

Apporter l'expertise des indépendants

Créée il y a trois ans, la société Les Enseignes du Patrimoine a débuté concrètement son activité en fin d'année dernière après avoir renforcé son capital. Son objectif consiste à mettre en place des réseaux de conseils en gestion de patrimoine pour des clientèles dédiées apportées par des « Enseignes ». Présentation en compagnie de Renaud de Mazières, son directeur général.



Renaud de Mazières, directeur général des Enseignes du Patrimoine.

Investissement Conseils : Quel est le concept de l'offre des Enseignes du Patrimoine ?

Renaud de Mazières : Notre innovation repose sur la conquête de clientèles nouvelles. En effet, Les Enseignes du Patrimoine visent à créer de nouvelles marques d'expertise patrimoniale pour des acteurs dont ce n'est pas le métier principal, mais dont les clients ou les adhérents ont besoin de conseils. Il s'agit pour ces enseignes de prolonger leur mission pour le bien de leur communauté de membres.

Les meilleures perspectives concernent des chambres de métiers, des groupes de protection sociale, des réseaux d'experts-comptables ou de notaires, des associations, animant des communautés unies par une même passion comme le sport, un même combat comme le handicap ou les mêmes enjeux, comme les agriculteurs. Le lien de confiance et l'identité y sont très forts. Pour sécuriser cela, nous nous engageons sur des chartes déontologiques fortes.

Avez-vous déjà créé des réseaux ?

R.d.M. Oui, nous avons lancé une première marque avec la Fédération nationale accompagnement stratégie, groupe d'experts-comptables dédié à la profession des exploitants agricoles. Une trentaine de départements sont à accompagner, soit autant de cabinets de gestion de patrimoine à créer. Il s'agit ici de permettre à ces experts-comptables de prolonger leur offre de services sur la partie privée du patrimoine de leurs clients, domaine sur lequel ils sont

régulièrement interrogés, mais où ils n'ont pas forcément toutes les compétences pour répondre ou pour assurer une prestation globale. Un autre partenariat a été mis en place avec un groupe de protection sociale, la Mutuelle du rempart. Désireuse d'aller toujours plus loin dans la protection de ses adhérents, elle souhaite en proposant un service de conseil en gestion, protéger aussi leur patrimoine.

Plusieurs autres projets avec des organisations d'horizons divers sont actuellement en préparation.

Avez-vous déjà noué des partenariats avec des CGP ?

R.d.M. Tout à fait. Quatre cabinets ont été ouverts l'an passé ; et six autres sont en création depuis le début de l'année.

Pour les CGPI, quelles sont les modalités de partenariat avec Les Enseignes du Patrimoine ?

R.d.M. Ces cabinets sont créés par des professionnels expérimentés et bien implantés, qui lancent un nouveau cabinet sous une nouvelle marque et sur un territoire défini. Nous recherchons donc des profils d'entrepreneurs qui souhaitent développer une affaire nouvelle tout en étant accompagnés. Nous pourrions potentiellement installer de nouveaux indépendants du patrimoine.

Dans notre offre, le conseiller en gestion de patrimoine

“ Notre innovation repose sur la conquête de clientèles nouvelles. En effet, Les Enseignes du Patrimoine visent à créer de nouvelles marques d'expertise patrimoniale pour des acteurs dont ce n'est pas le métier principal, mais dont les clients ou les adhérents ont besoin de conseils. ”

à des clientèles captives

reste le propriétaire de la clientèle. Afin de préserver l'image de marque de l'enseigne, il ne peut préconiser que les produits que nous avons référencés, et doit utiliser les services et outils que nous mettons à sa disposition, notamment en termes d'agrégation de comptes et d'outil de CRM. La convention de partenariat est stricte, en termes de loyauté, fidélité ou encore de communication ; et ces éléments sont très surveillés car la confiance entre toutes les parties est primordiale.

Le CGP bénéficie également de formations et de moyens de communication pour bien appréhender les caractéristiques de la cible de clients visée et représenter la marque. D'ailleurs, il est nécessaire qu'il existe une certaine empathie du conseiller en gestion de patrimoine vis-à-vis de sa clientèle. Par exemple, nous pensons créer une certification professionnelle pour nos CGP collaborant avec la clientèle d'exploitants agricoles, car ils développent une expertise très spécifique.

Parallèlement, nous créons la marque et assurons la communication, l'animation et la formation des équipes de l'organisme partenaire afin d'y répandre une culture patrimoniale.

Comment est répartie la valeur créée ?

R.d.M. Le cabinet acquiert 65 % des flux, qu'il s'agisse d'honoraires de conseil ou de commissions. Le reste est ensuite partagé dans des proportions variables entre Les Enseignes du patrimoine et l'organisme partenaire selon les missions à mener.

Alors que votre société a été créée en 2015, pourquoi cette offre a-t-elle tardé à être mise en place ?

R.d.M. C'est le temps du passage de l'idée à la concrétisation inhérent à toute start-up ! Nous avons dû ajuster notre concept au fur et à mesure des contacts avec des Enseignes potentielles. Il nous faut également nous adapter au processus décisionnel propre à chaque « Enseigne » à qui nous présentons notre modèle. Après ce temps de gestation assez long, tout semble se dénouer en même temps, puisque nous sommes sur le point de lancer une nouvelle enseigne, après la Fédération nationale accompagnement stratégie et la Mutuelle du rempart.

Qui sont vos actionnaires ?

R.d.M. L'actionnaire majoritaire est Apicil, à hauteur de 56 %. Parmi nos actionnaires institutionnels, on compte iPlus, Fidroit et Exclusive Partners. J'ai pu moi-même rejoindre le groupe Carrousel, initiateur du projet,

“ Le cabinet acquiert 65 % des flux, qu'il s'agisse d'honoraires de conseil ou de commissions. Le reste est ensuite partagé dans des proportions variables entre Les Enseignes du Patrimoine et l'organisme partenaire selon les missions à mener. ”

et qui réunit plusieurs personnalités de l'univers de la gestion de patrimoine, comme Philippe Lepeuple (président fondateur d'Intégrales Agora et d'inCube), Olivier Dupas (gérant du cabinet Altessia à Cergy), Hugo Benoît (fondateur du cabinet Cap Atlantique Patrimoine, en Bretagne)... La société est aujourd'hui présidée par Bertrand Jounin, représentant d'Apicil.

Que proposez-vous en termes d'outils et de services ?

R.d.M. Comme un groupement traditionnel, nous mettons à disposition de nos CGP partenaires les outils les plus performants du marché en termes de conseil, d'agrégation et de pilotage des portefeuilles, et nous assurons un *middle-office* dans les relations avec les fournisseurs, ainsi que le déploiement des procédures de conformité requises par la réglementation, l'audit et le contrôle des cabinets.

S'agissant des produits, nous diffusons naturellement les solutions de nos actionnaires – Intencial Patrimoine, Fidroit, iPlus, Exclusive Partner –, mais nous avons constitué en toute indépendance une offre diversifiée et dans toutes les classes d'actifs : produits bancaires et financiers, assurance-vie, immobilier, protection sociale, *Private Equity*, épargne salariale...

Quels sont vos objectifs ?

R.d.M. Nous pouvons installer notre modèle chez de très nombreux acteurs, car l'expertise patrimoniale indépendante est utile à tous. Toutes les organisations vraiment préoccupées des intérêts de leurs clients ou de leurs adhérents peuvent y prétendre.

Nous espérons ouvrir des cabinets dans toutes les régions, sans négliger les plus isolées et trop souvent délaissées par nos confrères.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps