

Des parcours différents, mais un objectif commun : apporter une réponse nouvelle aux épargnants.

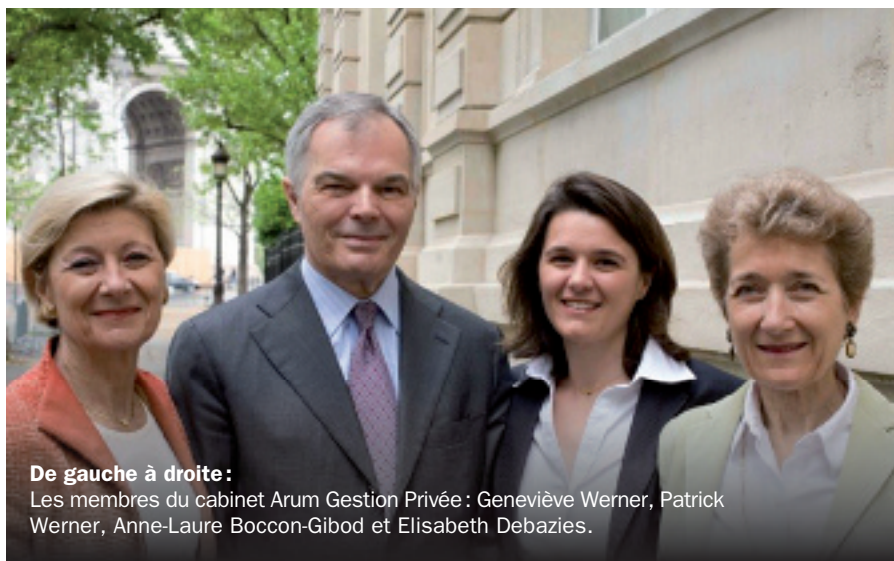
Et les évolutions réglementaires ne l'ont pas dissuadé à poursuivre son aventure entrepreneuriale : « *les besoins des clients seront toujours présents : la matière est toujours plus complexe. La profession va se pérenniser : la concurrence est forte, mais les banques suscitent une telle défiance que les CGPI ont tout à gagner.* »

Une clientèle qui lui ressemble

Pour capter ces clients, Nino Ogouchi développe progressivement son réseau et prospecte également dans le dur, notamment pour des opérations de défiscalisation immobilière. Il se concentre sur une clientèle de jeunes actifs cherchant à construire leur patrimoine. « *On dit souvent qu'on a la clientèle qui nous ressemble, glisse-t-il. Mais j'observe tout de même que les personnes ayant une quarantaine d'années savent également me témoigner leur confiance.* » Après une année d'activité, Graine de Patrimoine compte déjà une quinzaine de clients patrimoniaux et une trentaine de clients en immobilier (mandats de vente, location, etc.). « *D'ici cinq à dix ans, j'espère disposer d'une clientèle d'environ deux cents clients, avec toujours comme objectif de répondre avec la plus grande proximité possible à leurs attentes* », conclut-il.

Une famille qui conseille des familles

Patrick Werner, ancien président de la Banque postale pendant cinq ans, notamment, ou encore ancien directeur général du groupe Victoire et administrateur de CNP Assurances pendant douze ans, Geneviève Werner, son épouse, professionnelle de l'allocation d'actifs et de la gestion de fonds, et leur fille, Anne-Laure Boccon-Gibod (l'épouse de Jean-Christophe Boccon-Gibod, l'actuel directeur du développement commercial de BNP Paribas Cardif), avocat de formation et passée par une compagnie d'assurance avant d'être ingénier patrimoniale au sein d'une banque privée, voilà le casting d'Arum



De gauche à droite :

Les membres du cabinet Arum Gestion Privée : Geneviève Werner, Patrick Werner, Anne-Laure Boccon-Gibod et Elisabeth Debazies.

Gestion Privée, ce tout nouveau cabinet de conseil en gestion de patrimoine indépendant. Et s'y ajoute un autre membre de la famille, la sœur de Geneviève Werner, Elisabeth Dabezies, en charge du *middle-office*, ainsi qu'une stagiaire en doctorat de Droit. « *Commercialement, notre proposition est quasiment unique*, décrit Patrick Werner, *avec une combinaison de compétences de haut niveau. En aucun cas, je n'ai d'appréhension à travailler en famille. Nous sommes une famille qui s'occupe des intérêts familiaux de ses clients.* »

Une réponse aux carences des réseaux et banques privées

Mais pourquoi lancer un cabinet indépendant ? « *Mon expérience d'assurance et de banquier, et l'analyse du marché m'ont appris qu'entre ce que les grandes banques de réseau faisaient bien, c'est-à-dire traiter en nombre des clients sur des sujets "simples" de gestion de patrimoine, et la banque privée, la vraie qui délivre un conseil personnalisé, toute une catégorie de clients, c'est-à-dire celle disposant d'avoirs compris entre 200 000 euros et 3 à 5 millions d'euros de patrimoine, avait des demandes spécifiques pas toujours bien pris en compte. Ils ont un besoin de compétences pointues, à la fois juridiques, fiscales et financières. Pour leur apporter un vrai service de qualité, il faut une équipe pluridisciplinaire, légère en coût de structure, disponible 365 jours par an et réactive. C'est le sens de la création d'Arum Gestion Privée, qui travaille sur un poten-*

tiel que nous estimons à deux millions de personnes. »

L'intérêt du client avant tout

Arum Gestion Privée compte apporter un service personnalisé tout en proposant un *middle-office* performant entre le cabinet et les fournisseurs de produits. « *Je travaille sur cette idée depuis mon départ de la Banque postale en 2011, commente Patrick Werner, et, juridiquement, nous avons créé la structure en février 2014.* » Les évolutions réglementaires ne les ont également pas gênés dans leur projet. « *L'indépendance du conseil est primordiale : c'est l'intérêt de nos clients qui compte. Si nous pouvions avoir un chiffre d'affaires constitué uniquement d'honoraires, nous le ferions. Nous allons donc le proposer. Tout ce qui va dans le sens de la transparence et de l'indépendance est une bonne chose. Petit à petit, il faudra habituer nos clients à rémunérer nos prestations de conseil.* »

Pour développer leur cabinet basé dans le XVI^e arrondissement de Paris et adhérent à la Chambre des indépendants du patrimoine, la famille Werner se base sur le relationnel de ses équipes, la qualité de son travail nourrissant ensuite le bouche à oreille et, accessoirement sur leur bonne relation avec des professionnels du chiffre et du droit. « *Rassembler deux générations de conseillers permet de s'adresser à des cercles de relation différents.* »

D'ici deux ans, l'objectif est d'atteindre les 30 millions d'euros d'encours. ■

Benoît Descamps