



La distribution intermédiée retrouve de l'allant



Le sourire retrouvé des CIF en raison de vents plus porteurs © Fotolia

Les promoteurs de produits financiers semblent se renforcer sur le segment des conseillers en investissements financiers. Le secteur s'est structuré et profite d'un environnement concurrentiel mouvant.

C'est un retour en force qui se dessine. Dans un contexte de remontée des taux et de marchés d'actions indécis depuis plusieurs mois, pénalisant les fonds patrimoniaux, il était à craindre que les conseillers en investissements financiers (CIF) aient du mal à s'y retrouver. Or, c'est le contraire qui est en train de se passer. Pendant plusieurs années, ces conseillers ont souffert du poids de la réglementation et de leur taille parfois réduite. Mais ils ont su réagir. Les nombreux regroupements de cabinets opérés ces derniers temps commencent à porter leurs fruits. Des structures patrimoniales sont passées du statut de boutiques à celles de quasi-banques privées. Des géants du secteur sont nés, comme Cyrus, Laplace, Astoria ou PatrimmoFi. Désormais, comme après la grande crise financière de 2007, ce canal de distribution redevient indispensable pour certains gestionnaires d'actifs.

La fin des interrogations

Ce retour en grâce des conseillers en investissements financiers fait suite à plusieurs années de réflexion de la part des promoteurs de produits financiers. A l'aube des années 2020, ceux-ci se sont interrogés sur l'opportunité de recourir à ce canal de distribution. L'univers des



Bertrand Merveille, directeur général délégué de La Financière de l'Echiquier - Philippe Matsas/© Philippe Matsas/Leextra

conseillers en gestion de patrimoine restait très hétérogène et composé majoritairement de petites structures. Si les CIF constituent, selon les sources, entre 6 et 8% de la collecte en France, toutes classes d'actifs confondues, nombreux étaient les gérants qui considéraient que le potentiel de ce canal plafonnerait à ce niveau.

Des doutes ont donc commencé à naître, d'autant que le ticket d'entrée pour travailler cette clientèle d'intermédiaires se révèle très élevé et demande une forte mobilisation des forces commerciales. L'obligation pour les gestionnaires de se faire référencer auprès de toutes les grandes compagnies d'assurance vie utilisées par les conseillers a aussi concouru à faire augmenter les coûts. Des promoteurs pensaient ainsi qu'il était davantage rentable de travailler avec une vingtaine de banques privées, regroupées principalement à Paris, que d'essayer de séduire une partie des 5.000 conseillers financiers répartis dans toute la France.

La situation pourrait aujourd'hui se retourner en faveur des CIF. «Alors que l'industrie des conseillers en investissements financiers était très éparse, elle dispose à présent de plusieurs locomotives qui se sont bien





développées. Par ailleurs, nous sommes entrés dans une nouvelle phase de normalisation de l'économie et des marchés, avec un retour de l'inflation et une hausse des taux. Les conditions sont aujourd'hui réunies pour que les CIF, qui disposent d'un large panel de solutions à leur disposition, prennent une place plus importante dans la distribution de produits financiers », estime Bertrand Merveille, directeur général délégué de La Financière de l'Echiquier (LFDE).

Les CIF présentent un potentiel de développement bien plus important qu'il y a quelques années



Antoine Dumont, responsable des relations partenaires, Groupama AM - Laurine Paumard

Des gestionnaires, qui avaient tenté l'aventure auprès de ce canal de distribution sans succès dans le passé réfléchissent à y revenir. «Cela ne se voit pas encore dans les chiffres de collecte, très difficiles à déterminer, même pour les sociétés de gestion, mais les CIF présentent un potentiel de développement bien plus important qu'il y a quelques années», explique Nicolas Ducros, délégué général de la Chambre nationale des conseillers en gestion de patrimoine (CNCGP). Ce sentiment est partagé par certains gestionnaires de fonds, comme Groupama qui est présent sur ce marché depuis environ cinq ans. «La dynamique nous semble plus importante aujourd'hui chez les conseillers en investissements financiers», déclare Antoine Dumont, responsable des relations partenaires chez Groupama AM. Pour le gestionnaire, «les CIF permettent d'adresser une clientèle très large et de diversifier le passif de nos fonds. Il était donc naturel pour notre société, qui gère environ 100 milliards d'euros, d'être présente sur ce segment de distribution ».

Nouvel espace concurrentiel

Plusieurs raisons expliquent ce retour en grâce. En premier lieu, le secteur bénéficie depuis plusieurs mois d'un coup de projecteur bienvenu. Les fonds d'investissement ont décidé d'entrer au capital de cabinets de conseil en investissement pour créer des centres de gravité à même de consolider le secteur. «Ces fonds d'investissement qui sont entrés au capital des CIF ont bien vu le potentiel de ces distributeurs», constate Nicolas Ducros. S'ils travaillent à augmenter la rentabilité des structures, tout en veillant à ce qu'elles conservent leur agilité, ils estiment aussi qu'elles peuvent prendre des parts de marchés aux banques. «La restructuration du marché est encore largement en cours. Beaucoup de consolidateurs du marché sont encore à la manœuvre et ce mouvement de concentration peut encore accélérer », constate Bertrand Merveille.



Nicolas Ducros, délégué général de la CNCGP -

Pourquoi la part les conseillers en investissement financiers serait-elle en mesure d'augmenter ? Notamment parce que leur situation concurrentielle s'est modifiée. La remontée des taux a certes fait revenir certaines banques à réseau dans l'espace concurrentiel, mais celles-ci ont aussi, depuis plusieurs années, réduit le nombre de leurs agences. Cela a créé un appel d'air pour le conseil indépendant qui profite du fait que certains clients puissent être «orphelins de conseil», comme le constate un professionnel du secteur. «Les CIF vont pouvoir prouver qu'ils apportent de la valeur et créent une différence par rapport aux réseaux bancaires», insiste Bertrand Merveille.





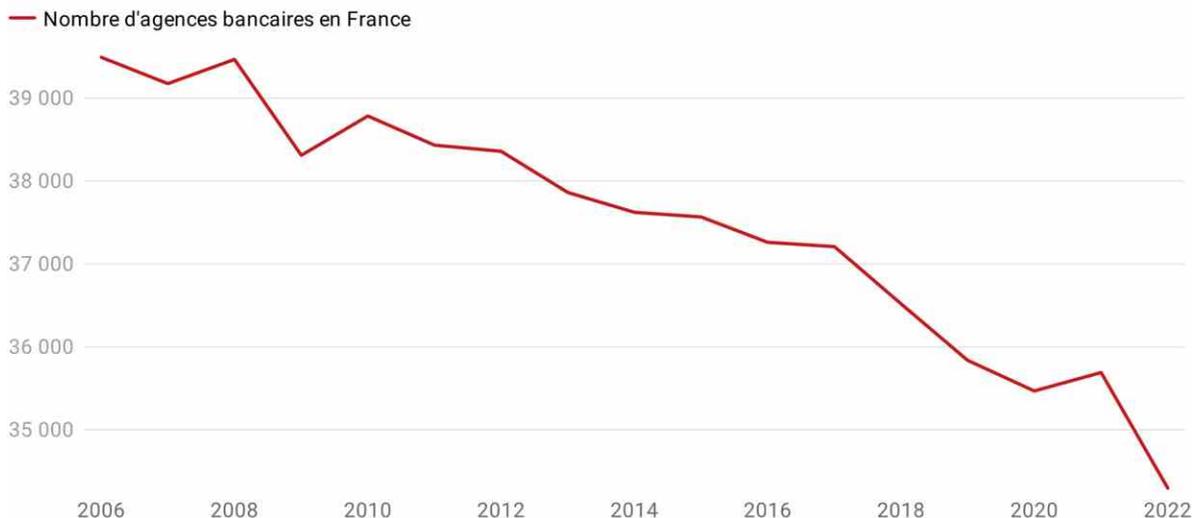
Dans le même temps, les banques privées ont fait évoluer la segmentation de leur clientèle en augmentant les seuils d'entrée minima. Profitant de ces changements, les conseillers en gestion de patrimoine parviennent à renouveler leurs portefeuilles de clients en captant une nouvelle génération d'investisseurs. Ce rajeunissement de clientèle – et de conseillers – constitue un atout non

négligeable. Des clients plus jeunes sont enclins à investir dans des classes d'actifs moins traditionnelles que celles proposées dans les réseaux bancaires. Ils peuvent aussi prendre davantage de risque, car ils disposent d'un horizon d'investissement plus long que les personnes plus âgées.





Le nombre d'agences bancaires en France diminue inexorablement



Graphique: L'Agefi • Source: Banque centrale européenne • Créé avec Datawrapper

Montée en compétence

Autre raison de l'attrait des CIF, aussi bien pour les clients que pour les promoteurs : la montée en compétence. Les conseillers en investissement ont l'obligation de se former tout au long de leur carrière. «Si les CIF ne sont pas encore tous au standard des plus grandes banques privées, certains s'en approchent, voire les dépassent», explique un professionnel du secteur.

Un commercial d'une société de gestion, reflétant un avis très largement partagé par ses pairs, explique ainsi que «les réunions avec les conseillers financiers aujourd'hui sont d'un niveau beaucoup plus élevé de celles que nous

pouvions tenir il y a une quinzaine d'années». Certains CIF exigent même des promoteurs qu'ils remplissent un questionnaire sur leur politique de contrôle des risques ou leur actionnariat. Cela ne se voyait auparavant qu'avec les banques privées.

Compétence en hausse, appel d'air provoqué par la concurrence, structuration du métier, il n'en faut pas plus pour que la distribution intermédiée par les conseillers en investissements financiers aborde les prochaines années avec confiance. «Nous voyons un potentiel important sur ce marché. Nous avons toujours été très présents auprès des conseillers en gestion de patrimoine, nous allons continuer à l'être et nous renforcer si besoin», déclare Bertrand Merveille. Ne reste plus, pour réellement faire s'envoler cette activité, que les marchés soient un peu cléments.

Franck Joselin

