Presse écrite FRA

GESTION de FORTUNE

Famille du média : **Médias professionnels**
Périodicité : **Mensuelle**
Audience : **123000**
Sujet du média : **Banques-Finance**

Edition : **Mai 2022 P.36-37**
Journalistes : **Pascale Besses-Boumard**
Nombre de mots : **1342**

Le portrait du mois

« J'adore résoudre des problèmes ultra-techniques »

Installé à Tours, Grégory Lecler s'est plus spécialement dédié à une clientèle travaillant dans la santé. Clientèle aux besoins bien spécifiques. Ce qui lui donne l'occasion d'apporter des solutions sur mesure. Il se voit d'ailleurs davantage conseiller que vendeur de produits financiers.

Pascale Besses-Boumard

En sortant de Dauphine, Grégory Lecler a hésité avant de commencer sa carrière de gérant de patrimoine. Il avait bien envie de s'orienter vers l'expertise comptable qui trouvait grâce à ses yeux. Mais il s'est vite rendu compte que cette spécialité était relativement étroite et qu'il souhaitait pouvoir ouvrir ses horizons. Raison pour laquelle il s'est finalement tourné vers la gestion de fortune. Le CIC lui a alors ouvert grand ses bras et il a pu exercer cette activité où, dès l'âge de 23 ans, il a conseillé des portefeuilles de 2M€ et plus. « J'ai eu cette chance de pouvoir débuter ma carrière dans une grande maison qui m'a fait confiance et qui m'a permis d'entrer par la grande porte dans l'univers du conseil patrimonial », se souvient Grégory Lecler.

Mais la vie parisienne a très vite pesé à ce natif de la capitale du Champagne. Il est alors parti à Tours rejoindre la Caisse d'Epargne. Il a ensuite participé au lancement d'un premier cabinet en 2006 : Excellence patrimoine, avant de créer Prudentia patrimoine en 2009. Il avait 32 ans. Là, il trouve son équilibre et réussit petit à petit à développer une clientèle. Son activité décolle plus particulièrement lorsqu'il rejoint l'ex-franchise « Fiducée Gestion Privée » constituée de cabinets spécialisés auprès des professionnels de la santé. « J'avais déjà quelques clients dans ce domaine d'activité et j'avais commencé à détecter leurs besoins spécifiques. A cette occasion, je me suis plus particulièrement spécialisé dans ce secteur », convient le conseiller.

Grégory Lecler
Président
Prudentia Patrimoine

J'aime

- Les OPCVM
- La pierre Papier
- Les fonds de Private Equity
- La tontine
- La gestion alternative
- L'or
- Les SCPI en démembrement
- L'immobilier ancien en direct
- L'assurance vie
- L'épargne salariale
- Le PEA
- Les contrats de capitalisation (PP ou PM)
- Les contrats luxembourgeois

Je n'aime pas

- Les produits de défiscalisation
- La nue-propriété « en direct »
- Les club deals
- Le crowdfunding
- La location meublée « en résidence gérée »
- Les produits structurés

Une clientèle mal préparée pour la retraite

Il se voit d'ailleurs davantage conseiller que vendeur de produits financiers. Ce qui l'intéresse, c'est identifier les aspects techniques, les résoudre et apporter les solutions les plus pertinentes, qu'elles soient dans le domaine juridique, fiscal ou patrimonial. « C'est une clientèle dotée de hauts revenus et paradoxalement mal préparée pour la retraite. Elle est souvent très mal conseillée et a besoin d'un réel accompagnement », soutient Grégory qui reconnaît qu'à ce jour, 90 % de ses clients travaillent dans ce secteur. Il a aussi bien des pharmaciens, que des chirurgiens, des cardiologues ou des anesthésistes. « Comme on les a souvent orientés vers de mauvais placements, tel le Girardin, ils sont demandeurs de solutions spécifiques. Avec des cotisations à la retraite plafonnées, ils doivent impérativement s'orienter vers des montages astucieusement structurés, permettant notamment une faible imposition à la source », ajoute le patron de Prudentia Patrimoine.

C'est avec cette volonté d'être ultra technique et de se différencier des cabinets

Tous droits de reproduction et de représentation réservés au titulaire de droits de propriété intellectuelle
L'accès aux articles et le partage sont strictement limités aux utilisateurs autorisés.

de CGP traditionnels qu'il s'est rapproché en 2017 d'une équipe de juristes pour les intégrer et les mettre en première ligne auprès de ses clients. Il a alors doublé ses effectifs qui atteignent aujourd'hui une dizaine de personnes. « J'ai alors organisé des binômes susceptibles de répondre à toutes les demandes de nos clients tant au niveau de l'ingénierie que des placements financiers ».

Pourquoi pas se rapprocher, à terme, d'un cabinet d'avocats de manière à renforcer encore plus la technicité des conseils à l'égard de la clientèle

Bien ancré à Tours où il apprécie la douceur de vie locale, il est quand même obligé de faire de réguliers sauts de puce à Paris pour rencontrer des clients et ses collaborateurs parisiens. « Grâce au bouche à oreille, notre clientèle est assez bien répartie en France. Elle se concentre quand même en région Centre, en Val de Loire et en région parisienne », précise Grégory qui ajoute que grâce aux recommandations il a même des clients basés dans les Dom-Tom. Depuis le Covid, les déplacements sont moins nécessaires et les rendez-vous se font davantage par visioconférence.

Les lourdeurs de la conformité

Gérer un cabinet à taille humaine n'est pas une mince affaire. Et ce n'est pas Grégory Lecler qui dira le contraire au regard de toutes les tâches qui lui incombent. Soucieux d'être en conformité avec la réglementation, il a d'ailleurs fini par embaucher cette année une responsable de la conformité. « Le plus dur, c'est de savoir exactement ce qu'il en est et ce que l'on doit concrètement faire. J'ai beau demander aux différentes instances concernées, y compris à des conseils mandatés à cet effet, personne ne sait véritablement alors que d'autres ne sont pas d'accord entre eux », se plaint le dirigeant.

Ce qui ne lui laisse pas beaucoup de temps libre. Hormis le sport et les moments partagés avec sa famille et ses amis, qui occupent une place primordiale dans sa vie, il aime lire la presse spécialisée ou écrire des articles sur des sujets pointus qui lui tiennent à cœur. « Les journées de travail sont bien remplies et c'est vrai que mon métier est très important à mes yeux ».

De nouvelles façons de travailler

Le sujet qui le préoccupe plus particulièrement en ce moment, comme bon nombre de cabinets de CGP : la conformité avec la nouvelle réglementation Mifid II. « Cela nous demande de mettre en œuvre de nouvelles façons de travailler. Chez nous, nous facturons déjà plus de 51 % de notre chiffre d'affaires en honoraires. Ce qui nous permet d'être assez serein par rapport à ce qui se prépare. Pour cela, nous sommes effectivement non indépendants. A terme, on s'achemine très certainement vers le modèle britannique qui a instauré un système de rémunération composé à 100 % en honoraires. On y viendra très certainement. Cela va changer la vie des cabinets qui travaillent essentiellement en commissions ».

Avec dix personnes, Grégory Lecler estime avoir atteint la bonne taille. Il a réfléchi il y a quelque temps à un éventuel rapprochement. Mais il s'est vite rendu compte que cela ne serait pas une bonne idée. D'abord, parce qu'avec sa spécificité d'expert très pointu à destination des métiers de la santé, il aurait du mal à trouver un homologue susceptible de lui apporter de la valeur. Ensuite, parce que les gros cabinets actuellement à la manœuvre pour s'adjoindre de nouveaux partenaires recherchent des acteurs de plus grande taille que celle de Prudentia Patrimoine. D'où son souhait de se développer par croissance organique en continuant de miser sur le bouche à oreille. Avec, pourquoi pas l'opportunité, à terme, de se rapprocher d'un cabinet d'avocats de manière à renforcer encore plus la technicité de ses conseils à l'égard de sa clientèle. « En fait, je me sens davantage un ingénieur patrimonial qu'un conseiller en gestion de patrimoine. Je préfère mille fois construire une stratégie parfaitement adaptée au profil de mon client que de lui vendre des produits ». ■

En quelques dates

- **1977 :** Naissance à Reims
- **1995 :** BAC scientifique
- **1997 :** DEUG Economie et Gestion à Nancy
- **2000 :** IUP Gestion de Patrimoine à Paris-Dauphine, titre d'Ingénieur-Maître
- **2000 à 2003 :** Conseiller Financier puis Gérant de Fortune au CIC Paris
- **2003 :** DESS Droit du Patrimoine Professionnel, Paris-Dauphine
- **2003 à 2006 :** Chargé d'Affaires Gestion Privée – Caisse d'Epargne Centre Val de Loire
- **2007 à 2009 :** Associé fondateur Cabinet Excellence Patrimoine
- **2009 à aujourd'hui :** Gérant fondateur Cabinet Prudentia Patrimoine

Avec des cotisations à la retraite plafonnées, les spécialistes de la santé doivent impérativement s'orienter vers des montages astucieusement structurés

Tous droits de reproduction et de représentation réservés au titulaire de droits de propriété intellectuelle
L'accès aux articles et le partage sont strictement limités aux utilisateurs autorisés.