

Aurélie Besnard, la CGP rider

Nous avons rencontré Aurélie Besnard, une jeune CGP qui s'est installée près de Pau, il y a exactement sept ans et qui vient d'être élue secrétaire générale par ses confrères de la Compagnie des CGP-CIF. Elle nous explique sa manière de travailler « un peu atypique », selon ses mots, dans son cabinet Experts et Patrimoine Services.

Jean-Denis Errard

Pour une parisienne, Aurélie a un petit accent bien sympathique du Sud-Ouest. Pourtant, là-bas, sourit-elle, « on me dit que j'ai un accent parisien ». Par-delà ces particularismes régionaux d'intonation, ce n'est jamais très évident de partir à l'aventure s'installer dans un autre coin de France. « Ah, je confirme ! Les deux premières années ont été difficiles », réagit mon interlocutrice. Son époux, un féru de mécanique moto, cherchait à reprendre un atelier et il a trouvé. Ce sera Pau dans les Pyrénées-Orientales. Alors tous deux sont descendus là-bas, « sans un centime en poche ». Aurélie a quitté le Crédit Agricole Ile-de-France où elle a patiemment gravi les échelons de la formation en gestion de patrimoine et, dans ce Béarn qu'elle ne connaissait pas du tout, elle s'est lancée.



Passionnée de moto, Aurélie Besnard s'est installée à Pau (Pyrénées-Atlantique) il y a sept ans pour y ouvrir son cabinet Experts et Patrimoine Services.

“

Je n'aime pas rester assise derrière un bureau toute la journée

Le rêve de beaucoup : changer de vie. Avec sa maison, dans un environnement très verdoyant, avec son cheval dans une pâture en face de chez elle, avec sa moto, dans une ville où elle se sent bien et pour un métier qu'elle aime « vraiment, vraiment ». Aurélie m'a fait penser pendant notre rencontre à cet air bien connu d'Hervé Cristiani : « Il est libre Max... »

On est loin de ce stéréotype de conseillers financiers en costard-cravate, ou plutôt tailleur et escarpins Chanel pour ces dames,

dans des bureaux où l'épaisseur des moquettes et des rideaux se voudrait à la mesure de celle du portefeuille du client. Aurélie Besnard, la quarantaine sportive et élégante, « déteste rester enfermée dans un bureau ». D'ailleurs, elle n'en a pas vraiment, sauf une petite pièce très sécurisée dans sa maison. « Mon bureau, c'est chez les clients », me lance-t-elle, « je n'aime pas rester assise derrière un bureau toute la journée ». Juchée sur sa moto, une passion qu'elle pratique aussi en compétition – ou au volant de sa voiture quand le temps ne s'y prête pas – elle « adore sillonner les campagnes à la rencontre des clients ».

Dix ans au Crédit agricole

Rentrée par hasard au Crédit Agricole, sans conviction aucune, après deux années

d'études de droit, ayant rêvé un temps de devenir avocate, elle s'est découverte cette passion pour le conseil. Elle restera dix ans dans la banque, avant d'avoir envie d'aller plus loin dans la relation, sans doute pour faire passer l'adjectif « financier » derrière – ce sont ces mots – « le bonheur et l'amitié » des relations avec les familles qu'elle suit. « Dans la banque, c'est différent, on ne fait pas de sur mesure, et pour l'avoir vécu, faire le vrai métier de la gestion de patrimoine en banque, c'est juste impossible. En banque, on est des commerciaux de terrain ». Aujourd'hui, « je suis heureuse quand je me sens utile en faisant prendre à mes clients des décisions qu'ils n'avaient pas imaginées pouvoir prendre ».

Oui, ce n'est pas facile de démarrer de zéro quand on n'est « pas du coin » et qu'on est

à peine trentenaire. Quelques clients l'ont suivie et surtout, commente Aurélie, « j'ai pu créer un réseau, notamment avec des experts-comptables et des agents immobiliers d'ici ». « Et après, explique-t-elle, le bouche-à-oreille a fonctionné ». Il lui aura fallu deux ans pour arriver à un revenu dit correct à ses yeux. Son *business model* est également audacieux. « J'ai commencé à travailler uniquement en honoraires, à la prestation et surtout par abonnement.



Il est indispensable de continuer à percevoir des rétrocessions afin d'assurer la viabilité du cabinet

Aujourd'hui, sur environ 150 000 € de chiffre d'affaires, je suis à 25 % en honoraires et 75 % en rétrocommissions, mais j'estime que c'est important de facturer des honoraires parce que le client comprendra que s'il a à débours, c'est pour qu'on lui rende un service de qualité ». Et d'ajouter : « Il est important de développer les honoraires, il faut valoriser le conseil. Mais effectivement c'est plus difficile de facturer des honoraires en France que dans les pays anglosaxons ». Pour autant, elle estime qu'il est indispensable de continuer à percevoir des rétrocessions afin d'assurer la viabilité du cabinet. « A condition toutefois, nuance-t-elle, d'être vraiment transparent avec les clients ». Et d'ajouter aussi : « Je préfère

négoier moins de frais d'entrée et moins de frais de gestion et facturer plus d'honoraires ».

Conseiller privé à disposition

Ce métier de CGP, elle le reconnaît, est difficile à appréhender par les clients qui ne savent souvent pas ce que c'est ou en quoi il consiste. « Beaucoup de gens peuvent se dire conseiller en gestion de patrimoine. Les clients ont du mal à savoir qui fait quoi. Certains se disent CGP mais ne font qu'un boulot de vendeur immobilier, d'autres ne font que du courtage d'assurances dommages, d'autres comme moi – ce que j'explique aux nouveaux clients – sont là pour accompagner avec une approche globale, pour mettre en place une stratégie, pour optimiser une gestion. Je leur dis : Je suis là pour vous, à tout moment, pas juste pour faire une opération, je suis votre conseiller privé à disposition, je ne suis pas vendeur de produit ».

Aujourd'hui, elle prend du plaisir à « faire énormément de pédagogie ». Elle explique pourquoi l'assurance vie en euros ne rapporte pas plus que l'inflation, elle explique aussi pourquoi les entreprises ont besoin d'actionnaires, donc de l'épargne. Elle n'hésite pas à leur dire : « Si vous vous plaignez que l'économie ne tourne pas bien

c'est parce que les entreprises ont besoin de cash pour se développer et créer des emplois. Et ce cash, ce ne sont pas les banques qui vont l'apporter, ce sont les marchés financiers, donc les actionnaires, donc vous aussi. Si vous avez beaucoup d'argent de côté, il faut y réfléchir ».

Aurélie est une apôtre de ce qu'elle appelle le risque maîtrisé, sans doute inspiré par sa pratique sportive de la moto et de l'équitation. J'y ai vu une similitude lorsqu'elle m'a raconté qu'en moto « sur piste, plus d'une fois, je me suis cassée la figure, mais on apprend et on repart ! Et surtout, on se protège avec le casque, le gilet airbag, les bottes ». D'ailleurs, elle se refuse à prendre un client si c'est juste pour placer sur un fonds en euros et négocier des frais !

Initier aussi les jeunes

Aurélie m'explique qu'elle passe du temps à comprendre ce que veut le client et à expliquer les options possibles, comme les fonds actions, les ETF, les SCPI, les structurés, les FCPI (« pour les initier progressivement au non coté »). Elle aime « les intéresser à leurs placements ». La plupart des clients sont assez rétifs à la finance, me commente-t-elle, « je les initie, c'est tout l'intérêt du métier ». D'ailleurs, elle prend un grand plaisir à recevoir des jeunes couples. « Ils ont zéro centime d'épargne mais gagnent bien leur vie. Avec 200 ou 300 € de revenu disponible par mois, on peut commencer à leur apprendre où placer, pour le futur ». Puisqu'on est ici près de Pau, qui a vu naître le grand roi Henri IV, reprenons son fameux coup de gueule : « Je veux qu'il n'y ait si pauvre paysan en mon royaume qu'il n'ait tous les dimanches sa poule au pot ». Le roi s'insurgeait contre les excès de taxes qui ruinaient les paysans. N'est-ce pas toujours de circonstance ! Toujours est-il que les conseillers financiers de la trempe d'Aurélie ont certainement un rôle à jouer pour aider à vivre mieux dans ces méandres fiscaux et financiers. ■

Ce qui l'agace...

...c'est la paperasserie. « C'est lourd, franchement c'est trop », déplore Aurélie. « Evidemment, je suis pour la réglementation mais trop d'infos tue l'info. Les clients l'admettent facilement. Ok pour la lettre d'entrée en relation, mais le nombre d'informations données sur la lettre de mission est trop important, les clients finissent par ne plus les lire. Je suis d'accord pour développer la description des unités de compte et des frais sur les déclarations d'adéquation. Mais devoir rédiger systématiquement des déclarations d'adéquation complètes pour un versement complémentaire sur des produits que détiennent déjà les clients, non ! Cette lourdeur à chaque opération va à l'encontre de leurs intérêts ! »