

[DOSSIER]

27 Conseillers en gestion du patrimoine indépendants

L'édition 2009 du palmarès des CGPI réalisée par l'Argus confirme que la profession a été touchée par la tourmente qui a sévi sur les marchés boursiers. Mais pas coulée. Les CGPI ont géré la faillite de Lehmann Brothers, l'affaire Madoff, la chute du Cac 40 (- 42% en 2008). Ils ont passé plus de temps à rassurer les épargnants qu'à gagner de nouveaux clients. Proximité, compétence, indépendance et dynamisme font des CGPI un canal de distribution que beaucoup d'assureurs jugent stratégique sur le marché de l'épargne individuelle. Les CGPI du classement confirment ce dont se félicitent les compagnies : ils sont de véritables laboratoires d'idées pour améliorer les contrats et les services liés.

DOSSIER RÉALISÉ
PAR VITTORIA DE BAGNOLO

■ Qui dit baisse des encours et faible collecte, dit rémunération moins intéressante... les conseillers en gestion de patrimoine indépendants n'ont pas été épargnés par la crise. Mais plus que jamais proches de leurs clients, ils n'hésitent pas à revenir à une gestion plus prudente et sélective.



A. J. JAMES

[CONSEILLERS EN GESTION DU PATRIMOINE INDÉPENDANTS]

Ils résistent à la tempête

L'année 2008 restera gravée dans les mémoires des conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI). Pour ces professionnels, cette crise financière et économique sans précédent a sollicité une présence de tous les instants auprès des clients, stratégie qui s'est révélée payante. « Les marchés chahutés ont nécessité plus de proximité avec le

client », affirment les dirigeants de Talleyrand Finances. « Les liens se sont renforcés avec les clients existants », estime Christophe Mommeja, dirigeant du cabinet Pacogest en Haute Garonne.

« L'absence de suivi des interlocuteurs "classiques" nous a fait gagner facilement des clients par forfait », ajoute Thierry Boudry, du cabinet Synergie Concept, à Paris. Pour

d'autres, la réponse est plus mitigée et il est encore trop tôt pour voir apparaître, en masse, les déçus des établissements bancaires et des compagnies d'assurances. Ce sont les nouvelles structures et les cabinets de petite taille qui ont le plus souffert, mais la profession ne se laisse pas démonter et fait corps

23 %
C'est la chute des actifs sous gestion en 2008 pour 1880 CGPI. La collecte a quant à elle chuté de 38 %.

Source : Livre blanc Apredia, février 2009

pour soutenir les cabinets qui rencontrent des difficultés.

Une réunion d'échanges pour les CGPI

Dernière initiative en date : « les Hivernales du patrimoine », une manifestation qui s'est déroulée dans le sud de la France en avril 2009. Cette réunion visait à redonner l'espoir aux CGPI et à les empêcher de baisser les bras. « Il faut échanger pour trouver ensemble le moyen de faire revenir le soleil sur nos structures », a rappelé Bernard Allali, président de l'association de CGPI Fedinform, devant une centaine de conseillers réunis pour l'occasion. La tâche ne semble pas insurmontable. Au sein de l'association Anacofi, par exemple, une cellule de crise pour aider les

adhérents vient d'être mise en place. « Chaque cabinet en difficulté peut trouver des solutions par cet intermédiaire », promet Évelyne Desserey, vice-présidente.

Si, en fonction des structures, les CGPI sont plus ou moins touchés par la crise, les zones d'ombre demeurent les mêmes. Tous s'accordent pour insister, en premier lieu, sur le comportement incertain de la Bourse et de ses acteurs. Les regrets sont grands : « L'année 2008 restera dans les annales, tant est grande ma déception quant aux performances de certaines unités de compte dites sécuritaires ou « performance absolue ». Que dire des performances de certaines sociétés de gestion qui se targuaient, par leur savoir, de faire mieux que le Cac 40 et qui, au final, font pire ! », fulmine Christine Letailleur, dirigeante de la structure Letailleur conseils & patrimoine.

La réaction des clients ne s'est pas fait attendre. La grande majorité d'entre eux ont cherché à vendre des parts de Sicav investies en actions pour se replacer sur des fonds en euros, sans risque, logés dans des contrats d'assurance vie. « Près de 95 % des encours gérés de mes clients ont basculé vers des fonds en euros », constate ainsi Bernard Allali, CGPI à Antibes. « L'année 2008 a été difficile, les clients ont perdu sur les marchés actions à la suite d'une baisse de la valorisation des unités de compte. Ils n'ont pas pour autant souhaité vendre. Certains ont opté pour une sécurisation de leurs portefeuilles, d'autres pour une reprise des mar-

« IL EST COMPRÉHENSIBLE QUE LES ÉPARGNANTS SOIENT FRAPPÉS DE SINISTROSE. MAIS CE COMPORTEMENT SEMBLE EXCESSIF AU MOMENT OÙ LA BOURSE REGORGE D'OPPORTUNITÉS À 2-3 ANS. »

José Zaraya, PDG d'Expert & Finance

3 QUESTIONS À



Sonia Fendler

directrice du développement et de l'innovation de Generali Patrimoine

■ Comment les CGPI avec qui vous travaillez vivent-ils la crise actuelle ?

Après quelques semaines difficiles en fin d'année 2008 et début 2009, ils vivent pour la plupart la crise actuelle comme une opportunité pour

se distinguer vis-à-vis de leurs clients et prospects par rapport aux banques traditionnelles. Même si ces opportunités nécessitent trois fois plus d'énergie qu'auparavant, leur conseil, leur indépendance, leur proximité et leur fidélité dans le temps font la différence par rapport à des clients rendus méfiants.

■ Comment pouvez-vous les épauler dans ce climat ?

Proximité et réactivité vis-à-vis de leurs demandes, tel sont les maîtres mots. Les CGPI doivent, beaucoup plus qu'auparavant, donner des explications à leurs clients dans la gestion des fonds euros. Cela passe par une grande transparence dans la gestion de nos fonds en euros et dans la solidité de l'entreprise. Par ailleurs, lancer des fonctionnalités du type « Rachat en 72 heures » renforce la confiance de leurs clients : ils peuvent souscrire sans inquiétude et pourront récupérer leur argent très vite en retour. La souscription d'obligations en direct, tout en respectant des critères stricts de sélection, a été également une opportunité forte de business avec leurs clients.

■ Comment envisagez-vous l'année 2009 ?

Une année difficile, mais qui permettra à certains d'entre eux de gagner des parts de marché significatives.

chés à terme », constate aussi le Marseillais David Abergel. Mécaniquement, cette situation entraîne pour les CGPI une baisse de leur chiffre d'affaires à deux niveaux. D'une part, ils subissent la baisse des encours, donc des commissions. Et de l'autre, la nature des placements réalisés implique une rémunération moindre. Les fonds en euros sont en effet moins bien rémunérés (entre 0,10 % et 0,50 % des encours placés) que ceux en unités de compte (0,8 % à 1 %). À présent, la question

que se posent bon nombre d'indépendants est : combien de temps faudra-t-il aux clients pour souhaiter retourner sur les marchés actions ?

Revenir aux fondamentaux

Pour José Zaraya, président directeur général d'Expert & Finance, « Il est compréhensible que les épargnants soient frappés de sinistrose aiguë. Ce qui les conduit à mettre tous leurs œufs dans le même panier des produits à ... »

TÉMOIGNAGE

**Bernard Allali**

La Maison du patrimoine

■ « Je me trouve actuellement dans une situation fort désagréable avec des charges importantes à payer, qui sont calculées sur mon chiffre d'affaires 2007, alors que ma rémunération baisse de l'ordre de 10 %, conséquence inévitable de la crise. Concrètement, 95 % des encours gérés pour le compte de mes clients ont

basculé vers des fonds en euros. Depuis la création de Fedinform, une structure destinée aux CGPI, je ne vis que grâce aux encours. Or, la rémunération des fonds en euros est nettement moins attractive que celle des fonds en unités de compte. Il s'agit à présent de tout miser sur le développement de la collecte via des nouveaux clients déçus de leurs conseillers en banque ou assurance ».

TÉMOIGNAGE

**Yohan Boukobza**

Cabinet B & Z associés

■ « L'année 2008 restera dans toutes les mémoires et l'année 2009 s'annonce aussi difficile et incertaine que riche en rebondissements sur les marchés, d'où une forte volatilité. Notre stratégie est et restera toujours la même : une gestion en bon père de famille. Dès 2007, nous avons conseillé à nos clients d'être prudents. En 2009, l'ampleur de la baisse boursière pourrait susciter un rebond technique à court terme, mais le potentiel de gains des actifs risqués, notamment les actions, restera limité. Nous conseillons donc à nos clients de revenir sur les marchés mais à pas comptés, à hauteur de 5 % à 10 % au maximum sur les unités de compte investies en actions, car il existe des tonnes d'opportunités de placement à long terme. Pour nous, 2009 sera l'année de l'investissement progressif. »

« J'AI BEAUCOUP TRAVAILLÉ SUR LE MARCHÉ OBLIGATAIRE. CELA M'A PERMIS DE COMPENSER À PEU PRÈS MA BAISSÉ DE CHIFFRE D'AFFAIRES ET DEURAIT M'APPORTER UN GROS EFFET DE LEVIER. »

Bruno Brat, président d'Intergestion Conseils et Finance

... capital garanti. Mais ce comportement semble excessif au moment où la Bourse regorge d'opportunités dans une optique à deux ou trois ans ». La solution d'Expert & Finance? « Revenir aux fondamentaux, c'est-à-dire diversifier ses actifs, déterminer un pourcentage d'actions dans son patrimoine global, se fixer un horizon de placement en fonction de ses objectifs et de son profil d'investisseur ».

L'espoir est permis!

« Mon temps est davantage centré sur la communication avec les clients actuels que sur le dévelop-

pement de clients nouveaux. », souligne Christine Letailleur. Mais les espoirs sont bien là : ainsi Bernard Allali précise « ne pas avoir encore gagné de nouveaux clients. Mais cela va arriver. Des nouveaux prospects apparaissent et se renseignent... ».

Pour une minorité de CGPI, un certain développement de la clientèle a déjà eu lieu, y compris pendant la crise! C'est le cas de Bruno Brat, président d'Intergestion Conseils et Finance : « J'ai réalisé ces six derniers mois la plus belle collecte en trente ans de métier. J'ai beaucoup travaillé sur le marché obligataire qui suppose une

certaine technique. Cela m'a permis de compenser à peu près la baisse de mon chiffre d'affaires et cela devrait m'apporter un gros effet de levier dans les deux-trois ans à venir. » Même écho du côté de Pierre d'Alise, cogérant du cabinet JMP Consultants, qui précise « avoir gagné autant d'argent en 2008 qu'en 2007 en allant cher-

cher de nouvelles affaires et en gérant de façon plus saine la structure ». L'espoir est donc permis pour cette profession qui n'a pas souffert, comme les conseillers en banque et assurances, d'une mauvaise image à la suite de la crise. Et qui bénéficie par conséquent du soutien de ses clients.

■ CAROLINE DUPUY

■ Les conseillers en gestion du patrimoine indépendants sont devenus des intermédiaires indispensables pour les assureurs, car plus performants que les réseaux traditionnels sur la collecte de l'épargne. Et les acteurs qui avaient négligé le contact direct avec ce canal mettent les bouchées doubles pour rattraper leur retard.

Un canal stratégique

En épargne individuelle, les CGPI sont devenus des acteurs de premier plan. « D'ici à quelques années, ce canal représentera 12 % à 15 % de la collecte annuelle d'assurance vie, près de deux fois plus qu'aujourd'hui », affirme Roger Mainguy, directeur du réseau de Cardif France. D'après l'étude annuelle du cabinet Facts & Figures, « les réseaux de distribution des groupes traditionnels les pénalisent pour suivre le rythme de

LES LEADERS

Cardif (BNP Paribas)



Roger Mainguy
directeur
du réseau

- Collecte 2008 des CGPI : **700 M€**
- Nombre de CGPI : **2 500**
- Part dans la collecte BNP Paribas assurances : **8 %**
- Encours : **7,3 Md€**

Thema (Axa)

Olivier Samain
directeur

- Collecte 2008 des CGPI : **700 M€**
- Nombre de CGPI : **1 500**
- Part dans la collecte Axa : **11 %**
- Encours : **5,2 Md€**



croissance du marché. Seuls tirent leur épingle du jeu ceux qui ont su se positionner sur les partenariats et auprès des CGPI.

Bref, les réseaux traditionnels d'agents et salariés sous-performent en épargne individuelle. Forcément, les CGPI sont compétents dans les matières juridiques et financières. Ils apportent du conseil sur mesure et une valeur ajoutée par rapport aux vendeurs traditionnels, qui sont à 70 % des

conseillers bancaires. « La promesse « le bon sens près de chez vous » n'a pas été tenue. Les clients sont plus exigeants, ils veulent du service, de la souplesse et de l'indépendance, pas des réseaux bancaires traditionnels avec un conseil médiocre et des produits maison », avance Jean-Baptiste Lacoste, président de la plateforme de produits patrimoniaux Oreli Finance. Par leur proximité et leur compétence, les CGPI apprivoisent une clientèle

Generali Patrimoine (Generali France)

Stéphane Dedeyan
directeur général

- Collecte 2008 des CGPI : **753 M€**
- Nombre de CGPI : **1 900**
- Part dans la collecte de Generali Patrimoine : **20 %**
- Encours : **6,1 Md€**



majoritairement masculine et âgée de 50 ans et plus, professions libérales, chefs d'entreprises ou cadres qui leur confient 170 000 € en moyenne, d'après Périclès Consulting. Alors que la collecte en assurance vie progresse de 5 % par an, ces conseillers sont crédités d'une progression de 18 %. Et l'assurance vie représente 55 % de leur activité tout au plus. « Pour les chefs d'entreprise, les CGPI sont une plaque tournante en terme de conseil patrimonial, couvrant leurs besoins privés et professionnels en épargne », ajoute Roger Mainguy. Ils distribuent une palette de plus en plus complète de produits de placement et de prévoyance, emprunteur, homme clé, et même des comptes bancaires. « L'adaptation

de ce métier aux nouvelles normes est une chance pour les CGPI car cela va donner au client une plus grande sécurité réglementaire, ajoute Francis Dubosc, directeur du développement de l'épargne et de la clientèle patrimoniale chez AG2R-La Mondiale. Cela va doper la croissance des CGPI et leur donner plus de légitimité. »

Investir la distribution « non propriétaire »

Cardif, Generali et Axa se sont positionnées très tôt sur ce créneau de distribution « non propriétaire » et se situent dans le tiercé de tête en nombre de conseillers, primes annuelles et encours. D'autres, comme Swiss Life ou La Mondiale, n'avaient pas tissé de

liens directs avec eux et sont en train de rattraper leur retard. Chez Swiss Life, la part des CGPI atteint 28 % de la collecte annuelle en assurance vie. L'assureur entend « s'affirmer comme l'un des principaux fournisseurs de référence auprès de ces partenaires » alors qu'AG2R-La Mondiale veut « chal-

lenger la troisième place sur le marché dans les années à venir ». Avip, Aviva, Suravenir et Skandia revendiquent aussi leur part du gâteau. Bref, la concurrence est rude et c'est la qualité des outils informatiques qui va devenir le critère n° 1 pour les départager.

■ VITTORIA DE BAGNOLO

LES CHALLENGERS

Swiss Life

Christophe de Vaublanc
directeur du développement
des partenariats et CGPI de
Swiss Life

- Collecte 2008 des CGPI : **583 M€**
- Nombre de CGPI : **500**
- Part dans la collecte assurance vie : **28 %**
- Encours : **2,5 Md€**

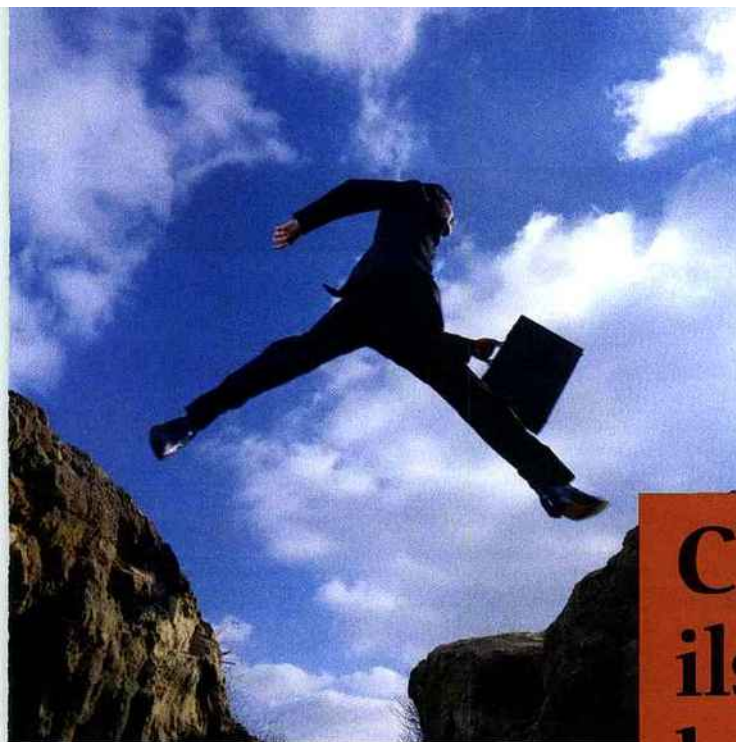


Skandia

Hein Donders
directeur général

- Collecte 2008 des CGPI : **341 M€**
- Nombre de CGPI : **1 000**
- Part dans la collecte : **100 %**
- Encours : **1,4 Md€**





DORIGAL WATERS

■ Difficile de citer tous les projets 2009 que nous ont dévoilés les conseillers patrimoniaux indépendants du classement Argus : recrutement, formation, refonte des gammes, regroupements et franchises... Crise ou pas, la profession fourmille d'initiatives, montrant son dynamisme.

Classement 2009 : ils surmontent les obstacles

Le cru 2009 du Top CGPI de l'Argus met en évidence plusieurs tendances. Il confirme, d'une part, que l'activité 2008 a été moins rémunératrice. Pour 35% de CGP du classement, l'année se solde par des baisses de 2% à 35% du chiffre d'affaires ainsi que des encours sous gestion. Pour peser davantage vis-à-vis des partenaires et fournisseurs tout en capitalisant sur des expertises pluridisciplinaires, les regroupements s'accroissent, par rachats de clientèle, rapprochements ou mises en commun de moyens. Exemples ? Evolia à Villeurbanne vient de fusionner 4 cabinets, Cyrus Conseil à Paris se dit prêt à accueillir

d'autres structures en son sein et chez Provence Patrimoine Conseils à Toulon, rachats et regroupements sont en discussion.

Renforcer les liens avec les prescripteurs

D'autres songent plutôt à se développer, notamment par le recours aux franchises. Le cabinet Borde Le Cozler, à Chartres, a lancé Caducée Gestion privée, pendant que Jean-Luc Monteil, à Manosque, pouponne les jeunes sous l'enseigne « Monmeilleurbanquier.com », et que Vitalépargne, à Caen, ouvre une franchise pilote à Agen. Beaucoup renforcent les liens avec les réseaux de prescripteurs naturels que sont les experts comptables ou les notaires et recrutent des commerciaux. À la question : « Comment voyez-vous évoluer vos honoraires dans les années à venir ? », les réponses fournies mettent en évidence une seconde tendance : 10% des CGPI évoquent spontanément la facturation d'honoraires comme une solution pour faire face à la demande croissante

d'audits patrimoniaux, compenser la chute des commissions sur encours, amortir la baisse des frais d'entrée en assurance vie du fait de la concurrence des contrats Internet à 0% et gagner en crédibilité vis-à-vis des autres professionnels (avocats, notaires).

Pour renforcer les liens avec leurs clients, l'année 2009 est placée sous le signe de la communication. Le recours aux newsletters augmente, les CGPI organisent des réunions à thème, animent des conférences et mettent sur pied des formations pour exposer aux clients et prospects les nouveautés juridiques et les différentes stratégies financières. Par la même occasion, cette présence met en avant leur expertise, accroît leur notoriété locale et leur permet de capter de nouveaux clients. L'informatique n'est pas en reste, les projets foisonnent en la matière. « Nous développons activement notre site Internet pour l'accès de nos clients et intranet pour nos conseillers », avance Thierry Marchard à la tête de Ageo, dans la Marne. ■ V. DE B.

10 %

des CGPI évoquent la facturation d'honoraires comme une solution pour faire face à la demande croissante d'audits patrimoniaux.

PALMARES 2009

RAISON SOCIALE ET LOCALISATION	DIRIGEANT(S)	NOMBRE DE CONSEILLERS ⁽¹⁾	VARIATION DU CA 2008 ⁽²⁾	ACTIFS GÉRÉS M€ ⁽²⁾	VARIATION ENCOURS 2008
Plus de 1 000 000 de chiffre d'affaires en 2008					
Arkanissim Finance (Paris 9 ^e)	Valère Gagnor	50	40%	120	NS
As Finance Conseil (Paris 8 ^e)	Alicia Elofer	6	-5%	210	-21% sur UC
Borde-Le Cozler et Associés (Chartres, Eure-et-Loir)	Éric Le Cozler, Thierry Borde	3	0%	60	0%
Crystal Finance (Montpellier, Hérault)	Bruno Narchal	90	-7%	330	-11%
Cyrus Conseil (Paris 8 ^e)	Meyer Azogui	24	-16%	1163	-11%
Equance (Montpellier, Hérault)	Olivier Grenon-Andrieu	60	15%	200	5%
Euro Patrimoine Investissement (Nice, Alpes-Mar.)	Jean-Pierre Lededantec	4	-22%	144	-23%
Evolia (Villeurbanne, Rhône)	Jean-Philippe Mango	5	15%	125	25%
Expert & Finance (Lyon, Rhône)	José Zaraya	50	-21%	1208	-12%
Financière du Capitole (Balma, Haute-Garonne)	Jean-Luc Delsol	6	-10%	320	-10%
Groupe Beffroi Finance (Lille, Nord)	Dominique Dunker, Bruno Piangerelli	1	-15%	130	0%
Initiatives MFO (Paris 17 ^e)	Patrick Ganansia	5	0%	260	0%
Novalfi (Aix-en-Provence, Bouches-du-Rhône)	Gregory Teyssier, Rodolphe Guillemin	0	NC	100	0%
Opti Finance (Le Mans, Sarthe)	Dominique Payen	12	-5%	410	2,5%
Tanguy Finances (Rennes, Ille-et-Vilaine)	Vincent Tanguy	8	-4%	225	-10%
De 800 000 à 1 000 000					
Agence française du patrimoine (Paris 2 ^e)	Stéphane Deschanel	1	-18%	100	0%
Anthony & Cie (Valbonne, Alpes-Maritimes)	Robert Anthony	3	-15%	60	-10%
Cofige Patrimoine (Paris 8 ^e)	Claude Aumeunier	4	-9%	100	-20%
Financière Conseil (Angers, Maine-et-Loire)	Jean-Paul Huneau	3	10%	65	12%
De 600 000 à 800 000					
3D Finance (Gresy-sur-Aix, Savoie)	Dany Doubre	4	1%	45	-20%
AGEO Patrimoine (Châlons-en-Champagne, Marne)	Thierry Marchand	14	36%	100	22%
BC Finances (Bourg-en-Bresse, Ain)	Philippe Curnillon	0	11%	120	10%
Cie financière Colbert (Manosque, Hautes-Alpes)	Jean-Luc Monteil	5	20%	40	18%
Conseils et Patrimoines (Marseille, Bouches-du-Rhône)	Franck Nogues	0	26%	40	-23%
Entalia (Paris 8 ^e)	Gilles Baudrier	1	-20%	45	-8%
Hausmann Patrimoine (Paris 1 ^e)	Emmanuel Narrat, Christophe Geoffroy	3	8%	50	19%
J.-J. Teissedre Gestion de patrimoine (Alès, Gard)	Jean-Jacques Teissedre	1	-2%	90	-2%
Lazuli Conseil (Paris 8 ^e)	Xavier Béal, Christophe Thibout	0	-18%	51	-11%
Patrimium SAS (Toulouse, Haute-Garonne)	Éric Bachmann, Christophe Besse	0	20%	63	20%
De 400 000 à 600 000					
ADR Conseil (Sainte-Foy-lès-Lyon, Rhône)	Dominique Roudil	3	15%	50	10%
Delta Conseil (Zillisheim, Haut Rhin)	Laurent Jakubczak	3	51%	63	19%
Ecofi Patrimoine Gestion	Jean-Claude Gerbeaud	0	-10%	37	-8%
ICF (Lyon, Rhône)	Guy Roos	3	-16%	30	-14%
JC Conseil Patrimoine (Paris 16 ^e)	Jean-Claude Legeai, Rodolphe Boutillon	3	30%	60	NC



CRÉER UNE FRANCHISE

Jean-Luc Monteil,
Compagnie Financière
Colbert à Manosque

II EN CRISE, LA MEILLEURE DÉFENSE, C'EST L'ATTAQUE. POUR DÉVELOPPER LE CABINET EN METTANT LE PIED À L'ÉTRIER À DES JEUNES DIPLÔMÉS, NOUS AVONS CRÉÉ UNE FRANCHISE, MON MEILLEUR BANQUIER. COM, AVEC POUR OBJECTIF UNE DIZAINE D'AGENCES EN FRANCE D'ICI À 2010 SOUS CETTE ENSEIGNE. II

PRIVILÉGIER LES PLACEMENTS SIMPLES

II Après le fort développement des produits structurés incompréhensibles pour les clients et source de déconvenues, nous visons un retour aux produits de placement "purs" aux valorisations compréhensibles, principalement des fonds actions, fonds en euros et immobilier de qualité à prix raisonnable. II

Vincent Tanguy, Tanguy Finances à Nantes



RAISON SOCIALE ET LOCALISATION	DIRIGEANT(S)	NOMBRE DE CONSEILLERS (1)	VARIATION DU CA 2008 (2) GÉRÉS M€ (2)	ACTIFS	VARIATION ENCOURS 2008
Nord Conseils Finances (Phalempin, Nord)	Pascal Desailly	9	10%	NC	NC
PEA (Pau, Pyrénées-Atlantiques)	Michel Brunoro	3	-20%	50	-5%
Perspectives (Annecy, Haute-Savoie)	Olivier Collin	0	0%	40	-20%
De 300 000 à 400 000					
DLMC Finances (Limoges, Haute-Vienne)	Franck Delbrel	1	-15%	100	15
Euclide Conseil SARL (Aureilhan, Hautes-Pyrénées)	Jean-Marc Barbé	1	24%	27	-2%
JD Consultant (Cannes, Alpes-Maritimes)	Jacques Delestre	0	20%	7	80%
Letailleur Conseils & Patrimoine (Lille, Nord)	Christine Letailleur	0	-10%	45	-20%
Pacogest (Quint Fonsegrives, Haute-Garonne)	Christophe Mommeja	0	-5%	34	-12%
Patrimoine SA (Marseille, Bouches-du-Rhône)	Florence Brau-Billod	0	3%	60	5%
Talleyrand Finances (Paris 8e)	Musellant, Boutry, Plais	4	NC	NC	NC
Vitalépargne (Caen, Calvados)	Fabien Rycroft, Nikolas Renaud	1	10%	14	50%
Wormser Patrimoine (Paris 15e)	Thierry Wormser	0	2%	35	10%
De 200 000 à 300 000					
Aelis Conseil (Saint-Grégoire, Ille-et-Vilaine)	Ronan Le Calvez	0	25%	27	15%
B & Z associés (Paris 8e)	Yohan Boukobza	1	25%	12	35%
Certus Finance (Besançon, Doubs)	Patrick Theuriot	0	-7%	32	0%
Collet Conseil (La-Roche-sur-Yon, Vendée)	David Collet	1	5%	30	40%
Directi (Toulouse, Haute-Garonne)	Laurent Grimm, François Lebeau	1	0%	12	0%
DMV Conseil (Paris 8e)	Régine Doumerc	0	0%	102	-5%
Expertise & Patrimoine Conseils (Paris 16e)	Christine Correard	0	15% à 25%	38	NC
GP Finance (Dijon, Côte-d'Or)	Gilles Pietriga	1	0%	28	NC
Loire Invest (Blois, Loir-et-Cher)	Olivier Cognard, Denis Bourguignon	5	-9%	26	47%
Philippe & associés (Besançon, Doubs)	Lionel Philippe	0	0%	40	NC
Provence Patrimoine Conseils (Toulon, Var)	Frédéric Segoura	0	0%	30	0%
SP Consulting (Savigny-le-Sec, Côte-d'Or)	Stéphane Perrin	0	50%	21	13%
Moins de 200 000					
Alter Egale (Paris 8e)	Géraldine Métifeux	1	-20%	15	NC
Charlet Chauvet et Associés (Boulogne-Billancourt)	David Charlet	1	NC	6	0
Fideis Investissements (Lattes, Hérault)	Philippe Salom	0	70%	11	35%
JFM Consultant (Besançon, Doubs)	Jean-François Maurice	0	5%	NC	28%
Jiminy Conseil (Annecy, Haute-Savoie)	Frédéric Hild	0	10%	13	5%
La Maison du patrimoine (Antibes, Alpes-Maritimes)	Bernard Allali	0	-10%	25	-15%
PF & associés Conseil (Paris 8e)	Paulo Fernandez	0	30%	19	50%
Placitum (Aix-en-Provence, Bouches-du-Rhône)	Martine Pigoury-Daccache	0	-35%	3	-45%
Prométhée Conseil (Bordeaux, Gironde)	Vincent Paquier	0	40%	25	75%
Synergie Concept (Paris 13e)	Thierry Boudry	0	-10%	8	-6%
Version Patrimoine (Bordeaux, Gironde)	Yves Mazin	3	15%	8	12%
Hensgen Optimal Patrimoine (Toulon, Var)	Matthias Hensgen	0	-2%	9	-15%
Paris Private Finance (Paris 9e)	Philippe Cazadiou	1	80%	5	44%

(1) Conseillers ayant une mission de vente. (2) Hors immobilier.

MÉTHODOLOGIE

La rédaction de « l'Argus » a interrogé directement les conseillers en gestion de patrimoine en leur soumettant un questionnaire détaillé. L'enquête, réalisée sur une base déclarative, s'est déroulée du 15 mars au 15 avril 2009. Le questionnaire était également accessible sur le site Internet du magazine. Les 70 CGPI sélectionnés pour faire partie de ce palmarès satisfont aux critères suivants :

■ Critères qualitatifs

- ils exercent plusieurs activités : l'intermédiation, le courtage d'assurances, le démarchage financier et deux activités de conseil accessoires, ainsi que la compétence juridique appropriée (CJA) et le conseil en investissement financier (Cif). Ces paramètres nous ont contraints à exclure les CGPI qui ne pratiquent qu'un seul métier (l'assurance vie, la défiscalisation...).
- l'assurance vie doit représenter au moins 20%

du chiffre d'affaires du CGPI.

- la structure doit avoir au moins deux années d'existence. Les cabinets créés après 2006 n'ont pas été retenus.

■ Critères quantitatifs

- chiffre d'affaires stable ou en hausse et, à défaut, les CGPI sélectionnés ont exposé dans le questionnaire leurs projets concrets pour rebondir en 2009 et pérenniser leur activité.

ACCROÎTRE LA PART DES HONORAIRES

II NOUS FAVORISONS LA RÉMUNÉRATION EN HONORAIRES CAR C'EST PAR CE BIAIS QUE NOTRE PROFESSION SE DÉVELOPPE, AUPRÈS DU GRAND PUBLIC ET DES AUTRES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE, NOTAIRES, AVOCATS, EXPERTS-COMPTABLES. NOUS N'EXCLUONS PAS DE DÉVELOPPER NOTRE ACTIVITÉ DE TRANSACTION IMMOBILIÈRE. II

Vincent Paquier, Prométhée Conseil, Bordeaux

