

# Croiser les compétences

*Sylvie Lerond, avocate,  
Serge Anouchian, expert-comptable,  
Pascal Julien Saint-Amand, notaire,  
et Olivier Collin, CGPI, nous exposent  
leur vision du travail en collaboration  
avec les autres professionnels du chiffre  
et du droit. Une démarche motivée  
par la satisfaction du client.*

**Profession CGP :** Sur quels types de dossiers agissez-vous le plus en interprofessionnalité ?

**Sylvie Lerond :** J'effectue différentes interventions. Il peut s'agir de contentieux civils et fiscaux : les avocats ont le monopole de la représentation en justice, mais les notaires, experts-comptables, banquiers et CGPI connaissent le client et le dossier. C'est le cas aussi pour les transactions. Les avocats sont les seuls à pouvoir mener des transactions en formalisant des propositions sans risquer de lier les clients, du fait de la confidentialité des correspondances entre avocats. Nous intervenons, en outre, dans les dossiers de règlement de succession et de transmission de patrimoine, souvent avec les notaires, mais également avec les banquiers et les CGPI. Sur les questions de transmissions d'entreprises, nous collaborons bien sûr avec les experts-comptables (pour leur connaissance de l'entreprise), les banquiers et les CGPI (pour leur connaissance de l'entreprise ou/et des aspects financiers).

**Serge Anouchain :** En tant qu'expert-comptable, je travaille principalement sur la réorganisation patrimoniale, les conseils et les contentieux fiscaux, le droit des sociétés et, évidemment, sur tout ce qui concerne l'intermédiation.

**Pascal Julien Saint-Amand :** J'interviens pour les transmissions d'entreprises avec les experts-comptables, les banquiers, les avocats, pour les divorces et les contentieux fiscaux avec les avocats, pour l'organisation et la transmission du patrimoine privé avec les banquiers et les CGPI, et sur les dossiers immobiliers avec les banquiers, les experts-comptables et les avocats.

**Olivier Collin :** Selon moi, l'interprofessionnalité est nécessaire quand les questions qui se posent dans une étude ou les solutions qui en découlent requièrent des compétences diverses.

**PCGP :** Quels sont vos apports respectifs dans ces dossiers ?

**PJSA :** En ce qui concerne les entreprises, je vais, en tant

que notaire et en coordination avec l'expert-comptable (identification des capacités financières de l'entreprise...) traiter le dossier (transmission, organisation des structures...). En matière de divorce, l'avocat agit dans la procédure et, le cas échéant, dans le contentieux, le notaire intervenant dans l'optimisation fiscale et la stratégie patrimoniale. Dans le cadre de l'organisation et de la transmission du patrimoine privé, le notaire apporte une compétence élargie et transversale, pour tout ce qui touche le droit de la famille et la fiscalité.

**OC :** Le CGPI a un métier très spécifique, dans la mesure où il peut intervenir soit en « pilote » du dossier et en interface du client avec les professionnels requis sur le long terme (sans y voir aucunement une « supériorité » dans l'action), soit en intermédiaire concernant les investissements à réaliser ou les aspects de prévoyance et retraite.


**SA :** L'expert-comptable a généralement la confiance de son client, la reconnaissance de son indépendance, une bonne connaissance historique du dossier, une vision dynamique de son patrimoine, de sa constitution et de sa consolidation. Par ailleurs, il reste le conseil privilégié de l'entreprise, source essentielle des revenus actuels et futurs du client « dirigeant-proprétaire ».

**SL :** En matière de litiges, le recours à l'avocat est obligatoire, ce qui donne un avantage certain dans le domaine du conseil, afin de se prémunir contre une évolution contentieuse des dossiers. Notre connaissance du contentieux donne les moyens de convaincre les clients de rechercher un accord transactionnel (dans les situations où celui-ci présente un intérêt, bien entendu). En cas de règlement de succession et de transmission de patrimoine, l'avocat apporte des solutions patrimoniales sécurisées sur les plans juridique et fiscal. Pour les transmissions d'entreprises, il propose ses compétences techniques dans des domaines juridiques aussi variés que le droit des sociétés, le droit des biens et des obligations, le droit des >>>

## Pluridisciplinaire

Avec le nouveau mémento pratique *Droit de la famille* 2010-2011, les éditions Francis Lefebvre proposent un concept unique, transversal, en réunissant droit civil, fiscalité et patrimoine. Seul le droit positif est retenu : pas d'historique, que de l'opérationnel. La parole est d'ailleurs donnée à six professionnels, concernant leur rôle, leurs garanties, le coût de leurs prestations... Parmi eux : Serge Anouchian, Olivier Collin, Pascal Julien Saint-Amand et Sylvie Lerond. L'ouvrage développe une analyse des sources avec l'ensemble de la jurisprudence et les textes législatifs ou réglementaires : Code civil, Code général des impôts, Code pénal, Code de l'action sociale et des familles... Des dossiers pratiques abordent également différents thèmes dans la dernière partie : familles recomposées (problématiques rencontrées et stratégies à mettre en place), décès, etc. Ce mémento est disponible sur le site [www.lalibrairiedupatrimoine.com](http://www.lalibrairiedupatrimoine.com), au prix de 105 € (frais de port inclus).





**L'interprofessionnalité permet de répondre, en toute sécurité, à une demande complexe ou transversale d'un client**

**SERGE ANOUCHIAN,**

expert-comptable et commissaire aux comptes (cabinet GIFEC, à Paris), président d'honneur d'ECF (Experts-comptables de France) et président du Club Expert Patrimoine

» libéralités et des successions, la fiscalité des entreprises et des personnes...

En effet, le conseil en transmission d'entreprise implique de s'intéresser à la société elle-même, mais également à son dirigeant et à ses associés. Enfin, dans les dossiers patrimoniaux, l'avocat dispose de compétences techniques dans des domaines variés : droit fiscal, bien entendu, droit des régimes matrimoniaux, droit des successions et des libéralités, droit de la famille et des incapacités, droit de l'assurance, droit international privé... Il imagine et sécurise les solutions patrimoniales d'un point de vue juridique.

**PCGP :** Selon vous, quels sont les bienfaits de l'interprofessionnalité ?

**OC :** Les questions patrimoniales sont, par essence, complexes et demandent donc de mobiliser des compétences aussi diverses que variées, de confronter les points de vue et les expériences. Effectivement, comment aborder sérieusement les questions patrimoniales d'un chef d'entreprise sans rassembler les apports de son CGPI, de son expert-comptable, de son avocat, de son notaire, voire de son banquier et de son assureur ? Comment traiter des problématiques familiales souvent intergénérationnelles sans recourir au notaire, ou encore des négociations liées à des actifs patrimoniaux (les cessions, notamment) sans avocat ni notaire ? La thématique patrimoniale ne saurait, à mon sens, être autrement envisagée.



**Chaque acte doit être posé par le spécialiste dans le cadre d'une concertation intelligente**

**OLIVIER COLLIN,** CGPI (cabinet Perspectives à Annecy), président d'honneur de la Chambre des indépendants du patrimoine, membre de la CCEF (Compagnie des conseils experts financiers) et du Club de réflexion des indépendants du patrimoine (CRIP).

**SA :** L'interprofessionnalité permet de répondre, en toute sécurité, à une demande complexe ou transversale d'un client. Ceci est toujours vrai ou nécessaire dans une démarche de conseil en gestion de patrimoine, puisqu'il s'agit d'utiliser des techniques qui relèvent de domaines vastes et très techniques (fiscalité, droit social, droit des sociétés et droit civil).

**PJSA :** La collaboration donne la possibilité d'approfondir un dossier, puisqu'il est possible de l'aborder sous un angle plus large, de recourir à un spécialiste sur un point précis ou encore de traiter un aspect relevant du monopole d'une autre profession. De plus, elle permet d'augmenter le niveau de sécurité apporté au client. Enfin, l'interprofessionnalité lui offre un plus grand confort psychologique lorsque plusieurs professionnels le conseillent dans le même sens.

**PCGP :** Existe-t-il des côtés négatifs ?

**PJSA :** Il est nécessaire de délimiter les frontières de chacun des intervenants, sous peine de discours ambigus.

**OC :** Les difficultés apparaissent quand l'attitude des professionnels qui interviennent sur des territoires de compétences « communs » dérive vers des revendications trop « propriétaires », en tendant à évincer les autres acteurs du dossier. J'ai beaucoup de réserve, en effet, sur les actions conduites par les uns ou les autres, concernant ce que l'on qualifie d'activités « accessoires » à une activité principale, même si certaines dispositions réglementaires les autorisent. Chaque acte doit être posé par le spécialiste de la question dans le cadre d'une concertation intelligente et dans le respect et la considération des autres intervenants.

**SA :** La responsabilité d'une des parties au dossier peut être engagée et partagée, notamment pour le prescripteur susceptible d'être « sanctionné » pour une erreur qu'il n'a pas commise.

**PCGP :** Quel regard portez-vous sur les professions de vos interlocuteurs ?

**SA :** Evidemment, j'ai une excellente opinion des interlocuteurs que je recommande. L'honnêteté intellectuelle m'oblige à reconnaître que je respecte beaucoup plus les professionnels en tant que personnes que les professions qu'ils représentent. Ils m'apportent leurs compétences, leurs techniques et surtout un regard différent sur la problématique exposée.

**PJSA :** Il existe de très bons professionnels dans tous les secteurs. Le travail en commun se passe alors très bien. Par ailleurs, voici quelques sentiments plus généraux : grande rigueur et prudence chez les experts-comptables, des niveaux très disparates chez les avocats et les CGP, une amélioration très nette au sein des cellules centrales d'ingénierie patrimoniale des banques, des synergies très faciles avec les bons professionnels d'autres professions.

**OC :** Les premiers contacts sont souvent un peu tendus, chacun méconnaissant souvent l'autre dans ses intentions et craignant de perdre une partie de son pré carré ou de son leadership dans la relation client...

Apprendre à se connaître est indispensable. Un grand respect du savoir de l'autre et la conviction que les meilleures solutions émergeront de la concertation sont tout aussi importants.

**PCGP :** *Quels sont les points communs entre vos différentes professions ?*

**OC :** L'esprit libéral et une haute estime de l'intérêt du client.

**SA :** Les valeurs communes sont la recherche de l'intérêt du client avant son propre chiffre d'affaires, via le conseil qui se place dans une perspective à long terme et pas seulement dans l'optique d'un avantage à court terme, basé sur une opportunité passagère. Une démarche respectant le tryptique « sécuriser, anticiper, optimiser » est fondamentale.

**PJSA :** Le conseil est primordial pour chacune des professions, tout comme le service client.

**PCGP :** *Sur la base de quels critères recommandez-vous un interlocuteur ?*

**SA :** Celui qui respecte les valeurs communes rappelées précédemment et qui met en exergue l'ensemble des participants et consultants peut bénéficier de mes recommandations.

**PJSA :** La compétence et les qualités psychologiques (empathie, capacité d'écoute du client) sont pour moi primordiales.

**OC :** Quand mon interlocuteur est déjà le conseiller du client, je m'efforce toujours de préserver cet acquis et de m'adapter pour avancer ensemble. A contrario, si le client ne dispose pas de conseiller, je veille à lui préconiser une personne avec laquelle je sais pouvoir travailler en parfaite complémentarité et intelligence.

**PCGP :** *Quels sont pour vous les avantages d'un CGPI par rapport à un banquier ou un gestionnaire de fortune ?*

**SA :** Son indépendance, sa connaissance multichamp et bien sûr son éthique professionnelle.

**PJSA :** Le CGPI dispose aussi d'une plus grande proximité avec le client, qui facilite la détection des besoins.

**OC :** En premier lieu, l'indépendance nous permet d'agir sans limite, sans conflit d'intérêts, en préservant notre capacité de jugement et de sanction. La pérennité de la relation humaine et la profonde connaissance du client viennent en second lieu.

**PCGP :** *Quel regard portez-vous sur l'évolution de la profession de Conseil en gestion de patrimoine indépendant ?*

**OC :** La profession est plus que jamais indispensable, de par la valeur ajoutée qu'elle peut apporter aux clients. Elle doit continuer à se structurer en entités de taille critique suffisante, permettant un traitement qualitatif et éclairé des problématiques des clients, une disponibilité objective et une pérennité des services de pointe.

**PJSA :** Il y a une absolue nécessité de se regrouper et de s'organiser pour tendre vers un niveau minimum, afin de réduire les disparités entre les très bons CGPI et les moins performants.

**SA :** La nature a horreur du vide. Cette profession est utile à une population dont les besoins sont vastes et les intérêts mal pris en compte par une réglementation tatillonne, mais pas toujours efficace. Il convient de saluer comme il se doit la volonté réaffirmée des CGPI d'aller vers plus de qualité, d'éthique et de compétence.

*Il est nécessaire de délimiter les frontières de chacun des intervenants*



**PASCAL JULIEN SAINT-AMAND,**  
notaire (office notarial Pascal Julien Saint-Amand, Bertrand Savouré, Paul-André Soreau, à Paris), président du groupe notarial Althémis et du réseau international GIPE.

**PCGP :** *Quelles actions menez-vous pour promouvoir l'interprofessionnalité ?*

**SL :** Je représente le cabinet *CMS Bureau Francis Lefebvre* au conseil scientifique de la Fondation nationale du droit du patrimoine, qui fédère à la fois des universitaires et des professionnels du droit et de la gestion du patrimoine. Les grandes banques, les compagnies d'assurance y sont présentes, de même que les notaires et les cabinets d'avocats qui jouent un rôle significatif en droit du patrimoine.

**PJSA :** Pour ma part, cela passe par un travail en synergie avec les autres professions, l'organisation de formations à destination d'autres professionnels sur mes domaines d'intervention. Cependant, je ne pense pas que de nouvelles structures soient utiles car l'interprofessionnalité fonctionne très bien au quotidien.

**OC :** Au-delà des multiples occasions offertes dans le traitement des dossiers, j'organise régulièrement des réunions de réflexion thématique en petit comité, propices à l'échange des expériences et des savoirs, à la connaissance mutuelle et au développement d'un véritable sentiment de complémentarité.

**SA :** Je suis convaincu que l'interprofessionnalité ne peut pas se « décréter ». Mais elle se vit, se construit autour de valeurs communes, du respect de l'autre, de la convivialité et, bien sûr, de l'efficacité. Je ne crois qu'à la valeur de l'exemple, alors je promeus l'interprofessionnalité en la pratiquant !

Propos recueillis par Benoît Descamps

*Je fais partie du conseil scientifique de la Fondation nationale du droit du patrimoine*



**SYLVIE LEROND,**  
avocate au sein du cabinet *CMS Francis Lefebvre*, chef du service droit du patrimoine