

D'importantes ambitions de

Depuis un peu plus d'un an, malgré sa sortie du groupe Primonial, Patrimmofi a conservé un accord de partenariat avec l'Office by Primonial. Georges Nemes, président de Patrimmofi, revient sur cette opération, le positionnement de son offre de services et ses objectifs.

Investissement Conseils : Il y a un an, vous avez décidé de quitter le groupe Primonial. Pour quelles raisons ?

Georges Nemes : A cette époque, je savais que les négociations étaient bien engagées pour que le groupe intègre Bridgepoint à son capital, et j'ai souhaité quitter le groupe aussi bien sur le plan opérationnel, en reprenant l'activité de Patrimmofi, soit vingt-quatre personnes, dont dix-sept cabinets indépendants (avec effet au 1^{er} octobre 2016), qu'en tant qu'associé (au 9 mars dernier). Pour autant, nous n'avons pas cessé notre collaboration avec le groupe Primonial, puisque Patrimmofi reste un client de l'offre de services de l'Office by Primonial

“ Nous proposons aux CGP souhaitant monétiser leur fonds de commerce de racheter leur portefeuille, sans pour autant cesser leur activité. Ils signent alors une convention de partenariat avec Patrimmofi qui leur délègue la gestion de la clientèle. ”

Qu'apporte donc Patrimmofi aux CGPI que n'apporte pas l'Office by Primonial ?

G. N. Patrimmofi occupe la place que l'Office by Primonial a laissée vacante en se développant. Chez Patrimmofi, les CGPI accèdent à une relation plus étroite avec leur groupe : de nombreux échanges, des contacts physiques réguliers, des réunions, des séminaires... A l'inverse, l'Office s'est orienté, du fait d'un plus grand nombre de cabinets adhérents, vers une relation plus technique et plus industrielle qui ne convient pas à tous les professionnels du patrimoine.



Georges Nemes, président de Patrimmofi.

Nous ne nous adressons donc pas à la même population de CGPI.

Cette opération porte ses fruits : si, en 2016, nous réalisons une collecte de 16 millions d'euros, nous devrions, cette année, dépasser les 35 millions d'euros de manière organique uniquement.

Néanmoins, notre projet de développement va s'accélérer via de nombreuses opérations de croissance externe en cours de discussion.

Pourriez-vous nous en dire plus ?

G. N. De manière « classique », nous nous positionnons sur des rachats de cabinets de CGPI souhaitant partir à la retraite ou cesser leur activité. Les clients sont alors confiés aux conseillers en gestion de patrimoine indépendants du réseau Patrimmofi.

Autre chose, plus novatrice, nous proposons aux CGP souhaitant monétiser leur fonds de commerce de racheter leur portefeuille, sans pour autant cesser leur activité. Ils signent alors une convention de partenariat avec Patrimmofi qui leur délègue la gestion de la clientèle. Ils continuent à suivre leur clientèle et à développer leur portefeuille. Ce type d'opération les sécurise, alors que la valeur de leur fonds de commerce pourrait baisser du fait de l'aléa actuel sur le modèle économique de la profession et la pression à la baisse sur les marges, inhérente à la transparence des rémunérations.

Mon retrait du capital du groupe Primonial nous confère les moyens de réaliser ce type d'opération qui rencontre un intérêt marqué de la part des indépendants. En effet, une opération a été finalisée, trois autres transactions sont aujourd'hui bien avancées et quatre à cinq autres dossiers significatifs sont dans les tuyaux.

Concrètement, quels services offre Patrimmofi ?

G. N. Nous apportons l'ensemble de l'offre de l'Office by Primonial, plus notre propre service de *back* et *middle-office*, l'ingénierie patrimoniale, l'organisation et la prise

croissance externe en 2018

en charge de la formation continue réglementaire obligatoire, un soutien dans le développement stratégique, le déploiement de solutions clients, des contrôles préventifs de conformité réglementaire des cabinets...

Actuellement, nous mettons en place un nouveau service, en partenariat avec une FinTech, pour automatiser un certain nombre de tâches réglementaires et administratives : collecte des informations, édition des documents réglementaires, agrégation des actifs clients par client, suivi de l'ensemble de ses actifs, adéquation de l'allocation d'actifs globale avec le profil de risque... Ces nouveaux services devraient être opérationnels d'ici la fin du premier semestre 2018. S'agissant de l'offre de produits, nous leur assurons un accès à l'ensemble des solutions du marché, dès lors que les solutions sont déontologiquement et réglementairement « acceptables ».

Quel est le coût pour le CGPI ?

G. N. Nous ne percevons aucun droit d'entrée, ni aucune redevance annuelle. Il s'agit d'un partage de commission, en général de l'ordre 70 % pour le CGPI et 30 % pour le groupement. Patrimofi obtenant des conditions de rémunération meilleures qu'un indépendant isolé, ce dernier touche au final une rémunération au moins équivalente à celle que lorsqu'il exerçait en dehors du groupement, le tout en bénéficiant de services qui lui permettent d'exercer son métier en toute sérénité.

En contrepartie, nous imposons un engagement d'exclusivité de la part de notre partenaire, ce qui est logique compte tenu de l'offre de services et de produits.

Quels sont vos objectifs ?

G. N. D'ici 2020, nous comptons atteindre les cinquante à soixante-dix cabinets partenaires, ce qui nous permettrait de conserver une taille humaine. Nous ne souhaitons pas aller au-delà car on retomberait vers une organisation industrialisée du groupement. Cela représenterait alors une collecte de 100 à 140 millions d'euros par an.

S'agissant des encours, nous devrions rapidement progresser du fait des opérations de croissance externe. Actuellement à 120 millions d'euros, nous devrions atteindre les 200 millions d'ici fin 2018. Pour soutenir ce développement, nous recrutons actuellement pour l'ensemble de nos services. Parallèlement, je recherche un bras droit qui aura vocation à me succéder dans quelques années.

“ Notre offre répond aux attentes des CGPI. Elle leur permet de se délester de toutes leurs angoisses en matière de formation, de compliance ou encore de rapports avec les fournisseurs. Avec nous, ils sont davantage indépendants et consacrent 70 % de leur temps à leur clientèle, et non pas dans la gestion de leurs contraintes réglementaires et administratives. ”

Quel type de professionnels recherchez-vous ?

G. N. Nous privilégions les CGP déjà établis, même si dans le passé nous avons su donner leur chance à des candidats à l'indépendance. Il doit s'agir de professionnels qui aiment leur métier, compétents, intègres, de bons commerciaux et qui souhaitent se développer. Un minimum de collecte de 2 millions d'euros par an est nécessaire pour que le modèle soit rentable pour chacune des parties.

Quel regard portez-vous sur l'évolution de la profession et des groupements de CGPI ?

G. N. Comme je le répète depuis de nombreuses années, la concentration est inéluctable pour la profession. Elle a beaucoup d'avenir. En effet, je ne suis pas inquiet vis-à-vis des directives qui vont être mises en place ; il s'agit simplement de s'y adapter et de faire évoluer les cultures des épargnants qui doivent accepter de payer pour un conseil et un service.

Et je suis confiant dans la capacité de nos autorités de tutelle pour pondérer les élucubrations bruxelloises. Le système français fonctionne bien et le besoin de conseil n'a jamais été aussi présent dans notre pays. D'où la forte capacité de développement des CGPI, dont le positionnement est bien meilleur que celui des banques. Dans ce contexte, notre offre répond aux attentes des conseillers indépendants.

Elle leur permet de se délester de toutes leurs angoisses en matière de formation, de *compliance* ou encore de rapports avec les fournisseurs. Avec nous, ils sont davantage indépendants et consacrent 70 % de leur temps à leur clientèle, et non pas dans la gestion de leurs contraintes réglementaires et administratives.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps