

### Les CGPI sous pression (même pendant leurs vacances !)

21 juillet 2008

Julia Lemarchand

En ces temps difficiles, les artisans du patrimoine ont du mal à faire un vrai break estival, selon l'enquête Newsmanagers – Patrimoine Actualité Apredia.

La majorité ne prendra qu'une ou deux semaines de vacances maximum, respectivement 20 et 37 % des 200 cabinets de conseil en gestion de patrimoine indépendants interrogés. Surtout, ils resteront joignables pour leurs clients par téléphone ou par email (54 %). Ils sont même plus d'un quart (28 %) à envisager de rentrer en urgence si la situation l'exige.

#### Être disponible pour des clients inquiets

« *Nous n'en sommes pas à notre première crise financière, mais celle-ci est forte. Il faut être présent et faire preuve de pédagogie vis-à-vis de clients inquiets, qui nous demandent plus d'explications, des rendez-vous supplémentaires...* », témoigne Joël Marchand, responsable du développement du réseau affilié d'Expert & Finance, société de conseil en gestion de patrimoine, partenaire privilégié des experts-comptables depuis 20 ans. En août, la société fermera comme chaque année mais tous les clients se voient proposer un rendez-vous approfondi avec leur conseiller avant ses congés. Et la plupart des conseillers laisseront leur portable connecté.

Si l'on en croit l'étude de Newsmanagers, 41 % des CGPI profiteront de leurs congés pour lire des ouvrages professionnels et autres dossiers techniques. Les nouveaux entrants, qui ont plus de mal en ces temps difficiles à se faire une clientèle, et les conseillers trop orientés sur les fonds actions passeront, eux aussi, leur été à bosser leurs dossiers, mais certainement loin de la plage.

#### L'occasion de montrer sa différence

De manière générale, « *les CGPI préfèrent partir moins longtemps et plus souvent. L'été constitue souvent un moment privilégié car les clients sont aussi plus disponibles* », constate Christine Germant, en charge du développement des nouvelles franchises pour le compte de FIP Patrimoine, la toute première franchise de CGPI créée en 2000.

Été ou pas, approfondir les relations clientèles pendant les périodes de crise s'est toujours révélé profitable pour les CGPI, qui en profitent pour ravir des parts de marché aux banques.