

# Interprofessionnalité

CGP, notaires, experts-comptables, commissaires-priseurs ou avocats : tous ces spécialistes unissent leurs efforts pour proposer une gestion optimisée du patrimoine social et familial de leurs clients communs. Tous sont rémunérés par honoraires.

## CGPI et experts-comptables du bon usage des partenariats

Les experts-comptables ont la cote chez les conseillers indépendants. Parce qu'ils ont une clientèle de chefs d'entreprise ou de professionnels libéraux dont ils ne traitent qu'une partie des problèmes patrimoniaux. Pour les CGPI, pas question de s'intéresser au patrimoine professionnel des entrepreneurs, pré carré des experts-comptables. Mais d'organiser des partenariats avec ces derniers pour traiter le patrimoine familial de leurs clients. Encore faut-il savoir approcher les professionnels du chiffre.

Nouer des partenariats avec des experts-comptables, voilà ce que recherchent les CGPI en grand nombre. Contrairement aux notaires, les experts-comptables ne se reconnaissent pas une réelle compétence dans le conseil en organisation du patrimoine privé de leurs clients.

Ils ont également peu fréquenté les instituts, comme l'université de Clermont-Ferrand, qui délivrent des formations en gestion patrimoniale. Enfin, en tant qu'interlocuteurs privilégiés des chefs d'entreprise, les experts-comptables offrent aux CGPI un potentiel de développement très intéressant. Encore faut-il que les CGPI sachent établir des partenariats solides avec les spécialistes du chiffre. D'abord, ne jamais oublier que la clientèle ciblée est avant tout celle de l'expert-comptable. Ensuite, avoir conscience que l'intervention du CGPI est un service supplémentaire que l'expert-comptable apporte à ses clients. Enfin, adopter les

méthodes de travail et d'analyse de l'homme de chiffres dont la rigueur de pensée est inflexible.

Conscients des difficultés de cette approche, deux professionnels indépendants ont décidé, sans se concerter, de mettre à la disposition de leurs confrères un savoir-faire acquis sur le terrain dans ce domaine. Surprise ! L'un et l'autre ont collaboré avec Expert & Finance du temps où cette entreprise était animée par Jacques Bouhana, actuel président de la franchise FIP. L'un et l'autre proposent, au nom de l'interprofessionnalité, d'enseigner aux CGPI l'art et la manière de travailler en partenariat avec des experts-comptables. L'un et l'autre ont mis en place une formation qu'il importe de suivre et de réussir pour se réclamer, selon le cas, du label Consultys ou Essentialis. L'un, Jean-Yves Bryon, exerce ses activités à Paris et Créteil.

L'autre, Gérard Desbois, à Avignon. ●

## GIE CONSULTYS : RIGUEUR ET TAILLE RAISONNABLE



lomey (Avenir Patrimoine à Nîmes), Philippe Bureau (Grenelle Patrimoine à Aubagne) et Michèle Villar (Patrimoine & Solutions à Fuveau).

Le GIE Consultys affiche une certaine rigueur. Pour y adhérer, il faut montrer patte blanche et être agréé par le septuor de "référénts" composé de ses 4 fondateurs : Christophe Boulanger (CGP Expert à Cesson-Sévigné), **Jean-Yves Bryon** (Essor Patrimoine à Créteil), Bruno Pousset (Audit Conseil Solution à Bois-Guillaume) et Bernard Laffanour (en charge des formations dispensées au sein du réseau), et des 3 membres ralliés de la première heure : Patrick Bol-

L'adhérent suit une formation "initiale" intitulée "cycle d'apprentissage", soit 18 jours répartis sur un an, pour un coût total de 5 000 € HT, formation supervisée en permanence par un référent technique. On y apprend ce qu'est un expert-comptable, ses compétences, ses méthodes de travail, sa façon d'appréhender les problèmes, bref tout ce qui constitue un cadre dans lequel il importe de bien se couler.

Une fois agréé, le CGPI devient membre du réseau. Il le restera à la condition de suivre chaque année des sessions de "formation continue", de 48 ou 72 heures pour 2 000 € par an, car la mise à jour des connaissances est un impératif pour Consultys. Comme on le voit, rien de festif en la matière : ni université d'été, ni séminaire dans une station balnéaire ou de sports d'hiver ! A l'heure actuelle, Consultys compte 14 membres outre ses 7 référents. Qualifiés de stagiaires, 7 autres adhérents effectuent leur parcours, sachant que 8 autres devraient leur succéder cette année. Objectif : constituer un réseau de 50 professionnels du conseil en gestion de patrimoine, d'ici à la fin de l'année prochaine. "A ce moment, on arrête", tranche Jean-Yves Bryon qui n'envisage pas de construire une machine surdimensionnée qui ne permettrait plus aux membres du

## ESSENTIALIS : L'ANTICHAMBRE DE L'INTERPROFESSIONNALITÉ

Animée par **Gérard Desbois, CGP à Avignon**, la société de formation Essentialis ressemble à une franchise, fonctionne comme une franchise, mais n'est pas une franchise. Au-delà des similitudes,



la démarche d'Essentialis est différente. Certes, le candidat à l'agrément doit suivre une "initiation" d'un an - 14 jours de formation pour 5 180 € - dénommée "Gestion du patrimoine de la famille", également accessible aux experts-comptables. Certes, il pourra ensuite signer avec Essentialis une convention de partenariat, dénommée "Privilège" qui lui donnera la qualité de "membre certifié d'Essentialis", laquelle sera remise régulièrement en jeu, et

lui ouvrira les portes d'une association agréée par le CFP, portant le même nom que la centrale de formation. Certes, il sera alors invité à assister à 2 sessions de formation par an pour un coût de 1 250 €. Certes enfin, il devra signer une "charte déontologique et méthodique" et s'engager à suivre pour la gestion du patrimoine des clients (notamment ceux auprès desquels il a été introduit par des experts-comptables) les étapes du "Process interprofessionnel patrimonial". En fait, ce "process", qui implique une formation technique et commerciale avec des séances de travail sur l'évolution des réglementations juridiques et fiscales ou sur des dossiers types, doit constituer en quelque sorte l'antichambre de l'interprofessionnalité.

Aujourd'hui, avec ses 41 adhérents CGPI (objectif : 150 dans les 5 ans) pour 35 cabinets implantés sur l'axe Paris-Lyon-Marseille-Nice et 11 experts-comptables, l'association Essentialis est le lieu où se forge l'interprofessionnalité.

### UN VÉRITABLE SÉSAME

Les certifiés d'Essentialis reçoivent un livret faisant état de leur qualification aux professionnels du chiffre qu'ils sont amenés à rencontrer. Dans ce livret, figure aussi le stage de 3 à 6 mois que tout certifié est incité à effectuer auprès d'un expert-comptable. Des sessions sont également consacrées à la connaissance de la profession comptable, à la création et à l'animation du partenariat avec les experts-comptables.

Aux yeux de ses fondateurs, l'association a pour but la création et la promotion d'un "véritable label de compétence technique et de qualités humaines", destiné à devenir un véritable sésame pour les CGPI entrant en contact avec des experts-comptables. Dans cette optique, l'association Essentialis assume la **promotion d'un logiciel, baptisé Soroban**, qui permet aux CGPI et aux experts-comptables de disposer pour chaque client d'un véritable plan comptable de gestion de patrimoine. Une démarche naturelle pour les professionnels du chiffre qu'adoptent donc les conseillers certifiés Essentialis.

Par ailleurs, dans la Charte déontologique et méthodologique qui s'impose à tout certifié Essentialis, il est précisé que ce dernier est tenu au secret professionnel, qu'il doit être impartial et indépendant dans le choix des solutions qu'il préconise et qu'il doit notamment "respecter les consignes de contact avec les clients données par leurs partenaires" ou "adresser à ses partenaires un compte rendu de chaque entretien avec un client."

Enfin, Essentialis met l'accent sur la convivialité. Les membres de l'association sont conviés à 2 rendez-vous annuels de 3 jours : "les Estivales et les Hivernales". Au programme : travail et distraction. Sans oublier les questions de patrimoine. Les certifiés peuvent recourir à une hot line animée par Sakina Larbi (titulaire de deux maîtrises de droit pénal et de droit privé) et Sophie Augustin (titulaire d'un diplôme supérieur de notariat et enseignante en droit immobilier). Ils peuvent aussi faire valider leurs dossiers clients par la centrale Essentialis sur la base d'une rémunération : partage à parité des honoraires et cession de 30 % des commissions de courtage jusqu'à un montant de 80 000 €. Au-delà, le montant de la cession est dégressif. ●

➤ GIE de "travailler ensemble pour communiquer ensemble."

**Consultys travaille avec 70 experts-comptables** - notre interlocuteur est lui-même membre du réseau France Défi -, **une demi-douzaine de notaires et tout autant d'avocats.**

### CENTRALE TECHNIQUE, PAS CENTRALE D'ACHAT.

Selon ses fondateurs, le réseau a été constitué pour permettre à ses membres, qui ont tous un cabinet indépendant, de partager connaissances et moyens. Pour autant, il n'est pas question de "faire travailler des gens" pour la structure et que cette dernière fasse des bénéfices. Ainsi, les formations sont facturées à prix coûtant.

Pas question donc que la "centrale technique" Consultys devienne une centrale d'achat. Elle est, avant tout, **un outil de formation et d'assistance pour les CGP** agréés à qui le référent apporte son soutien téléphonique, voire sur le terrain, pour la résolution de dossiers concernant les clients des experts-comptables. Aussi, Consultys revendique son indépendance par rapport aux fournisseurs de produits "parce que l'indépendance permet la sélection des meilleurs produits à proposer aux clients, qu'un conseil"

orienté vers un produit ciblé ne peut être un bon conseil et que la profession comptable, par nature indépendante, n'acceptera pas qu'un partenaire gestionnaire de patrimoine soit l'obligé d'un partenaire fournisseur de produits."

C'est donc sereinement que les responsables de Consultys interviennent dans des congrès comme celui de l'ARAPL, auprès d'associations comme celle qui regroupe les notaires spécialisés dans la transmission des pharmacies, ou encore celle qui réunit les notaires intéressés par la transmission des établissements hôteliers. C'est avec le même état d'esprit qu'ils collaborent avec les avocats de Fidal.

En résumé, qu'il soit expert-comptable, notaire ou avocat, "lui c'est lui, et pas question de marcher sur ses plates-bandes. "Et moi, conseiller indépendant, c'est moi", avec les connaissances nécessaires pour parler d'égal à égal avec les professionnels du droit et du chiffre. "En mettant en commun nos connaissances techniques, nos sessions de formation, nos campagnes d'information, nous nous donnons les moyens de développer nos propres affaires", conclut Jean-Yves Bryon. ●

## EXPERT & FINANCE, UNE QUASI FRANCHISE DÉDIÉE AUX EXPERTS-COMPTABLES



**Aider les conseillers financiers à exploiter le portefeuille de clientèle de plusieurs experts-comptables : un projet mûri par Expert & Finance.** Filiale du Groupe Generali, Expert & Finance développe des relations avec les experts-comptables, considérés comme prescripteurs et apporteurs d'affaires. Son président, **José Zaraya**, a décidé de structurer cette approche en créant une symbiose entre conseiller financier et expert comptable. Le premier amène son savoir-faire et ses produits, le second met à disposition

ses clients et son réseau relationnel. L'objectif est de parvenir à générer une collecte intéressante en produits financiers.

**Les avantages, pas les inconvénients.** Expert & Finance veut transformer cette relation, informelle jusqu'à présent, en un vrai partenariat capitalistique. Originalité de l'approche : la société propose aux experts comptables (en relation avec elle) et aux conseillers financiers (qu'elle sélectionne) de s'associer dans des sociétés ad hoc. Expert & Finance fournit à la structure un service clé en main pour lancer l'activité de conseil et ingénierie patrimoniale : des produits financiers aux logiciels de gestion. "Notre but est d'offrir aux indépendants désireux de tenter l'expérience un cadre qui leur permet de conserver les avantages de l'indépendance sans les inconvénients", indique José Zaraya. Les conseillers financiers restent propriétaires de leur clientèle et libres de sélectionner les produits dans la gamme en architecture ouverte fournie par Expert & Finance. Ils ont accès aux outils informatiques de gestion, en particulier au logiciel qui globalise les comptes : le conseiller peut suivre ses encours et vérifier son com-

missionnement. Raison pour laquelle les structures ne pourront utiliser que les produits labellisés par Expert & Finance. "90 % des indépendants ne vérifient pas leur commissionnement sauf s'ils font face à une erreur d'une taille évidente. Avec notre outil, nous avons récupéré en 3 ans pour 2 M€ d'erreurs des fournisseurs en notre défaveur", souligne José Zaraya.

**Créer 50 structures.** Le package de services comprend un outil commercial d'audit patrimonial : la "Planification Financière Personnalisée". Cet outil facilite l'établissement du bilan et permet de faire appliquer et suivre des préconisations, favorisant la récurrence de la relation et de la facturation d'honoraires de conseil. Tout cela à un prix : 6 000 € de droit d'entrée, puis 20 % du CA de la structure créée. "Notre objectif est de susciter la création de 50 structures d'ici 2009", précise José Zaraya. Expert & Finance a des conseillers qui se portent bien et lui sont fidèles. Cependant, elle veut développer son réseau en misant sur le dynamisme des indépendants. Quitte à cannibaliser ses propres forces : "Si certains de nos conseillers veulent tenter l'expérience, nous les aiderons. Et si tous veulent franchir le pas, alors cela voudra dire que nous avons vraiment eu raison d'imaginer cette nouvelle forme de partenariat", plaisante José Zaraya.

Une chose est sûre. Expert & Finance recherche des partenariats à long terme. La durée de 10 ans des contrats peut en rebuter certains. La contrepartie est de pouvoir exploiter la clientèle de plusieurs experts-comptables. Pour que chacun y trouve son compte, il faut une mutualisation des moyens. Le raisonnement paraît logique. Encore faut-il convaincre à la fois des conseillers financiers dotés d'un bon potentiel et des experts-comptables dotés d'une bonne clientèle ! ●

Karim Natouri

## PROSPERING, UN RÉSEAU PLURIDISCIPLINAIRE

Ce n'est pas une franchise, ce n'est pas une association. Un réseau ? Sans doute, en l'absence d'autre terme. Élément fédérateur, ce cabinet de conseil en gestion de patrimoine, baptisé Prospering, est un adhérent de la CIP. À côté de ce cabinet, figurent des représentants des professions du droit et du chiffre liés par une charte : une Etude de quatre notaires assistés d'une vingtaine de clercs, une Société qui emploie une vingtaine de comptables sous l'autorité d'un expert-comptable, une dizaine de Cabinets d'avocats (droit de la famille, des affaires, du travail, etc.) de toutes tailles et spécialisés dans des domaines différents (fiscalité, fusion acquisition...), une Etude de commissaires-priseurs comprenant deux associés et une dizaine de salariés. Bref, un réseau qui regroupe, sous le nom du cabinet éponyme, tous les intervenants indispensables à la gestion du patrimoine social ou familial d'un client quel qu'il soit.



Dans ce réseau, aujourd'hui stabilisé, tout le monde marche à l'unisson. **Pas de commission ni de produit, rien que des honoraires et des consultations.** Pas de rémunération concédée à un apporteur d'affaires. "Nous sommes uniquement payés par nos clients et nous ne nous commissionnons pas entre nous", proclame **Isabelle Hofstetter** qui a fondé Prospering il y a 15 ans. Autrement dit, le CGPI fonctionne comme le notaire, l'avocat ou l'expert-comptable. Aussi, le réseau

annonce ses chiffres par soustraction pour rendre au conseiller indépendant ce qui lui est dû. Si le réseau compte 3 000 clients, 500 d'entre eux ont recours aux services du conseiller patrimonial. Si le réseau affiche un encaissement global de 10 M€, celui de Prospering est de 900 000 € pour 7 collaborateurs.

**Patrimoine privé et patrimoine social.** Les services offerts par ce réseau sont divers. Ils s'adressent d'abord aux clients particuliers qui souhaitent faire établir un bilan patrimonial, définir une stratégie patrimoniale, remplir une déclaration d'IR ou d'ISF ou procéder à une reconsti-

tution de carrière sous ses aspects nationaux ou internationaux. Pour Isabelle Hofstetter, "le CGP est avant tout le spécialiste du patrimoine du particulier." Chaque cas étant particulier, des conférences ciblées sont organisées à l'intention des personnes "qui peuvent se trouver confrontées, de par leur statut ou leurs activités professionnelles, à des problèmes spécifiques : entrepreneurs, professions libérales, mannequins, expatriés, sportifs de haut niveau, etc."

Le CGP est également orienté vers **les entreprises et, notamment, les salariés** des entreprises à qui les dirigeants veulent offrir des "rémunérations périphériques". L'objectif est d'assister les salariés dans la gestion de leur patrimoine privé, l'entreprise assumant le coût financier de l'opération : une démarche adoptée depuis plusieurs années par Hervé de La Tour d'Artaise, ancien banquier et animateur du cabinet A2PF.

Les directeurs des ressources humaines, à qui des actions de formation sont proposées, peuvent signer une "Convention Stratégie Conseil" qui prévoit, dans le cadre d'une enveloppe budgétaire prédéterminée et financée par l'entreprise, un forfait de "services dédiés à l'optimisation de la gestion de leur patrimoine privé dans toutes ses dimensions financières, juridiques, fiscales et sociales... Cette prestation, explique Prospering, permet à l'entreprise de dégager des gains supplémentaires en faveur des salariés par l'optimisation de leur patrimoine personnel tout en ne supportant pas, ou très peu, la charge financière." Le réseau Prospering a signé un contrat de ce type avec le Groupe Uniq qui développe des produits agro-alimentaires sous les marques Marie et Saint-Hubert.

"Le patrimoine est toujours le fruit d'une histoire personnelle, qu'il soit détenu par une famille ou une entreprise", commente notre interlocutrice qui souligne que, dans la gestion quotidienne d'un patrimoine, il faut aussi savoir se défendre.

Ajoutons que le réseau Prospering a également développé un département de formation. Ainsi, il forme les collaborateurs de Gestrim aux subtilités de la fiscalité immobilière. ●