



PROFESSION / Points de vue

## « Notre métier de CGP se trouve à un

*Henry Masdevall, président du très dynamique groupement de CGPI Actualis Associés et gérant du cabinet Valorey Finance, revient sur le développement de son association créée en 2002. Il pose un regard avisé sur le marché français des indépendants du patrimoine.*

### Investissement Conseils : Comment se porte Actualis Associés ?

**Henry Masdevall :** Actualis compte aujourd'hui trente-trois cabinets membres. Quelques demandes d'adhésion nous arrivent régulièrement, mais nous devrions limiter notre nombre autour de trente-cinq structures. Nos commissions au nombre de sept continuent leur travail de manière autonome et efficace. Et nous nous réunissons chaque mois pour échanger et débattre sur ces sujets, avec notamment un séminaire de trois à quatre jours en octobre. Les différents événements que nous organisons sont toujours appréciés par notre sphère, notamment le Rallye de la finance qui réunit nos partenaires-fournisseurs, et notre convention de début septembre portant sur des sujets rela-

“ La digitalisation est un grand défi pour la profession. Nous accédons à de nouveaux outils performants et innovants, mais il convient de faire attention à ce que ces solutions ne nous prédominent pas. ”

tifs à la profession (investissement, droit patrimonial, fiscalité, réglementation et développement des cabinets) et qui accueille cent à cent cinquante conseillers indépendants chaque année.

Dans notre développement récent, nous avons signé un accord avec *Le Particulier* pour animer des conférences, mis en ligne un nouveau site Internet interactif entre nos membres, les clients et les fournisseurs, et nous envoyons désormais une newsletter à nos clients. Outre notre partenariat conclu avec un RCCI, nous devrions prochainement enregistrer un nouvel accord avec une société qui viendrait répondre aux demandes ponctuelles de nos



Henry Masdevall, président d'Actualis Associés.

membres sur la réglementation, leurs processus, leurs outils...

### Quelle vision avez-vous de l'évolution de la profession ?

**H.M.** Grâce aux actions de lobbying de nos associations professionnelles, la réglementation européenne semble aller dans le bon sens, notamment au niveau de l'assurance-vie.

Par ailleurs, nous constatons le besoin de plus en plus présent des CGPI vers le regroupement. La

notion du conseiller en gestion de patrimoine indépendant isolé devient moins importante qu'avant. Et ce ne sont plus seulement les jeunes entrants dans la profession qui cherchent à se rapprocher de structures comme la nôtre, mais aussi des cabinets plus anciens et bien installés. Cela va dans le bon sens.

Les nouveaux entrants ont, quant à eux, de sérieux atouts au niveau de la formation. A eux de transformer leurs compétences théoriques sur le plan commercial. L'approche entrepreneuriale consistant à racheter un portefeuille client constitue pour eux une bonne solution.

### Quel regard portez-vous sur l'arrivée des nouvelles technologies dans votre métier ?

**H.M.** La digitalisation est un grand défi pour la profession. Nous accédons à de nouveaux outils performants et innovants, mais il

convient de faire attention à ce que ces solutions ne nous prédominent pas. Notamment, les robo-advisors ne remplaceront jamais le conseil d'un professionnel, d'autant plus que les marchés sont de plus en plus compliqués.

Nos fournisseurs mettent ces outils à notre disposition et nous en serons en partie dépendants. A nous d'accompagner nos clients dans ce nouveau monde qui bouge et dans lequel notre profession sera toujours capable d'apporter sa valeur ajoutée.

Le métier de conseil en gestion de patrimoine se trouve à un tournant sur ce plan, mais aussi vis-à-vis de la matière sur laquelle porte son conseil.



## « tournant »

### Pouvez-vous développer ?

**H.M.** Les marchés financiers sont complexes, la fiscalité évolutive, et les fonds en euros voient leurs rendements fondre... Le rôle du CGP est accru et nécessite une adaptation constante, de la proximité et de l'innovation pour répondre aux attentes de ses clients. Il est surprenant de voir des fonds en euros délivrer des rendements de 3% en 2015. Cela paraît trop beau : nous sommes encore dans la guerre des compagnies qui attirent les investisseurs par le taux du fonds en euros au détriment d'une gestion à long terme performante. A nous d'être vigilants sur ce sujet et de trouver des moyens pour continuer à délivrer de la performance dans ce contexte. L'alternative idéale n'existe pas, mais l'association de différents produits est une solution : gestion flexible, *long-short* actions, SCPI...

### Justement sur les fonds flexibles, quel regard portez-vous sur les récentes performances de ces produits ?

**H.M.** Nous avons observé quelques désagréables surprises dans la manière dont certains ont pu s'adapter aux conditions de marché... La notion de risque doit toujours être appréhendée, notamment au niveau des produits de taux. Le produit garanti n'existe pas, le risque est partout. Encore une fois, le CGP justifie sa valeur ajoutée en diversifiant et assemblant les approches, les classes d'actifs, les gestions, les fonds..., en fonction des besoins et du profil de ses clients

### Vous avez souvent reproché l'absence de lien entre les différentes associations professionnelles...

**H.M.** Il apparaît que leurs rapports sont désormais beaucoup plus sains et constructifs. Leur action a été déterminante vis-à-vis des directives européennes. Néanmoins, il serait préférable qu'il y ait davantage de cohésion et de proximité entre nos syndicats.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps

## 2016 sera encore une année dynamique

Jean-Baptiste Lacoste revient sur le développement du réseau de franchisés, Fiducée Gestion Privée (FGP), ainsi que sur les différentes autres structures du groupe H2O Participations dont il est président.

**Investissement Conseils : Fiducée Gestion Privée semble avoir pris son envol l'an passé (cf. Investissement Conseils n° 788, février 2016, page 101).**

**Jean-Baptiste Lacoste :** Tout à fait, et l'année 2016 a bien débuté. Nous devrions pouvoir couvrir encore quinze nouveaux secteurs franchisés cette année.

2015 a été pour nous une excellente année en termes de développement, ce qui nous a permis d'intégrer de nombreux nouveaux talents aux compétences très complémentaires. Ceci a fortement dynamisé les échanges entre franchisés et l'émulation interne au réseau. Les objectifs que nous nous étions fixés ont été atteints puisque nous avons plus que

« Les objectifs que nous nous étions fixés ont été atteints : Nous avons plus que doublé le chiffre d'affaires des franchisés à 223 000 € en moyenne. »

doublé le chiffre d'affaires des franchisés à 223 000 € par cabinet en moyenne, développer la facturation d'honoraire à plus de 300 000 € au global et augmenter le taux de transformation des rendez-vous pris pour leur compte. Aussi, l'activité d'investissement immobilier a pratiquement doublé à 33 millions d'euros de production, alors qu'historiquement il ne s'agissait pas d'un domaine de prédilection du réseau.

### En matière de partenariats et d'outils, quelles sont les nouveautés ?

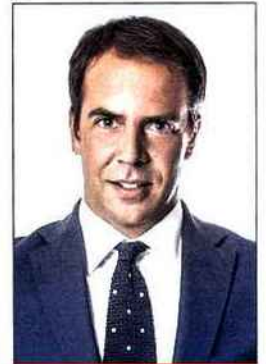
**J.-B. L. :** De nouveaux partenariats ont été renforcés en prévoyance avec Cypres Vie et Aviva, et le comité de dialogue et de concertation produits a mis en place un nouveau contrat Madelin, *Réciprocité Retraite*, en partenariat avec Swiss Life. Résolument différenciant (large gamme d'UC, d'EMTN, de SCPI, intégration de la gestion à horizon, présence de six options de rente...), il sera également diffusé par Maupassant Partenaires et Orelis. Nous avons également

refait à neuf notre portail franchiseur et chaque cabinet dispose à présent de son propre site. Du contenu dédié y est intégré, avec notamment le concours des franchisés. En outre, les franchisés disposent d'outils de simulations, avec *FidSimul* dans le domaine de l'immobilier, de l'assurance-vie et de la capitalisation retraite, d'un outil de gestion de la relation client (*FidCRM*) et bénéficient également de l'automatisation de leurs documents réglementaire (document d'entrée en relation, lettre et rapport de mission...) avec *FidLaw*.

### Au sein du groupe quelles sont les nouveautés ?

**J.-B. L. :** Sur Leemo, moteur de recherche pour l'investissement en immobilier, nous venons de livrer la version 2.5.2 du site qui intègre de nombreuses nouveautés, comme la mise en place d'un moteur de recherche intuitif, l'intégration des commissions dans la grille de prix ou encore la possibilité d'optionner l'ensemble des lots en ligne sur un univers de plus de 57 000 lots disponibles.

Du côté d'Orelis, outre le contrat Madelin *Réciprocité Retraite*, un contrat de droit français déposé au Luxembourg vient d'être créé. Il s'agit d'une solution haut de gamme accessible à partir de 200 000 € et qui intègre un système de *success fees* exclusif sur le marché français, c'est-à-dire que les frais sont facturés par le CGPI au-delà d'un certain niveau de performance réalisé par le client. Une véritable relation gagnant/gagnant entre l'investisseur et son conseiller. Autre innovation 2016, un contrat d'assurance de prêt (immo, pro, perso...) *full Web* est désormais commercialisé par nos équipes auprès des CGPI. Un outil FinTech d'accompagnement à l'allocation d'actifs et exclusivement dédié aux CGPI va également être lancé avant la fin du premier trimestre par notre société de gestion. Pour déterminer l'allocation, il intègre une approche par un questionnaire de risque ou par l'objectif du montant nécessaire au maintien de train de vie à terme du client, ainsi qu'une projection statistique de création de richesse.



Jean-Baptiste Lacoste, président de H2O Participations.