

Le point de vue de Dominique PAYEN, Président d'OPTI FINANCE



En 2020, on a vu une accélération des investissements, notamment des fonds privés, dans le capital des cabinets CGP. Le constatez-vous ?

OPTI FINANCE est le deuxième cabinet français en Gestion de Patrimoine avec un capital privé, en termes d'encours confiés. Cela représente aujourd'hui 1,3 milliards d'encours sous gestion dont 950 millions liés à de la croissance organique. Notre équipe compte une cinquantaine de collaborateurs présents sur 11 implantations géographiques en France. Nous sommes le seul cabinet qui dépasse le milliard d'euros d'encours détenu encore à 75% par ses fondateurs.

Il n'y a pas une journée sans que je reçoive une proposition de rencontre d'un investisseur potentiel, d'un fonds de pension ou d'un M&A. Il est clair que les cabinets de notre taille sont aujourd'hui fortement convoités. L'argent ne rapportant plus grand-chose, ces investisseurs sont particulièrement intéressés par le modèle des CGP. Nos Chiffres d'affaires sont basés principalement sur le récurrent et notre profession a un

potentiel de progression important.

Je considère que leur intérêt pour les grands cabinets CGP atteste d'une forme de réussite des Conseils en Gestion de Patrimoine. C'est un élément positif.

Pensez-vous que ces investisseurs contribuent à un phénomène de concentration de la profession ?

La sectorisation des CGP est en cours depuis quelques années. C'est inévitable. Cela a été le cas aussi pour les experts-comptables avant nous.

Nous sommes dans un cycle de mutation et de transformation. Beaucoup de CGP arrivent à un âge où ils commencent à réfléchir à la transmission de leurs cabinets dans l'objectif de prendre leur retraite ou parce qu'ils souhaitent se reconverter.

La charge réglementaire entraîne une forte réflexion sur le cadre fixé pour continuer à exercer. Le respect de MIF2 impose des pratiques en termes de certification, réglementation, transparence sur les frais qui font et feront que l'exercice du métier au quotidien va devenir de plus en plus difficile. C'est ce qui les conduit à décider de vendre leur portefeuille, à s'associer ou de s'adosser à un cabinet.

La conjugaison de la pyramide des âges et du réglementaire conduit à une concentration de la profession de plus en plus visible. C'est aussi l'analyse des investisseurs comme le sont les fonds de pension qui viennent appuyer les stratégies de croissance externe des grands cabinets par le financement de leurs acquisitions. Aujourd'hui un cabinet avec 1 milliard d'euros d'actifs passera probablement 2 à 3 milliards d'euros d'ici quelques années. Pour les acheter, il faut du cash. Pour le moment, les banquiers suivent les CGP mais demain ...

N'y a-t-il aucune réserve à avoir sur l'entrée d'investisseurs et en particulier de fonds d'investissement dans les cabinets CGP ?

Pour ma part je suis à 30% pour et 70% contre.

Je suis convaincu que les rapprochements de cabinets sous forme d'association ou de fusions sont absolument indispensables aujourd'hui. Les investisseurs (fonds de pension ou autres) peuvent nous aider à financer ces croissances externes. En revanche, le CGP doit être particulièrement sélectif sur la nature et les objectifs de ce type d'associé. Ce serait en tout cas le cas pour OPTI FINANCE si nous étions dans cette position. Depuis 30 ans, nous avons toujours mis très fortement sur les moyens humains. Chaque CGP a sa propre assistante ou assistant car nous avons toujours considéré que le service et la proximité clients demeurent essentiels. C'est l'entrepreneuriat et la proximité du service clients qui font l'ADN des CGP. Il ne faut jamais oublier ces fondamentaux qui ont contribué à notre succès. Il faut donc que l'investisseur respecte notre modèle d'accompagnement de nos clients.

Aujourd'hui, je n'ai pas rencontré un fonds d'investissement qui a vraiment compris notre métier. Dans la grande majorité des cas, les CGP ont quitté les réseaux de la banque et de la finance. Et je suppose que comme nous, nombreux sont ceux qui n'ont pas forcément envie de retrouver des financiers à leur capital. En conséquence, l'investisseur doit apporter autre chose que de l'argent.

Quel pourrait être alors l'apport « utile » de l'investisseur ?

Les cabinets en gestion de patrimoine auront de plus en plus besoin d'outils technologiques. Nous devons respecter une réglementation qui exigera de plus en plus de process, qui sera de plus en plus contraignante. Par ailleurs, nous aurons encore plus besoin d'outils de management et de gestion de nos cabinets. Ces investissements seront de plus en plus lourds et coûteux pour les CGP et particulièrement pour les petits cabinets. C'est en cela que les rapprochements entre cabinets sont absolument nécessaires.

C'est dans ce principal objectif que l'entrée d'un investisseur peut se justifier, dans le respect de notre modèle et de nos relations long terme avec nos clients. Dans une démarche vertueuse qui sécurise les process des CGP et participe à leur développement.

Pour conclure, nous serons plus forts en équipe, à la fois avec des CGP partageant notre fonctionnement et des Investisseurs vertueux.