

# Le gérant indépendant obligé d'entreprendre

Les vents contraires pour la branche sont sans précédent. Mais il y a toujours de la place pour ceux qui se remettent en question.



FRANÇOIS MEYLAN  
Directeur, Meylan Finance

Il faut être fou pour embrasser la profession de gérant indépendant, à l'heure d'aujourd'hui. Tant les vents contraires sont omniprésents et puissants. Et nous n'allons pas vers du mieux. C'est en tout cas ce que disent nombre de collègues qui partent à la retraite. Pourtant, chaque année, ils sont encore nombreux les gérants indépendants et les conseillers financiers à choisir la voie de l'indépendance. Manifestement, il y a encore une place pour ce beau métier qui accompagne au plus près le client dans les différentes étapes de la vie... Tel un médecin de famille de la chose patrimoniale.

La proximité, la connaissance du client, de sa famille et de son environnement ne sont pas l'apanage des grandes banques ou des grosses structures. Celles-ci agissant de manière segmentée et méthodique comme forces de vente, avant

toute chose. Ce sont des structures mécanistes. L'industrialisation de la finance et le fardeau réglementaire en constante augmentation ne vont pas inverser la donne, bien au contraire. Il est vrai qu'il y a et il y aura encore de la place pour le gérant indépendant. Toutefois, celui-ci doit changer de paradigme. Quitter sa zone de confort. Se remettre régulièrement en question... si ce n'est pas quotidiennement. De l'état d'esprit de banquier à l'environnement confortable et à l'argent facile, il devient un véritable entrepreneur. A ce titre, il ne trouvera son salut qu'en priorisant trois axes. Encore faudra-t-il avoir du succès et de la persévérance.

Voici les domaines qui détermineront ou non les facteurs clé de succès de demain:

- **Se réinventer et se réinventer encore.** Pour offrir d'autres services, avec une qualité optimum. Ne serait-ce que pour protéger ses marges. La sélection des véhicules d'investissement et l'activité de tourner les portefeuilles n'étant plus considérés comme un savoir-faire spécifique et unique au gérant indépendant. La valeur ajoutée doit être générée ailleurs. Dans la qualité et la pertinence du conseil, par exemple, telles que la gestion de trésorerie, la planification de la retraite, la consolidation du patrimoine ou encore le conseil successoral. La liste n'étant pas exhaustive.

- **Externaliser tout ce qui peut l'être.** C'est en moyenne soixante pour cent du temps que les professionnels de la branche passent à régler de la paperasse. Autant de temps non générateur de revenus. Autant de ressources qui ne sont pas mises à disposition du client. Et pris dans notre train-train quotidien et noyé par de fausses

**IL FAUT SIMPLIFIER À L'EXTRÊME LES PROCÉDURES ADMINISTRATIVES. CERTAINES TÂCHES DOIVENT ÊTRE EXTERNALISÉES.**

priorités, nous oublions trop souvent que c'est le client qui est à la base de notre subsistance économique. On ne devrait jamais reléguer le temps que l'on doit passer avec la clientèle. C'est à ce niveau que la différence doit se faire sur le plan de la rentabilité. Simplifier et rationaliser à l'extrême les procédures administratives. Aujourd'hui, confort oblige, c'est plutôt le temps passé avec le client qu'on tend à minimiser. Certaines tâches peuvent et doivent s'externaliser. Une sérieuse analyse coût/horaire doit être faite. Les deux lois à venir sur les services et sur les établissements financiers LSPin et LEFin vont encore alourdir le tout. Le pain blanc est derrière nous.

- **Aller chercher le client et gagner en notoriété.** Autant de nouvelles missions de haut vol. Certes, le marketing viral – le bouche à oreille – demeure et demeurera encore pour beaucoup le plus efficace vecteur d'acquisition de nouvelles affaires. Néanmoins, dans un univers toujours plus concurrentiel, à la pression toujours plus forte sur la marge restante au gérant, la visibilité est nécessaire. Savoir se vendre et savoir promouvoir ses services devient nécessairement l'apanage d'une branche qui privilégiait jusqu'ici la discrétion. Et pour les nouveaux entrants sur le marché, il faut se rappeler ce que pour les cabinets médicaux, il faut compter, en moyenne, dix bonnes années pour se faire son nom et sa place.

Autant de défis et d'adversités à venir qui vont augmenter la barrière à l'entrée de notre métier. De surcroît, notre profession sera encore plus passionnante qu'autrefois. Adieu le métier de gérant indépendant. Vive le nouveau métier de gérant indépendant! ■