

Avis d'expert
Octobre 2024

**« Les CGPI ne sont pas obligés de céder à la mode des regroupements de cabinets !
Rester une « petite » structure a ses avantages ! »**

Les rachats de cabinets de CGPI, qui s'intensifient depuis quelques années, pourraient laisser penser qu'il n'y a plus de salut en dehors de ceux-ci... En réalité, conserver une taille « humaine » est non seulement possible économiquement, mais également bénéfique pour les clients à la recherche d'une relation personnalisée et de confiance avec leur conseiller patrimonial.

Par Hélène Lamon, directrice commerciale et produits de CGP Entrepreneurs

Les plus importants cabinets de CGP issus de rapprochement ne tarissent pas d'éloges sur les alliances qui auraient, selon eux, toutes les vertus pour les professionnels du patrimoine. Si se regrouper peut séduire des professionnels qui ne désirent plus travailler isolément, est-ce la seule voie possible, et qu'en est-il de l'intérêt des clients ? Ceux-ci sont-ils aussi concernés par les bénéfices des rachats ?

En réalité, demeurer une « petite » structure (gérant des encours inférieurs à 30 millions d'euros, et comptant de 1 à 3 professionnels, par exemple) continue à présenter bien des avantages et il n'y a aucune obligation de se faire racheter pour assurer l'avenir de son cabinet.

Le CGPI, le médecin de famille du patrimoine

Certes, travailler isolément présente des inconvénients. La réglementation exponentielle du secteur du conseil patrimonial, mais aussi des domaines financiers et immobiliers, implique toujours plus de temps consacré à la mise à jour de ses pratiques. Par ailleurs, aussi compétent soit-il, un CGPI ne peut détenir toutes les compétences nécessaires à l'exercice de sa mission. Médecin du patrimoine, il doit pouvoir s'entourer de spécialistes tels que des fiscalistes ou des experts de l'ingénierie patrimoniale. Est-ce donc impossible dans ces conditions de perdurer ? Absolument pas car au-delà du rapprochement, il existe d'autres modèles comme le groupement qui permet la mise à disposition de ses moyens grâce à la mutualisation des coûts. Ce modèle permet de conserver son indépendance sans être isolé. Pourquoi ces dernières notions sont-elles importantes ? Pour plusieurs raisons.

D'abord, parce qu'elles concrétisent vraiment le « i » de CGPI. Si l'entreprise partenaire du CGPI fournit des documents types assurant la conformité réglementaire, le CGPI a tout loisir de les faire évoluer en les personnalisant. Lors d'un rachat pas de place à la spécification, il faut adopter les process internes de celui qui rachète.

Un conseiller appartenant à un gros cabinet est aussi obligé de suivre la politique de ce dernier, y compris en termes de préconisations de produits pré-sélectionnés. Totalement libre, un CGPI peut compter sur une pré-sélection impartiale opérée par son partenaire indépendant, tout en ayant la possibilité de s'en détacher en allant chercher sur le marché un produit correspondant mieux aux besoins individuels d'un client.

Ensuite, parce que la liberté et l'indépendance permettent d'échapper aux inconvénients de « l'industrialisation » des pratiques de travail. Les CGPI sont les artisans du patrimoine, réalisant un véritable travail d'orfèvre. Ce « sur-mesure », adaptable en permanence aux typologies variées de leurs clients, a rarement sa place dans de grandes structures.

Baisse des coûts de fonctionnement également possible avec un « simple » accompagnement

Autre argument souvent avancé en faveur des rapprochements de cabinets : l'opportunité de bénéficier de coûts de fonctionnement abaissés, en raison de la mutualisation de ceux-ci. Cependant, là encore, le CGPI peut profiter de cette opportunité tout en gardant son indépendance et sa liberté. Il bénéficie des mutualisations des coûts de certaines tâches via tous les cabinets partenaires.

Adaptation rapide aux changements

Liberté et indépendance riment aussi avec agilité. Des structures à taille humaine sont plus aptes à engager de rapides changements que d'énormes entreprises, plus lentes. Des virages stratégiques (comme, par exemple, celui qui pourrait intervenir concernant la facturation du conseil, avec la possible suppression des retro commissions) peuvent s'effectuer rapidement.

Satisfaction des clients

On les évoque peu dans les discussions sur l'intérêt des rachats... centrées sur les avantages pour les CGPI. Mais pour les clients, quelles sont les plus-values des rachats ? Il n'y en a pas et l'indépendance des cabinets est même plus confortable pour eux. Le rapport direct avec son conseiller qui reste le même au fil du temps et peut se déplacer à domicile, l'intuitu personae tels que l'aide à la rédaction des déclarations de revenu ou autres conseils, représentent la valeur ajoutée incontestable des CGPI, dont la mission est bien plus large que la seule réalisation d'une allocation d'actifs, avec préconisation de produits. La proximité d'un CGPI avec son client joue en faveur de celui-ci.

En tout état de cause, le rachat de cabinets n'est en rien une obligation pour assurer le développement et la pérennité des entreprises de conseil en gestion de patrimoine indépendantes. Les petites structures vont continuer à avoir leur place dans un marché en développement, à condition, bien sûr, de savoir s'entourer d'experts les sécurisant et leur faisant gagner du temps... à consacrer à leur mission de développement.

Contact presse :

A propos de CGP Entrepreneurs :

CGP Entrepreneurs, filiale de l'UFF dédiée aux CGP libéraux, est un groupement spécialisé dans les services de conseil en gestion de patrimoine. Il accompagne les cabinets à la recherche de nouveaux leviers de croissance mais aussi les salariés désireux de se mettre à leur compte. CGP Entrepreneurs met à la disposition des cabinets partenaires les services, les outils et les prestations nécessaires à leur développement commercial et à la sécurisation de leur activité.

Agence A&P : Amélie Vérone - 06 86 99 44 99 - averone@agenceaetp.com

CGP Entrepreneurs : Sylvie Claudel - 06 19 39 49 05 - sylvie_claudel@cgpe.com