

Les regroupements sont inévitables

L'avenir des gestionnaires de fortune indépendants passera forcément par des synergies que seul un travail en réseaux peut permettre.



FRANÇOIS MEYLAN
Directeur, Meylan Finance, Lausanne

Les exercices se suivent et le métier devient de plus en plus complexe et incertain. Les vents contraires sont à la fois nombreux et de forte amplitude. L'activité devient fragile avec une érosion continue des marges et une augmentation sans cesse des activités administratives non rémunératrices. Qu'on le veuille ou non, notre activité comme notre existence se doivent d'être en contact avec le client – au contact de qui se crée la valeur ajoutée – et non derrière des piles de papiers.

Face aux défis sans précédent qui nous attendent, deux questions existentielles se posent. Un, comment contenir les flux incessants de paperasses dans notre emploi du temps. Deux, comment stopper l'érosion des marges. voire même inverser la tendance à la précarisation de

**DES ÉCONOMIES
SUBSTANTIELLES
ET DES GAINS
INIMAGINABLES
SONT POSSIBLES.**

l'activité. A la première interrogation, les pistes sont multiples. Il apparaît déjà que les centres de coûts tels que les différentes affiliations aux Organes d'autorégulation (OAR) ou encore les activités de secrétariat comme celles liées aux activités de la fiduciaire – relevés TVA, boucléments des comptes etc. – peuvent aisément être répartis. Sur l'ensemble de plusieurs structures associées à l'image des Banquiers Privés Genevois, ceci en toute indépendance. On y ajoutera les besoins de formations et immanquablement tout l'informatique. Malheureusement, on déplore déjà un manque de diligence de la part de la branche en général vers cette porte de salut. Pourtant, le temps presse.

A la question de savoir comment stopper l'érosion des marges, là aussi le travail en réseau est incontournable. Si on estime le nombre d'acteurs dans la gestion indépendante à quelques centaines rien que sur l'arc lémanique, on imagine autant de compétences et de spécificités. Or, aujourd'hui, une quantité inestimable d'affaires comme de ventes additionnelles ne sont pas saisies par cette transversalité. Puisque transversalité il n'y a pas! Imaginons rien que dans la souscription de solutions de placement toutes ces opportunités manquées par absence de taille critique. Pour autant, ce ne sont pas les moyens de communication qui manquent pour travailler en réseau. Puis, la facturation et les différents décomptes ne sont que des détails organisationnels. Le travail d'émission est le même qu'il soit fourni pour un tiers gérant ou pour plusieurs. En revanche, il est plus rare que les gérants aient les surfaces nécessai-

res pour faire participer leurs clients à toutes les nouvelles souscriptions pertinentes de la place. Là également, le regroupement se justifie. Dans d'autres domaines, les synergies permettraient des effets de leviers considérables. Imaginons un peu. Combien de coûts d'opportunités en raison de lacune linguistique chez le gérant? En raison d'une incompatibilité survenant entre les interlocuteurs ou encore l'absence d'une expertise particulière chez le conseiller alors qu'elle se trouve chez le confrère voisin? Cela fait penser à ces gérants, qui pour des raisons qui leurs sont propres et probablement légitimes, ont laissé dans la nature une quantité inestimable de clients suite à des segmentations liées à la taille du dossier ou encore à l'origine géographique de la relation. A n'en pas douter, des collègues auraient été preneurs. Même en rétrocedant une partie des revenus à venir aux cédants.

On le voit, des économies substantielles et des gains encore inimaginables sont possibles pour autant que l'on fasse vivre cette transversalité des gérants indépendants. Un appel téléphonique chez le voisin et convenir d'échanger régulièrement sur une certaine marche des affaires est à la portée de toutes et de tous. On pourrait même imaginer une Newsletter commune dédiée à la clientèle finale. Reste à régler la structure juridique de ces regroupements et plateformes. Toutefois, comme déjà évoqué, le groupement des Banquiers Privés Genevois, entre autres, offre des pistes à suivre et des solutions toutes faites. Ces dernières sont multiples. Ce qui se fait rare est le temps... à méditer! ■

Titre Mentor

Chapo



AUTEUR
Fonction Duiipit aci euisssequat ipit la conse-
nibh euissenibh eugjam

Texte.

■

EXERGUE UNT LA-
MET, CONSEQUIP
ET UT ALIS WISI
FEU FEUGIAT. IPIT,
CONSE FEU