

Concentré sur le développement

Magnacarta poursuit sa croissance. Après l'acquisition de Fiducée Gestion Privée, le groupement compte acquérir une nouvelle structure pour s'adresser à une autre typologie de CGP. Parallèlement, la société a développé de nouveaux services, notamment avec l'entrée à son capital du groupe Burrus fin 2017. Le point avec son président, Vincent Couroyer.

Investissement Conseils : Sur le marché des groupements de conseils en gestion de patrimoine, comment se positionne Magnacarta ?

Vincent Couroyer : Sur notre univers, les cartes ont totalement été rebattues : CGP Entrepreneurs a acquis Infnitiss sur le marché des groupements, le groupe Crystal Expert & Finance prend plus de poids, Nortia a réalisé une importante croissance externe, de gros cabinets de CGP parisiens s'étendent en province... Pour notre part, la proposition de valeur de Magnacarta reste la même : celle d'accompagner nos partenaires CGP dans leur développement en leur apportant notre soutien à tous les niveaux, réglementaire, technique, commercial, produits...

Parallèlement, nous finalisons le rapprochement avec Fiducée Gestion Privée, dont l'offre de valeur est différente, notamment dans l'apport de clients sur la clientèle des professionnels de santé. Ce réseau de CGP franchisés n'a pas vocation à fusionner avec Magnacarta.

Pour compléter notre dispositif, nous sommes entrés en discussion pour se rapprocher d'un groupement, dont la vocation est d'accompagner un autre type de CGP, selon une approche moins globale que celles proposées par Fiducée et Magnacarta.

Nous mettons donc en place des synergies qui sont nécessaires dans notre industrie, car les coûts augmentent d'année en année. Cette mutualisation de moyens concerne les dispositifs de conformité, de sélection de produits ou d'ingénierie patrimoniale, le tout en distinguant bien chaque offre.



Vincent Couroyer, président de Magnacarta.

“ La prise de participation du groupe Burrus nous donne les moyens d'accompagner nos partenaires qui souhaitent encore franchir un cap dans leur développement. ”

La croissance externe est donc la principale conséquence de l'arrivée du groupe Burrus à votre capital en fin d'année 2017 aux côtés d'Oddo BHF ?

V. C. Pas seulement. Si nous disposons de moyens financiers supplémentaires, nous travaillons également étroitement avec les filiales du groupe pour faire évoluer notre offre de valeur avec un partenaire dont l'objectif est d'adresser la clientèle patrimoniale. L'entrée au capital du groupe Burrus était motivée par les synergies industrielles pouvant être mises en place, sans pour autant faire de Magnacarta un distributeur des produits du groupe Burrus. Ainsi, nous renforçons notre offre, qui reste et restera en architecture ouverte, sur certains points : la mise en place de la gestion pilotée, via Dôm Finance en compagnie de deux assureurs partenaires d'ici cet été, ou encore l'accès au contrat de prévoyance emprunteur d'Afi-Esca. La prise de participation du groupe Burrus nous donne également les moyens d'accompagner nos partenaires qui souhaitent encore franchir un cap dans leur développement. Nous venons, en effet, de franchir cette étape avec deux cabinets, ceux de Nathalie Pillet, à Grenoble, et de David Gandar dans la région de Metz-Nancy, qui tous deux disposent d'une réelle reconnaissance dans leur région et d'encours supérieurs à 100 millions d'euros.

Pourquoi et comment mettez-vous en place ce nouveau schéma d'accompagnement ?

V. C. Ces deux cabinets dont les dirigeants se positionnent davantage comme des chefs d'entreprise que des conseillers en gestion de patrimoine voyaient leur progression limitée, voire bloquée. Magnacarta apporte des moyens financiers, via son entrée au capital, et humains pour aller plus loin dans l'accompagnement du développement du cabinet et de sa marque au niveau régional.

des cabinets partenaires

Cela passe donc par de potentielles opérations de croissance externe, la mise en place de nouveaux services, d'une animation encore plus soutenue... Par exemple, nous apportons nos savoir-faire en termes de segmentation de clientèle, de digitalisation, de recrutement... Le CGP se concentre alors davantage sur son activité première.

Pour nous, ils sont des relais forts de la marque Magnacarta dans leur région. A trois ans, nous comptons avoir mis en place quatre à cinq pôles de ce type et capitaliser sur cette forte présence régionale qui fait partie de notre ADN.

Un mot sur vos solutions de gestion pilotée que vous allez mettre en place avec Dôm Finance ?

V. C. Il s'agit de répondre à une forte demande de nos cabinets. Nous avons décidé de lancer des gestions offensives, voire très offensives, car eu égard aux frais de gestion, il est nécessaire de prendre du risque et d'accepter une volatilité de 10 à 12 % pour dégager de la performance.

Ensuite, le rôle du CGP sera d'associer à cette poche d'autres actifs pour répondre aux objectifs et aux contraintes de ses clients : fonds en euro, autres fonds, produits structurés, pierre-papier... En effet, le CGP reste un allocataire de risques, ce qu'il avait quelque peu abandonné avec l'avènement des fonds patrimoniaux.

Parallèlement, nous travaillons avec Dôm Finance sur nos sélections de fonds.

Un mot sur votre développement en termes chiffrés ?

V. C. En nombre de cabinets, nous ne sommes pas dans une course à la taille et privilégions la croissance organique de nos partenaires, laquelle est en moyenne supérieure à 15 % par an. Magnacarta compte aujourd'hui soixante-huit cabinets et nous sommes sélectifs dans notre développement, en tâchant de nous assurer que notre offre correspond réellement aux besoins du CGP. Ainsi, sur la trentaine de sollicitations que nous recevons chaque année, seuls quatre à cinq cabinets nous rejoignent finalement.

Nous restons concentrés sur l'accompagnement de cabinets bien établis qui cherchent un second souffle dans leur développement ou qui souhaitent l'accélérer, en privilégiant le recrutement de collaborateurs commerciaux plutôt que sur les fonctions support.

Pour les accompagner, nous avons constitué une équipe de seize personnes, dont un bureau patrimonial de quatre personnes qui réalise plus de mille interventions chaque année

“ Nous restons concentrés sur l'accompagnement de cabinets bien établis qui cherchent un second souffle dans leur développement ou qui souhaitent l'accélérer, en privilégiant le recrutement de collaborateurs commerciaux plutôt que sur les fonctions support. ”

pour trois cents propositions formalisées, et une équipe de sélection de produits qui, par exemple, étudie six cents biens chaque année, et deux personnes spécialisées sur l'ingénierie sociale. D'ailleurs, nous insistons beaucoup sur la retraite actuellement, avec la mise en place de bilans retraite désormais systématiques pour nos clients.

En termes d'encours, Magnacarta représente actuellement entre 1,6 et 1,7 milliard d'euros, avec l'objectif d'atteindre rapidement les 2 milliards d'euros. L'an passé, nous avons collecté plus de 265 millions d'euros, avec une hausse de 15 % en assurance-vie, et réalisé pour 43 millions d'euros de ventes immobilières (cent quatre-vingts lots).

Pourriez-vous nous rappeler les conditions d'accès à Magnacarta ?

V. C. Le CGP n'a aucune obligation d'approvisionnement en produits sélectionnés par le groupement, ni d'exclusivité territoriale. Il est libre de quitter le groupement, sans contrainte.

C'est d'ailleurs une des raisons pour lesquelles nous ne proposons pas de produit dédié au groupement.

Quant aux conditions financières, le CGP nous reverse un pourcentage de son chiffre d'affaires chaque année, avec un niveau maximum et un niveau minimum.

Un mot sur Fiducée Gestion Privée ?

V. C. Ce modèle sera conservé en tant que tel, avec son savoir-faire et sa valeur qui nous permettent d'aborder un autre type de CGP. Aujourd'hui, la structure compte dix-sept franchisés pour environ 100 millions d'encours et 25 à 30 millions d'euros de collecte annuelle.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps