

Des avocats, notaires devenus CGPI

S'il est commun de dire que les professions réglementées offrent de la sécurité et de la visibilité, quelques avocats, notaires et experts-comptables n'ont pas hésité à sortir de leur domaine pour aborder l'univers de la gestion de patrimoine indépendante. Regards sur le parcours de certains d'entre eux.

Si les experts-comptables, avocats et notaires sont généralement des partenaires de choix des CGPI et leur délèguent la gestion patrimoniale des actifs de leurs clients, certains d'entre eux franchissent le pas pour devenir conseil en gestion de patrimoine. Une révolution professionnelle pour eux puisqu'ils découvrent notamment le métier de l'intermédiation, mais une démarche qui s'inscrit dans une farouche volonté de conseiller leurs clients dans la durée.

Focus sur l'expérience de trois d'entre eux, Judith Sebillotte, ancien avocat, Jean Mappas et Manuel Villanueva, tous deux ex-notaires, et Gilbert Lavolte, ancien expert-comptable.

Une avocate devenue CGPI

Après vingt années en tant qu'avocat au sein du cabinet Fidal, Judith Sebillotte-Legris s'est lancée dans la gestion de patrimoine.

Dès son entrée dans la vie professionnelle, à vingt-trois ans, elle s'est spécialisée dans le droit et la fiscalité du patrimoine pour devenir responsable du département patrimoine à Paris. « Une matière qui m'a tout de suite enthousiasmée, dit-elle, car il s'agit d'une technique intéressante et riche intellectuellement, puisqu'elle mêle droit civil et droit fiscal. L'humain et l'affectif y prennent également une place importante. »



Notre métier impose de traiter l'aspect fiscal, juridique et financier du patrimoine...

Judith Sebillotte-Legris
Gérant associé de Score Patrimoine

Un passage en banque privée

Après ces vingt années fructueuses, elle quitte ce cabinet pour intégrer une banque privée suisse pour y diriger sa cellule d'ingénierie patrimoniale. « On m'a fait une proposition qui ne se refuse pas et qui m'a surtout permise d'appréhender de manière plus complète la gestion de patrimoine », se justifie-t-elle. Néanmoins, l'aventure au sein de cet établissement ne durera que quelques années. En effet, quatre années plus tard, forte de son expérience, elle lance son propre cabinet de conseil en gestion de patrimoine, Score Patrimoine, situé dans le VIII^e arrondissement de Paris, rue de

la Boétie. « Mais je ne pouvais pas devenir CGP sans être passée par la banque privée, précise-t-elle. Il me manquait les composantes financières et bancaires. En effet, traiter la gestion de patrimoine sans la finance est illusoire. Notre métier impose la prise en compte des composantes fiscales, juridiques et financières du patrimoine et peu de cabinets allient ces trois notions. »

Cependant, elle n'a pas la prétention d'être devenue une experte en finance puisqu'elle délègue la gestion des portefeuilles de ses clients.

Suivi et transparence

Son départ de l'univers de la banque privée a été motivé par l'absence de suivi juridique et fiscal des clients. « Tout comme pour une entreprise, le bilan patrimonial d'un client privé doit être effectué chaque année, affirme Judith Sebillotte-Legris. Une vérité un jour peut devenir un mensonge le lendemain. Il faut prendre en compte l'évolution constante des marchés, du droit et de la fiscalité; les familles évoluent également, les hommes et les femmes changent... Or, en banque privée, j'étais plus "une tête de gondole" dont la présence permettait d'emporter la décision de l'investisseur, que je ne revoyais pratiquement jamais par la suite. Une grosse frustration! » De plus, elle indique fournir ses services à des clients moins fortunés que ceux traités communément en gestion de fortune, notamment les cadres qui ne trouvent pas de réponse auprès de leur banque traditionnelle. Aujourd'hui, sa culture d'avocat lui permet de facturer plus facilement des honoraires, prévus dans sa proposition de mission et qui, selon elle, sont « gages d'indépendance et de transparence ».

D'ailleurs, s'agissant des rétrocessions de commissions, elle déclare travailler en totale transparence avec ses clients qui en ont connaissance « en pourcentage et en montant ».

Toutefois, elle jure ne pas mettre en avant son ancienne condition d'avocat :

et experts-comptables



Partir d'un besoin pour préconiser une solution produit.

Manuel Villanueva
Associé fondateur et cogérant
de VIA Alternatives Patrimoniales

« Même si le fait d'avoir exercé cette profession peut être un bon argument marketing, cela ne signifie pas forcément que l'on est meilleur. L'habit ne fait pas le moine. »

Après ces quatre premières années d'exercice, son cabinet, qu'elle gère seule, dispose d'un encours sous gestion important, qu'elle développe par le bouche à oreille.

Du notariat à la gestion de patrimoine

Anciens notaires, Manuel Villanueva (28 ans) et Jean Mappas (30 ans) ont décidé de lancer leur cabinet de gestion de patrimoine indépendant, VIA Alternatives Patrimoniales, basé à Toulouse, il y a deux ans.

Tous deux sont issus de la même promotion et sont titulaires du master 2 Ingénierie du patrimoine de l'université de Toulouse. « C'est lors de cette formation que nous nous sommes rapprochés », explique Manuel Villanueva. Tous deux ont exercé deux années en tant que notaire, à Toulouse pour Jean Mappas et à Albi pour Manuel Villanueva. Et leur constat sur leur expérience notariale est le même : « Si le notaire est

au cœur de la gestion de patrimoine, puisqu'il rédige des contrats de mariage, des donations et liquide des successions, il n'a pas le temps de s'en occuper pleinement et se retrouve bien souvent en phase actée, relève Jean Mappas. Cela nous a conféré un certain sentiment de frustration dans l'exercice de notre métier, puisque nous ne pouvions anticiper les événements. De plus, si le notaire a une activité de gestion de patrimoine, il ne peut aller au bout de son entreprise, puisqu'il s'arrête aux portes du produit et est obligé de déléguer. Or, il s'agit d'un pan de l'activité très important, car le client s'attarde sur la rentabilité de ses investissements et cherche à ce qu'ils soient suivis dans le temps. »

Un développement qui s'appuie sur la prescription

Dès lors, ces deux professionnels ont décidé de créer leur cabinet avec une approche avant tout tournée vers le conseil. « Notre expérience nous a permis de nous rendre compte qu'il y avait beaucoup d'intervenants dans ce secteur, mais que bon nombre d'entre eux avaient une approche produit pour déboucher sur un conseil. Or, il convient de partir d'un besoin ou d'un constat pour préconiser une solution produit ou un conseil juridique », expose Manuel Villanueva.

Pour développer leur structure, ces deux CGPI ont conservé des liens privilégiés avec la profession. « Les notaires sont pour nous d'excellents prescripteurs. Nous connaissons ce milieu, ses contin-



Un an pour avoir du recul sur l'ensemble de l'offre...

Jean Mappas
Associé fondateur et cogérant
de VIA Alternatives Patrimoniales

gences et son jargon. Et nous partageons la même approche de bon père de famille », indique Jean Mappas. Mais ils observent également un accueil favorable de la part des autres professions réglementées, avocats et experts-comptables, du fait de leurs « compétences, indépendance et objectivité. Les notaires sont connus pour leur rigueur », relève Manuel Villanueva.

Le commerce, ça s'apprend !

Néanmoins, ces deux professionnels ont « totalement découvert le milieu de l'intermédiation, en se formant au gré de nos lectures et de l'étude des produits présents sur le marché. Nous avons mis un an pour pouvoir avoir un peu de recul sur l'ensemble de l'offre. Aujourd'hui,

Un parcours inverse

Après avoir exercé plus de quinze ans à la direction du pôle d'ingénierie et directrice associée d'une société de conseil en gestion de patrimoine indépendante, Cyrus Conseil, Sophie Gonsard a rejoint, en 2007, l'équipe du réseau de notaires d'Althémis et plus particulièrement l'office de maître Pascal Julien Saint-Amand. Diplômée de Sciences-po Paris et d'un DEA d'Histoire contemporaine, Sophie Gonsard a, il y a quelques années, suivi un master 2 Droit notarial.

Chargée d'enseignement dans plusieurs formations de niveau bac + 5 en gestion de patrimoine, elle est également l'auteur de nombreux ouvrages dans le domaine.

Certains juristes de formation n'hésitent à franchir le pas pour aller jusqu'au bout de la notion de conseil.

nous avons une large palette de partenaires. Cela a un prix, mais c'est essentiel pour conserver son objectivité et son éthique », explique Jean Mappas. De même, ils ont dû se former à l'approche commerciale et au marketing : « être efficient dans la relation avec ses clients n'est pas un savoir intuitif, cela s'apprend. Il nous a fallu affiner notre méthodologie prospective, savoir vendre notre conseil et notre cabinet, en communiquant sur nos atouts et nos différences par rapport à la concurrence. Nous avons également dû travailler nos présentations, les rendre accessibles et compréhensibles, car une solution acceptée, c'est d'abord une solution comprise », expose Jean Mappas.

Membre du réseau **Infinitis**, leur cabinet comprend également cinq collaborateurs, tous diplômés bac + 5 et affectés à un département de la région. En effet, dans un premier temps, le cabinet compte s'imposer dans tout le Sud-Ouest, avec une démarche de conseil. « Nos collaborateurs disposent tous d'une autonomie complète. Nous ne nous fixons pas de limite quant à notre développement, qui passe par des rencontres avec des professionnels de bon niveau souhaitant nous rejoindre et que nous formons régulièrement », explique Manuel Villanueva. D'ailleurs, tous deux sont formateurs au sein de la faculté de droit de Toulouse (master 2 Ingénierie du patrimoine), auprès de l'organisme de formation Juriscampus et de l'ARAPL, et directeurs des études du diplôme universitaire Transmission d'entreprise optimisée. Cette année, la structure devrait collecter 10M€. En outre, son chiffre d'affaires se compose à 25-30 % d'honoraires, facturés dans 90 % des dossiers.

CGP et expertise-comptable, des domaines complémentaires

Gilbert Lavoite, 62 ans, était quant à lui expert-comptable à Bordeaux. Après avoir exercé durant près de trente ans



La gestion de patrimoine est complémentaire à l'expertise-comptable...

Gilbert Lavoite
Président de Lavoite Audit Conseil

(de 1980 à 2009), il a décidé de lancer son activité de CGPI : « J'ai vendu mon cabinet à un confrère en 2007. Mon optique était de préparer ma fin de carrière. Le milieu de l'expertise-comptable fait l'objet de regroupement et il est actuellement difficile de rester généraliste pour un cabinet indépendant. Initialement, je devais rester associé, mais la vie en a décidé autrement. »

Anticiper les besoins des clients

Son cabinet de dix personnes vendu et son « horizon dégagé », Gilbert Lavoite décide de retourner sur les bancs de la faculté de Clermont-Ferrand, afin de suivre le master 2 de Gestion de patrimoine – pour sa réputation –, la matière patrimoniale l'ayant toujours intéressé pour son côté pluridisciplinaire, sans pour autant jamais avoir eu le temps de se former. « Dans notre exercice d'expert-comptable, nous pratiquons la gestion de patrimoine, mais nous ne sommes pas suffisamment structurés pour le faire, nous ne sommes pas bien outillés », explique-t-il. Nous agissons davantage en réponse à des demandes particulières plutôt qu'en anticipation. Or, les besoins sont criants en matière de transmission, de transfert des richesses entre patrimoine privé et professionnel, et optimisation de la rémunération... La gestion de patrimoine est complémentaire à l'expertise-comptable : l'entreprise crée de la richesse, mais ce n'est pas une fin en soi. Néanmoins, j'ai le sentiment que les choses

évoluent et que la dimension patrimoniale est prise en compte, aussi bien en formation initiale que continue. »

Avec l'appui d'un autre CGPI

Suite à l'obtention de son master 2, Gilbert Lavoite crée son cabinet, Lavaudit Finances, et s'installe à Sète et à Saint-Laurent-d'Aveyron. Pour bâtir son offre, cet ancien expert-comptable s'appuie sur Jean-Yves Bryon, gérant du cabinet Essor Patrimoine basé à Créteil, rencontré via un ami, et qui opère en étroite collaboration avec les experts-comptables. « Nous partageons la même vision de l'activité de conseil en stratégie patrimoniale et donc la même méthodologie », observe Gilbert Lavoite. Dès lors, j'ai décidé de m'adosser à sa structure pour bénéficier de ses services en matière de marketing et communication, sélection de produits d'investissement, back-office... Néanmoins, je conserve mon indépendance de jugement et notre partenariat fonctionne sur une rétrocession d'honoraires. »

Dans le cadre de son développement, ce CGPI s'appuie sur son réseau d'anciens confrères. « Nous avons le même langage, la même déontologie et la même rigueur », explique-t-il. L'idée est de les convaincre de développer un service de gestion privée, basé sur le conseil dans la durée, la vente de produit étant accessoire pour moi. D'ailleurs, cette dernière est pour moi quelque chose de naturel, car il s'agit de la conclusion logique et naturelle de tout le travail intellectuel effectué en amont. J'ai moi-même été démarché par des professionnels de l'intermédiation, mais rares sont ceux qui opèrent un suivi dans le temps et beaucoup sont de purs vendeurs de produits. »

Son chiffre d'affaires se compose aujourd'hui à 70 % d'honoraires. Une douzaine de clients lui font déjà confiance, tout comme trois cabinets d'expertise-comptable : « Le temps de gestation est assez long – en moyenne neuf mois avant de signer –, mais je sens que les choses s'accélèrent », indique Gilbert Lavoite qui se voit exercer jusqu'à l'âge de 67 ans son tout nouveau métier. « Il s'agit pour moi d'une expérience enrichissante et d'un défi que je me suis lancé, en adéquation avec une envie profonde », conclut-il. ■

Benoit Descamps