

TOP 100

Les CGPI-Cif qui on

PALMARÈS L'année 2007 a conforté les portefeuilles des CGPI, qui ont vu leur activité croître à deux chiffres. Ils cherchent à se spécialiser par type de clientèle sur des secteurs comme la prévoyance, qui les met en relation avec les entreprises. Gérer la croissance par recrutements ou rachats de portefeuille devient primordial.

Voici le deuxième classement des cent premiers conseils en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) de «l'Argus». Comme l'an dernier, l'enquête porte sur ceux qui sont également répertoriés en tant que conseillers en investissement financier (Cif) et qui adhèrent aux associations agréées par l'Autorité des marchés financiers pour délivrer ce statut et plus spécialement à la Chambre des indépendants du patrimoine, à la CGPC-Cif (conseils en gestion de patrimoine certifiés) ou à l'Association nationale des conseils financiers (Anacofi).

Mon petit cabinet ne connaît pas la crise

En ce qui concerne l'activité et le chiffre d'affaires, cette profession, qui a été portée depuis plusieurs années (de 2003 à 2006) par une robuste tenue des marchés financiers, présente pour 2007 une configuration plus contrastée, avec des écarts qui semblent se creuser davantage. Dans notre classement, établi selon une répartition en sept tranches de chiffres d'affaires, un quart des CGPI qui ont été interrogés pour cette enquête ont réalisé un chiffre supérieur à 1 M€ et un autre quart environ se situe dans la tranche inférieure à 200 000 €. C'est à ce niveau que sont logiquement cons-

tatés les plus forts taux de croissance de chiffre d'affaires (notre critère de classement). Dans les deux tranches les plus faibles, on relève une dizaine de cabinets qui progressent de plus de 50 %, voire de 100 %, alors que deux cabinets classés dans la tranche supérieure annoncent une croissance au-delà de 50 %. Sur la centaine de CGPI retenus, ils sont près de la moitié (49) à avoir réalisé une croissance de chiffre d'affaires supérieure ou égale à 20 %. Si l'on s'attache à la moyenne, les progressions les plus élevées se situent au niveau de 800 k€ à 1 M€, dans la tranche des 200 à 300 k€ (42 %) et pour 49 % dans celle de 100 à 200 k€.

La crise liée aux «subprimes», qui a créé des turbulences sur les marchés financiers dès l'été 2007, ne semble pas avoir perturbé outre mesure l'activité des CGPI de notre classement, qui se montrent, sauf exception, satisfaits de l'exercice 2007, avec pour la presque totalité d'entre eux une croissance à deux chiffres. D'après Laurent Grimm, dirigeant du cabinet Direcfi à Toulouse, sa progression de 42 % en 2007 est le fruit de «l'objectivité de ses conseils, de l'indépendance du choix des produits et même d'une analyse fine de la psychologie de l'investisseur, de manière à le rassurer et à conforter la relation». La variation des encours sur un →

FAIRE PROGRESSER SES ENCOURS

JEAN-FRANÇOIS MAURICE, JFM CONSULTANT, BESANÇON (DOUBS)

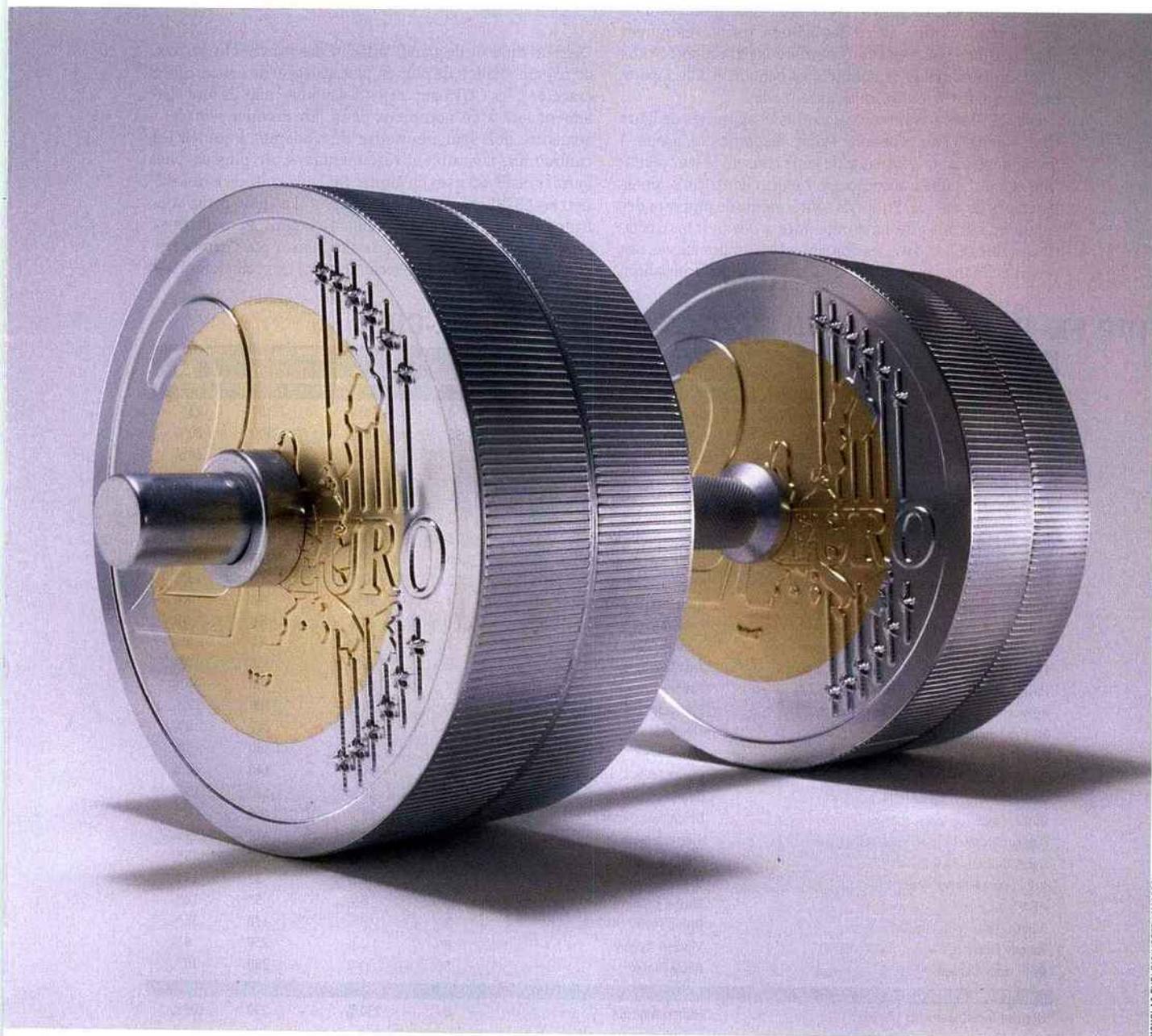
«Pour constituer ma clientèle, je travaille avec des réseaux»

« Mes encours, de 5 M€, ont progressé de 150 % en un an. Mais mon activité partait de zéro en mars 2005. Je suis spécialisé dans le conseil auprès des chefs d'entreprise, notamment en matière de rémunération. Pour me constituer une clientèle, je travaille avec des réseaux. Il s'agit de bâtir des partenariats avec des professions connexes (experts-comptables, notaires, avocats) et d'intégrer des organisations regroupant des patrons. Cela m'évite de perdre du temps avec des démarches de communication ou de prospection à l'aveuglette. Lorsqu'on travaille seul sur ce créneau, il faut avoir un socle de clients fidèles. J'en ai 35. L'idéal est d'avoir quelques gros dossiers, plutôt que beaucoup de petits. »

CAROLINE DUPUY



t marqué 2007



NICHOLAS EVELEIGH/GETTY IMAGES

→ an est également confortable pour la profession, car un grand nombre de CGPI affichent une progression à deux chiffres et, comme pour les chiffres d'affaires, ce ne sont pas les plus gros cabinets qui annoncent les plus fortes hausses de leurs encours. Ainsi, Cyrus Conseil ou Expert & Finance, qui gèrent des actifs d'un montant supérieur à 1,3 Md€, indiquent qu'ils ont crû respectivement de 8% et de 3% au cours de l'année 2007.

Des atouts qui plaisent aux jeunes

Réaliser de telles progressions n'est pas le lot de toutes les professions et prouve que, manifestement, celle des CGPI-Cif se trouve en plein essor sur un marché porteur. Certes, elle se porte bien, et présente un grand attrait tout en étant très hétérogène. La preuve en est que cette profession en pleine structuration attire des jeunes, qui la rejoignent chaque année pour ses atouts nombreux par rapport à ceux d'autres distributeurs, notamment les banquiers. Elle apporte une alternative à leur offre traditionnelle.

Les CGPI sont avant tout reconnus et appréciés de leurs clients grâce à leur proximité et leur disponibilité, propre à tout indépendant, à la qualité de leurs conseils, à leur pérennité et leur faculté à accompagner leurs clients dans toutes les étapes de leur vie. Enfin, ils sont à même de proposer des solutions sur mesure pour répondre à des besoins spécifiques, que ce soit dans les domaines de l'assurance vie, des produits financiers, de l'immobilier ou de la défiscalisation.

ETRE PRESENT SUR LE WEB

JEAN-OLIVIER DUSSET, CENTRE
TOULOUSAIN DU PATRIMOINE, TOULOUSE

« Internet étant un formidable canal de distribution, nous avons ouvert, en plus de notre cabinet, deux sites (solucredit.com et assurezvous.fr), avec leur propre marque.

À chacun de ces supports ses clients et ses services. »

C.DU.

Dans un contexte de grande volatilité des marchés financiers, de réglementation de plus en plus stricte et de concurrence exacerbée, les CGPI ont certes des atouts, mais ils font également face à de nombreux défis. En premier lieu, leur structure doit leur permettre de s'adapter à toutes les contraintes, notamment réglementaires, de plus en plus lourdes et dévoreuses de temps. Selon la taille de leur cabinet, les CGPI exercent différemment. Les plus petits souhaitent rejoindre une franchise ou un groupe. Pour d'autres, il est capital de croître, donc de s'organiser pour gérer cette croissance. Trouver un associé, recruter des collabora- →

TOP 100 DES CONSEILS EN GESTION DE PATRIMOINE-CIF

RAISON SOCIALE (VILLE, DÉPARTEMENT)	DIRIGEANT(S)	NOMBRE DE CONSEILLERS	VARIATION DU CA/2006	ACTIFS GÉRÉS EN M€	VARIATION /2006
> Plus de 1 000 000 € de chiffre d'affaires en 2007					
Finance Consultants (Les-Clayes-sous-Bois, Yvelines)	Dominique Axelroud	0	69%	167	13%
Equance (Montpellier, Hérault)	Olivier Grenon-Andrieu	55	65%	190	20%
Evolia (Villeurbanne, Rhône)	Jean-Philippe Mango	7	30%	105	30%
Euro Patrimoine Investissement (EPI) (Nice, Alpes-Maritimes)	Jean-Pierre Lededantec	5	28%	200	11%
Axess Finances (Nice, Alpes-Maritimes)	Jean Sadecki	2	23%	107	40%
Paresco Patrimoine (Cenon, Gironde)	François Fourcade	3	23%	155	9%
Sax Patrimoine Consultant (Lyon, Rhône)	Rémy Sax, Serge Leb	60	20%	700	20%
La Financière du Palais (Bourges, Cher)	Christian Gomme	12	20%	180	15%
Talleyrand Finances (Paris 8 ^e)	Musellant, Boutry, Plais	4	20%	NC	NC
Initiatives financières (Paris 17 ^e)	Patrick Ganansia, Michel Patrier	1	20%	NC	NC
Axor Finance (Marseille, Bouches-du-Rhône)	Alain Fouillit	1	17%	60	9%
Financière du Capitole (Balma, Haute-Garonne)	Jean-Luc Delsol	8	15%	358	12%
Raymond-James Patrimoine (Nice, Alpes-Maritimes)	Patrick Levard	4	15%	98	40%
Agence française du patrimoine (Paris 2 ^e)	Stéphane Deschanel	2	14%	100	12%
3A Patrimoine (La-Roche-sur-Yon, Vendée)	Thierry Moreau	5	12%	247	8%
Expert & Finance (Lyon, Rhône)	José Zaraya	50	12%	1 380	3%
Sud Finances Conseils (Menton, Alpes-Maritimes)	Olivier Taboué, Serge Caciagli	8	11%	140	0%
Groupe Beffroi Finance (Lille, Nord)	Dominique Dunker, Bruno Piangerelli	1	10%	130	15%
Opti Finance (Le Mans, Sarthe)	Dominique Payen	9	10%	400	6%
Cabinet Arraou (Pau, Pyrénées-Atlantiques)	Pierre Arraou	7	8%	618	9%
Cyrus Conseil (Paris 8 ^e)	Meyer Azogui	22	7%	1 300	8%
Arkanissim Finance (Paris 9 ^e)	Valère Gagnor	31	6%	32	77%
PEA (Pau, Pyrénées-Atlantiques)	Michel Brunoro, Cyril Lassegnore	5	5%	53	10%
Axios (Chavanod, Haute-Savoie)	Bruno Petit	8	3%	130	16%
Tanguy Finances (Rennes, Ille-et-Vilaine)	Vincent Tanguy	8	3%	250	8%
As Finance Conseil (Paris 8 ^e)	Alicia Elofer	5	NC	280	10%
> de 800 000 à 1 000 000 €					
Horizon Investissements (Paris 17 ^e)	Hubert Manson	0	230%	230	100%

RICE : L'ARGUS ET LES SOCIÉTÉS CITÉES

EMBAUCHER DES COLLABORATEURS

BERTRAND TURGAL, LECTOR CONSULTING, BORDEAUX

«Aucun droit à l'erreur en matière de recrutement»

« Une petite structure comme la nôtre, composée de trois associés, n'a pas le droit à l'erreur en matière de recrutement. Embaucher une personne est une étape fondamentale qu'il ne faut pas prendre à la légère. Pour notre sixième collaborateur, nous cherchions une personne polyvalente capable d'assumer l'accueil, le front-office – c'est-à-dire quelqu'un qui rassure les clients et les fournisseurs – et fasse appel à nous si besoin est. Pour attirer les profils rares et éviter le turn-over, il est primordial de respecter la grille de salaires, mais aussi de proposer d'autres avantages – de la formation continue, une épargne salariale... »

C.DU.



PATRICK BERNARD

RAISON SOCIALE (VILLE, DÉPARTEMENT)	DIRIGEANT(S)	NOMBRE DE CONSEILLERS	VARIATION DU CA/2006	ACTIFS GÉRÉS EN M€	VARIATION /2006
Valeurs Investissements Patrimoine					
(Melun, Seine-et-Marne)	Thierry Lavaud	2	29%	98	5%
Partners Patrimoine (Rennes, Ille-et-Vilaine)	Bastide, Beaulieu, Louveau, Quéré, Pomaret	2	23%	130	10%
Guichen Patrimoine (Nantes, Loire-Atlantique)	Thierry Guichen	1	21%	25	20%
My Family Office (Neuilly-sur-Seine, Hauts-de-Seine)	Pierre-Laurent Fleury	3	16%	81	19%
Cofige Patrimoine (Paris 8 ^e)	Claude Aumeunier	4	12%	120	20%
ACT Performance (Montbonnot, Isère)	Lapierre, Benilouche, Routier, Deveaux	5	4%	70	2%
GC Patrimoine Conseil (Saint-Raphaël, Var)	Gill Comte	7	1%	50	0%
> de 600 000 à 800 000 €					
APCI (Hénin-Beaumont, Pas-de-Calais)	Frédéric Birembaut	1	28%	33	32%
Jean-Jacques-Teissèdre Gestion de patrimoine (Alès, Gard)	Jean-Jacques Teissèdre	1	21%	92	8%
Lector Consulting et associés (Bordeaux, Gironde)	Pignol, Delpirou, Turgal	3	20%	100	10%
Financière Conseil (Angers, Maine-et-Loire)	Jean-Paul Huneau	3	18%	58	30%
BC Finances (Bourg-en-Bresse, Ain)	Philippe Curnillon	0	15%	110	20%
Centre toulousain du patrimoine (Toulouse, H ^e -Garonne)	Jean-Olivier Ousset	1	15%	100	5%
Tricoire Gestion et associés (Libourne, Gironde)	Tricoire, Kriegelstein, Camilleri	0	15%	100	20%
Lazuli Conseil (Paris 8 ^e)	Xavier Béal, Christophe Thibout	0	13%	57	10%
Divitias Conseil (Paris 14 ^e)	Antoine Sammour	2	10%	100	10%
CRP Patrimoine (Angers, Maine-et-Loire)	Roger Pommelet	0	NC	200	NC
> de 400 000 à 600 000 €					
Hausmann Patrimoine (Paris 1 ^{er})	Emmanuel Narrat, Christophe Geoffroy	4	54%	42	68%
Mathieu-Grolier et associés (Clermont-Ferrand, Puy-de-Dôme)	Stéphane Grolier	1	47%	75	20%
Axiome Conseil (Nantes, Loire-Atlantique)	Loïc Hamon	0	40%	29	11%
Conseils et Patrimoines (Marseille, Bouches-du-Rhône)	Franck Noguès	1	40%	52	49%
SAS Patrimium (Toulouse, Haute-Garonne)	Éric Bachmann	1	25%	55	38%
JV Conseil (Toulouse, Haute-Garonne)	Virginie Da Rocha, Jacques Valance	0	25%	30	30%
Vauban Patrimoine (Bordeaux, Gironde)	Stéphane Lenoir	2	25%	70	8%
ADR Conseil (Sainte-Foy-lès-Lyon, Rhône)	Dominique Roudil	2	20%	44	25%
Jurexfi (Marseille, Bouches-du-Rhône)	Fabrizio Rallo	0	20%	67	7%
Nord Conseils Finances (Phalempin, Nord)	Pascal Desailly	5	20%	NC	NC

→ teurs diplômés et/ou expérimentés est alors indispensable (31% des cabinets ont recruté en 2007 ou envisagent de le faire en 2008). D'autres encore pensent à se lancer dans la croissance externe par rachat de cabinets (15%). Les cessations, jusqu'alors très rares, semblent s'accélérer dans un contexte de baisse des marchés et d'inconnu face à la crise.

À plusieurs, on est plus compétents

Un autre défi est de continuer à prendre des parts de marché et à s'imposer dans un environnement très concurrentiel. Les CGPI n'hésitent plus à nouer des partenariats avec des notaires, des comptables ou des fiscalistes et travaillent ainsi en interprofessionnalité (lire aussi p. 44). Le fait de s'adresser à des professionnels compétents dans des domaines qu'ils ne maîtrisent pas parfaitement leur apporte sérieux et crédibilité auprès de la clientèle, sans compter les synergies qui naissent entre professionnels, créant un réel courant d'affaires nouvelles. « Le marché se professionnalise et exige des compétences de plus en plus fortes, d'où la volonté d'être accompagné de l'expert-comptable, du notaire ou de l'avocat. C'est cette pertinence du conseil qui fait la différence de notre métier par rapport à d'autres », précise Jean-Paul Huneau, de la Financière Conseil.

Les CGPI indiquent qu'ils travaillent surtout par le « bouche à oreille ». Cependant, pour croître, ils sont souvent contraints de trouver des marchés, voire des segments →

GRANDIR PAR CROISSANCE EXTERNE

STÉPHANE LENOIR, VAUBAN PATRIMOINE, BORDEAUX

« La chasse aux encours est une nécessité »



« Notre structure, composée de trois CGPI et de trois assistantes, dont une à mi-temps, a racheté le cabinet d'un indépendant de notre région en janvier 2008, représentant 150 clients pour 30 M€ d'actifs sous gestion. Il s'agissait d'un indépendant ayant exercé sa profession seul pendant quinze ans et qui, notamment, était lassé par les contraintes de plus en plus importantes de

la réglementation. Cette opération est très importante, et je souhaite continuer à grossir par croissance externe pour atteindre une taille critique rapidement. La chasse aux encours est une nécessité dans notre métier, seules les structures de taille importante peuvent être représentatives par rapport aux autres professionnels (notaires, avocats) et faire suffisamment de bruit pour capter une clientèle. »

C.DU.

TOP 100 DES CONSEILS EN GESTION DE PATRIMOINE-CIF (SUITE)

RAISON SOCIALE (VILLE DEPARTEMENT)	DIRIGEANT(S)	NOMBRE DE CONSEILLERS	VARIATION DU CA/2006	ACTIFS GERÉS EN M€	VARIATION /2006
Megara Finance (Paris 8 ^e)	Jean-Pierre Rondeau	1	18%	54	10%
3D Finance (Gresy-sur-Aix, Savoie)	Dany Doubre	2,5	17%	42	13%
Perspectives (Annecy, Haute-Savoie)	Olivier Collin	0	15%	52	25%
Cabinet Bernard Haenggi (Mulhouse, Haut-Rhin)	Bernard Haenggi	1	11%	108	18%
ICF (Lyon, Rhône)	Guy Roos	4	12%	38	10%
Patrimoine SA (Marseille, Bouches-du-Rhône)	Florence Brau-Billod	0	12%	150	4%
Letailleur Conseils & Patrimoine (Lille, Nord)	Christine Letailleur	0	0%	50	10%
JC Conseil Patrimoine (Paris 16 ^e)	Jean-Claude Legeai, Rodolphe Boutillon	1	NC	70	25%
> de 300 000 à 400 000 €					
Génération et Patrimoine (Amiens, Somme)	Mathieu Auger, François Fourdrin	2	21%	NC	78%
Global Finances Assurances (Bièvres, Essonne)	Gilbert Fitoussi	0	17%	NC	NC
SARL Christian-Tibayrenc (Saint-Genest-Lerpt, Loire)	Christian Tibayrenc	2	10%	35	10%
Cabinet Claude-Blaise (Lyon, Rhône)	Claude Blaise	0	0%	70	10%
Compagnie financière du patrimoine (Montpellier, Hérault)	Guy Pignal	1	0%	NC	15%
Loire Invest (Blois, Loir-et-Cher)	Olivier Cognard, Denis Bourguignon	2	NS	18	NS
Profilis Conseil (Rouen, Seine-Maritime)	Pierre Lastennet	0	NC	30	10%
> de 200 000 à 300 000 €					
Aelis Conseil (Saint-Grégoire, Ille-et-Vilaine)	Ronan Le Calvez	0	100%	30	10%
JCB Conseil (Courbevoie, Hauts-de-Seine)	Jean-Michel Bardou	2	80%	25	13%
Alter Egale (Paris 8 ^e)	Géraldine Métifeux	1	80%	15	50%
Directfi (Toulouse, Haute-Garonne)	Laurent Grimm, François Lebeau	0	42%	17	50%
Collet Conseil (La-Roche-sur-Yon, Vendée)	David Collet	0	20%	18	38%
Médiation Conseil (Nice, Alpes-Maritimes)	Jean-Claude Collomba	0	16%	68	10%
Experto Crede (Vannes, Morbihan)	Bruno Houel, Cathy Souyannatath	1	15%	15	NC
Stratégies & Conseils financiers (Nice, Alpes-Maritimes)	Jean-Claude Mougénot	0	11%	16	15%
CB Finances (Montpellier, Hérault)	Bruno Colomer	0	10%	35	12%
Segep Finance (Vendenheim, Bas-Rhin)	Michel Seybel	1	NC	45	10%
> de 100 000 à 200 000 €					
JRC Patrimoine (Carcen-Ponson, Landes)	Jeanine Remazeilles	1	240%	6	20%
Paris Private Finance (Paris 9 ^e)	Philippe Cazadiou	0	100%	3	50%

→ pointus (footballeurs, métiers d'art, tutelle...) pour lesquels ils sont amenés à créer, en partenariat avec une société, un contrat spécifique dont ils se réservent souvent l'exclusivité de la distribution. C'est ainsi que Franck Noguès a créé sa propre Sicav réactive à l'attention de ses clients (lire aussi «Gérer», p. 47), ou que Michel Seybel, dirigeant de Segep Finance, a mis en place un fonds d'investissement dédié à l'art. Ils ne négligent aucun marché, et celui des entreprises, de l'épargne salariale et de la prévoyance, est l'un des domaines qu'ils abordent de plus en plus fréquemment et dans lequel ils trouvent de vrais relais de croissance.

Ils sont également nombreux à se faire connaître dans leur environnement en participant à des salons, en créant des événements ponctuels, en organisant des réunions avec des experts, auxquelles ils invitent leurs clients. «Mon stock d'encours suffit largement à équilibrer le cabinet, je peux donc me consacrer à l'organisation de séminaires, de salons et à l'animation de Fedinform Patrimoine, l'association des conseils en gestion de patrimoine du grand Sud que je préside», indique Bernard Allali, à Antibes.

Échange honoraires contre commissions

Si l'assurance vie est, de loin, leur activité majeure et représente entre 60% et 70% de leur chiffre d'affaires, la concurrence y est très forte, notamment celle des courtiers en ligne, qui proposent des contrats d'assurance vie sans →

DEVELOPPER UNE CLIENTELE D'ENTREPRISE



DENIS BOURGUIGNON ET OLIVIER COGNARD, LOIRE INVEST, BLOIS (LOIR-ET-CHER)

« Nous sommes spécialisés sur le marché de l'entreprise (épargne salariale, indemnités de fin de carrière, loi "Madelin"), un domaine en pleine expansion, qui n'est pas encore concerné par une concurrence déloyale des banques. »

c.du.

TOP 100 DES CONSEILS EN GESTION DE PATRIMOINE-CIF (SUITE)

RAISON SOCIALE (VILLE, DÉPARTEMENT)	DIRIGEANT(S)	NOMBRE DE CONSEILLERS	VARIATION DU CA/2006	ACTIFS GÉRÉS EN M€	VARIATION /2006
Patrifim (Lyon, Rhône)	Patrick Joyeux	0	100%	2	120%
SP Consulting (Savigny-le-Sec, Côte-d'Or)	Stéphane Perrin	0	85%	15	28%
Patrimoine (Toulon, Var)	Jean-Marc Delcourt	0	84%	12	NC
Philippe & associés (Besançon, Doubs)	Lionel Philippe	0	50%	NC	NC
JFM Consultant (Besançon, Doubs)	Jean-François Maurice	0	43%	5	150%
Prométhée Conseil (Bordeaux, Gironde)	Vincent Paquier	2	43%	15	40%
Delta Consulting International (Paris 8 ^e)	Franck Caldarella	0	30%	9	100%
Cabinet B & Z associés (Paris 8 ^e)	Yohan Boukobza	0	30%	2	30%
Euclide Conseil SARL (Aureilhan, Hautes-Pyrénées)	Jean-Marc Barbé	2	30%	27	10%
Sarl PI (Patrimoine Investissements) (Sainte-Pazanne, Loire-Atlantique)	Loïc Goasguen	0	20%	3	30%
Kinyane Patrimoine (Paris 3 ^e)	Karine Perez	0	20%	5	20%
La Maison du patrimoine (Antibes, Alpes-Maritimes)	Bernard Allali	0	20%	25	15%
Axes Patrimoine (Nantes, Loire-Atlantique)	Hervé de Roquemaurel	0	20%	20	10%
Charlet-Chauvet et associés (Boulogne-Billancourt, Hauts-de-Seine)	David Charlet	2	20%	10	10%
Agora Patrimoine (Paris 2 ^e)	Alain Schmitt	2	15%	80	15%
Cedre Finance Conseil (Guéret, Creuse)	Serge Cèdre	0	10%	12	20%
SNC Assurance Finance (Epinal, Vosges)	Jean-Pierre Mollad	1	11%	8	-5%
Version Patrimoine (Bordeaux, Gironde)	Yves Mazin, Pierre Laurent	1	0%	7	50%
Agenda Finances (Paris 8 ^e)	Jack Wright	2	NC	19	60%

NC : non communiqué; NS : non significatif (création du cabinet récente)

MÉTHODOLOGIE

La rédaction de «l'Argus» a interrogé directement les CGPI-Cif. L'enquête, réalisée sur la base déclarative, s'est déroulée du 11 février au 10 mars 2008. Les 100 CGPI de ce classement ont été retenus selon les critères définis ci-dessous.

■ Critères qualitatifs

Les CGPI qui exercent en France toutes les facettes du métier de conseil en gestion de patrimoine et de conseiller en investissements financiers, aussi bien

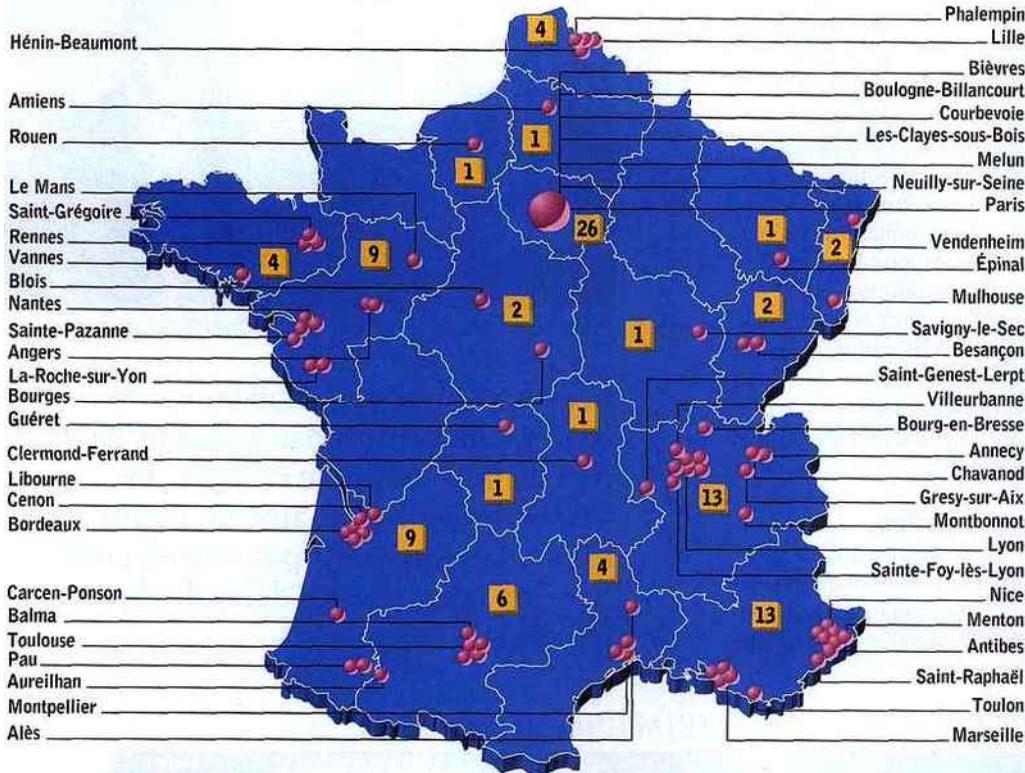
dans le domaine de l'assurance vie que de l'immobilier et des produits financiers.

■ Critères quantitatifs

Le classement a été établi, dans 7 tranches de chiffres d'affaires allant de 100 000 € à plus de 1 M€, selon la progression enregistrée par rapport à l'exercice 2006, qui permet d'apprécier le dynamisme du cabinet. Les CGPI dont le chiffre d'affaires est en recul n'ont pas été pris en compte.

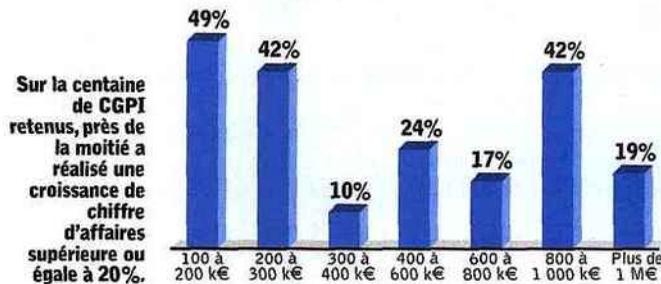
TOUTES LES RÉGIONS SONT REPRÉSENTÉES

Répartition géographique des 100 CGPI-Cif de notre classement 2007



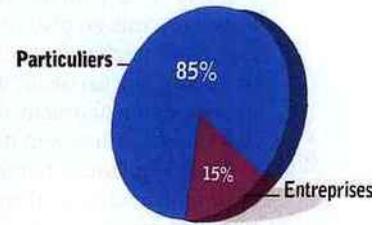
La répartition géographique n'est certes pas équilibrée, mais toutes les régions, ou presque, sont représentées. La ligne Paris-Lyon-Marseille est toujours la plus prisée, avec des implantations plus nombreuses qu'ailleurs : l'Île-de-France (26%), Paca et Rhône-Alpes (13%). Viennent ensuite les Pays de la Loire et Aquitaine (9%), Midi-Pyrénées (6%), Bretagne, Languedoc-Roussillon et Nord-Pas-de-Calais (4%).

Évolution moyenne des chiffres d'affaires 2007/2006 par tranches



LES ENTREPRISES EN LIGNE DE MIRE

Répartition de l'activité par type de clientèle en 2007



Certes, les particuliers forment encore le gros de la clientèle. Mais les entreprises progressent de 2% en un an, car l'épargne salariale et la prévoyance promettent de bons relais de croissance.

Total des actifs sous gestion des 100 CGPI-Cif du classement : **10,884 Md€**

75% des CGPI-Cif facturent des honoraires à leurs clients. Pour 6%, ils représentent 30% de leur chiffre d'affaires.

Ces éléments statistiques sont tirés des données de notre tableau du top 100.

SE CONSACRER A UNE NICHE



JEANINE REMAZEILLES, JRC PATRIMOINE, CARCEN-PONÇON (LANDES)

« J'accompagne les professions libérales »

« Depuis 2002, je travaille avec les professions libérales. C'est une population débordée par le travail, qui fait beaucoup de bêtises, financièrement parlant. J'ai d'abord consacré mon énergie à réparer des erreurs de gestion et de conseil. Depuis 2007, mon travail porte ses fruits et mon chiffre d'affaires est en hausse. J'aimerais me développer encore auprès de cette population, faire en sorte que les libéraux s'adressent à moi dès la création de leur structure, et non une fois que le mal est fait. Je ne veux plus arriver tel un pompier sur un feu, je souhaite accompagner les professions libérales, et recommencer à zéro leur éducation financière. »

C.DU.

→ frais d'entrée. Pour résister à cette concurrence, Internet fait dorénavant partie de la priorité des CGPI. Et pas seulement comme vitrine. Plusieurs CGPI envisagent même de créer un contrat sans frais vendu en ligne, ce qui est une vraie nouveauté.

Plus que jamais au chevet des clients

Toutefois, revers de la médaille, ils doivent réviser fortement à la baisse leurs frais d'entrée, perdant ainsi une part de leur rémunération. Ils conservent celle sur les encours, mais doivent attendre plusieurs années avant d'avoir un matelas suffisamment rémunérateur. C'est pourquoi ils sont absolument contraints de mettre en avant leur vraie spécificité par rapport aux autres distributeurs : le conseil, en échange duquel ils facturent des honoraires, sommes qui viennent compenser en partie la chute des commissions. Chez les CGPI de notre classement, on constate une progression très nette de la part des honoraires dans les chiffres d'affaires. Là où, jusqu'à présent, elle représentait environ 10 %, aujourd'hui, on relève très souvent des taux qui atteignent 20 % ou 30 %. Si, durant l'exercice 2007, les CGPI ont cor-

rectement tiré leur épingle du jeu, en revanche, le début de l'année 2008 marque un recul global de l'activité et annonce un exercice beaucoup moins prometteur, au moins au premier semestre. Pour la majorité des CGPI interrogés, le principal objectif sera de maintenir leurs positions et un chiffre d'affaires au moins équivalent à celui de 2007. Cependant, ils montrent un relatif optimisme pour le second semestre.

En tout cas, ils sont conscients que, dans un tel contexte, l'activité de conseil en gestion de patrimoine prend tout son sens et son ampleur. Les clients ont besoin d'être rassurés, conseillés, pour éviter qu'ils désinvestissent dans des périodes de forte baisse, mais au contraire investissent au plus bas des marchés. « N'essayez pas d'attraper un couteau qui tombe : attendez qu'il soit au sol pour acheter. Dans les deux prochains mois, on y verra sans doute plus clair », prévient Patrick Ganansia, patron du cabinet Initiatives Financières. Un autre défi : être très présent auprès des clients dans les périodes difficiles pour apporter une vraie valeur ajoutée – moins évidente dans un contexte de marchés haussiers. ●

ANNE VATHAIRE