

TOCQUEVILLE FINANCE



Pascale ATTUIL, Directrice du Développement



Cyril GRINBLAT, Responsable de Partenariats

Quelle est l'actualité de Tocqueville Finance ? Etes-vous satisfaits de vos résultats au premier semestre ?

Nous constatons un regain d'intérêt des investisseurs et avons franchi le seuil de 2 milliards d'encours au premier semestre 2017. C'est un élément de réelle satisfaction.

Nos équipes accompagnent les mutations de marché et se développent sur tous les axes. Pascale ATTUIL, notre Directrice du Développement, reconnue pour ses compétences dans la gestion d'actifs, nous a rejoints en 2016. Et nous sommes en train de consolider notre équipe de gestion quantitativement et qualitativement.

Notre objectif reste immuable : être toujours plus proches des CGPI. Nous renforçons d'ailleurs nos rapprochements avec les groupements, dont le Cercle France Patrimoine et Actualis.

Notre offre évolue avec la demande, notre contribution tient évidemment dans nos gestions, ainsi que dans notre capacité à apporter de la différence à nos partenaires CGPI. En septembre, pour Patrimonia, nous mettons en avant notre solution de gestion sous mandat qui leur est destinée. Activité historique de Tocqueville Finance, nous sommes convaincus qu'elle répond au mieux à leurs besoins. La gestion de titres en direct requiert une véritable expertise technique, et elle n'est pas ouverte aux CGPI.

Nous leur proposons un service clé en main en matière de comptes-titres PEA, PEA PME et contrats d'assurances-vie. Les Indépendants peuvent s'appuyer sur notre équipe de gestion sous-mandat. Constituée de quatre gérants et de deux assistantes, elle leur est pleinement dédiée. Tocqueville Finance gère l'intégralité des démarches, du transfert du compte jusqu'à sa gestion.

Notre offre est en outre singulière car elle compte un tiers du portefeuille investi en fonds maison, un tiers en fonds multi-gestion externes et un tiers en titres vifs.

On entend souvent dire que les CGPI sont à la croisée des chemins. Partagez-vous cette opinion ? Si oui, quelles évolutions la profession doit-elle entreprendre ?

Notre réponse est nuancée. Il y a effectivement une réglementation omniprésente, et de plus en plus astreignante pour les CGPI. Nous sommes par conséquent convaincus que la gestion sous mandat est une réponse adaptée à un besoin grandissant chez nos partenaires. Elle leur permet de déléguer une partie des actes liés à cette réglementation complexe. Le CGPI doit consacrer son temps à conquérir de nouveaux clients et de nouvelles parts de marché. Et sa fonction administrative doit être relayée. La gestion sous mandat est un moyen efficace de lui redonner du temps pour le développement, tout en lui garantissant le respect de ses obligations réglementaires.

Ce nouveau contexte de régulation oblige désormais les CGPI à maîtriser des compétences plurielles. La formation est devenue un élément et une obligation non négociable pour se maintenir dans un environnement chaque jour plus exigeant et concurrentiel. Ils doivent répondre à une clientèle devenue elle aussi très au fait des placements, et dont les requêtes évoluent. Le niveau d'expertise augmente inexorablement et la plupart des indépendants doit passer l'examen AMF.

Du côté des marchés, les taux sont extrêmement bas. La fin des placements sans risque accroît l'importance de l'ingénierie financière. Les produits ou les stratégies qui produisent du rendement avec une volatilité maîtrisée deviennent de plus en plus sophistiqués. Dans ce contexte en évolution, les CGPI tendent à se rassembler dans des groupements pour partager de l'information, se former, partager de la logistique et de la compétence qui rassure. Tout en gardant de l'indépendance, ils disposent ainsi de services auxquels ils n'auraient pas accès s'ils restaient dans leur seule structure. Certains groupements proposent également des ateliers collectifs sur des sujets complexes qui génèrent des échanges fructueux.

Notre nouvelle étude a pour sujet les clés de succès des CGPI. Quels sont selon vous les éléments qui conduisent les cabinets CGPI à la réussite ?

Le service, la compétence, la personnalité, la formation et les expertises sont des éléments inéluctables. Toutefois la confiance que le CGPI suscite est fondamentale. Un Conseiller en Gestion de Patrimoine peut être technique et performant, il ne pourra réussir que s'il a la capacité d'établir une relation de confiance avec son client. Il est comme un médecin face à un patient et doit obtenir des réponses sur la situation patrimoniale de son client pour poser un juste diagnostic. Au-delà de ses expertises, la personnalité, l'intuitu personae du CGPI sont des éléments clés de sa réussite.

Parmi les CGPI, voyez-vous des modèles de réussite ? Quels sont les bons exemples à suivre ?

De nombreux groupements de CGPI ont des approches très professionnelles. Notre expérience nous conduit à privilégier, parmi les critères importants pour un Asset Manager, les relations de travail basées sur la confiance, la transparence et le respect.

Comment définir la place et l'intérêt des groupements de CGPI aujourd'hui dans la profession. Quel est votre point de vue sur l'avenir de ces organisations pour les CGPI ?

Aujourd'hui encore, certains CGPI ne font pas partie d'un groupement, pourtant ces organisations tendent à devenir indispensables. « Autant l'union fait la force, autant la discorde expose à une promptte défaite » dit la fable antique. L'échange, la confrontation d'idées permettent aux CGPI de rester en phase avec les transformations de notre société. Et surtout, les groupements structurés offrent des outils, des services, une logistique, des formations aujourd'hui nécessaires à la bonne marche du cabinet et au respect de la réglementation. Le CGPI isolé n'est plus forcément en mesure de s'offrir cet environnement.

Les groupements donnent aux CGPI l'opportunité de revenir à leur vrai métier, celui d'accompagner leurs clients par la pertinence de leurs conseils. Il faut remettre le rapport à la clientèle au centre du métier.

En revanche, il existe des différences substantielles entre les propositions des divers groupements. Aussi les CGPI doivent être vigilants et bien analyser l'offre d'accompagnement qui leur est faite. Plus un groupement offre une assistance et un accompagnement larges, plus le coût pour le CGPI est élevé. En contrepartie, il aura davantage de temps utile pour exercer le cœur de son métier.

A contrario, un groupement trop lourd, trop anonyme peut aussi donner un sentiment d'isolement aux plus petits CGPI. Il y a un véritable équilibre à trouver en fonction de ses attentes et la façon de parer ses manques identifiés.

Quel accompagnement et quels services mettez-vous à la disposition de vos partenaires CGPI pour les aider dans leur croissance ?

Nous avons une seule réponse pour ces questions : le terrain ! Partout en France, auprès de l'ensemble des CGPI, nous faisons en sorte d'être présents et disponibles. Pour ce faire, nous utilisons notamment les associations professionnelles. Et nous avons un engagement fort sur la formation.

Nous formons des CGPI tout au long de l'année avec des formations validées AMF. Nous participons ainsi aux tournées de l'ANACOFI et de la Compagnie des CGPI. Nous organisons également des formations avec les plateformes, bancaires, multi-supports et avec des assureurs.

Notre offre produit est en phase avec les requêtes actuelles des clients des CGPI qui sollicitent moins de volatilité et (toujours) plus de performance. Depuis notre création, il y a 26 ans déjà, Tocqueville Finance accompagne les CGPI. Ils font partie de notre ADN original et originel. Et notre gamme a toujours pris en compte leurs spécificités. Tocqueville Finance a des valeurs sur le long terme et des valeurs tout court ! Notre objectif n'est pas de briller à court terme mais d'exister sur le long terme, et nos performances sont le reflet de cette philosophie.*

Nos équipes ont une forte expertise en « stock picking », et en gestion « value ». Et nos portefeuilles ont vocation à être investis durablement avec des rendements récurrents et solides.

Nous déployons au quotidien un accompagnement utile et pédagogique aux CGPI. Nous communiquons auprès de nos partenaires via l'envoi de données de performances, de reportings, et de vidéos pédagogiques.

En parallèle, nous développons des outils pragmatiques. Depuis un an, les CGPI ont accès à un simulateur de performances. Véritable outil d'aide à l'allocation d'actifs et à la décision, il leur apporte un confort supplémentaire. Nous l'avons présenté au dernier Patrimonia et avons reçu un excellent accueil. Depuis, les CGPI s'y connectent régulièrement. Ils l'utilisent en rendez-vous auprès de leurs clients pour illustrer et soutenir leurs préconisations de gestion.

Les CGPI ont aussi tout le loisir d'accéder aux conférences téléphoniques que nous organisons pour nos fonds. La dernière en date traitait par exemple du fonds Tocqueville Gold, qui propose une stratégie originale et différenciante sur l'or.

Quelles sont vos ambitions auprès des CGPI pour l'avenir ?

Les CGPI sont au cœur de l'histoire de Tocqueville Finance qui s'est créé pour eux et par eux.

Notre ambition est de continuer à construire un partenariat de qualité avec les Indépendants. Cela implique de rester dans la course à la performance, de développer encore et toujours nos liens avec les plateformes, d'étoffer notre gamme par de nouveaux produits et d'accompagner les CGPI dans l'assemblage de solutions comme la gestion sous mandat.

Aujourd'hui, une bonne partie de nos encours vient de nos partenariats avec les CGPI. L'avenir de Tocqueville Finance s'écrira avec eux, c'est une volonté et une évidence.

* Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et ne sont pas constantes dans le temps.