

« Chaque partenariat est signé au nom d'un cabinet unique »

GÉRARD MAURIN, ASSOCIÉ DE MESNIL FINANCE,
MEMBRE DE LA BOÉTIE PATRIMOINE



L'Agefi Actifs. - Pourquoi avez-vous décidé d'adhérer à une association un peu plus d'un an après avoir démarré votre activité de conseiller en gestion de patrimoine ?

Gérard Maurin. - Le point fort des groupements et des associations est, avant tout, de faire partager à leurs membres les différentes approches du métier de conseiller en gestion de patrimoine. Ils permettent également aux cabinets qui les composent de mettre en place ou d'avoir accès à des formations beaucoup plus facilement qu'isolément.

N'est-il pas aussi plus facile pour un groupement de négocier avec ses partenaires ?

- Certes, le poids d'un groupement permet de faciliter les rapports avec les fournisseurs, plates-formes et gestionnaires. Cependant, chaque partenariat est signé au nom d'un cabinet unique et non au nom de l'association. Evidemment, ensuite, lorsqu'une convention est adoptée avec un partenaire, elle est généralement appliquée à tous les membres de l'association.

Le mouvement de regroupement est-il en train de se développer ?

- Aujourd'hui, il est probablement plus difficile d'adhérer à un groupement qu'il y a quelques années. Mais des places restent disponibles pour des conseillers financiers souhaitant rejoindre des groupements existants. Chez La Boétie, par exemple, nous avons décidé d'élargir notre groupement à un ou deux conseillers financiers supplémentaires.

Quelle image avez-vous des franchises ?

- La logique de marque ou de franchise peut être intéressante pour développer une activité grand public. Mais il n'est pas certain que les clients plus haut de gamme y soient attachés. Ceux-ci accordent plus d'importance à la personnalité de leur conseiller et à la relation qu'ils entretiennent avec lui.

« La franchise est une alternative au groupement qui peut être intéressante »

YOHAN BOUKOBZA, ASSOCIÉ DU CABINET B&Z ASSOCIÉS

L'Agefi Actifs. - Selon vous, la franchise constitue-t-elle une bonne manière de démarrer son activité de conseiller en gestion de patrimoine ?

Yohan Boukobza. - La franchise est une alternative au groupement qui peut être intéressante. Elle permet aux conseillers qui démarrent leur activité de se décharger d'une partie de la logistique. Il est beaucoup plus simple pour eux de commencer dans le cadre d'une franchise que de se lancer seul dans ce métier.



Certes, les franchises ne présentent pas forcément toutes le même niveau de qualité, mais certaines d'entre elles apportent de réels outils et services aux conseillers. Pour notre part, nous sommes d'ailleurs en phase de constitution d'une franchise pour l'année prochaine.

S'associer avec un autre conseiller pourrait être une autre alternative...

- Même si cette solution peut paraître intéressante, la création de cabinets à deux ou trois associés pose souvent des problèmes d'ego. Nombreux sont les cabinets dont les expériences en ce sens se sont mal passées.