

La France est un pays d'épargnants et non d'investisseurs

Rares sont les professionnels du patrimoine qui s'appuient sur un cabinet de gestion privée et un site « mass affluent ». C'est le cas de Jean-Olivier Ousset qui dirige, en compagnie de son épouse Hélène Barraud-Ousset, le Centre du patrimoine et Epargnissimo. Celui qui vient de devenir le président du groupement associatif le Club des Entrepreneurs CGP nous expose les positionnements de ses deux activités et ses réflexions sur le marché de la gestion de patrimoine dont il est l'un des acteurs depuis près de vingt-cinq ans.

Profession CGP : Comment avez-vous décidé de lancer deux activités, l'une de conseil en gestion de patrimoine « traditionnel » via le Centre du patrimoine, l'autre de courtage de produits d'assurance-vie en ligne via Epargnissimo ?

Jean-Olivier Ousset : Après une première expérience dans un réseau de défiscalisation toulousain, j'ai décidé en 2000, à vingt-quatre ans, de lancer le Centre toulousain du patrimoine, renommé depuis le Centre du patrimoine, avec envie, ambition et volonté. Mon épouse, Hélène Barraud-Ousset, m'a rejoint dès les premiers mois. Elle a structuré la branche crédit immobilier, apportant sa rigueur opérationnelle, puis a joué un rôle important dans le développement transversal du groupe. En 2012, elle décide de rejoindre la branche gestion privée et de développer son propre portefeuille clients.

« Nous sommes à un tournant du métier : c'est en restant unis, exigeants et libres que nous continuerons à écrire la suite. »

Jean-Olivier Ousset, codirigeant du Centre du patrimoine et d'Epargnissimo, et président du Club des entrepreneurs CGP

A partir de 2004, année où j'ai passé et obtenu le master 2 d'Ingénierie patrimoniale de l'université de Toulouse, nous avons connu un développement rapide. Ensuite, j'ai parfait ma formation avec l'obtention du DU Ingénierie patrimoniale du chef d'entreprise (IPCE) de l'Aurep.

C'est en 2010, que nous avons cofondé, avec Hélène et quelques associés (dont nous avons depuis repris les participations), la plate-forme de distribution Epargnissimo, un canal d'acquisition de clients totalement digitalisé avec des contrats accessibles dès 100 euros, aujourd'hui deux contrats d'assurance-vie et un PER assurés par Spirica et Suravenir.

Pour autant, nous ne sommes pas un cabinet de gestion de patrimoine hybride, chaque structure mène son propre développement avec d'un côté une prospection digitale et de l'autre, de façon assez classique, la recommandation et nos relations interprofessionnelles. La gestion privée s'adresse à une clientèle qui a besoin d'accompagnement et de proximité avec des besoins sur des sujets divers et variés.

De son côté, Epargnissimo convient à une clientèle autonome, avertie et qui cherche à réduire les frais de ses contrats tout en accédant à des enveloppes de qualité.

Néanmoins, il existe des passerelles entre les deux activités, davantage d'Epargnissimo vers le Centre du patrimoine. En effet, nous pouvons détecter des besoins de gestion privée chez ces clients qui, souvent, considèrent que la gestion de patrimoine ne leur est pas accessible.

Cela concerne environ 10 % des clients d'Epargnissimo, mais tous ne deviennent pas forcément des clients du Centre.

Je tiens également à préciser que ce développement s'appuie sur Xavier Girard qui a intégré le groupe en 2014. Il est aujourd'hui associé-partner du cabinet de gestion privée, et il est directeur du développement de notre plate-forme digitale Epargnissimo. Il a apporté son dynamisme, et il joue depuis un rôle structurant et majeur dans notre croissance.

Quel est le profil de vos clients ?

Sur Epargnissimo, l'accessibilité de notre offre implique que le spectre de clients est très large. La clientèle est assez jeune, mais l'éventail d'âges est étendu. Il s'agit d'une clientèle qui épargne de façon régulière. Au bout de cinq à six années de relation, le montant moyen placé par client se situe entre 25 000 et 30 000 euros, sachant que les contrats vont de quelques centaines à plusieurs millions d'euros.

En gestion privée, nos clients ont une surface financière plus élevée et des problématiques transversales : transmission du patrimoine, cession d'entreprise, optimisation fiscale, retraite, prévoyance...

Les deux activités apportent-elles l'une à l'autre ?

Bien sûr ! Par exemple, nos développements sur le digital ont servi à notre cabinet, tout comme nos webinaires et nos communications, avec des messages plus ciblés pour la gestion privée.

En termes chiffrés, que représentent ces deux activités ?

Quinze ans après la création d'Epargnissimo et vingt-quatre ans après celle du Centre du patrimoine, nos deux activités sont en forte croissance, avec leur propre typologie de client. Au global, nos encours s'élevaient à 200 millions d'euros et chaque branche réalise une collecte brute de l'ordre de 10 à 15 millions d'euros chaque année depuis trois ans. Epargnissimo compte trois mille clients et le Centre du patrimoine accompagne quatre cents familles (pour six cents clients).

Comment expliquez-vous cette accélération de votre croissance ?

La crise sanitaire a été un fort accélérateur pour chacune de nos activités, notamment via la mise en place de webinaires et la facilité d'accès aux produits pour Epargnissimo et la digitalisation de nos services sur la gestion privée.

Parallèlement, qu'il s'agisse des clients d'Epargnissimo ou du Centre, tous ne sont pas satisfaits de leur banque, notamment car leurs interlocuteurs ne cessent de changer. Or nous opérons sur un marché de l'épargne qui déborde, avec de nombreux Français dont les besoins ne sont pas couverts.

Plus spécifiquement sur le Centre, notre présence depuis plus de vingt ans sur notre territoire produit ses effets. De son côté, Epargnissimo s'appuie également sur l'antériorité et la qualité de ses contrats.

Cette dynamique ne serait rien sans l'implication de nos équipes au quotidien. Elles partagent notre exigence, notre culture client et notre engagement à long terme.

Comment se traduit l'interprofessionnalité au sein de votre cabinet ?

En tant que CGP, nous nous positionnons comme le trait d'union entre l'ensemble des conseils de nos clients. Le CGP est en effet un généraliste qui orchestre et coordonne les différents experts dans l'objectif d'obtenir la meilleure réponse aux problématiques de ses clients.

Nos partenariats s'inscrivent dans une logique de collaboration ouverte avec les notaires, avocats, experts-comptables ou professionnels de l'immobilier, sans aucun lien capitalistique. L'objectif est simple : créer un écosystème de confiance au service du client, où chaque expert reste indépendant mais interagit de manière fluide pour apporter la meilleure réponse globale.

Pourriez-vous élargir la typologie des solutions que vous proposez via Epargnissimo ?

Non car d'un point de vue réglementaire, le cadre assurantiel nous convient et il est plus simple de gérer une offre concentrée.

En revanche, l'offre est sans limite sur la gestion privée pour répondre aux besoins des clients pour lesquels nous réalisons systématiquement un audit patrimonial transversal (financier, juridique, fiscal, social...). C'est la richesse de notre métier de disposer d'une profondeur de réflexion colossale.

Pourriez-vous faire appel à un fonds de capital-investissement pour accélérer votre développement ou à l'inverse intégrer un consolidateur ?

Il est vrai que nous sommes régulièrement sollicités, mais à court terme, nous n'avons pas la volonté de nous adosser à un groupe. Nous avons encore de belles perspectives de développement et nous n'écartons pas l'idée de devenir, à moyen terme, pourquoi pas un consolidateur sur le marché de la gestion de patrimoine.

Notre priorité actuelle ? Accueillir de nouveaux associés *Partners* qui partagent notre vision, tout en leur permettant de développer pleinement leur activité au sein d'un groupe indépendant, agile et à taille humaine, avec un accompagnement stratégique concret, sans jamais avancer seuls.

Avez-vous pâti de la cyberattaque subie par Harvest en février dernier ?

Hélas, nous avons été concernés et le retour à la normalité a mis du temps... S'il est indéniable que toute entreprise peut se faire *hacker*, nous espérons qu'Harvest saura tirer les enseignements de cet événement afin de pouvoir nous assurer un maintien de notre activité, mais aussi de mieux ségréguer ses serveurs ou encore bâtir des parois étanches entre ses activités. La paralysie a en effet duré un temps colossal et a concerné plusieurs outils à la fois... Nous sommes clients d'Harvest pour nos deux activités et, avant cette attaque, nous avons la volonté de diversifier nos prestataires de services, justement pour réduire le ratio d'emprise d'Harvest sur nos activités, ainsi que pour mieux maîtriser nos coûts.

Eu égard au contexte économique et géopolitique, vos clients sont-ils devenus plus prudents ?

En vingt-cinq ans de métier, l'angoisse a toujours été un sentiment souvent présent chez les investisseurs particuliers. En tant que CGP, nous devons faire preuve de beaucoup de pédagogie. Le patrimoine des Français, estimé à

6 300 milliards d'euros, reste logé sur des comptes courants ou des livrets... La France est un pays d'épargnants et non d'investisseurs. Même si l'action de Trump accroît la volatilité sur les marchés, le rendement est de retour sur les marchés obligataires, et l'inflation s'est bien repliée, ce qui est positif. Sur l'immobilier, nous proposons des produits dans l'ancien en partenariat avec des agents immobiliers à Toulouse, mais aussi de la nue-propriété. Nous revenons depuis quelques semaines sur des SCPI bien diversifiées d'un point de vue sectoriel et géographique, ayant une dizaine d'années d'existence qui ont su traverser la crise. En revanche, nous laissons le temps aux jeunes SCPI de construire leur *track-record*... Depuis quelques années, nous avons pu élargir notre palette avec les actifs privés. Nous accédons désormais à une offre diversifiée et attractive.

Et concernant le mouvement de consolidation ?

Il est naturel et intéressant à observer. Je suis impatient de voir l'orientation que les plus gros, ceux qui dépassent les

20 milliards d'euros d'encours, vont prendre. Quelle sera leur voie de sortie : une banque privée française, une société de gestion de portefeuille, une banque privée étrangère... ? La hausse des valorisations est par ailleurs logique car ce qui est rare est cher, et nos activités, assises sur un modèle de récurrence, sont très résilientes. Or, aujourd'hui, on trouve de moins en moins de cabinets dont les encours se situent entre 100 et 500 millions d'euros.

Doit-on craindre que cette consolidation nuise à la qualité du service délivré aux clients ?

Comme dans toute industrie, la consolidation entraîne une rationalisation des coûts et des synergies, voire le développement d'une offre maison. Mais je ne pense pas que la qualité du conseil en pâtisse, au moins à court terme. Beaucoup de consolidés sont encore chez leur consolidateur et continuent de suivre leurs clients. Mais que se passera-t-il après ?

Quelles sont les conséquences de la consolidation du marché sur le Club des entrepreneurs CGP dont vous venez de prendre la présidence ?

En 2009, j'ai cofondé le Club des entrepreneurs CGP aux côtés de Pascale Baussant, avec la volonté de créer un espace d'échanges entre dirigeants de cabinets de CGP

indépendants, engagés et entrepreneurs. Aujourd'hui, j'ai le plaisir de prendre le relais d'Hélène Barraud-Ousset à la présidence du Club. Pendant six ans, elle a joué un rôle-clé en structurant des échanges de grande qualité entre pairs et en affirmant la place centrale de l'entrepreneuriat au sein du Club.

Depuis la création du Club, quinze membres nous ont quittés à la suite de leur adossement à des consolidateurs. Nous ne nous positionnons pas contre ce mouvement de fond : au contraire, nous respectons l'indépendance de chacun et considérons essentiel de recueillir les retours d'expérience des cabinets consolidés. Leur témoignage permet aux membres qui envisagent cette voie de mieux valoriser leur activité et de préparer une intégration dans de bonnes conditions.

Quelles sont vos ambitions pour le Club des entrepreneurs CGP ?

Mes ambitions pour le Club sont à la fois simples et exigeantes : affirmer notre identité de dirigeants-entrepreneurs, et faire du Club un véritable espace de réflexion stratégique pour accompagner la transformation de notre métier. Le Club n'est pas un simple lieu de *networking* : c'est un collectif d'entrepreneurs qui confrontent leurs visions, partagent leurs outils et s'entraident pour faire grandir leurs structures, en toute transparence sur leurs modèles, dans un contexte de mutation profonde du marché. Cette dynamique d'émulation, d'écoute et de co-construction, c'est ce qui fait la richesse du Club depuis 2009 et ce que je veux continuer à faire vivre dans ce nouveau cycle. Nous sommes à un tournant du métier : c'est en restant unis, exigeants et libres que nous continuerons à écrire la suite.

Propos recueillis par Benoît Descamps

« Mes ambitions pour le Club sont à la fois simples et exigeantes : affirmer notre identité de dirigeants indépendants et entrepreneurs, et en faire un espace de réflexion stratégique... »