

PROFESSION / Reconversion

Ces avocats, notaires et experts-comptables devenus CGP

Au sein de la population des conseils en gestion de patrimoine figurent quelques anciens professionnels du chiffre et du droit. Pour eux, c'est la volonté d'entretenir une démarche de conseil global et une forte relation client qui les ont amenés à créer leur cabinet de CGP ou de family office. Zoom sur quelques-uns de ces parcours.

La profession de conseiller en gestion de patrimoine se distingue par sa diversité. Si les CGP sont le plus souvent d'anciens banquiers ou gérants privés, ils peuvent également provenir d'autres horizons, parfois des professions réglementées, notaires, avocats ou experts-comptables. Souvent, c'est le cheminement d'une réflexion personnelle et d'une évolution professionnelle qui les invitent à devenir CGP ou *family officer*. Le plus souvent, il s'agit de pouvoir appréhender le conseil en gestion de patrimoine de leurs clients d'une manière globale et transversale, et d'assurer un suivi dans la durée. La volonté d'agir au sein d'une structure



plus « légère » est également souvent revendiquée. Dans tous les cas, disposer d'un lien fort et de proximité avec le client ou la famille. Voici quelques exemples de parcours de professionnels du chiffre et du droit qui ont entrepris cette démarche.

Du notariat au family office

« Il y a toujours une logique, on n'arrive jamais à un endroit par hasard », tel est le constat que dresse Paul-André Soreau de son parcours qui aime également citer le philosophe Michel Foucault : « On ne

se définit, non pas par des positions, mais par des trajectoires ».

Diplômé de Sciences Po, avec une spécialisation économique et financière (il y obtient notamment le DECF), il devient également diplômé notaire et avocat. Avant une expérience au sein d'un cabinet d'avocat, il entre à l'étude Monassier et intègre son service de gestion de patrimoine. Il suivra alors la formation de l'Aurep. « A cette époque, l'étude Monassier faisait déjà de la gestion de patrimoine, alors que la profession de CGP émergeait à peine. En tant que notaire, ce jusqu'au début des années 2000, nous pouvions préconiser des pla-



Reconversion / PROFESSION

cements en assurance-vie et SCPI à nos clients », se souvient-il.

Quelques années plus tard, il redémarre de zéro et crée un office notarial à Paris et, en association avec Bertrand Savouré et Pascal Julien Saint-Amand, le réseau Althémis, un groupement de trois études notariales. « *Ici aussi, notre développement a reposé sur le conseil patrimonial, notamment pour le compte de dirigeants d'entreprises* ».

→ Une démarche globale à l'heure de la spécialisation

Arrivé à cinquante ans se pose la question de savoir s'il veut poursuivre le notariat jusqu'à sa retraite. « *Ma volonté a alors été de pouvoir proposer à mes clients une approche plus globale et plus en amont des prises de décision* ». En 2019, il se lance alors en tant que *family office*, adhère à la CNCGP et crée Altride Family Office, où il collabore avec sa fille Marie-Alix qui l'accompagne notamment sur les services immobiliers, et en profite pour suivre le certificat d'allocation d'actifs de l'Aurep.

« *Ici, nous apportons un accompagnement fin dans la mise en œuvre du conseil et son suivi dans la durée, alors qu'on ne va voir son notaire qu'à des moments clés de la vie. On aborde les sujets de manière pluridisciplinaire, en coordinateur qui s'appuie sur les bons professionnels et reste vigilant quant à la cohérence de la démarche de chacun. En effet, face à la complexité du monde actuelle, l'heure est à la spécialisation. Or, ma formation et mon tempérament m'invitent à faire le lien entre les différents domaines du patrimoine et à avoir une approche globale. Ce nouveau métier pour moi s'est enrichi de mes expériences passées et est un réel aboutissement. Être family officer me permet d'aborder la richesse humaine, la diversité des patrimoines ; d'aider mes clients à discerner sur ce qu'ils veulent. Avec toujours une dimension de long terme, peu présente en France et plus anglo-saxonne.* »

Toutefois, Paul-André Soreau – qui ne se rémunère que par le biais d'honoraires – affirme une spécialisation sur le *family office* immobilier, contrairement à l'offre du marché davantage orientée sur les



Paul-André Soreau, ancien notaire et avocat, fondateur d'Altride Family Office.



Jean-Michel Aumont, ancien expert-comptable, fondateur d'Aumont Expertise Patrimoine SAS.



Judith Sebillotte-Legris, ex-avocate, fondatrice de Score Patrimoine.

aspects financiers. Il a également développé une spécialité sur le patrimoine professionnel familial, en particulier sur les aspects de gouvernance et de médiation entre les membres de la famille.

Rompu aux exigences du notariat, Paul-André Soreau a toutefois été surpris par la densité réglementaire de la profession de CGP. « *Elle n'est pas toujours cohérente et pertinente. Attention à garder un espace de liberté afin que la démarche du conseiller ne soit pas construite en réponse à une réglementation, mais à un besoin client.* »

D'expert-comptable à expert patrimonial

Expert-comptable durant vingt-cinq ans, Jean-Michel Aumont est désormais conseil en gestion de patrimoine depuis septembre dernier (cabinet Aumont Expertise Patrimoine SAS). « *J'avais souhaité faire évoluer mon métier vers des sujets nouveaux et différents. Il s'agit d'une suite logique car en tant qu'expert-comptable, nous sommes surtout concentrés sur la performance de l'entreprise ; mais après l'entreprise, il existe des problématiques personnelles et patrimoniales à aborder avec son dirigeant* ».

→ Un lien plus personnel avec les clients

Pour devenir conseil en gestion de patrimoine, il s'inscrit à l'Aurep où il obtient le DU d'expert en conseil patrimonial.

« *L'objectif était de rester positionné comme un "expert", car même s'il existe des ponts entre les deux professions, elles sont bien différentes. Le CGP vient prolonger le travail de l'expert-comptable avec sa démarche transversale et globale. La démarche intellectuelle du CGP est passionnante : prendre tous les paramètres pour construire un raisonnement, sans se limiter à une problématique. Avoir été expert-comptable m'apporte une capacité d'écoute pour construire avec les clients une solution adaptée à leurs besoins, mais aussi solide et tournée vers l'avenir* ».

Son passage au métier de CGP, Jean-Michel Aumont l'explique également par une volonté d'être aux côtés de ses clients sur des aspects humains. Ces derniers sont naturellement des chefs d'entreprise, mais pas uniquement. Il s'est ouvert à d'autres profils de clients : héritiers, cadres supérieurs, dirigeants à la retraite... Il collabore également avec de nombreux avocats, experts-comptables et notaires, pour qui son passé d'expert-comptable apporte un gage de sérieux.

Avoir une démarche proactive

Après vingt années comme avocat au sein du cabinet Fidal, Judith Sebillotte-Legris s'est lancée dans la gestion de patrimoine et a créé le cabinet Score Patrimoine. En tant qu'avocate, elle était spécialisée en droit et fiscalité du patrimoine. Puis elle est recrutée par une banque privée pour en devenir la directrice de →



l'ingénierie patrimoniale. Mais l'aventure ne se déroule pas comme prévu. « Au sein de cet établissement, l'ingénierie patrimoniale était un produit de tête de gondole, pour appâter le client, et non pas un service à part entière. Il n'y avait aucun suivi, ni aucune proactivité dans la démarche. Or, un bilan patrimonial n'est pas figé, il évolue avec la vie du client et en fonction de l'évolution du droit et de la fiscalité ».

→ Une ex-avocate spécialisée en droit civil et fiscal

Elle envisage alors la profession autrement en mêlant les aspects juridiques, fiscaux et financiers, et crée le cabinet Score Patrimoine en 2007. « Mes clients ont très souvent d'abord fait appel à

nos services pour des questions juridiques et fiscales : transmission, modes d'acquisition, protection du conjoint survivant, réduction de l'impôt... Ce n'est qu'ensuite que les aspects financiers entrent en jeu ».

Ainsi, son modèle économique se compose à la fois d'honoraires de conseil et de rétrocessions de commissions. Pour la partie financière, elle s'attache les services d'un spécialiste. Stephan Clerjaud en qualité d'allocataire d'actifs financiers pour « avoir le même niveau de technicité dans ce domaine ».



Arnaud Gaset,
ancien expert-comptable,
fondateur d'Ovya Conseils.



Anna Gozlan,
ex-avocate, fondatrice
de Kermony Office.

Aujourd'hui, elle reste convaincue d'avoir fait le bon choix. « La profession de CGP permet d'avoir une récurrence en termes de rémunération, alors qu'en tant qu'avocat on remet son ouvrage sur le métier chaque année, mais surtout les clients sont satisfaits d'avoir une vision globale de la gestion de leur patrimoine ». Elle entrevoit de belles perspectives pour la profession : « Lors de la création de Score Patrimoine, la profession de CGP n'avait pas encore pris toute la dimension du conseil que sous-tend notre métier, mais depuis mes confrères ont évolué vers davantage de conseil. Les perspectives sont excellentes tant notre valeur ajoutée est réelle par rapport aux banques privées. »

De l'asset management à la gestion privée

Romain Joudelat, ex-responsable des relations investisseurs chez Gestion 21 et Corum AM, et Gustav Sondén, précédemment Investment Manager chez Mercialis et Corum AM, viennent de lancer leur cabinet de gestion de patrimoine ColbR. « J'ai pu m'apercevoir qu'il existe un monde entre la gestion de fonds institutionnels et le marché retail, confie Gustav Sondén, et que le potentiel de valeur ajoutée que nous pouvions apporter à la clientèle retail était énorme. »



Romain Joudelat et Gustav Sondén, respectivement ex-responsable des relations investisseurs et ex-Investment Manager, créent le cabinet de gestion de patrimoine ColbR.

Il s'associe à Romain Joudelat qui

« avait fait le tour de la distribution de fonds auprès des CGP et souhaitait se lancer dans un projet entrepreneurial. » Ce dernier poursuit : « souvent les choix des investisseurs sont guidés par les performances passées présentées dans les classements ; nous souhaitons remettre le conseil au cœur de la décision d'investissement, tout en sélectionnant les meilleures solutions pour nos clients. Nous pensons que la diversification des portefeuilles doit être repensée dans le contexte d'incertitudes que nous connaissons. Ainsi, nous souhaitons nous positionner comme des analystes au service des particuliers, en adoptant un regard critique et en s'appuyant sur des analyses internes rigoureuses pour proposer des solutions bien gérées et correspondant au profil de nos clients. » Pour cela, les associés ont créé des outils d'aide à la décision, fondés sur la notion de valorisation, notamment pour l'immobilier, et des outils de gestion des risques, concernant la gestion des portefeuilles financiers. Parallèlement, la digitalisation des contacts et échanges d'informations avec les clients a été intégrée dès la création du cabinet, la société fait d'ailleurs partie des seize start-up sélectionnées par la Google Academy pour leur prochaine Cohort en Europe du sud.

Pour leur développement, les deux associés sont confiants malgré une aventure lancée pleine crise sanitaire. « Nous vivons une période inédite. La remise en question se fait à tous les niveaux. Chez les clients, ils revoient leurs projets, font le point sur leur situation patrimoniale et financière... La période est propice à la discussion et au conseil, d'autant plus que l'épargne accumulée est énorme. »

Un conseil global auprès des entrepreneurs

Durant vingt-cinq années, Arnaud Gaset a été expert-comptable associé au sein d'un cabinet toulousain qui, à son départ, comptait plus de quatre cents collaborateurs. Durant toute sa trajectoire au sein du cabinet, il s'est inscrit dans une démarche de conseil et d'accompagnement des clients. « J'ai toujours été sensibilisé au fait que nos clients attendaient plus que de la comptabilité pure. J'avais déjà construit ma démarche autour du conseil avec un axe juridico-financier. Pour cela, j'ai pu m'appuyer sur la relation forte et quotidienne que j'entretenais avec mes clients, mais aussi avec leurs autres conseils : notaires, CGP et avocats. »



D'une multinationale au conseil en gestion de patrimoine

En 2005, Pascale Gloser fonde Sianne Patrimoine, alors que son parcours précédent ne la prédestinait pas à la gestion de patrimoine. En effet, diplômée d'école de commerce en poche, elle entre chez Danone, où elle exerce durant une dizaine d'années diverses fonctions. D'abord commerciale, elle évolue peu à peu vers des fonctions de management et de coordination de projets d'équipe. « Ces expériences multiples me sont aujourd'hui encore profitables », note-t-elle.

Mais après cette décennie chez Danone, une réflexion se mène autour de son avenir professionnel. « J'avais plusieurs souhaits : créer une structure à taille humaine et entretenir un lien fort avec une clientèle en leur proposant des services à valeur ajoutée. »

Parallèlement, elle est confrontée à titre personnel à des problématiques de gestion de patrimoine familial, à savoir la structuration de la détention d'un bien de famille. « Il nous a été difficile de trouver les bonnes solutions jusqu'à ce que nous rencontrions le bon CGP. » Son intérêt pour la profession se déclenche alors.

Après avoir exercé au sein d'un cabinet quelque temps, puis suivi une double formation – le DU Expert en gestion de patrimoine de l'Aurep et le Badge de conseil en investissements financiers délivré par l'EDHEC –, elle lance donc Sianne Patrimoine. « La philosophie métier de l'Aurep m'a permis de structurer ma dé-



Pascale Gloser, forte d'expériences passées en recrutement et en management, fonde le cabinet Sianne Patrimoine.

marque de conseiller patrimonial global. Chez Sianne Patrimoine, nous entretenons une relation forte avec nos clients, entre le CGP et le family office. La notion de famille est, chez nous, une notion importante avec une présence forte, beaucoup de pédagogie et l'accompagnement des différentes générations. Notre profession est aujourd'hui plus que jamais légitime, comme le confirme la fidélité de nos clients. Seule nous manque la visibilité de la part du grand public, alors qu'une frange de clients patrimoniaux a été totalement délaissée par les banques privées. »

Aujourd'hui, ces expériences passées de recrutement et de management lui servent, tout comme sa capacité à coordonner les équipes, en particulier les différents conseils du client. Dans ce sens, elle est administratrice de la CNCEF Patrimoine depuis 2015 et se met donc au service d'une profession « unie où il existe une vraie entre-aide. »

Aujourd'hui, Sianne Patrimoine compte soixante-dix familles clientes pour 100 millions d'euros d'encours, et quatre personnes composent l'effectif (trois conseillers, dont Pascale Gloser et une personne au back et middle-office).

Elle anime également le groupement le Conseil Patrimonial de Famille, qui permet aux clients d'identifier des praticiens de qualité. « Il s'agit d'un petit nombre de professionnels dédiés à la clientèle haut de gamme, regroupés sous une appellation de qualité ».

En 2014, il effectue un premier virage atypique, lorsqu'il crée une boulangerie avec son épouse, elle aussi expert-comptable mais en entreprise. « Nous avons lancé deux boulangeries dont la production est basée sur des produits de qualité, régionaux tracés et identifiés. » Quatre années plus tard, il quitte l'expertise-comptable pour se consacrer à 100 % à ce projet, mais il conserve des contacts avec ses anciens associés qu'il accompagne pour des missions ponctuelles de conseil principalement pour le compte de clients TPE et PME.

→ Une plus grande agilité

Naturellement, il lance sa structure de conseil en gestion de patrimoine, Ovyva Conseils et adhère à la CNCGP. « L'objectif est de me consacrer uniquement au conseil patrimonial via une structure plus légère qui me permet d'être plus proche des clients. Je reste en lien avec

mes précédents associés, mais aussi des partenaires experts-comptables, CGP, avocats et notaires. La pluridisciplinarité doit d'ailleurs être mise au service du client et permet d'être plus efficace. Les années d'expertise-comptable m'ont permis d'avoir le même langage que les dirigeants d'entreprise et d'avoir une bonne lisibilité des flux financiers, ce qui facilite l'analyse globale du patrimoine de mes clients, tout en ayant une dimension d'accompagnement dans la création et le développement d'une entreprise. »

Toujours orienté conseil, il compte prochainement s'associer ou se rapprocher d'autres professionnels pour les aspects produits de la profession. « Cette association de compétence nous permettra d'avoir une démarche globale. Il s'agit d'un autre métier, qui comprendra également les placements financiers, qui sera assuré par des personnes que je connais depuis longtemps. »

Des dossiers purement fiscaux à l'approche globale et humaine

Titulaire du CAPA, Anna Gozlan commence sa carrière en tant qu'avocate spécialisée en droit fiscal chez Fidal International. Mais rapidement, elle entrevoit les limites de sa fonction. « Il me manquait la relation et le suivi client. En tant qu'avocate, il me fallait résoudre des problèmes rapidement, en cas de contentieux par exemple, mais sans aborder l'ensemble des problématiques, sans pouvoir proposer de solutions à long terme. Je traitais davantage des dossiers que de sujet touchant aux personnes ou aux familles. »

Sollicitée par un cabinet de CGP pour bâtir un département de conseil juridique et fiscal, elle franchit le pas et passe le DU d'expert en gestion de patrimoine de Clermont-Ferrand, où elle suit « des cours de grande qualité avec →



Jean Aulagnier. » Mais elle quitte ce cabinet, qui aura eu pour avantage de lui faire découvrir les attraits de ce métier. En 2009, elle fonde sa propre structure, récemment rebaptisée Kermony Office, pour exercer davantage comme un *family office* que comme un cabinet traditionnel.

→ Une approche de *family office*

Elle intègre un monde totalement différent. « J'ai été surprise par le côté masculin de la profession et la prépondérance du modèle du courtage. En tant que femme exerçant l'activité d'une autre manière, il n'a pas été évident de trouver sa place. Mais ce métier est très riche et enrichissant. Il faut anticiper, réparer, corriger, construire et accompagner les clients sur des sujets multiples. Dans le domaine du *family office*, tout tourne autour du conseil et de l'intérêt client. » Si elle ne se rémunère que par honoraires à ses débuts, l'activité de courtage se développe ensuite au fur et à mesure pour répondre au besoin des clients, toujours avec une totale transparence. « Mes clients souhaitaient que j'élargisse mon champ de conseil. La transparence totale élimine tout conflit d'intérêts potentiel autour de la sélection de produit. » Sur ce point, elle est désormais accompagnée depuis deux ans par son nouvel associé, Michael Sfez, directeur des investissements et ancien directeur général de Russell Investments France, et qui a contribué à réduire les frais au sein des portefeuilles (environ 20 %) pour améliorer leur performance. Ils ont réussi à mettre en place un modèle en honoraires tourné exclusivement autour du conseil et de l'intérêt de leurs clients. Alors que son cabinet se compose de quatre personnes et compte une quarantaine de familles clientes, elle affirme que son choix de quitter la profession d'avocat a été « le bon, sans l'ombre d'un doute. La qualité de la relation que j'entretiens avec mes clients n'aurait pu être aussi bonne en tant qu'avocat. Nous faisons partie de la famille et traversons les cycles de vie en partageant les bons et les mauvais moments. »

■ Benoît Descamps

Finance, New York et entrepreneuriat

Dans sa vie, Jean-Pierre Scemama avait trois rêves. Le premier était de travailler dans la finance, sa passion. En 1997, alors diplômé d'un DESS de gestion financière et fiscalité obtenu à la Sorbonne, il entre chez Merrill Lynch pour y développer la vente d'actions européennes à destination de gérants français. « A cette époque, les gérants étaient encore franco-français. Ils s'ouvraient à peine à l'Europe, se souvient-il. Il y avait beaucoup de magnifiques histoires d'entreprises et découvertes à leur partager. » Son deuxième rêve était de vivre à New York. Il le réalisera pendant dix ans durant lesquelles il sera, à compter de 2007, vendeur actions européennes pour le compte de Oddo auprès des gérants américains, Hedge Funds, fonds de pension... « La démarche était similaire : ces investisseurs étaient peu orientés à l'international. Cela m'a aussi permis de faire se rencontrer des dirigeants européens et des gérants. J'ai eu le plaisir de côtoyer de très près de grands dirigeants. » Son troisième rêve, était de devenir entrepreneur. Il le réalisera à New York où il fonde une société spécialisée sur la gestion de l'expatriation aux Etats-Unis de collaborateurs. « Il s'agissait d'apporter l'ensemble des services nécessaires pour que les mutations professionnelles se passent au mieux. En lien avec les services RH des entreprises, j'accompagnais ces personnes pour que leur changement de vie soit le plus paisible possible pour eux. » Quelques années plus tard, il revient en France créer une start-up, en développant un logiciel dédié aux services RH pour accompagner la mobilité internationale des collaborateurs dans les principaux pays du monde. « Ce service permet aux entreprises d'attirer les talents, notamment via l'expatriation. »



Jean-Pierre Scemama, ancien vendeur actions européennes à New York, a rejoint l'Institut du patrimoine.

Aider à se projeter dans le futur

La crise du Covid et la prise de conscience des changements fondamentaux à venir déterminent Jean-Pierre Scemama à renouer avec sa passion de toujours, la finance, pour permettre à chacun de se préserver, et de construire et écarter la fragilité environnante. « La gestion de patrimoine me permet de concilier et de combiner mes différentes expériences qui sont fondatrices de la relation que j'entretiens avec mes clients. Je concilie à la fois ma passion pour la finance et l'entrepreneuriat. L'objectif du CGP est d'accompagner son client tout au long de son parcours de vie et lui permettre de se projeter dans le futur ainsi que sa famille. En tant qu'entrepreneurs nous leur apportons un point de vue sur leurs différents besoins en y mêlant sécurité, mais aussi une vision et une projection pour leur avenir. La période actuelle est un formidable catalyseur qui offre de belles opportunités si l'on se positionne à long terme. Nous partageons avec nos clients des projets qui ont du sens pour les individus mais qui répondent aussi aux besoins de la transformation profonde de notre société. Je n'ai jamais vécu un tel chamboulement. Chacun à son niveau peut devenir acteur du monde à dix, vingt, trente ans avec, selon moi, cinq tendances majeures pour notre planète que sont le développement des infrastructures, comme la 5G ou le Grand Paris, une consommation plus locale, la digitalisation, l'aide à nos aînés, notamment avec le développement du viager et la transition environnementale. Mes expériences passées

« L'objectif du CGP est d'accompagner son client tout au long de son parcours de vie... »

m'ont permis d'avoir une bonne capacité d'écoute et de compréhension des besoins, ainsi que le sens du service. J'ai également pu vivre quatre crises économiques majeures, des périodes très formatrices, et qui permettent d'avoir confiance dans l'avenir et de ne pas céder à la panique. La vie fabrique un bon gestionnaire de patrimoine ! »

Pour réaliser sa vision au quotidien, il rejoint l'Institut du patrimoine, dont il a apprécié les valeurs, la solidarité et la qualité de l'offre et des partenariats, mais aussi la personnalité des dirigeants tournée vers l'entrepreneuriat et leur esprit d'équipe.