

2 QUESTIONS À...

Christophe François, directeur général de SWAN CAPITAL MANAGEMENT



« Les CGPI ont des atouts pour gagner des parts de marché »

Partenaire historique des CGPI, vous connaissez leurs atouts et leurs points faibles. Quels sont-ils ?

Les CGPI n'ont pas de produits "maison" à vendre. Leur indépendance est synonyme d'objectivité. Et, chacun le sait, ils sont disponibles, réactifs et compétents. La plupart d'entre eux ont une très bonne connaissance des produits d'épargne et de leurs environnements juridiques et fiscaux. Leurs faiblesses ? La profession est mal identifiée, mal connue du public ; elle est aussi atomisée, hétérogène et les cabinets sont très souvent unipersonnels.

Les CGPI ont-ils la capacité de se développer ?

Ceux qui apparaissent insuffisamment structurés, avec des moyens humains limités, peinent à évoluer. Cela se retrouve dans la part de marché de la profession (plus ou moins 10 % de la collecte de l'épargne),

qui ne progresse guère d'année en année. Gagner de nouveaux clients constitue pourtant une nécessité, car l'environnement de l'épargne devient difficile. Les conseillers doivent conquérir de nouvelles clientèles. Ils peuvent relever ce défi. Les chefs d'entreprise, par exemple, représentent à peine 20 % de leur encours. Le potentiel de croissance en direction notamment de la clientèle haut de gamme existe, mais à condition de s'en donner les moyens. Les associations et regroupements de CGPI sous différentes formes se multiplient ; c'est un bon signe de la capacité de réaction de la profession. De notre côté, nous pouvons les aider dans l'exploration et le développement de nouveaux services, y compris dans leurs efforts de prospection. Nous pouvons les accompagner dans leur démarche en valorisant la multigestion "sur mesure" que nous mettons à leur disposition, et prochainement leur offrir un service d'accompagnement sur les entreprises.