

## Gestionnaire de patrimoine un métier toujours porteur

La crise ne facilite guère la tâche des CGPI. Confronté à une baisse de leurs revenus, il leur faut composer avec un contexte économique qui n'offre pour l'heure que peu de perspectives.



Tour d'horizon des convictions  
et des choix d'un CGPI  
**Yohan Boukobza**  
fondateur du cabinet B&Z Associés

### *Quel a été l'impact de la crise sur votre activité ?*

La crise a été violente et a naturellement eu un impact sur l'ensemble des portefeuilles. Néanmoins, dans la mesure où quelques signes avant-coureurs nous ont permis de l'anticiper et que la sécurisation des actifs doit nécessairement faire partie de toute stratégie patrimoniale efficace, il a été possible d'en atténuer les effets. Nous avons par ailleurs réussi à maintenir le cap en gagnant de nouveaux clients grâce à une gamme réellement complète de services. Etre indépendant est une chance et une force. Notre métier est d'orienter, de conseiller et d'assister celles et ceux, particuliers comme entreprises, qui désirent un éclairage sur l'organisation de leur patrimoine. La crise actuelle a permis de réaffirmer l'importance de nos interventions.

### *Quelles classes d'actifs sont actuellement les plus demandées par eux ?*

La priorité va à la sécurité et aux fonds en euros. Face à la baisse progressive des rémunérations et compte tenu du contexte de marché, nous conseillons de revenir peu à peu sur les marchés d'actions, à hauteur de 5 à 10%, ainsi que, à la marge, sur certains fonds obligataires. Il convient de noter que l'ampleur de la baisse boursière suscite naturellement des rebonds techniques à court terme, mais, globalement, le potentiel de gains des actifs risqués, notamment les actions, restera limité. Un rebond durable ne pourra véritablement se mettre en place de façon pérenne qu'une fois que les perspectives sur la croissance économique et les profits redeviendront favorables. Sur les fronts obligataires nous avons pris quelques positions, parmi lesquelles le FCP ELAN 2013 de Rothschild & Cie.

### *Quels produits et enveloppe fiscale privilégiez-vous à présent ?*

Les contrats d'assurance-vie et de capitalisation sont toujours privilégiés. Dans la perspective d'une revalorisation à long terme des marchés d'actions, le plan d'épargne en actions est également une piste intéressante. Des opportunités peuvent en effet être saisies parmi les nombreuses valeurs désormais proches de leurs plus bas historiques.

### *Comment voyez-vous votre profession évoluer ?*

La gestion de patrimoine est un marché toujours porteur. Elle reste une affaire de spécialistes pour lesquels porter des valeurs fondées sur le respect des intérêts du client est un atout majeur. Les clients apprécient en effet la compétence, la disponibilité et la forte implication de leurs interlocuteurs CGPI. En maintenant notre métier dans une vraie logique d'indépendance et de respect des règles déontologiques, il ne fait aucun doute qu'il garde de beaux jours devant lui.

*Propos recueillis par Thierry Bisaga*