

Conseil en gestion de patrimoine, placer le client au centre

Selon le Baromètre AMF 2018, un français sur quatre continue de chercher des conseils en matière d'épargne. Leur quête d'investissement est motivée par leur projet de vie (acheter, épargner pour le futur...). Malgré la spécificité de chaque parcours, la plupart des gestionnaires de patrimoine offrent des produits standards, trop éloignés des attentes concrètes de leurs clients. Le marché du placement évolue, porté par l'énergie de nouveaux acteurs. Stéphane Biez, Président fondateur d'Epsilon, cabinet spécialiste du conseil en gestion de patrimoine nous explique cette nouvelle vision.

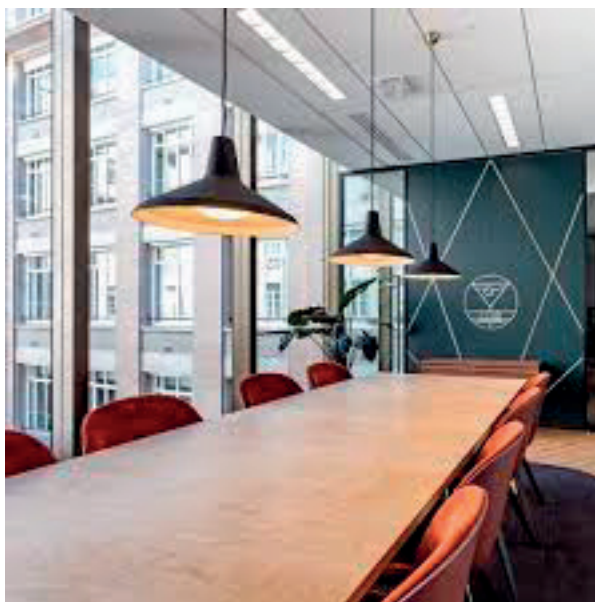
En termes de placement long terme, la tendance apparente semble classique et immuable. Les valeurs-phares continuent à dominer la scène. 6,3 français sur 10 privilégient l'immobilier. L'assurance vie en euros et les livrets d'épargne sont en tête de liste des choix d'investissement. Mais le doute fissure cette apparente stabilité. Par exemple, 23% des français déclarent ne pas savoir si les placements collectifs immobiliers sont réellement adaptés pour leur épargne alors que ce doute ne concernait que 15% des français en 2017. Ce type de questionnement concerne également l'assurance vie et pourrait déboucher à terme sur une crise de confiance. Or la confiance est la clé de voûte de tout investissement. Le seul élément qui reste constant est la peur du risque. En 2018 comme en 2017, plus de la moitié des français refuse tout risque sur ses placements. Seuls 4% accepteraient d'en prendre pour augmenter leur rémunération d'investissement. Le marché est donc à la fois en demande de conseil et de relation de confiance.

Un besoin de renouveau

Le doute se porte à la fois sur les produits et les acteurs. Aujourd'hui, on ne compte en France que 4000 gestionnaires de patrimoine contre au moins le double dans d'autres pays européens similaires. 80% sont des petites structures d'un à deux salariés. Les banques, profitant d'une clientèle captive, occupent la place, proposant une palette toujours plus large de produits, allant de la téléphonie au crédit immobilier, en passant par tous les types d'assurances ou d'épargne. La démarche du conseiller bancaire vise à assurer les placements de leurs produits dans une démarche commerciale assumée. « Ils vont préconiser une solution en partant de leur produit et pas du client », explique Stéphane Biez. Par exemple, la souscription de parts de Fonds Commun de Placement dans l'Innovation (FCPI) permet au contribuable de réduire son impôt sur le revenu à hauteur de 25% depuis 2018 en contrepartie d'un blocage pendant cinq ans. Mais qui explique au client que ce type de fonds est soumis à des aléas financiers qui ne rendent parfois sa rentabilité accessible qu'après huit ans, vu le caractère innovant des produits ? L'avantage fiscal annoncé à l'entrée ne se retrouve pas



toujours à la sortie ! Même logique pour les SCPI Pinel. Ce sont des parts de biens immobiliers qui permettent d'avoir accès à une défiscalisation. Là encore, les immeubles concernés ne sont pas visibles et sont sélectionnés par des promoteurs cherchant quelquefois à placer des « queues de programme ». Le gestionnaire de SCPI décide du moment de la liquidation et le client a une marge de manœuvre limitée sur la sortie ou les moins-values. « Quand c'est opaque, ce n'est pas toujours bon pour le client », commente Stéphane Biez. Il est vrai que sa propre relation avec les promoteurs est indépendante et intègre tous les aspects concrets de cet investissement immobilier. Loin des produits ficelés sans transparence, il connaît le promoteur et maîtrise toute la chaîne de valeur associée au projet : courtage, gestion locative, contrôle de la qualité des travaux. Il peut même en assurer la gestion pour son client.



Des placements adaptés au projet de vie

Face à tant d'opacité, le marché est en recherche de simplicité, de conseil personnalisé et de flexibilité. C'est ce que propose l'équipe dynamique d'Epsilonium portée par les valeurs du sport, pratiqué à haut niveau par quatre des associés de cet ambitieux cabinet. En effet, là, la communication financière devient simple et lisible. Alors que certains CGP mettent en avant des principes juridiques complexes et des termes inaccessibles pour se donner une image de professionnel du domaine, Epsilonium fait le choix de la simplification et de la pédagogie pour permettre à ses interlocuteurs d'adhérer mais aussi et surtout de comprendre les solutions proposées. Quand on explique la loi Pinel comme étant un dispositif permettant un avantage fiscal sur 6, 9 ou 12 ans avec des réductions de 12, 18 ou 21% assujetti à des contreparties de respect de plafonds de loyer, on préférera indiquer simplement que ce dispositif donne droit à une réduction d'impôts de 2% chaque année. Ce qui pour un bien immobilier d'une valeur de 200 000€ représente une économie d'impôt de 4000€ chaque année. La charte graphique de son site et ses messages sont décalés par rapport au classicisme du marché. L'objectif affiché est de restaurer la confiance par un discours clair, franc et direct. En comparaison avec certaines pratiques du secteur, c'est un renouveau total ! Les conseillers en gestion de patrimoine d'Epsilonium bénéficient d'une formation initiale complète (fiscale, juridique, sociale) afin d'acquérir de vraies connaissances techniques et ne sont jamais mono-produits. Leur objectif est de partir du besoin du client et non pas des produits qu'ils auraient à diffuser. Le diagnostic précédant tout conseil peut prendre une heure, voire deux dans certains cas. Les solutions sont accessibles à tous car elles sont différenciées. Un jeune couple primo-accédant avec deux salaires de 1800€ va bénéficier des conseils en courtage de crédit. Par exemple, récemment, des clients ayant contracté un crédit à 3,5% ont pu le racheter à 1,5%. Dans cette opération, le couple a gagné 100€ par mois de pouvoir d'achat. Ce qui importe, c'est de « comprendre les besoins de la personne assise en face ». Tel le cadre de 58 ans, avec un salaire de 4200€ doit anticiper la prochaine baisse de revenus liée à sa retraite, le cabinet va d'abord collecter son relevé de points, opération complexe et nécessaire

Chiffres clés de EPSILIMUM

- **17** : Nombre d'années d'expérience
- **38** : Nombre de collaborateurs
- **+500** : Nombre d'opérations réalisées
- **4,5 M€** : CA en 2019
- **50 %** : Nombre de clients par cooptation
- **7,5€** : CA prévisionnel en 2020

lorsque l'on sait que 80% des calculs de retraite sont erronés. Le cas échéant, le cabinet s'occupe donc de faire rectifier les données du récapitulatif. Après, il faut simuler, avec ou sans rachat des points, pour avoir un bilan actualisé. Par-dessus tout, c'est le projet de vie qui est analysé pour calculer l'âge pertinent de départ, et surtout les compléments de revenus afin de maintenir le niveau de vie précédant. Epargne ou solution immobilière ? Retraits programmés sur Assurance Vie ? Investissement locatif ? C'est dans l'échange et l'empathie du conseiller que la solution sera fructueuse. Pour les dirigeants de petite entreprise, l'expert-comptable assure souvent le rôle de conseiller. Spécialisé dans les aspects déclaratifs et réglementaires des sociétés, la maîtrise et l'optimisation de la situation fiscale et sociale personnelle du chef d'entreprise n'est pas toujours bien prise en compte. Là aussi, l'intervention extérieure

permet d'apporter une vision globale centrée sur l'intérêt du dirigeant. La nouveauté de cette approche humaine du conseil en gestion de patrimoine, c'est que toute la situation, dès le début de la relation, est mise sur la table, y compris les aspects personnels. Revenus potentiels, risques liés à la perte de son emploi, héritage, petits-enfants, divorce, projets d'agrandissement de la famille... « Il m'arrive d'être au courant d'une naissance avant le cercle familial, lorsque les intéressés viennent demander une simulation fiscale ou immobilière », sourit Stéphane Biez. De fait, 50% de ses clients, grâce à cette démarche, arrivent au cabinet par le bouche à oreille. Même après la finalisation

d'une opération, les clients continuent à être suivis pour leur déclaration d'impôt, notamment dans la complexité des incidences du prélèvement à la source. Une relation dure environ dix ans. Le client bénéficie de cette relation de long terme qui permet de confier à son interlocuteur unique ses craintes, ses projets, ses difficultés matérielles. 30 conseillers, répartis sur le territoire assurent une présence constante, fondée sur l'écoute et non le placement de produits pour les 500 clients du cabinet. Une approche de « médecin du portefeuille », comme la qualifie très simplement Stéphane Biez. Peut-être très simple, mais très efficace pour ce cabinet de sportifs déjà classé dans les 10 premières structures cette année et qu'on verra sûrement se hisser dans le top 5 d'ici trois ans. ▀

