

« Notre totem n'est pas uniquement la recherche de la simplicité mais prioritairement celui de la victoire de nos clients et de nos partenaires »



Entretien avec Maurice Julliard, président, Club Élite Patrimoine Privé

Lancé en mars 2021, le Club Élite Patrimoine Privé regroupe autour de la table des conseillers en gestion de patrimoine indépendants engagés au profit des épargnants français. Maurice Julliard, son président, fait le point sur la première année du Club.

DÉCIDEURS. Vous avez créé le Club Élite Patrimoine Privé en 2021, quelle en est sa genèse ?

MAURICE JULLIARD. Avec mon associé Alain Kilimli, nous avons créé ce Club sans objectif de lien capitalistique entre les acteurs, base de l'indépendance pour tous, avec l'idée de fédérer des professionnels de la gestion de patrimoine : courtiers, CGP et groupements. Le principe est de mettre à disposition, après un travail de construction avec les émetteurs, des produits hautement qualitatifs pour l'ensemble des membres en nous appuyant sur un effet volumétrique important. Chaque membre se retrouve autour de valeurs que nous partageons : proximité, éthique et recherche de performance pour nos clients.

Pourquoi avoir créé ce Club ?

La philosophie de notre Club est de fournir des offres très qualitatives au plus

grand nombre de personnes, et pas seulement en direction des clients les plus patrimoniaux, comme c'est souvent le cas. Avec nos partenaires, nous retrouvons des segments de clientèle très patrimoniaux évidemment, mais également, des clients plus grand public. Notre proposition de valeur est positionnée à travers les possi-

bilités que nous ouvrent l'assurance-vie pour les particuliers et l'optimisation de la trésorerie pour les entreprises. Notre *leitmotiv* est d'apporter des solutions à travers lesquelles nous recherchons en

priorité la victoire de l'épargnant avant celle des acteurs économiques. Nous souhaitons conserver une taille humaine afin de maîtriser notre croissance et maintenir un lien fort avec nos partenaires. Notre objectif est de regrouper une cinquantaine d'adhérents dont les équipes en cumul représentent au total environ 1 000 conseillers. Avec une année d'avance sur notre plan de marche initial, nous sommes déjà à mi-chemin.

Quelles sont vos actualités ?

Au-delà d'un maillage qui se renforce chaque semaine, nous venons de conclure un nouveau partenariat substantiel en matière de développement et de couverture géographique. Cela permettra à davantage d'épargnants d'être en contact avec nos solutions, et à notre partenaire de poursuivre son travail de qualité en direction de ses membres. Le niveau des encours sur lequel nous agissons s'élève désormais à plus de trois milliards d'euros. La volonté d'avancer ensemble, de partager les mêmes objectifs fondamentaux, explique le succès assez remarquable de cette croissance.

Pouvez-vous nous parler de ce nouvel adhérent ?

Le groupe CGP Entrepreneurs est un acteur de référence dans l'univers du

« Avec une année d'avance sur notre plan de marche initial, nous sommes déjà à mi-chemin de notre objectif »

courtage en France. Ce réseau regroupe près de 250 cabinets en gestion de patrimoine. Ce partenariat signé avec Hélène Lamon, sa directrice commerciale, répond à deux opportunités : la volonté

de continuer à dimensionner un service toujours plus efficient au sein de CGP Entrepreneurs, l'ADN même de ce groupe; et de mettre à disposition des offres de grande qualité pour les accompagner dans leur développement. Attentifs à la liberté de choix et d'actions de ses membres, nous avons des ambitions réciproques qui nous permettront, en apportant une expertise complémentaire sur l'offre, de rendre plus confortable les choix dans les allocations d'actifs et le conseil de leurs clients.



Comment sélectionnez-vous les adhérents ?

Cela se situe sur trois niveaux. Son positionnement, sa notoriété: est-ce un acteur connu et reconnu dans son environnement? Avons-nous des convergences professionnelles et éthiques, c'est à dire de même vision de l'activité? Ses pratiques sont-elles solides? Puis vient ensuite le potentiel d'accompagnement et de développement. Certains acteurs sont déjà expérimentés sur le sujet. Si nous ne percevons pas de plus-values positives ou au contraire, si nous identifions des différences notables en termes de « vision client » par exemple, nous n'intégrons pas ce potentiel partenaire. Le troisième niveau concerne les femmes et les hommes, c'est à dire la dimension relationnelle, humaine. Même si les encours de certains partenaires sont encore peu élevés au regard de nos structures les plus importantes, nous accompagnons avant tout des professionnels volontaristes, qui souhaitent se développer dans une logique de coopération vertueuse. Une fois la confiance instaurée et le mouvement lancé, leurs performances sont d'ailleurs tout à fait remarquables. Tout cela a également un impact très positif sur la trajectoire économique du cabinet.

Côté marchés, comment qualifieriez-vous le contexte économique actuel ?

Nous sommes entrés depuis quelques années, dans un monde géostratégique particulièrement complexe, dans lequel de nombreux événements de marchés viennent perturber l'activité des conseillers en gestion de patrimoine. Concomitamment à ces éléments exogènes, nous avons tous pu observer l'impact sur le conseil lié à la baisse régulière du fonds euros depuis plus de dix ans. Face à cet environnement hostile, les solutions que nous portons par le biais de nos produits structurés intègrent une exigence permanente dans le choix des émetteurs et des indices retenus, ainsi que dans le nombre et la qualité des mécanismes de protection afin de répondre à une recherche de performance raisonnable. Depuis quelques mois, nous proposons également des solutions à capital 100 % garanti par la banque émettrice qui délivrent, sous certaines conditions, des performances dépassant en moyenne le double de celles des fonds euros.

Ces produits sont donc de plus en plus proposés aux épargnants ?

Oui, et il convient d'être plus que jamais exigeant en termes de qualité de produit, de bonne adéquation avec le profil

rieur à l'inflation sur les fonds euros. Sur le plan patrimonial, ce n'est pas l'idéal. L'objectif que nous partageons avec nos partenaires est de leur donner accès à davantage de solutions de diversification. En synthèse, il s'agit de les accompagner avec des stratégies plus optimisées, plus sécurisées, portées par des performances raisonnables et connues à l'avance.

Les clients sont-ils ouverts à ces solutions ?

Rien n'est plus simple que le livret A, placement très populaire s'il en est un, auprès des Français. Avancer vers des stratégies plus complexes, tels que les produits structurés, doit nécessairement passer par davantage d'éducation financière et d'accompagnement des conseillers auprès de leurs clients. En France, au sein même de notre profession, il existe une idée reçue qui laisse à penser que les épargnants ne sont pas suffisamment alertes pour comprendre des solutions ayant plus de trois niveaux de mécanisme. Nos derniers produits en détenaient davantage, pourquoi? Les mécanismes supplémentaires que nous avons ajoutés avaient un seul objectif: apporter à la solution initiale plus de protection! Notre totem n'est pas uniquement la recherche de la simplicité mais prioritairement celui de la victoire de nos clients et de nos partenaires.

« Une fois la confiance instaurée et le mouvement lancé, leurs performances sont d'ailleurs tout à fait remarquables »

du client et ses objectifs prioritaires. La place des produits structurés dans les allocations client est en forte croissance depuis quelques années. Ceux-ci fournissent des réponses cohérentes et diversifiées face à un environnement perçu comme anxiogène. Cette classe d'actifs offre une possibilité supplémentaire aux épargnants inquiets face aux mouvements erratiques des marchés financiers. De trop nombreux compatriotes ont été contraints d'accepter un rendement infé-

Quid de l'intégration d'une finance plus responsable au sein de vos offres ?

Philosophiquement parlant, nos partenaires et nous-mêmes sommes très orientés sur l'intégration des démarches RSE au sein de nos activités. Lors de la création de produits, nous réfléchissons aux actions et aux thématiques qui font sens sur le plan sociétal et environnemental. Nous avons d'ailleurs prévu d'intégrer prochainement une offre ayant un impact positif autour de la reforestation.



Vous êtes également très engagé sur l'insertion professionnelle, notamment des sportifs...

En effet. Depuis toujours, et pour essayer de « redonner » autrement ce que le sport et la compétition m'ont apporté, j'ai le souhait de créer une académie afin d'aider les sportifs de haut niveau à la reconversion. Malgré une meilleure prise de conscience et de belles initiatives, il reste encore beaucoup à faire pour favoriser le rapprochement, entre le monde des athlètes et celui de l'entreprise. Parallèlement à cela, j'ai eu l'occasion de mesurer la distance, voire les réserves, que pouvaient nourrir de nombreux sportifs par rapport à la finance. A6 Assist' Sports Academy a été lancée dans cet objectif grâce à l'engagement constant de Céline Chalochet, responsable des partenariats et de notre équipe de bénévoles afin d'agir au plus près des athlètes et des institutions sportives.

Quel est le but de cette académie ?

Notre priorité est de sensibiliser, accompagner et former les acteurs du sport à la finance du quotidien. La bonne compréhension de ces sujets est cruciale pour agir au plus tôt et avec le plus d'efficacité possible face aux enjeux, notamment de la reconversion, de l'après-carrière, du « double projet » sportif et professionnel. Grâce au concours de Raymond Leban, président de CGPC, nous avons créé des modules adaptés à leur rythme de vie et de compétition. Une part d'entre eux peuvent, s'ils le souhaitent, aller chercher une qualification de type master. De façon évolutive et à partir de la formation de mandataire d'assurance ou de conseiller en gestion de patrimoine certifié, nos athlètes peuvent accéder à un emploi passionnant. Cela leur permet

de commencer à exercer en se lançant soit en interne, soit au sein de nos nombreux partenaires avec lesquels le Club collabore : banques, compagnies d'assurance, groupements ou professionnels de la gestion de patrimoine. En résumé, A6 Assist' Sports Academy est une association à but non lucratif qui propose des formations, de l'accompagnement et des opportunités professionnelles à des sportifs de haut niveau aux métiers de la finance. Être athlète, c'est aussi disposer des qualités requises pour le développement des entreprises : capacité à apprendre, à s'engager, sens du collectif et de la performance, capacité de résistance au stress, de résilience, etc. C'est notre contribution en vue d'exercer une influence positive sur l'insertion professionnelle et l'ouverture de ces formidables profils à nos métiers.

Quelles sont les prochaines étapes de votre développement au niveau de votre Club ?

Après l'excellent exercice 2022 que nous venons de clôturer, nous imaginons atteindre dès 2023 la barre des 150 millions d'euros. L'objectif du Club est de devenir en 2024 un acteur majeur de la croissance de ses membres. Les 200 millions d'euros de collecte par an que nous pensons atteindre en rythme de croisière ne sont pas une contrainte. Pour nos partenaires et nous-mêmes, cela représente plutôt la matérialisation du chemin

emprunté pour accompagner au mieux nos clients et transformer nos encours. Nous nous engageons avec confiance dans cette nouvelle période. Nos objectifs de développement en

« Les 200 M d'euros de collecte par an que nous pensons atteindre en rythme de croisière ne sont pas une contrainte »

France passent par la consolidation des relations entre les membres du Club et le renforcement des synergies avec nos partenaires banques-assurances ainsi que par la maîtrise de notre trajectoire volumétrique au niveau des membres du Club Élite Patrimoine Privé. Nous resterons attentifs à la fois aux opportunités à venir, tout en conservant une approche raisonnable « de bon père de famille » quant au chemin à emprunter.

PROPOS RECUEILLIS PAR MARINE FLEURY

