

Gestion de Fortune - n° 302 - Avril 2019 - Les secrets de croissance des CGP stars - L'eurocroissance, assurance vie du XXI^e siècle - Evasion fiscale : la sanction contre l'UBS - Millennials et banques privées

GESTION de FORTUNE

Le magazine de la gestion privée

28^e année - France/Bel./Lux. : 7,80 €
Suisse : 8,70 FS - USA : \$ 9 - EAU : 35 EAD
Zone CFA : 5 500

N°302 - Avril 2019
www.gestiondefortune.com

Les secrets de croissance des CGP stars



**Banques privées,
les attentes des
millennials**

**L'eurocroissance,
l'assurance vie du XXI^e
siècle ? Et si c'était vrai ?**

**Evasion fiscale :
analyse de la sanction
contre UBS**

L 17639 - 302 - F 7,80 € - RD



Les secrets de croissance des CGP stars

Si la France compte plus de 4 600 cabinets de CGP, ils sont une cinquantaine à brasser plus de la moitié des encours gérés... Et si le secret de la réussite de ces gros cabinets tenait à leur capacité d'imagination et leur vision entrepreneuriale.

Véronique Pierron

Quand on demande à Bruno Narchal, président du groupe Crystal Expert & Finance, ce qui le différencie des autres CGPI, il n'hésite pas une seconde : « Je suis davantage entrepreneur que conseiller avec une vision stratégique de croissance de l'entreprise ». Pari tenu pour sa société qui aujourd'hui gère 4,46 Md€ et réalise un chiffre d'affaires de 38 M€. Une vision entrepreneuriale partagée par Equance né en 1992 de la scission du groupe Crystal. Le cabinet a développé son expertise sur la niche des Français non résidents en affirmant sa présence dans 55 pays. « C'est une conquête du territoire », revendique Olivier Grenon Andrieu, président d'Equance.



La moitié de l'activité captée par les 50 plus gros cabinets

Selon les données publiées en 2018 par l'AMF, la France compte 4 641 cabinets de conseillers en investissements et CGP indépendants qui ont déclaré un chiffre d'affaires total de 2,6 Md€. « Ils gèrent environ 12 % de la collecte et 10 % des parts de marché », précise Stéphane Fantuz, président de la CNCIF. Toutefois, si les études confirment que la profession se porte bien, la grande majorité des encours gérés est captée par les quelque 50 cabinets les plus importants qui, à l'instar de Crystal, Olifan Group, Cyrus Conseil ou Astoria Finance, réalisent la moitié du chiffre d'affaires. Une prédominance sur le marché que Stéphane Fantuz explique par « une dimension entrepreneuriale et avant-gardiste de leurs dirigeants car certains cabinets comme Cyrus ont surfé sur la vague avec une vision stratégique du marché ».

De nouveaux modèles inventés

Lorsque le cabinet Olifan Group réfléchit en 2013 à sa « re-crédation », il le fait en partant des enjeux patrimoniaux et de société qui allaient changer le métier de

conseiller. « Nous avons créé un modèle de développement inédit qui consiste à réaliser une fusion capitalistique de cabinets où un associé représente une voix », explique Patrick Levard, associé Olifan Group. Avec à la clé un nouveau business model qui permet de rémunérer le service à valeur ajoutée. Même vision entrepreneuriale chez Herez, le cabinet de Patrick Ganansia, qui a élargi son champ d'action à l'international. Philippe Feuille, président de La Compagnie des CGPI, observe « une grande capacité d'anticipation sur l'évolution du métier, la part de marché représentée par les banques laissant encore une large place aux cabinets de gestion de patrimoine ».

Des modèles de croissance différents

Au départ toutefois, les profils de ces cabinets sont assez classiques, leur positionnement sur le marché s'est fait par la conquête et la fidélisation d'une clientèle haut de gamme. Ainsi, chez Witam Multi Family Office, le cabinet de Benoist Lombard, qui gère les encours de 120 familles, le panier moyen s'élève à 1 M€ à l'instar d'Allure Finance. « En 2010, nous

sommes partis de zéro et nous connaissons aujourd'hui, une croissance de 15 % par an grâce à une expertise sur mesure et un rendement à la hauteur des attentes de nos clients », explique Jean-François Fliti, associé fondateur du cabinet. Si l'engrais de croissance est le même, ces cabinets se sont ensuite différenciés par l'adoption de stratégies de développement personnalisées.

« Leur différenciation s'explique par une démarche de développement et de R&D avec en parallèle, la mise en place de modèles de structurations plus rapides qui leur ont permis de gagner des parts de marché », constate Aïda Sadfi, directrice générale de la société d'études et de conseils Apre-dia. Cyrus a par exemple investi dans des outils d'aide à la décision pour ses conseillers qui permettent d'analyser les allocations d'actifs en fonction des profils de risque. « Pour nous, l'intelligence artificielle est incontournable et pour expérimenter ses dimensions, nous avons racheté en 2018, une plateforme de courtage de produits Mon capital.fr », explique Stéphan Chenderoff associé, directeur de la communication chez Cyrus. Pour Equance, la digitalisation

Zoom sur dix cabinets stars

>>>

Olifan Group

Un modèle inédit de fusion capitalistique



Dirigeants: 34 associés dont **Patrick Levard (photo)**

Chiffre d'affaires: 13,7 M€

Collecte globale: 150 M€ prévision 2019

Encours gérés/conseillés: 1 Md€ après fusion avec Axios

Fournisseurs principaux: Generali Patrimoine, MMA, SwissLife, Cardif, Intencial, etc.

Nombre de clients: 10 000

Collaborateurs: 65

Ce qui les différencie: En 2013, Olifan Group opte pour un modèle de fusion capitalistique de conseillers en gestion de patrimoine indépendants. Le business model évolue ensuite vers une rémunération du conseil composé à la fois d'audits patrimoniaux du client et d'un « abonnement patrimonial » dont le tarif de base annuel de 780€ peut varier en fonction des services.

« Nous connaissons une croissance externe forte grâce à la fusion avec Axios qui se poursuivra en 2020 et 2021 par un déploiement sur le territoire en intégrant d'autres cabinets », déclare Patrick Levard, associé d'Olifan Group.

Primonial

L'« animal bizarre » de la gestion patrimoniale



Dirigeants: Stéphane Vidal, Laurent Fléchet, Christophe Mianné, Valéry Bordes

Collecte globale: 9,71 Md€/Primonial GP : 693 M€

Encours gérés/conseillés: 37 Md€ au total / Primonial Gestion Privée : 3 Md€

Nombre de clients: global : 100 000 / Primonial Gestion Privée : 40 000

Panier moyen: 107 143€

Collaborateurs: Groupe : 878 / Primonial : 200

Ce qui les différencie: « Nous sommes « un animal bizarre » à la fois CGPI classique et concepteur de produits patrimoniaux distribués en BtoB et en BtoC », selon **Stefan de Quelen (photo)**, DG de Primonial Partenaires. Filiale de banque, d'assureurs, racheté par son management et des fonds d'investissement, Primonial a fait exploser les codes habituels des cabinets de CGP. Le groupe repose sur un réseau salariés et travaille avec de très nombreux CGPI.

Il vient d'acquérir 100 % de La Financière de l'Echiquier et se déploie en Europe (Allemagne, Luxembourg, Italie). Success story de la gestion de patrimoine à la française, Primonial est en vente par son actionnaire Bridgepoint pour une valorisation de 2 Md€.

Herez

Grandir sans grossir



Dirigeants: Bernard Dordain, **Patrick Ganansia (photo)**, Michel Patrier

Encours gérés/conseillés: 1,3 Md€

Fournisseurs principaux: Axa, Apicil, La Mondiale, etc.

Nombre de clients: 400 familles font le cœur de leur clientèle avec +1 M€ sous gestion

Collaborateurs: 38

Ce qui les différencie: Entre 2008 et 2018, le cabinet Herez a accéléré sa croissance en rachetant sept cabinets indépendants, soit 400 M€ d'encours gérés. Son implantation à Tel Aviv et à New York lui offre une vision mondiale de l'allocation sur les marchés financiers et lui permet d'organiser des clubs deals transfrontaliers.

« Plutôt que de grossir nous préférons grandir et nous renforcer car notre objectif n'est pas de stocker les capitaux gérés mais d'offrir plus de qualité de service et d'investissements aux clients », explique Patrick Ganansia, associé gérant.

Allure Finance

Prendre le temps du conseil



Dirigeants: Jean François Fliti, **Edouard Petitdidier (photo)**, Mathilde Reverberi, Corinne Prince

Collecte globale: 50 M€

Encours gérés/conseillés: 350 M€

Fournisseurs principaux: Axa, Cardif, Nortia, etc.

Nombre de clients: 600 clients

Panier moyen: 600 à 700 000 €

Collaborateurs: 7

Ce qui nous différencie: « En 2010, nous sommes partis de zéro ! », précise Edouard Petitdidier, associé. Le cabinet a progressivement diversifié ses activités et en 2015, l'acquisition du portefeuille de Guy Hardy a accéléré la croissance et représente aujourd'hui 20 % des encours du cabinet. Toutefois, Edouard Petitdidier insiste sur le fait que « la croissance du cabinet est avant tout due à notre expertise, notre relationnel, notamment notre service client, et notre fonctionnement qui s'apparente à celui d'un club par cooptation ».