



Comment choisir son conseil en patrimoine

Les CGPI, conseillers en gestion de patrimoine indépendants, proposent de bons placements à ceux qui disposent de quelques milliers d'euros.

Marchés financiers en chute libre, modifications en cascade de la législation fiscale et coups de fil de clients déboussolés : l'été n'a pas été de tout repos pour les conseils en gestion de patrimoine indépendants (CGPI). Parmi les rares à avoir vu venir la tempête, Jean-Pierre Rondeau, le président de Megara Finance, qui se félicite « d'avoir coupé les positions des clients » avant la dégringolade du mois d'août. Ce krach est un coup dur pour les 2247 professionnels recensés dans le Livre blanc du cabinet Aprédia. En effet, ils se remettaient tout juste de la crise de 2008, comme le note BNP Paribas Cardif.

Accès à tous les produits

De cette crise, la profession avait tiré les leçons : plus de la moitié des fonds collectés étaient placés dans des contrats d'assurance-vie en euros. Ces derniers protègent le capital, et le rémunèrent chaque année à un taux variable proche de celui des obligations. En clair, l'effondrement récent du cours des actions ne devrait avoir qu'un impact limité sur les 70 milliards d'euros gérés par la profession.

Assurance-vie, retraite, immobilier, produits de défiscalisation, aide juridique et fiscale : les CGPI ont pour

objectif de proposer les meilleures solutions patrimoniales. En « chefs d'orchestre », précise Jean-Pierre Rondeau. Leur arme : l'indépendance. A la différence des banques ou des assureurs, tentés de vendre en priorité les produits maison, ces indépendants (94,8% des cabinets sont détenus par des personnes physiques et 67,1% ont un actionariat familial) peuvent choisir les produits qu'ils proposent en toute liberté.

« Nos fournisseurs doivent s'impliquer dans leur discours, nous démontrer l'intérêt de leurs produits. Cela entraîne parfois des relations tendues avec certains », reconnaît Alain Fouillit, du cabinet Axor. Cette indépendance a un gros avantage. « L'accès à tous les produits nous permet de les comparer, de choisir à la fois le meilleur et celui qui correspond le mieux à la situation patrimoniale du client », souligne Eric Bachmann, de Patrimum.

Alors qu'il est difficile d'être accueilli dans une banque privée avec moins de 250 000 euros d'actifs financiers, les CGPI acceptent de s'occuper de patrimoines plus modestes, à partir de quelques milliers d'euros. Un atout, explique Nicolas Bazinet, du cabinet Arobas Finance, en plus de « la disponibilité et la capacité d'écoute du client ». Selon le ►►►



Finances privées

Notre sélection de 12 conseils en gestion de patrimoine

GÉRANT CABINET	MONTANT DES ACTIFS GÉRÉS (EN EUROS)	COMMENTAIRES
Meyer Azogui (Cyrus Conseil, Paris)	1,4 milliard	Le premier acteur de la profession. Multicompétence, vingt-deux ans d'existence, 7 associés et 80 collaborateurs. Présence à Paris, Bordeaux, Lyons, Reims.
Thierry Moreau (3A Patrimoine, La-Roche-sur-Yon, Nantes)	242 millions	Depuis 1992, il a développé un partenariat avec des experts-comptables. Clientèle d'ex-chefs d'entreprise. A créé avec trois confrères une société de gestion.
Jean-Pierre Lededantec Euro patrimoine investissement (Nice)	200 millions	Un cabinet composé d'anciens cadres bancaires dotés d'une sérieuse expérience des métiers de la finance. Approche patrimoniale globale.
Vincent Paquier (Prométhée conseil, Bordeaux)	150 millions	Après six ans d'existence, ce cabinet généraliste (quatre associés), s'affirme comme une valeur sûre de la profession dans le sud de la France. Site Internet de qualité.
Eric Bachmann (Patrimium Groupe, Toulouse)	120 millions	Ce cabinet créé en 2004 par un ancien banquier compte quatre associés venus de l'assurance et de l'expertise comptable. Privilège pour la protection du patrimoine.
Yves Gambart de Lignières (De Lignières Patrimoines, Vannes, Paris)	70 millions	A son compte depuis 2006, il fait partie de la nouvelle génération des CGPI. Réputé pour ses compétences juridiques et fiscales.
Jean-Pierre Rondeau (Megara Finance, Paris)	65 millions	A la tête de cette maison, un des grands anciens de la profession, président d'une association professionnelle. Réputé pour la prudence de sa gestion.
Xavier Beal et Yves Thibout (Lazuli conseil, Paris)	63 millions	Un cabinet parisien polyvalent, reconnu dans le domaine de l'immobilier, mais aussi dans l'investissement en OPCVM.
Alain Fouillit (Axor Finance, Marseille)	62 millions	Déjà vingt ans de métier. Ce Marseillais est apprécié pour sa disponibilité avec les clients et son exigence vis-à-vis des fournisseurs de produits financiers.
Nicolas Bazinet (Arobas Finance, Paris)	60 millions	Ce cabinet de gestion traditionnel a plusieurs sites Internet d'information dédiés à des produits financiers spécifiques. Spécialistes de la défiscalisation.
Jacques Balesse (JFB Finance, Lille)	46 millions	Ex-banquier, figure de la profession, il a aussi été vice-président de la Chambre des indépendants du patrimoine (CIP). Cabinet généraliste.
Pascal Bing (Cabinet Bing, Lyon)	25 millions	Cette figure de la profession connaît toutes les ficelles du métier. Sa devise : « Ne vendre que les produits que l'on comprend. »

►►► cabinet Aprédia, le nombre moyen de clients par conseiller ne dépasse pas les 200 pour 60% d'entre eux. Un chiffre au moins deux fois inférieur à ceux constatés dans les banques privées.

Cette indépendance et cette disponibilité ne constituent pas, en elles-mêmes, des garanties de professionnalisme. « Notre métier repose sur la confiance et le respect mutuel. Vous n'accordez pas votre confiance à n'importe qui, surtout quand il s'agit de votre épargne », observe Pascal Bing. A la différence des ban-

quiers ou des sociétés de gestion, les CGPI ne gèrent pas l'épargne en direct. Mais leur responsabilité civile peut être engagée en cas de défaut de conseil.

Exiger le label professionnel

Pour faire le bon choix, mieux vaut prendre des précautions en amont.

« Le plus important est d'avoir le bon feeling, il faut que le courant passe », observe Meyer Azogui, président de Cyrus Conseil.

Le choix d'un CGPI s'effectue sur le conseil d'un proche. Mais rien n'empêche d'en rencontrer plusieurs. La profession est assez bien encadrée, mais il faut s'assurer que son futur conseiller est de toute confiance. Il doit être estampillé « Conseiller en instruments financiers » (CIF), avoir un casier judiciaire vierge et adhérer à une association professionnelle bénéficiant de l'agrément de l'Autorité des marchés financiers, comme la Chambre des indépendants du patrimoine (CIP), l'Anacofi, la CNCIF ou la Compagnie des CGPI.

A chacune des activités de conseil correspond un label professionnel obligatoire : pour les opérations sur comptes, le statut d'intermédiaire en opération bancaire (IOB), pour l'assurance, celui de courtier et, pour l'immobilier, celui d'agent. Pas évi-

dent, sauf dans les cabinets à compétences multiples où chaque associé peut avoir sa spécialité.

Lors de l'entrée en relation, le client doit cosigner une lettre de mission qui précise, en particulier, les prestations et les modalités de rémunération du CGPI. Celui-ci étant payé sur la base de commissions de placements négociées avec les fournisseurs de produits, le système peut pousser des indéclicats à choisir les produits les plus rémunérateurs pour eux, même de mauvaises qualités. Certains préconisent même l'abandon du mécanisme des commissions au profit d'une facturation d'honoraires. Hélas, les Français ne sont pas prêts à payer leur CGPI comme un avocat. Seules certaines prestations – bilan patrimonial ou aide à la déclaration de revenus ou d'ISF – font l'objet d'honoraires.

Enfin, il faut prendre en compte l'expérience du CGPI, sa reconnaissance par ses pairs, son indépendance capitalistique (51% du capital doit être détenu par des personnes physiques). Autant de critères que nous avons intégrés pour établir notre sélection (*lire tableau*), qui comprend de très grandes structures comme des petites bénéficiant d'une réputation établie.

Jean-Pierre de La Rocque

A FAIRE

EXIGER LA TRANSPARENCE DES FRAIS

► Plus les rétrocommissions versées au CGPI sont importantes, plus il faut se méfier des produits. Pour placer leurs programmes immobiliers, des promoteurs proposent des rémunérations supérieures à 10% aux CGPI! On comprend que certains aient du mal à résister.

A NE PAS FAIRE

CHOISIR UN CGPI EN FONCTION DE LA TAILLE DES ENCOURS

► « Certaines petites structures, souvent installées depuis longtemps, ont une excellente réputation », souligne Aïda Sadfi, directrice et associée du cabinet de conseil Aprédia.