



« MesConseillers.fr veut devenir le CGP du grand public »

Valérie Dantic, Jean-Yves Charluet, fondateurs de MesConseillers.fr

Vous avez lancé un service de conseil en gestion de patrimoine en ligne, MesConseillers.fr. Pourquoi un tel choix dans une profession qui reste très axée sur l'implantation « en dur » ?

JYC : Nous avons tous les deux un cabinet de CGP et nous avons remarqué que le CGP est souvent associé à une image élitiste. Beaucoup de clients potentiels ont du mal à franchir la porte d'un cabinet de CGP. Or, du fait de l'évolution de l'environnement économique, juridique et fiscal, les épargnants sont de plus en plus nombreux à avoir besoin de conseils et de solutions patrimoniales.

VD : Il existe actuellement des blogs patrimoniaux et des sites marchands qui vendent des produits financiers, mais il nous est apparu qu'il manquait un service à distance apportant une vision globale avec une dimension de conseil. Notre idée a donc été de proposer au public un bilan patrimonial en ligne couplée à une offre de conseil et de produits financiers.

L'idée a-t-elle pris du temps à se concrétiser ?

JYC : Les premiers échanges sur le sujet ont eu lieu il y a deux ans et demi et l'idée s'est matérialisée six mois plus tard. Un premier site a été mis en ligne il y a un an. Mais la dernière version, la plus aboutie, n'a qu'une dizaine de jours.

Pourra-t-on à l'avenir envisager de n'avoir qu'une relation en ligne avec son conseiller ? Le contact physique n'est-il pas de nature à rassurer les clients ?

JYC : Tout dépend des besoins des clients. Pour ceux qui ont une certaine autonomie dans la gestion de leur patrimoine, la relation en ligne peut suffire. Mais notre service ne s'arrête pas à la fourniture d'un bilan patrimonial et d'une offre de produits en ligne.

Nous avons une équipe de téléconseillers à même de répondre aux questions des clients ayant besoin d'être accompagnés. Nous proposons aussi par abonnement un service de veille patrimoniale.

Enfin, il est évident que tout ne peut pas se faire en ligne, notamment lorsque la stratégie recommandée intègre des solutions immobilières. C'est pourquoi nous sommes en train de structurer un réseau de CGP partenaires dans toute la France. En cas de besoin, ces professionnels pourront mettre en œuvre une relation directe avec les clients.

VD : J'ajoute que c'est ce que nous faisons déjà en région Rhône-Alpes grâce à nos cabinets respectifs.

Sur quelles équipes vous appuyez-vous aujourd'hui ?

JYC : Nous disposons d'un backoffice regroupant 12 personnes à Grenoble et de 2 téléconseillers. Mais bien entendu, nous augmenterons ces effectifs au fur-et-à-mesure de nos besoins.

Quel est le coût du service pour le client ?

JYC : Le bilan patrimonial en ligne est totalement gratuit. Il nécessite simplement de s'identifier.

Ensuite, la tarification varie selon les besoins du client. Comme tous les CGP, nous pouvons par exemple être rémunérés par des commissions sur les produits que nous conseillons.

VD : Nous avons par ailleurs développé un système d'abonnements dont les tarifs débutent à 9,90 euros par mois. Selon la formule choisie, il est possible de profiter d'une veille patrimoniale, d'avoir des consultations à la carte, de nous poser des questions écrites, voire de bénéficier de stratégies sur mesure.

Qui sont vos concurrents directs sur ce créneau ?

JYC : Dans notre métier de CGP, nous avons peu de concurrents. Notre rôle n'est pas seulement de proposer des produits financiers, mais d'avoir une vision patrimoniale large intégrant par exemple du conseil en droit de la famille. Cette approche n'est pas majoritaire dans notre métier et elle est encore plus rare en ligne. Nous n'avons pas identifié aujourd'hui d'autre service de gestion de patrimoine en ligne.

Avez-vous ciblé un type de clientèle précis ?

JYC : Non. Tous les déçus des banques nous intéressent. La complexité de l'environnement fait que beaucoup de gens sont perdus lorsqu'il est question de patrimoine, y compris parmi ceux qui ont un certain bagage ou qui sont déjà conseillés dans un cadre professionnel, comme les chefs d'entreprise.

VD : Nous voulons devenir le CGP du grand public et misons pour cela sur la fidélisation des clients.

Et parmi vos clients existants, peut-on déjà dégager un profil type ?

JYC : Nous avons là aussi des profils très larges. Il y a par exemple le petit épargnant qui a 20.000 à 30.000 euros à gérer et se pose des questions sur les meilleures options. A l'opposé, cette porte d'entrée via Internet a également intéressé des gros patrimoines, par exemple des personnes qui sont souvent à l'étranger et qui n'ont pas le temps de se rendre dans un cabinet de CGP.

Comment la profession et les autorités de tutelle ont-elles accueilli cette initiative ? N'y a-t-il pas eu des grincements de dents sachant que le secteur est plutôt conservateur ?

JYC : Les freins sont naturels dans notre métier, notamment du fait d'une réglementation très exigeante. Toutefois, notre service en ligne respecte le cadre imposé aux CGP.

VD : Il ne s'agit pas pour nous d'un nouveau métier, mais simplement d'un nouveau mode de distribution.