

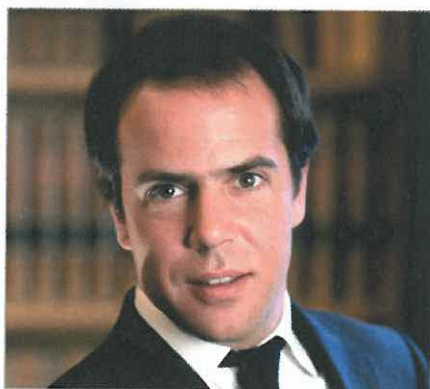
Les atouts des plates-formes multiproduits

Avec une sélection rigoureuse des produits réalisée en architecture ouverte, des services associés permettant de fluidifier l'activité et un accompagnement à la fois commercial et réglementaire, les plates-formes multiproduits ont tous les atouts pour séduire les CGPI. Explications.

AL'ORIGINE, les plates-formes de produits étaient généralement liées à un fournisseur de produits (assureur) ou à une typologie de solution d'investissement (immobilier), mais depuis quelques années, la vocation des plates-formes est de diversifier leurs activités.

La première plate-forme multiproduits ayant emporté un large succès sur le marché des indépendants du patrimoine était le Centre français du patrimoine (CFP) qui, après de multiples évolutions capitalistiques, est désormais intégré à Sélection 1818.

Désormais, rares sont désormais les plates-formes proposant des produits dans une seule catégorie d'investissement – hormis pour le domaine immobilier qui reste spécifique et quelques assureurs. En effet, de nombreux intervenants ont procédé à une diversification de leurs activités, tant pour des raisons qui leur sont propres (meilleure résistance aux cycles économiques, diversification des activités, etc.) que pour satisfaire aux besoins de leurs partenaires CGPI. Et dans cet univers, nous pouvons distinguer les sociétés propo-

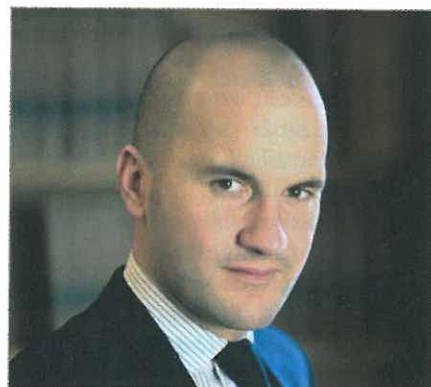


Jean-Baptiste Lacoste, président de Maupassant Partenaires.

sant des solutions en architecture ouverte, comme Primonial, Serenalis, l'Union financière George V ou CD Partenaires, des structures distribuant quasi exclusivement des véhicules d'investissement issus des « usines produits » de leur groupe, comme Axa Théma ou BNP Paribas Cardif.

Un modèle qui s'impose

Cette évolution semble donc inéluctable. « Nous constatons que l'histoire va dans le sens de l'évolution des compétences et de la consolidation des marges, indique Jean-Baptiste Lacoste, président de Maupassant Partenaires. Lorsqu'on ouvre les yeux sur le marché britannique, on observe que les récentes évolutions ont très largement profité aux indépendants les mieux organisés. Nous pensons donc que la professionnalisation du conseil financier et de la distribution des solutions d'épargne est déjà en ordre de marche et que seuls les acteurs structurés, en rupture avec la bureaucratie institutionnelle et la nonchalance dont ont su faire preuve les acteurs historiques ces dernières années,



Philippe Rochereau, directeur général de Maupassant Partenaires.

sauront s'attirer durablement les faveurs des indépendants les plus compétents. »

Maupassant Partenaires agrège l'ensemble des partenariats mis en place via les filiales de H2O Patrimoine, à savoir Orelis, Turgot AM et Leemo.

Pour Orelis (800 M€ d'encours) et la société Turgot (cf. page 23), ce sont environ 250 cabinets qui collaborent avec ces structures de manière active.

Chez Leemo, 2 500 partenaires sont connectés à l'offre, pour 300 cabinets actifs (1 100 ventes en 2013). Des conventions de partenariat sont également en cours de signature avec des acteurs du monde du capital investissement et de l'immobilier collectif. « Chaque entité est indépendante, Maupassant se positionne comme animateur et développeur de l'ensemble, expose Philippe Rochereau, directeur général de Maupassant Partenaires. Avec nous, les CGPI accèdent aux trois principaux piliers de la gestion de patrimoine, le tout avec un respect total de leur indépendance et sans contrainte. En plus, nous apportons notre valeur ajoutée en termes de produits, de rémunération et de services. »

Pour sa part, le directeur des partenariats externes chez Primonial, Stefan de Quelen, souligne que « l'expression

aux évolutions réglementaires actuelles imposant plus de transparence et de formalisation du conseil. En effet, nous observons que les compagnies "traditionnelles" ont aujourd'hui d'autres préoccupations et opèrent le plus souvent un transfert de responsabilité vers les cabinets. Pour cela, nous réalisons une veille réglementaire, nous leur proposons en permanence des outils, services et documents les plus conformes avec la réglementation pour qu'ils exercent leur métier en toute sérénité. Cette approche vaut également pour le back et le middle-office, mais aussi les outils extranet, le référencement de nouvelles unités de comptes ou autres supports, la proximité des équipes commerciales. Aujourd'hui, au-delà des produits qui tendent à se standardiser, le nerf de la guerre reste le service et la capacité à innover dans tous les domaines. »

Dépasser l'approche produit

Outre le fait de proposer une large gamme de produits et des services associés, la nature des relations entretenues entre les indépendants du patrimoine et les commerciaux de ces plates-formes diffère de celle d'un fournisseur d'une solution d'une nature unique. « La fonction de nos commerciaux n'est pas uniquement de promouvoir un produit ou de diffuser une information, expose Cyril Chapelle de Sélection 1818. Leur rôle est de comprendre les problématiques du conseiller en gestion de patrimoine indépendant et de ses clients, et d'y apporter une solution, parfois selon un cahier des charges. Cela est inhérent à notre rôle de plate-forme, mais également à nos origines : celles d'une banque privée qui met à disposition de ses clients et partenaires ses produits, mais aussi ses expertises et son conseil sur les plans juridique et fiscal, en matière de haut de bilan, de financement et prochainement en allocation d'actifs. »

Une démarche qui, comme l'explique Eric Bengel, nécessite une bonne compréhension de l'activité du cabinet partenaire et de ses compétences : « Dans la mesure où nous proposons des solutions aussi bien en bancaire, qu'en assurance-vie et en immobilier, il nous faut impérativement connaître parfaitement

Une démarche différente

Après trois années d'existence commerciale, la plate-forme Finavéo & Associés a misé sur son expertise en matière de réglementation et Navéo, son outil de dématérialisation des transactions, pour développer son activité.

Un pari remporté, puisqu'au 31 décembre dernier, la société affiche une collecte de 550 millions d'euros et une collecte 2013 de 220 millions, le tout par l'intermédiaire de 450 partenaires. Ses associés viennent de lancer un logiciel permettant de répondre aux problématiques de suivi de la clientèle et de lutte anti-blanchiment (Upsideo). Ils devraient, cette année, mettre en place une plate-forme immobilière. « Dès l'origine, nous souhaitions devenir une plate-forme globale : comptes-titres, PEA, assurance-vie et immobilier, indique Axel Rason, président de Finavéo & Associés. Mais pour des raisons réglementaires, Finavéo ayant une mission de RTO agréée par l'ACPR, nous séparerons l'activité immobilière qui consistera à la distribution de programmes exclusifs. Cette année, nous comptons accélérer encore notre développement par le recrutement de commerciaux et accroître notre avantage concurrentiel acquis sur la base de nos outils informatiques. »

Finavéo permet aux CGPI d'accéder à des comptes-titres (9000 OPCVM et 170 sociétés de gestion référencés), PEA, contrat d'assurance-vie de droits français et luxembourgeois, contrats de capitalisation, ainsi que des SCPI en direct ou en assurance-vie, dont un nouveau contrat devrait prochainement être lancé. « Nous sommes une centrale de traitement de flux administratifs et financiers, quel que soit le domaine dans lequel nous opérons. Nous garantissons à nos partenaires de toujours travailler en conformité avec la réglementation. Ces enjeux sont fondamentaux pour les plates-formes. Aujourd'hui, nos outils informatiques et notre réactivité nous permettent de gagner des parts de marché. Nous avons un positionnement différent des autres acteurs. Les produits que nous diffusons ne nécessitent que très peu de formation pour les CGPI. Notre valeur ajoutée réside dans nos services et la garantie de conformité que nous apportons : des sujets toujours plus cruciaux pour nos partenaires. Nous avons acquis une véritable expertise réglementaire et en dématérialisation. Enfin, nous sommes réellement indépendants. Pour les partenaires, les sociétés de gestion, nous sommes un point d'accès ouvert au marché des indépendants : en tant qu'opérateur en RTO, nous pouvons référencer n'importe quelle valeur mobilière dès lors qu'elle répond aux exigences de l'AMF pour la partie bancaire (comptes-titres et PEA). Notre assureur, AEP, est également très réactif sur le plan du référencement, y compris pour les produits complexes. »



Axel Rason, président de Finavéo & Associés.

les conseillers avec lesquels nous avons des conventions, de manière à leur apporter l'offre dont ils ont réellement besoin. »

Une rémunération préservée

Si la plate-forme constitue un élément supplémentaire entre le producteur du produit et le CGPI, la rémunération de ce dernier reste préservée.

« Passer par notre intermédiaire n'a aucune incidence sur la rémunération du conseiller indépendant, assure Napoléon Gourgaud. C'est le fabricant du produit qui rogne sur sa marge, en contrepartie d'un volume d'affaires important et d'un moindre impact en

termes de gestion administrative pour ses services. De plus, ils accèdent à un nombre important de CGPI par notre biais. Au final, ils réalisent économies d'échelle. »

Un constat partagé par Eric Bengel : « Le fait de passer par une plate-forme comme CD Partenaires ne vient pas réduire la rémunération de nos partenaires, puisque nous avons la possibilité de négocier avec les fournisseurs de produits qui ne disposent pas toujours des ressources commerciales nécessaires pour développer le marché des conseillers en direct. La présence d'une plate-forme dans la relation entre le conseiller et ses clients ne se justifie que si elle apporte une véritable valeur ajoutée. »

Benoît Descamps