

courantes

Stéphane Guerrier « Les honoraires assurent 99 % de nos ressources »

Antium France est un multi-« family office » basé à Paris depuis quatorze ans et à Luxembourg depuis quatre ans qui emploie six personnes. « Une régie patrimoniale », préfère dire son président, Stéphane Guerrier. Comme les conseillers en gestion de patrimoine (CGP), Antium France suit plusieurs classes d'actifs pour le compte de ses clients, des actions aux obligations en passant par le non-coté, l'immobilier et, plus insolite, les collections. Comme les CGP, il ne fait pas de la gestion - « Nous n'avons pas l'agrément », précise Stéphane Guerrier -, mais administre le patrimoine de ses clients, une trentaine de familles, de membres de famille et d'individus. « En tant que régisseurs, nous aidons le client à définir et à affiner sa stratégie d'investissement. Nous la mettons en œuvre, en sélectionnant les intermédiaires et supervisons les mandats qui leur sont confiés. C'est une surveillance de tous les instants, à une époque où la gestion s'est industrialisée. Le sur-mesure a tendance à disparaître », décrit-il. Et, pour exercer son métier, Stéphane Guerrier explique pourquoi ses revenus ne sont que des honoraires.

La matière première, c'est-à-dire les actifs et les produits que nous proposons à nos clients. Nos fournisseurs sont globalement les mêmes. Mais nous ne serons jamais vendeurs d'un produit. Nous cherchons des solutions taillées pour le client. Nous sommes devenus conseiller en investissement financier (CIF), comme les CGPI, car nous avons une activité de conseil. Nous sommes adhérents de l'Anacofi. Nous ne sommes pas le seul « family office » à agir de la sorte. De plus en plus de structures deviennent membres des associations de CIF.

Vous avez fait le choix de ne pas être rémunérés par les fournisseurs et de ne pas toucher de rétrocessions.

Oui. Libérés de tout conflit d'intérêts, nous avons l'esprit plus libre pour sélectionner les produits proposés à nos clients.

Croyez-vous que les CGPI viendront à une rémunération basée sur les seuls honoraires ?

La réforme en cours sur le statut des CGP pousse à une plus grande transparence sur leurs rémunérations. Je me dis simplement que nous avons quelques années d'avance. Regardez, les banquiers



INTERVIEW
STÉPHANE GUERRIER
PRÉSIDENT D'ANTIUM FRANCE

« Libérés de tout conflit d'intérêts, nous avons l'esprit plus libre pour sélectionner les produits proposés à nos clients. »

affichent le décompte de leur frais. Les CGPI même réussissent à toucher des honoraires. Il n'est pas honteux de gagner de l'argent ainsi. On a fait croire pendant longtemps à leurs clients que les CGPI conseillaient gratuitement. Tant que ces derniers ne demanderont pas de payer leur conseil, rien ne changera. En France, nous ne sommes pas encore au stade « grâce à vous, je vais gagner tant » encore moins à « vous me devez tant ». En revanche, cela est entré

dans les mœurs des entreprises qui font appel à des consultants payés en honoraires. En tout cas, notre mode de rémunération marche depuis quatorze ans. Nous avons connu des périodes délicates, mais notre approche est validée et revalidée.

Comment gagnez-vous votre vie ?

Nous avons différentes missions et des tarifs adaptés pour chacune d'entre elles. Le client peut payer un

abonnement sur le périmètre du patrimoine qu'il nous confie en supervision. Nous avons également des forfaits pour des missions courtes. Au préalable, nous en déterminons le champ d'intervention. Enfin, il y a un tarif horaire pour des gens qui viennent nous voir ponctuellement. Lorsque nous réalisons un audit patrimonial, comme le font les CGPI, nous facturons et livrons le document. La somme sera déduite de la prestation future dès lors où nous ouvrons une relation contractuelle. Les honoraires assurent 99 % de nos ressources. Il reste un reliquat de rétrocessions, héritage du passé, appelé à disparaître. Quand les clients ont goûté aux honoraires, ils comprennent. Nous n'avons jamais eu d'impayés. Nous touchons également des commissions de performance, puisque nous avons bâti l'allocation d'actifs. Chaque client à son propre « benchmark », construit sur la base de ses actifs. Certains nous demandent également une performance absolue, par exemple 6 % l'an. Je me suis amusé à faire le calcul. Si on acceptait les rétrocessions, nous augmenteriez très sensiblement notre chiffre d'affaires. Mais ce n'est pas notre philosophie. PROPOS RECUEILLIS PAR STÉPHANE LE PAGE

Quel est le point commun avec les CGPI ?