

Explorer le patrimoine privé du dirigeant pour mieux le conseiller

Créé il y a moins d'un an, le Club expert patrimoine rassemble plus d'une centaine d'experts-comptables souhaitant développer une mission en gestion de patrimoine. Entretien avec le président de l'association, Serge Anouchian.

Investissement Conseils :
Comment vous est venue l'idée de créer ce club ?

Serge Anouchian : L'engagement des experts-comptables pour la gestion de patrimoine est réel. Il y a deux ans, le syndicat auquel j'adhère, *ECF (Expert-comptable de France)*, avait consacré son congrès à ce thème. Cet événement, qui avait été une réussite, nous a confortés dans l'idée de créer une structure dédiée pour partager les savoirs et méthodologies. Nous avons ensuite rassemblé plusieurs experts afin de discuter du projet, puis réalisé un galop d'essai en mai 2008 en réunissant une cinquantaine de personnes. Le 31 octobre dernier s'est tenue notre première journée avec environ 80 participants. Actuellement, nous comptons plus de 100 adhérents. Je souhaite atteindre les 500 dans trois ans. L'objectif est d'impliquer notre *Conseil supérieur*. L'idée fait son chemin. Il existe déjà un club fiscal et un club social au sein de l'*Ordre des experts-comptables*. Alors, pourquoi pas en gestion de patrimoine ?

IC : *Pourquoi l'expert-comptable doit-il s'intéresser à la gestion du patrimoine ?*

SA : Nous maîtrisons parfaitement la situation professionnelle de nos clients. Toutefois, nous ne connaissons

pas réellement leurs ambitions et objectifs personnels. Aborder le patrimoine privé aide à avoir une meilleure compréhension du chef d'entreprise. Chaque acte de gestion a une incidence sur son patrimoine personnel. L'exemple le plus simple concerne sa rémunération : la répartition dividende/salaire a des répercussions aux niveaux social et fiscal. De plus, cela est une manière de fidéliser le client et de développer nos missions et notre chiffre d'affaires.

IC : *Comment envisagez-vous le rôle de l'expert-comptable ?*

SA : En tant que conseil du dirigeant d'entreprise, nous sommes à la source de l'information. Nous rencontrons nos clients lors de trois rendez-vous incontournables : le bilan, la déclaration d'impôt sur le revenu et éventuellement celle de l'ISF. Dès lors, nous avons deux façons d'appréhender ces rendez-vous : soit de manière factuelle, soit dans un objectif d'optimisation.

Nous disposons des compétences pour élargir le périmètre de nos activités, en matière juridique en particulier. Toutefois, à un certain niveau de conseil, l'interprofessionnalité joue son rôle. Concernant notre rémunération, je considère que nous ne

devons être uniquement rétribués par le biais d'honoraires. L'interdiction d'intermédiaire prévue par notre réglementation est logique. Elle nous préserve de tout éventuel conflit d'intérêts.

IC : *De quelle manière aidez-vous vos membres à s'engager dans cette mission ?*

SA : Les experts-comptables disposent d'un savoir plus ou moins large dans ce domaine. Nous les incitons à augmenter leur niveau via des formations. Ensuite, il y a le savoir-faire : nous leur apportons une méthodologie de travail, notamment en matière de questionnement et de techniques d'entretien. Puis vient le faire savoir. Ici, le travail est plus important puisque le marketing est peu présent dans notre métier de base. Enfin, il y a le savoir être. Cela concerne l'éthique, la déontologie... et nécessite donc le recours à l'interprofessionnalité.

Ces cabinets peuvent agir seuls, en dédiant un collaborateur à cette tâche. Cela concerne les grosses structures. Ils ont également la possibilité d'être accompagnés par des partenaires extérieurs ou de confier cette mission à des professionnels compétents. Dans ces deux derniers cas, nous les aidons dans leur choix. Nous avons sélectionné quelques partenaires qui viennent nous former et sous-traiter des dossiers. Ce sont : *Cyrus Conseil, le Gan, Force de vente informatique (FVI)*, M^e Pascal-Julien Saint-Amand, *FIP Patrimoine, Expert & Finance, Fidroit, l'Aurep...*



Serge Anouchian

IC : *Quelles sont les conditions pour adhérer à votre association ?*

SA : Il convient de verser une cotisation de 50 € et de participer aux activités du club durant au moins deux journées dans l'année (groupe de travail ou formation).

IC : *Avez-vous défini votre programme pour l'année ?*

SA : En janvier, nous avons réalisé un séminaire en Afrique du Sud. Puis en février nous avons une journée avec *FVI*. Nous avons prévu en mars une matinée sur les implications patrimoniales des récentes lois (LME et lois de finances). Notre séminaire annuel résidentiel se tiendra en mai. Au mois de novembre, nous organiserons notre deuxième journée nationale. Des demi-journées de formation sont prévues en mars et en juillet. A côté de ces événements propres à notre association se tiennent les manifestations traditionnelles de la profession, qui nous permettent également de nous réunir. ■

Propos recueillis par Benoît Descamps