir une certaine taille financière pour être référencés par de grandes banques).

Quelques gros cabinets distribuent également des fonds qui ont été spécialement conçus à leur intention et qui ne sont donc pas disponibles ailleurs.

**Fonds « structurés », une autre dimension.** Votre capital est protégé si la Bourse ne baisse pas trop et, si elle progresse, vous encaissez chaque année des « coupons » élevés : c'est le mécanisme des fonds dits « structurés » qui remplissent aujourd'hui les étals de la plupart des établissements financiers.

Si les produits dans l'univers du grand public ne sont quasi jamais convaincants – les journaux spécialisés les étrillent régulièrement –, il en va tout autrement avec un conseiller en gestion de patrimoine, qui dispose de fonds plus sophistiqués et qui lui sont entièrement réservés. Ils sont conçus par des sociétés spécialisées, notamment Adequity, Exane Derivatives et Privalto (des filiales de grands groupes bancaires), qui s'engagent en général à ne pas les diffuser dans d'autres réseaux.

Ces fonds ne bénéficient généralement pas d'une garantie absolue en capital et peuvent subir une perte sévère si la Bourse baisse fortement, de 40% par exemple. En revanche, si les marchés évoluent bien, ils délivrent des rendements plus élevés que ceux des produits grand public. Ils sont réservés à une clientèle avertie. ■■■

## QUESTIONS À...

### JEAN-MARC BOURMAULT

Directeur de Patrimonia

« D'ABORD LE CONSEIL ! »

**Le Point :** Quelle sera la tendance 2010 au Salon Patrimonia ?

**Jean-Marc Bourmault :** Nous sommes dans un univers où il n'y a pas de produits tendance. Les professionnels indépendants ne mettent pas en avant des placements. Ils cherchent à fournir un conseil adapté à la situation de leurs clients et à leur présenter les produits financiers répondant le mieux à leurs besoins. Avec la complexité croissante des marchés, les réformes fiscales ou celle des retraites, cette notion de conseil prend tout son sens. Le produit le plus préconisé par les conseillers indépendants reste



l'assurance-vie. Ce sont ces supports sans risque qu'ont privilégiés les conseillers pendant la crise ; ils devraient maintenant revenir vers des supports plus dynamiques.

**Du côté des fonds d'investissement, justement, y a-t-il une catégorie qui se détache ?**

Il y a un intérêt manifeste pour les fonds à gestion flexible, qui laissent carte blanche à un gérant et permettent une réaction plus rapide face aux évolutions de marché. Les CGPI s'intéressent également aux fonds dits structurés qui garantissent partiellement le capital, tout en délivrant des rendements importants si certains scénarios se réalisent. L'offre spécifique aux CGPI est dans ce domaine assez ingénieuse et originale ! ■

PROPOS RECUEILLIS PAR E. L.

■■■ A côté des produits «génériques», les CGPI peuvent également faire construire des fonds sur mesure pour leurs clients. Ils leur seront entièrement consacrés, donc adaptés à la durée prévue des placements, aux marchés qu'ils souhaitent jouer et aux scénarios qu'ils souhaitent favoriser. «*Il faut moins d'une semaine pour faire une proposition, confie un fabricant, mais il faut un investissement d'au moins 1,5 à 3 millions d'euros.*» Seuls les gros cabinets peuvent donc s'engager sur cette voie.

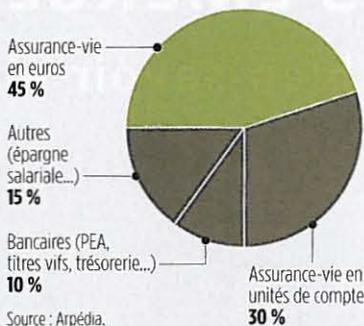
**Défiscalisation, le supermarché.** La clientèle des CGPI est par nature relativement fortunée et donc sensible à sa facture fiscale. Pour la faire baisser, les indépendants disposent de la palette complète de produits défiscalisants mais, là encore, le choix est bien plus vaste que celui offert par la plupart des grands établissements. Et souvent plus éclairé!

Vous désirez jouer la carte des FIP ou des FCPI (fonds d'investissement de proximité et fonds communs de placement dans l'innovation) pour faire baisser votre impôt sur le revenu ou votre ISF?

«*Les CGPI sélectionnent entre six et douze fonds auprès des sociétés et recommandent en général de diversifier les investissements sur plusieurs d'entre eux pour limiter les risques*», explique Emmanuel Narrat. Rien à voir avec l'offre de la plupart des autres établissements ou des sites Internet, qui disposent rarement de plus de deux ou trois fonds différents. Là encore, les relations de

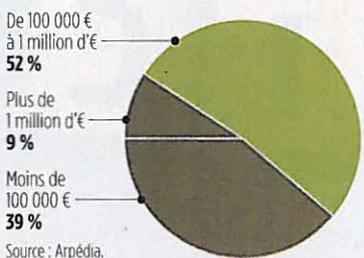
## Priorité aux assurances-vie

Répartition des nouveaux versements confiés aux CGPI en 2009



## Des clients fortunés

Répartition par taille des actifs gérés par les CGPI en 2009



proximité qu'entretiennent les CGPI avec les gérants et leur connaissance «historique» des performances de la société sont d'une aide précieuse.

Vous préférez la pierre aux fonds? Pas de problème, les CGPI sélectionnent des programmes immobiliers défiscalisants, notamment des opérations en Scellier ou en Malraux qui valent le détour. «*Nous passons beaucoup de temps à analyser les produits, ajoute Emmanuel Narrat. Ayant une taille modeste par rapport à de grands réseaux, nous pouvons acheter de petits*

*programmes auprès d'opérateurs modestes qui ont le souci de faire de beaux produits, différents de ceux des grandes usines.*» Ce sont des produits de niche qui ne font pas l'objet d'une vaste communication, mais qui s'arrachent comme des petits pains: un programme de rénovation en loi Malraux à Paris, proposé à la rentrée à une poignée de CGPI pour leurs clients, s'est ainsi arraché en quelques heures...

**Frais, la douloureuse.** Performants, malins, originaux, sophistiqués... Les produits vendus par les CGPI ont une autre particularité: ils sont assez chers. Les frais d'entrée affichés sur les contrats d'assurance-vie spécialisés, par exemple, se situent tous autour de 4 à 5 %, soit au-delà de la moyenne du marché et sans comparaison avec les nombreux contrats vendus aujourd'hui sans frais d'entrée, notamment sur Internet. Et il en va à peu près de même pour tous les autres produits.

Ce n'est pas pour autant déraisonnable. Tout d'abord, une partie de ces frais sont négociables et la plupart des conseillers affirment ne jamais prélever le niveau maximum affiché. Ensuite, ils correspondent en partie à la rémunération du CGPI, et donc au temps qu'il a passé à les sélectionner, mais aussi à vous écouter et à vous conseiller. S'il est de bon conseil, ils seront rapidement amortis, mais cela ne vous empêche pas d'être vigilant pour éviter les mauvaises surprises! ■

**DE L'IMMOBILIER À LA BOURSE EN PASSANT PAR LES PRODUITS DÉFISCALISANTS, LES CGPI OFFRENT UNE GAMME COMPLÈTE.**

## Ce qu'ils aiment...

### Comme contrats d'assurance-vie:

- Cardif Multiplus 3 de Cardif pour sa sélection de 450 supports auprès d'une centaine de sociétés de gestion et ses mandats d'arbitrage.
- Dextraif d'Antin Epargne Pension pour son fonds en euros diversifié, de nouvelle génération.
- Himalia de Generali Patrimoine pour ses multiples fonds en euros,

dont un investi massivement sur l'immobilier.

- Terre de Lune de La Mondiale Partenaires pour son fonds en euros à gestion «cousin», qui profite des hausses de la Bourse sans subir les baisses.
- Patrimoine Vie Plus de Suravenir pour sa réactivité à introduire de nouveaux fonds d'investissement.
- Panthéa de Nortia pour ses 14 supports immobiliers, soit la plus large gamme de SCPI dans l'assurance-vie.
- Strategic Plus de Swiss Life pour ses

800 fonds et ses arbitrages automatiques.

### Comme gestionnaires de fonds

- Carmignac Gestion: un partenaire historique des indépendants avec une gamme de qualité et quelques perles, dont Carmignac Patrimoine.
- Oddo Asset Management pour ses fonds en actions mid cap et ses fonds thématiques européens.
- DNCA Finance pour ses fonds prudents et sa gestion «value» (secteur des entreprises de croissance) ■