

L'AGEFI actifs 20 ans

LE MÉDIA DES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE ■ www.agefiactifs.com 12 €

ENQUÊTE

**CGPI :
UNE CRISE
DIFFÉRENTE**

BANQUE PRIVÉE

**LA COVID-19
CHANGE
LA DONNE**

L'INVITÉ

**« Le fonds
en euros est
devenu un
super livret A »**

Patrick Ganansia
Président d'Herez



A close-up portrait of Patrick Ganansia, a middle-aged man with short, graying hair, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression. The background is blurred, showing what appears to be an outdoor setting with trees and a building.

L'INVITÉ

**Patrick
Ganansia**

Président
d'Herez

« Le fonds en euros
est devenu un
super livret A »

L'arrivée du fonds Florac au capital d'Herez va accélérer les opérations de croissance externe réalisées par le groupe qui veut s'inscrire dans la nouvelle donne du marché de l'épargne en France

Les affaires Bio C'Bon et H2O agitent actuellement le milieu des CGP. Quel regard portez-vous sur elles ?

L'affaire Bio C'Bon est ancienne. Elle concerne la commercialisation de deux produits spécifiques que nous avons décidé de ne pas proposer à nos clients lorsque Marne & Finance nous les avait présentés en 2014. Le principe de notre profession étant de faire de la diversification, nous estimions et estimons toujours qu'un produit qui fait des promesses de rentabilité élevée sans risque est à fuir. De manière générale, les CGP et *family offices* sont très courtisés, et nous passons beaucoup de temps à sélectionner notre offre d'investissement. Notre probabilité de nous tromper dans nos choix est déjà statistique, il faut donc tenter de la diminuer en ne regardant même pas ce genre de produits.

Concernant H2O AM, la problématique est différente. Ce qui se passe aujourd'hui est avant tout une incompréhension du marché. Il y a un manque de confiance des investisseurs car les fonds H2O détiennent une poche illiquide très et trop élevée. Pour notre part, nous avons sorti une grosse partie de nos positions dans ces fonds en juillet 2019, quand la première controverse a éclaté. Nous sommes donc peu exposés aux difficultés actuelles de la société de gestion de Bruno Crastes. Une chose est sûre, pour les candidats à la cession, il faudra attendre le dégel des fonds et ne surtout pas vendre dans les premiers jours de cotation. D'autant plus que le contexte actuel de marché pourrait permettre à la stratégie très agressive d'H2O AM de retrouver des performances intéressantes dans les mois à venir. Mais il ne faut pas se tromper de cible, la filiale de Natixis IM a toujours été claire en affichant un objectif de performance élevé, lié à une très forte volatilité, ce n'est donc pas pour tous les clients. Mais ils ne sont pas les seuls. Il existe d'autres fonds que l'on peut qualifier d'alternatifs et qui sont pourtant au format UCITS.

Vous venez d'accueillir Florac, holding d'investissement de la famille Meyer-Louis-Dreyfus, à votre capital. Pourquoi avoir fait ce choix ?

La décision de faire rentrer un partenaire à notre capital est une décision stratégique que nous avons mûrement réfléchi et prise il y a un an. Il nous aura fallu 12 mois pour trouver le bon partenaire. Nous avons deux objectifs principaux. Tout d'abord, avoir les moyens financiers de continuer à participer à la consolidation du secteur, qui s'accélère de façon significative depuis 2 ans. Nous ne sommes d'ailleurs pas les seuls à avoir fait le choix de nous adosser à un fonds [Cyrus Conseil s'est associé à Bridgepoint, Astoria Finance à Naxicap Partners et le groupe Crystal à Apex Partners notamment, ndlr]. Ce qui est très intéressant, c'est que chacun de ces acteurs a un ADN, une vision du marché et des clients cibles très différents. Il y a donc de la place pour chacun avec le *business model* qu'il a retenu. Le nôtre est très centré client et services associés. D'ailleurs, la concurrence,

s'il y en avait une, n'est pas entre CGP mais avec les établissements bancaires. En outre, nous partageons tous la même conviction : il est désormais quasiment impossible de continuer à gérer un cabinet seul ou à deux ou trois personnes. La pression réglementaire est très forte avec Mifid II, DDA ou encore RGPD. Elle implique des coûts de conformité difficiles à absorber pour toutes les structures et c'est l'un des points clés dans la valorisation des cabinets de demain. La baisse des marges liée à la volonté des fournisseurs de resserrer leurs conditions pour les partenaires de taille plus modeste est aussi un point de pression conséquent. Enfin, la demande des clients se porte de plus en plus vers des produits comme le *private equity*, les produits structurés, la multigestion sur mesure ou les *club deals* immobilier qui nécessitent des compétences techniques croissantes.

Notre second objectif avec l'arrivée de Florac est de faire rentrer des personnes clés de l'entreprise au sein de l'actionnariat et de leur faire profiter de l'effet de levier du LBO (1). Les salariés qui le souhaitent ont donc la possibilité de devenir actionnaires du groupe. Si Florac détient 23 % du capital, la part attribuée à l'équipe n'est pas encore arrêtée [la majorité du capital restera entre les mains de Michel Patrier et Patrick Ganansia, ndlr].

Pour participer à la consolidation, plusieurs modèles s'affrontent. Lequel avez-vous retenu ?

Nous proposons à des cabinets de nous rejoindre au sein d'Herez. Cela prendra notamment la forme d'un rachat de leur structure en totalité ou une prise de participation. Le paiement pourra alors se faire totalement en cash ou partie cash et une partie en titres Herez. Les CGP sont des entrepreneurs qui attachent de l'importance à leur liberté et leur indépendance, nous leur proposons donc de nous rejoindre, non pas comme simples conseillers mais comme associés, autour de la table, pour prendre les décisions ensemble. Nous visons des cabinets parisiens, sans contrainte de taille, ou des cabinets bien établis de grandes villes qui seraient la tête de pont d'Herez dans leur région. Bien entendu, les « achats secs » ne seront pas écartés. C'est notamment le cas lors de rachat de portefeuilles clients de banques privées, mais nous préférons intégrer les dirigeants quand cela est possible. Le plus important pour nous est que la clientèle du cabinet ait été bien traitée. Pour le professionnel qui nous rejoint, il s'agit de retrouver l'essence du métier : la relation client. Et l'opération est d'autant plus intéressante pour eux que les valorisations des cabinets sont aujourd'hui encore assez élevées.

Votre activité a-t-elle souffert de la crise ?

La période de confinement a évidemment limité « l'acquisition » de nouveaux clients, qui passe essentiellement par des rendez-vous physiques de découverte patrimoniale. En revanche, la période nous a permis de nous rapprocher de nos clients

PARCOURS

1992 Patrick Ganansia démarre sa carrière chez Féau Immobilier en tant que consultant en investissement immobilier d'entreprise

1995 Il crée le cabinet de gestion de patrimoine Initiatives Financières

2003 Patrick Ganansia prend la présidence du regroupement de CGP La Boétie Patrimoine (jusqu'en 2018)

2011 Initiatives Financières devient Herez et Patrick Ganansia son président

■ ■ ■ existants et elle a été propice à de nombreux mouvements sur les portefeuilles.

Au niveau de notre collecte brute nous allons même faire un peu mieux que l'an dernier. L'activité en général se porte donc convenablement. Nos encours s'établissent à fin septembre à 1,8 milliards d'euros pour le groupe, incluant 250 millions d'euros pour Fourpoints IM. Notre objectif est de doubler ces chiffres dans les 5 ans à venir.

Quelles recommandations d'allocation faites-vous actuellement à vos clients ?

Un élément intéressant des derniers mois est que le mix d'investissement est en train d'évoluer, avec notamment une diminution de la poche immobilière et la quasi-disparition des fonds flexibles. Il est impératif d'alléger la poche SCPI qui souffre de la conjoncture au profit d'un immobilier plus résilient.



« La concurrence, s'il y en avait une, n'est pas entre CGP mais avec les établissements bancaires »

Une poche actions est aujourd'hui indispensable pour obtenir du rendement. La poche obligataire doit être réduite et concentrée sur les dernières niches rentables comme les obligations non cotées ou les obligations bancaires qui offrent encore un fort rendement.

Le *private equity* est une classe d'actifs amenée à prendre encore plus de place dans les années à venir, mais elle ne concerne que la partie des actifs que les clients sont prêts à bloquer pendant quelques années. Nous savons tous qu'il s'agit de la meilleure classe d'actifs en termes de plus-value et

nous travaillons à rendre les plus belles signatures éligibles à notre offre. Nous commercialisons en ce moment les fonds Apax, Capza, Entrepreneurs Invest... avec des investissements minimums de 100.000 euros. Sur la partie immobilière, nous nous tournons de plus en plus vers de l'investissement en direct, notamment via des *clubs deals*. Nous sommes convaincus que les SCPI vont connaître des changements importants et que les meilleurs d'hier ne seront pas ceux de demain. Or, beaucoup de clients ont tendance à ne jamais les arbitrer. Actuellement, nous privilégions l'habitation et les bureaux haut-de-gamme à Paris et des thématiques comme l'éducation, la santé ou la retraite.

Ces recommandations permettent-elles de faire oublier le fonds en euros ?

Le fonds en euros est devenu un super livret A, il ne va pas disparaître complètement. Il servira de poche de liquidités à nos clients en attendant de trouver une opportunité d'investissement plus attractive ou pour un objectif bien spécifique (projets, impôts...). Pour remplacer son côté rémunérateur, il va falloir prendre plus de risques et donc se tourner vers les

actions. Le couple liquidité permanente et rendement sans risque n'existe plus. Nos clients comprennent que ce n'est plus possible et savent aussi que les prochains mois vont offrir des opportunités, comme en mars dernier.

Comment voyez-vous évoluer le métier de CGP dans les années à venir ?

Le digital va prendre une place croissante. La réglementation l'oblige car elle engendre des investissements importants. C'est une des raisons pour lesquelles il est important de se regrouper. Si l'on se projette à plus long terme, la finance va se faire « uberiser ». Les opérations financières, voire de conseil patrimonial, les plus simples seront digitalisées. Pour des acteurs comme Herez, la différence se fera sur la relation humaine. D'autres, comme Astoria, Yomoni ou Linxea, qui proposent une gestion industrialisée, vont croître car il y a un important marché. Notre rôle est de nous en démarquer au niveau du service et de l'accompagnement. Nous sommes complémentaires des *robo advisors* et des *fintechs* car nous n'adressons pas le même besoin. Ils sont une brique très intéressante du patrimoine de nos clients. Notre but est de gérer le mur composé de ces briques.

Un autre marché devrait se développer dans la gestion des patrimoines : celui des supports d'investissements « passion ». Beaucoup de clients consacrent une partie de leur patrimoine à celle-ci : bateau, montres, œuvres d'art, etc. Notre rôle n'est pas de les accompagner dans ces achats mais de les aider à définir une allocation raisonnable, le mode de détention, les outils de transmission ou encore optimiser la fiscalité associée.

L'ESG s'inscrit-il dans ces évolutions ?

L'ESG mais aussi l'ISR ou l'*impact investing* sont des lames de fond qui ont surtout été, en France, à l'initiative des institutionnels plus que des clients privés. Cependant, il est clair que la nouvelle génération est demandeuse d'une finance plus responsable et durable. Mais cela reste encore très anecdotique pour les clients plus âgés et les performances ne se démarquent que peu pour l'instant.

Allez-vous renforcer vos équipes dans les mois à venir ?

Nous sommes une quarantaine chez Herez et une dizaine chez Fourpoints IM. Nous recherchons actuellement la personne qui sera responsable de l'offre et de la sélection de produits pour l'ensemble du groupe. Nous voulons également recruter trois consultants commerciaux, avec idéalement des profils bancaires en recherche de plus d'autonomie et de conseil dans la relation avec leurs clients.

PROPOS RECUEILLIS PAR JÉRÉMIE GATIGNOL

+ email : jgatignol@agefi.fr / [@jgatignol](https://twitter.com/jgatignol)

(1) Leveraged buy out