

TEAMCONNECT

LE PREMIER SALON DU DROIT DU CHIFFRE ET DE LA FINANCE

N°1 JANVIER 2015 - DOSSIER TRIMESTRIEL

Édito

Réseau-lument interprofessionnel



Très heureux et très fier de vous adresser le premier dossier « Team Connect », un véritable média capable d'intensifier et d'enrichir nos échanges : mon objectif 2015. En créant Indexfi.com il y a 7 ans, j'étais convaincu que l'avenir des professionnels indépendants de la finance, du droit et du chiffre serait un réseau interprofessionnel ou ne serait pas. Favoriser le « travailler ensemble ». Il y a 3 000 ans, les hommes étaient certains que la Terre était plate, il y a 500 ans, ils étaient persuadés que cette même Terre était au centre de l'univers, et il y a quelques minutes, vous étiez convaincus que l'inter-

professionnalité était une grande et belle utopie. Pourtant, notre enquête prouve, et ce grâce aux différents partenaires interviewés, que la pratique de l'inter-professionnalité est une réalité pour de nombreux experts. Elle génère une réelle satisfaction du client. Je tiens ici à remercier chaleureusement témoins et partenaires pour leur implication dans ce premier dossier.

Tisser des liens de plus en plus étroits avec vos Ordres & Instances professionnels est également une de mes résolutions phares pour 2015.

Dans ce dossier, la parole est donnée au Président de l'Ordre des experts comptables qui explique l'engagement de l'Ordre dans le crowdfunding.

Team Connect offre également et légitimement une place importante à nos partenaires institutionnels qui s'expriment à la fois sur leur métier, leur savoir-faire comme sur leur succès. Pour ce premier dossier, Morningstar, les groupes Maranatha et Cyrus Conseils sont à la « Une ». Parce que la notion de partage porte en elle l'idée de soutien, nous avons décidé de réserver dans chaque numéro un espace focus sur un acteur qui donne « le coup de pouce pour rebondir ». Aujourd'hui c'est Vincent Bolloré, Président de la Fondation de la 2^e chance, qui s'exprime au profit des « accidentés de la vie ». Enfin, je souhaite à chacun d'entre vous une année riche en projets personnels ou professionnels.

Lucien MENEY - Fondateur d'Indexfi.com

Team Connect 2015 fait la part belle à l'esprit d'équipe les 27 et 28 octobre 2015 au Carrousel du Louvre à Paris



Toute l'équipe d'Indexfi.com se mobilise depuis plusieurs semaines pour organiser le premier salon dédié aux professionnels du Droit, du Chiffre et de la Finance. Cet événement permettra aux conseils libéraux, de s'enrichir avec de véritables rencontres :

spécialistes exerçant dans des domaines complémentaires, échanges avec des banquiers, des assureurs, des Assets Managers et bien d'autres rencontres... De nombreuses conférences et ateliers orientés vers l'optimisation pragmatique des cabinets et des modes de collaborations interprofessionnelles vous attendent.

Un outil mis en place pour « connecter » votre cabinet à un « team » professionnel réuni autour d'un projet industriel ou financier. Mettre en avant la complémentarité des talents, la justesse de la performance coordonnée au sein d'une équipe, et la sensation de victoire partagée qui résulte de l'aboutissement d'un projet bien structuré, c'est tout l'esprit Indexfi.

Si vous souhaitez participer à cet événement et programmer les rencontres qui vous intéressent, inscrivez-vous sur notre site www.indexfi.com

AUJOURD'HUI, LA « CONNEXION INTERPROFESSIONNELLE » EST INCONTOURNABLE

RETROUVEZ LES TÉMOIGNAGES DE NOS PARTENAIRES

André-Paul BAHUON.....P. 2
Président de la Compagnie des Conseils et Experts financiers, expert-comptable et commissaire aux comptes

Bernard HELME.....P. 3
Immobilière Bernard Helme, Président du Cercle de l'Immobilier et ancien Président départemental et régional de la FNAIM

M^e Arlette DARMON.....P. 3
Notaire et Présidente du réseau notarial Monassier

Florian BRAVO.....P. 4
CGPI à Limoges (Action Conseil Patrimoine)

M^e Silvestre TANDEAU DE MARSAC.....P. 4
Avocat au Barreau de Paris – Vice-Président de la Compagnie des Conseils et Experts financiers

DROIT, CHIFFRE ET FINANCE : FOCUS SUR DES HOMMES QUI COMPTENT

Joseph ZORNIOTTI.....P. 5
Président du conseil supérieur de l'ordre des experts comptables

Jean-François BAY.....P. 6
Directeur général Morningstar France

Olivier CARVIN.....P. 7
Bâtisseur du 13^e groupe hôtelier français

José ZARAYA.....P. 8
Associé et Directeur général du Groupe Cyrus (leader indépendant en France du conseil en Gestion de Patrimoine)

ENTRAIDE : LA FONDATION DE LA 2^e CHANCE

Vincent BOLLORÉ.....P. 9
Président-fondateur de la Fondation de la 2^e chance

En Quête de fond

CES EXPERTS DU “CONSEIL EN INTER-PROFESSIONNALITÉ”

Travailler de manière interprofessionnelle est, pour eux, une réalité quotidienne depuis plusieurs années. Une meilleure qualité de conseil offerte aux clients, une accélération du business, un enrichissement technique, un gain de temps... autant de bénéfices que nos témoins expérimentent dans leur pratique de l'inter-professionnalité.



André-Paul BAHUON : Président de la Compagnie des Conseils et Experts Financiers, expert-comptable et commissaire aux comptes

La Compagnie des Conseils et Experts Financiers (CCEF), que je préside depuis un peu plus de deux ans, réunit 640 membres (tous cooptés) qui sont issus du monde de la finance, du droit et du chiffre (experts-comptables, avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, collaborateurs de sociétés de gestion, conseillers en investissements financiers, gestionnaires de fonds...). Nous comptons une majorité d'experts-comptables (50 %) ainsi qu'un pourcentage conséquent (40 %) d'avocats, de CGP et de CIF. Notre réseau travaille autour de trois grandes thématiques avec pour principe la mise en place de commissions réunissant volontairement des experts d'univers complémentaires. La première est l'évaluation et la transmission d'entreprise. L'équipe de travail dédiée a mis au point une formation certifiante en évaluation d'entreprise qui, après plusieurs sessions, a débouché sur la création d'un collège d'évaluateurs. Nous souhaitons rappeler que les professionnels indépendants de nos métiers disposent de toutes les compétences pour estimer les grandes PME qui sont sur la place financière. L'autre sujet qui mobilise la CCEF est le financement des entreprises. Je souligne que la

CCEF a été à l'origine d'une solution qui s'est largement répandue, le crowdfunding. Les TPE et les PME ont besoin que des formules innovantes puissent être trouvées pour leur fonds de roulement, leur trésorerie... Les acteurs bancaires et assureurs, verrouillés par l'excès de prudence demandé, restent forcément très en retrait lorsqu'il s'agit d'évoquer le financement de ces structures. Mais à force de nous dire que nous sommes fragiles, on risque de nous rendre malades. Cela dit, Michel Sapin, l'actuel ministre des Finances et des Comptes publics, a exprimé son intérêt quant aux propositions que nous pourrions faire sur cette thématique de financement des PME. Le troisième et dernier sujet sur lequel la CCEF se penche comme laboratoire d'idées est la gestion de patrimoine. Tous ces travaux sont menés de manière interprofessionnelle, et ce qui se passe dans nos instances se pratique sur le terrain. L'interprofessionnalité est incontournable. Si l'on prend l'exemple d'une transmission d'entreprise, l'expert comptable va évaluer la structure, l'avocat se chargera du montage juridique, le notaire et le CGPI vont, quant à eux, être sollicités sur des aspects patrimoniaux... Le chef d'entreprise est en demande de ce guichet unique de compétences. Il a besoin de cette intelligence ajoutée pour franchir de nouveaux caps.

“ Le chef d'entreprise est en demande de ce guichet unique de compétences. Il a besoin de cette intelligence ajoutée pour franchir de nouveaux caps. ”



Bernard HELME : Immobilière Bernard Helme, Président du Cercle de l'Immobilier et ancien Président départemental et régional de la FNAIM

Je suis riche de plus de quarante ans de carrière dans l'immobilier et je suis régulièrement amené à pratiquer ses trois principaux métiers que sont la transaction immobilière où l'agent immobilier joue un rôle de courtier ; l'administration de biens où le professionnel gère en totalité des biens qui lui sont confiés, et le syndic de copropriété qui, quant à lui, prend en charge toute la gestion des parties communes d'un immeuble. Il est important de rappeler que pour les professionnels de l'immobilier, travailler de manière interprofessionnelle avec des experts des professions réglementées est une obligation. En effet, dans le cadre d'une transaction, c'est le notaire qui rédige les différents actes tels que le compromis de vente. S'agissant d'un problème de recouvrement d'un loyer ou de charges de copropriété, l'administrateur de biens et le syndic sont contraints de régler ce type de contentieux en

faisant appel à des huissiers qui ont autorité à signifier un commandement de payer, et des avocats pour assurer un rôle de défense. Il est évident que nous mobilisons prioritairement les huissiers et les avocats que nous reconnaissons comme des spécialistes de nos domaines et avec lesquels nous avons développé une relation personnelle fondée sur une qualité d'échange et d'écoute. L'inter-professionnalité est le résultat d'un subtil mélange entre une reconnaissance professionnelle et de bonnes relations interpersonnelles. Nous sommes également dans une démarche d'inter-professionnalité avec des confrères et cela nous fait gagner beaucoup de temps. C'est notamment le cas lorsqu'il s'agit de fournir au notaire tous les papiers (règlement de copropriété, copie des 3 dernières assemblées générales, montant des charges) dont il a désormais besoin avec la loi ALUR dans le cadre de la rédaction d'un compromis.

“ L'inter-professionnalité est le résultat d'un subtil mélange entre une reconnaissance professionnelle et de bonnes relations interpersonnelles. ”



M^e Arlette DARMON : Notaire et Présidente du réseau notarial Monassier

L'inter-professionnalité est une ouverture qui ne doit pas faire peur. Depuis plus de 20 ans, je constate qu'elle est au contraire bénéfique pour le client et ses conseils. La transmission d'entreprise et le conseil patrimonial sont mes spécialités m'amenant à être en lien avec des avocats, des experts-comptables, des experts financiers et des CGPI. Je suis régulièrement à l'origine de réunions interprofessionnelles car elles rassurent et fidélisent un client qui doit, le plus souvent, prendre une décision importante. Tout récemment, un expert-comptable m'a recommandé un chef d'entreprise qui souhaitait transmettre sa structure. Son avocat et son expert-comptable étant uniquement en charge de son patrimoine professionnel, ils n'avaient pas sensibilisé leur client sur l'opportunité fiscale de souscrire un pacte Dutreil alors que cette démarche permet une exonération à hauteur de trois quarts en cas de décès si le client décide de conserver sa structure pendant plusieurs années. J'ai donc organisé une rencontre à trois, le chef d'entreprise, son expert-comptable qui

connaît parfaitement la société de son client de l'intérieur, et moi-même. Nous avons pu, ensemble, expliquer au client tous les impacts juridiques et fiscaux liés à sa décision. Mes liens interprofessionnels avec les CGPI sont plus récents, ils ont dix ans. Le partenariat CGPI-notaires est à mon sens trop fréquemment placé sur le terrain de la concurrence, alors que l'expérience montre que les CGPI sont une grande famille au sein de laquelle cohabitent plusieurs spécialistes qui sont très au fait de leurs limites. Plus concrètement, les CGPI me sollicitent pour valider la pertinence de certaines de leurs préconisations dans le cadre de la restructuration d'un patrimoine, de la transmission d'une société, de la protection d'un conjoint, etc., et

bien entendu pour rédiger différents actes légaux comme une clause bénéficiaire. Il m'est important de souligner qu'avant d'apposer ma signature, je demande systématiquement à rencontrer le client pour m'assurer que les recommandations qui lui ont été faites sont adéquates. L'inter-professionnalité avec les CGPI est incontestablement une source de nouveaux clients pour mon étude.

S'agissant de l'inter-professionnalité capitalistique puisque c'est aujourd'hui une actualité avec la récente réforme, il me semble que c'est une approche encore un peu prématurée. Cela dit, si un mariage doit être envisagé dans l'inter-professionnalité, il est essentiel qu'il soit fondé sur le partage de mêmes valeurs.

“ Je suis régulièrement à l'origine de réunions interprofessionnelles car elles rassurent et fidélisent un client qui doit, le plus souvent, prendre une décision importante. ”



Florian BRAVO : CGPI à Limoges (Action Conseil Patrimoine)

Depuis plusieurs années, je dois 80 % de mon activité à l'inter-professionnalité.

J'entends très souvent que l'on qualifie le CGPI de chef d'orchestre, ce

qui peut laisser supposer un lien hiérarchique entre les conseils. Ce n'est pas exactement ma conception de l'inter-professionnalité. De mon point de vue, l'inter-professionnalité exige beaucoup d'humilité car l'enjeu doit rester la pleine satisfaction du client. En d'autres termes, celui qui est « l'apporteur » du client n'a pas de supériorité particulière. Il est le lien initial qui permet à son client de bénéficier de toutes les expertises nécessaires à sa problématique patrimoniale. Dans l'inter-professionnalité, chaque conseil, selon sa partition, a un rôle à jouer. Ainsi, lorsque je suis sollicité par un expert-comptable ou un notaire pour l'un de leur client, je me mets à leur service pour écouter, entendre et surtout comprendre les

véritables attentes du client, surtout celles qui ne sont pas forcément clairement exprimées lors d'un premier rendez-vous. En effet, il importe d'avoir en tête qu'il est difficile de construire une solution optimale, qu'elle soit juridique, sociale ou fiscale car dans ses choix et ses volontés, le client y met forcément une dimension affective. La place

particulière du CGPI dans cette dynamique de l'inter-professionnalité réside, je crois, dans sa capacité à consacrer beaucoup de temps à écouter un client, ce qui lui permet de suggérer de nouveaux questionnements et surtout de bien comprendre la genèse de tous les actes, au sens juridique du terme, mis en place par un client. Même si le CGPI est tenu d'avoir des notions de droit et de chiffre, il a besoin de l'expert-comptable, du notaire, de l'avocat fiscaliste...

Le CGPI, qui a souvent la compréhension de l'ensemble, peut jouer pleinement son rôle de créateur de passerelles entre chacun des métiers. J'ai une profonde conviction : il y a plus de jus de cerveau dans quatre têtes bien faites que dans une seule.

“ De mon point de vue, l'inter-professionnalité exige beaucoup d'humilité car l'enjeu doit rester la pleine satisfaction du client. ”



M^e Silvestre TANDEAU DE MARSAC : Avocat au barreau de Paris – Vice-Président de la Compagnie des Conseils et Experts Financiers

Les avocats, professionnels du droit qui conseillent ou défendent les entreprises et leurs dirigeants, ont bien évidemment intérêt à

développer l'inter-professionnalité avec les professionnels du chiffre, de la finance et, dans une certaine mesure, avec les notaires. Je souligne que l'inter-professionnalité est déjà une réalité quotidienne pour de nombreux avocats qui traitent en commun des dossiers avec les conseils en gestion de patrimoine, les experts-comptables ou les commissaires aux comptes. Ce mode de collaboration a vocation à se renforcer et à s'organiser. La mise en place de structures d'exercice en commun est encouragée avec la loi de modernisation des professions juridiques et judiciaires qui a ouvert, en 2011, la possibilité de former des SPFPL levant ainsi les obstacles juridiques à la constitution de telles entités. Des consultations ont lieu avec les professionnels dans le cadre du projet de loi Macron sur les professions réglementées. La mise au point de chartres de l'inter-professionnalité par les Ordres et les Associations regroupant des professionnels d'horizons différents est également nécessaire pour soutenir l'organisation de l'inter-professionnalité. Le barreau de Paris a été pionnier en la matière. Il a su, dès l'origine, proposer aux professionnels du

droit et du chiffre un modèle de lettre de mission commune précisant le rôle de chacun ainsi que celui du chef de file coordonnant leurs actions. Dans le cadre de cette mission, chaque professionnel doit répondre de ses propres fautes. Mais la jurisprudence, dans les cas assez exceptionnels où la responsabilité des professionnels intervenant de concert est engagée, tend à admettre leur responsabilité solidaire vis-à-vis du client. Afin d'éviter les difficultés dans le cadre des dossiers traités de manière interprofessionnelle, il convient de définir clairement, en toute transparence avec le client, le périmètre d'intervention de chacun en respectant les domaines de compétence respectifs. Ensuite, le client doit aussi être parfaitement informé du coût des différentes interventions. Enfin, les contraintes déontologiques spécifiques des différents professionnels intervenant doivent être prises en compte car l'inter-professionnalité ne peut en elle-même, les effacer. Une vigilance s'impose dans les domaines suivants : conflits d'intérêts, secret professionnel ou confidentialité et règles de bonne conduite. Cela dit, il faut relativiser les antagonismes car si les règles déontologiques peuvent diverger, elles ont généralement le même dénominateur commun, en l'occurrence l'intérêt du client.

“ Je souligne que l'inter-professionnalité est déjà une réalité quotidienne pour de nombreux avocats qui traitent en commun des dossiers avec les conseils en gestion de patrimoine, les experts-comptables ou les commissaires aux comptes. ”

Les conseils des Ordres & Instances professionnels

LES EXPERTS-COMPTABLES ENGAGÉS DANS LE CROWDFUNDING

« La profession d'expertise comptable, caractérisée par son dynamisme, a toujours su s'adapter et continuera de le faire pour relever les défis futurs... », assure Joseph ZORNIOTTI, Président du Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables qui nous explique la pertinence de l'engagement des experts-comptables dans le crowdfunding.

Le CSOEC est en train de signer des accords avec différentes plates-formes de « crowdfunding ». Pensez-vous que ce modèle de financement, certes en plein développement, soit durable ?

L'évolution des mentalités et l'avènement des nouvelles technologies dans notre vie quotidienne (développement des sites dédiés au commerce sur Internet, apparition des réseaux sociaux...) ont permis le développement de nouveaux modèles économiques. Les plates-formes de financement participatif appartiennent à cette économie moderne que l'on peut d'ores et déjà qualifier d'économie 3.0.

L'émergence de solutions alternatives de financement aussi novatrices, qui peuvent néanmoins se combiner avec des modes de financement plus classiques, révolutionne déjà profondément le paysage du financement.

Soyons réalistes, le financement participatif aurait pu présenter des risques que la réglementation, entrée en vigueur le 1^{er} octobre dernier, est venue encadrer. Les experts-comptables, vecteurs de confiance, vont également contribuer à sécuriser la démarche. Par ailleurs, l'observation des expériences pionnières qui ont eu lieu dans les pays anglo-saxons me permet d'être confiant sur la pérennité du système.

À priori, le financement participatif semble plutôt loin de l'univers des cabinets d'expertise comptable. Comment expliquez-vous l'engagement du CSOEC ?

Des questions légitimes, lors de l'ouverture des sites marchands en ligne, concernant la pérennité de tels modèles d'affaires se sont posées également il y a une quinzaine d'années. Des experts-comptables ont accompagné ces chefs d'entreprise visionnaires qui s'étaient lancés en quête de ce nouvel eldorado. Depuis lors, le « e-commerce » n'a cessé de croître année après année.

Notre profession se devait d'être présente, dès les prémices du crowdfunding en France, aux côtés de ses clients afin de les accompagner sur ces plates-formes et ainsi favoriser le financement de projets. Il est en effet naturel, dans le cadre de nos missions de conseil en financement, de nous engager pour fiabiliser et sécuriser aussi bien les porteurs de projets que les investisseurs, ce qui produit un effet vertueux pour notre économie. C'est là notre fonction de tiers de confiance.

Très concrètement, quelles peuvent être les missions de l'expert-comptable au profit des acteurs du crowdfunding ?

Les experts-comptables, dans le cadre de l'accompagnement de leurs clients dans la recherche de financement, les conseillent en les orientant vers le mode de financement le plus approprié en fonction du stade de développement de l'entreprise et du projet à financer. Concrètement, l'expert-comptable peut assister le chef d'entreprise en amont dans la présentation de son projet sur la plate-forme ; l'accompagner dans l'élaboration du business plan en attestant la cohérence des informations financières nécessaires à l'étude du dossier par la plate-forme ; le suivre pendant la durée de l'opération de financement ; voire même attester de la conformité de l'utilisation des fonds levés au projet présenté sur la plate-forme.

L'expert-comptable peut également accompagner l'investisseur ; et enfin la plate-forme dans la mise en place et la conformité des procédures appliquées concernant la correcte affectation des fonds aux porteurs de projets et aux projets financés correspondants.

Le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables a su mobiliser ses équipes sur ce sujet d'actualité afin de faire naître, dans des meilleurs délais, des outils permettant aux experts-comptables de se positionner sur cette nouvelle mission : lettres de mission, attestations, portail numérique de transmission des données financières aux plate-formes.

Le CSOEC est le partenaire de Lendopolis, plate-forme dédiée aux prêts rémunérés dans les TPE et les PME. Est-ce aujourd'hui un marché à fort potentiel pour les experts-comptables ?

Je considère que ce nouveau mode de prêt rémunéré autorisé par le saut technologique opéré en quelques années (développement des affaires sur Internet) et la nouvelle réglementation vont révolutionner le paysage économique dans les années à venir.

Parmi les différents segments du financement participatif (don, prêt, souscription de titres de capital), le prêt attire le plus de fonds en volume. Nous observons que depuis 2008 les conditions d'obtention de crédits ne sont pas toujours faciles pour les entreprises. Le développement des plate-

formes de « crowdfunding » va entraîner plus de fluidité dans le financement et malgré les taux d'intérêt historiquement bas, le marché du financement participatif va se structurer.

LENDOPOLIS est la première plate-forme de financement participatif partenaire de l'Ordre : chaque projet mis en ligne pour une collecte est accompagné par un expert-comptable qui a sécurisé le dossier.

D'autres plate-formes, dédiées aux prêts rémunérés, sont en train de naître et se sont rapprochées du Conseil supérieur de l'Ordre des experts comptables pour mettre en place la sécurité offerte par les experts-comptables, à travers son attestation, et dans les mêmes conditions que celles définies dans notre accord avec LENDOPOLIS... Les dernières études que nous avons réalisées démontrent que 56 % de nos clients attendent que nous les accompagnions dans la recherche et l'obtention de financement : il y a donc du potentiel.

Demain, quels seront les services que pourront proposer les experts-comptables ?

Vaste sujet qui dépasse le périmètre du financement participatif.

Je ne vais pas aborder l'ensemble des réflexions stratégiques sur lesquelles travaille l'Institution ; néanmoins, je peux vous affirmer que dans un monde qui bouge, la profession d'expertise comptable est en marche, s'adapte, évolue, pour mieux répondre à la demande du marché et de ses clients ainsi qu'aux attentes de son environnement, notamment des pouvoirs publics.

Nous travaillons depuis quelque temps sur le concept de « full service » vers lequel nous allons tendre avec l'évolution de la réglementation de notre profession. Il s'agit à terme que l'expert-comptable puisse proposer une palette, encore plus large, de services aux entreprises (gestion de patrimoine et de trésorerie, domiciliation, appui à l'innovation technologique, RSE, activités commerciales et d'intermédiation à titre accessoire...) permettant aux dirigeants de se concentrer sur ce qu'ils savent le mieux faire : produire et vendre. Notre slogan concernant ce sujet est simple et parle de lui-même : « Faites votre métier, on s'occupe du reste ! »

Du point de vue des Institutionnels

Un métier

MORNINGSTAR, FOURNISSEUR DE DONNÉES ET D'ANALYSES FINANCIÈRES INDÉPENDANTES

Morningstar a été créé il y a 30 ans à Chicago par Joe Mansueto, ancien analyste en valeurs mobilières chez Harris Associates. Grâce à son engagement tenu, « les investisseurs avant tout », Morningstar a su se hisser au rang des sociétés les plus reconnues et les plus pertinentes du secteur de l'investissement. Aujourd'hui, elle offre ses services dans 27 pays à plus de 9 millions d'investisseurs privés, pas moins de 260 000 conseillers financiers et 4 500 clients institutionnels. Comment travaille Morningstar ? Quels sont ses atouts pour les investisseurs ? Comment fonctionne la solution web Advisor Workstation® spécifiquement dédiée aux conseillers financiers ? Réponses avec Jean-François BAY, Directeur général Morningstar France.



Source d'information dans différents domaines d'investissement, Morningstar crée des solutions accessibles sur le Net visant à aider les investisseurs à atteindre leurs objectifs financiers.

« Morningstar est leader mondial de la donnée financière avec 12 millions d'instruments financiers différents. Nous avons accès à 500 000 fonds et nous suivons 70 000 sociétés cotées. », précise Jean-François BAY. La première étape du travail réalisé par Morningstar est confiée à ses analystes financiers (près de 300 dans le monde) dont le double rôle est de rechercher et de décrypter l'information avec les gérants, les sociétés de gestion, etc. avant de bâtir des synthèses qualitatives et quantitatives pertinentes. « Faire de la recherche financière c'est bien, faire de la recherche financière à valeur ajoutée qui est à la fois accessible au plus grand nombre, compréhensible par les investisseurs et utile afin de les aider à prendre la ou les meilleures décisions c'est mieux ! »

Les particuliers, les conseillers financiers et les institutionnels

Morningstar adapte la communication de ses analyses financières selon la typologie de ses clients. Au profit des investisseurs particuliers, soucieux d'optimiser les placements de leur épargne, Morningstar a mis en place un système de notation avec des étoiles qui sont des repères connus des particuliers aujourd'hui. « Pour les investisseurs particuliers, Morningstar a également

inventé l'outil Style Box qui permet de classer les offres de placement en fonction de la capitalisation boursière (Small, Mid, Large) et du style d'investissement (Value, Blend, Growth). » S'agissant des conseillers financiers qui, pour leur part, ont besoin d'éléments de comparaison pour justifier une recommandation à leurs clients, Morningstar met à leur disposition une information et des logiciels plus sophistiqués.

« Si l'on prend l'exemple d'un fonds donné, la notation va être commentée avec des éléments comme la solidité financière de la structure, la performance des résultats, le processus de gestion, l'expérience des dirigeants et, surtout, nous donnons notre point de vue quant au montant des frais et nous allons même jusqu'à proposer d'autres fonds comme alternative quand les frais sont considérés comme trop élevés. » À l'attention des conseillers financiers, Morningstar a aussi spécifiquement développé la solution web Advisor Workstation®, outil de workflow permettant aux conseillers financiers notamment de déterminer le profil de risque des investisseurs (utilisant les dernières techniques de finance comportementale à partir d'un questionnaire validé par le régulateur), de définir une allocation en ligne avec les objectifs et contraintes de l'investisseur, de sélectionner ensuite les meilleurs fonds les plus adaptés, de construire un portefeuille et, enfin, d'imprimer une proposition très complète pour son client. Au profit de sa clientèle d'institutionnels, composée aujourd'hui de plus de 10 000 institutionnels, Morningstar propose son progiciel Morningstar Direct qui donne accès à toutes ses bases de données mondiales. Et pour les grands groupes nationaux ou internationaux, ces outils quantitatifs

sont prolongés souvent par un accès direct aux analystes et consultants. « Fondée sur notre connaissance étendue du secteur, nous sommes capables de rapprocher dans ce cas nos clients institutionnels le plus possible de nos équipes d'analystes ou de nos équipes de consulting de manière dédiée afin de les aider dans leurs choix d'investissement en toute indépendance aussi bien en France que dans le monde. »

L'indépendance, l'atout majeur de Morningstar

« S'appuyer sur les analyses Morningstar, c'est avoir l'assurance d'une information totalement objective car nous travaillons dans l'intérêt de l'investisseur qui est notre client. Nous sommes régulièrement amenés à dégrader des fonds, ce qui renforce notre crédibilité. » Au-delà de cet atout indiscutablement essentiel, Morningstar offre deux avantages supplémentaires qui sont à souligner : sa couverture mondiale avec un référentiel identique dans le monde entier et son choix, il est le seul fournisseur à le faire, de rendre accessible l'information financière à des investisseurs particuliers. Les prestations de Morningstar sont-elles coûteuses ? Elles sont la plupart du temps gratuites pour les particuliers. Les conseillers financiers disposent quant à eux d'un package très complet (rapports, outils, logiciel CRM...) pour une somme qui peut varier entre 1 000 et 2 000 euros par an, tandis que pour les institutionnels le ticket d'entrée est de 13 500 euros par an pour une licence Morningstar Direct. L'accès aux analystes et consultants est toujours établi de manière dédiée sur demande.

Du point de vue des Institutionnels

Une réussite

OLIVIER CARVIN, BÂTISSEUR DU 13^e GROUPE HÔTELIER FRANÇAIS



48 hôtels, 1 500 salariés environ, un chiffre d'affaires de 60 millions d'euros à fin septembre 2014 qui devrait franchir le cap des 100 millions d'euros en 2015...

Olivier CARVIN est à la tête, sans « la grosse tête », du 13^e groupe hôtelier français qu'il a baptisé « Maranatha », mot araméen qui signifie état d'esprit. Le regard franc, une posture droite et d'ouverture, une expression à la fois simple et très précise, le Président-fondateur du Groupe Maranatha est avant tout guidé par un sens aigu des « valeurs sûres ». Il commence sa carrière professionnelle comme expert-comptable en 1992. Mais au-delà de la recherche de l'équilibre entre l'actif et le passif, Olivier Carvin aime donner à ses clients des clés pour les aider à développer leur entreprise. Trois ans après son installation, développée grâce à d'interminables parties de Monopoly pendant son enfance, il cède à sa passion pour l'immobilier de revenus, la belle pierre et les hôtels que l'on peut transformer. Il décide d'acquérir sept immeubles à Marseille et deux sous-marins à l'Île Maurice. « *Je n'ai pas fait ces acquisitions grâce à des héritages. À l'époque, les banques acceptaient de financer à 100 % par crédit hypothécaire.* » Âgé d'à peine 25 ans, ces engagements ne lui font pas peur. Il dit d'ailleurs qu'il a la chance de ne pas connaître ce sentiment. « *Je mesure toujours le risque que je prends et je sais que la pierre est un investissement sûr et rentable.* »

En 1998, il fait la rencontre d'un hôtelier dont la société est en difficulté financière. Tenté par l'expérience de l'hôtellerie, il s'associe et achète, toujours avec 100 % d'emprunt bancaire, trois hôtels. Olivier Carvin mène alors deux métiers, celui qui lui assure le gîte et le couvert, et celui qui nourrit son tempérament d'entrepreneur. Au bout de six ans, c'est le constat d'échec du côté de l'hôtellerie. « *La société était trop endettée et les difficultés ont contribué à dégrader notre relation d'associés ainsi que le moral des collaborateurs.* »

Convaincu d'être à la hauteur pour redresser cette structure, Olivier Carvin revend son patrimoine locatif résidentiel en multipliant sa mise par sept et réinvestit 1,5 million d'euros dans Maranatha. En 2008, le Président-fondateur du petit groupe hôtelier se heurte à une difficulté majeure lorsqu'il veut acheter son quatrième hôtel, les banquiers exigent 50 % d'apport. « *J'ai alors décidé de vendre mes hôtels à la découpe aux investisseurs particuliers.* » L'idée est la suivante : un rachat des murs au bout de 12 ans, donc une obligation faite aux investisseurs particuliers de conserver leur investissement 9 ans pour bénéficier de la réduction d'impôt du régime fiscal Bouvard. Et c'est dans ce cadre que le groupe a commencé à collaborer avec des CGPI pour vendre des hôtels en copropriété, par chambre, avec ce statut fiscal. « *J'ai pu acheter 5 hôtels de cette manière.* » Le Groupe Maranatha a privilégié la région PACA, Paris et la montagne, retenant comme critères prioritaires un emplacement en centre-ville, une capacité d'accueil d'au moins 40 chambres ainsi qu'une possibilité de rénover.

Autre placement commercialisé par les CGPI : le véhicule d'appel public à l'épargne, Finotel, qui a été agréé par l'AMF le 12 juillet 2013. Investir dans Finotel (15 000 euros minimum sur sept ans) est éligible au PEA classique ou au PEA Hollande pour les PME. Il offre le taux de rendement moyen de l'hôtellerie, soit 8 %, qui n'est pas garanti mais fortement espéré, sans oublier la possibilité de plus-values à la revente des actifs immobiliers. « *En 15 ans, je n'ai jamais vu un hôtel perdre de sa valeur et l'industrie de tourisme est florissante.* » Ces dernières années, le développement du groupe s'intensifie. « *Maranatha achète entre 10 et 15 hôtels par an pour le compte d'investisseurs.* »

Les ambitions d'Olivier Carvin pour son groupe : continuer à acquérir des hôtels de très haut de gamme y compris ceux de la stature du Fouquet's ou du Crillon qui sont estimés à plus de 50 millions d'euros, et continuer à développer sa croissance dans les grandes villes européennes. « *Pour ce type d'acquisition, les exigences des*

banques, encore plus sévères notamment en raison de Bâle 3, sont des obstacles réels car elles peuvent refuser des prêts. » Un autre projet, en cours d'élaboration, tient particulièrement à cœur au Président-fondateur de Maranatha. Il s'agit de la création d'une fondation d'entreprise qui aura vocation à financer des projets portés par un tissu associatif au profit du personnel de l'hôtellerie. « *J'ai l'intention de beaucoup m'investir dans cette œuvre sociale.* » Ce qui est frappant lorsque le Président-fondateur raconte l'aventure Maranatha, c'est l'utilisation systématique du « nous ». Olivier Carvin cite en effet systématiquement ses équipes internes et externes, fier du faible turn-over qu'il impute en grande partie à sa grande capacité à déléguer.

OLIVIER CARVIN EN QUELQUES DATES CLÉS

- 1965** : Naissance à Marseille
- 1992** : Ouverture de son cabinet d'expertise comptable
- 1995** : Acquisition de sept immeubles et de deux sous-marins à l'Île Maurice grâce à un financement bancaire à 100 % y compris les frais de notaire
- 1998** : La rencontre déterminante avec un hôtelier
- 2000** : Création du Groupe Maranatha avec 3 hôtels
- 2006** : Démarrage de l'aventure du Groupe Maranatha
- 2008** : Olivier Carvin abandonne définitivement son activité

Du point de vue des Institutionnels Un savoir-faire

CONSTRUIRE UN RÉSEAU DE PRESCRIPTEURS : UN LONG PROCESSUS

Indéniables accélérateurs de business, les prescripteurs sont forcément très courtisés. Mais retenir l'attention de ces experts capables d'influencer une décision d'achat exige de sérieux atouts et un solide savoir-faire. José ZARAYA, Associé et Directeur général du Groupe Cyrus (leader indépendant en France du conseil en Gestion de Patrimoine) nous livre quelques clés pour approcher ces prescripteurs indépendants de la finance, du droit et du chiffre.



Avant d'aller à la rencontre de prescripteurs, quels sont les atouts que vous qualifieriez d'indépassables ?

J. Zaraya : La qualité, la crédibilité et la valeur ajoutée de l'offre proposée à des prescripteurs doivent être immédiatement lisibles. L'indépendance du futur « prescrit » est également un élément fondamental pour retenir l'attention des prescripteurs. Plus concrètement, une structure devient attractive si elle peut démontrer ses capacités à mobiliser d'importants moyens pour offrir un haut niveau d'expertise et si elle est pleinement libre dans ses choix vis-à-vis de ses fournisseurs. Le troisième atout incontournable, et non le moindre, réside dans la qualité des équipes dédiées aux prescripteurs. Les compétences techniques et relationnelles de ces collaborateurs doivent être irréprochables, la prescription exigeant performances, patience, écoute et beaucoup d'énergie.

Au sein du Groupe Cyrus, vous pratiquez avec un grand nombre de vos collaborateurs un modèle entrepreneurial qui contribue à intensifier leur implication ?

J. Zaraya : Notre groupe promeut un modèle entrepreneurial qui associe plusieurs de nos salariés au capital de l'entreprise. De fait, ces collaborateurs sont « habitués » différemment lorsqu'ils vont à la rencontre de prescripteurs. Ils ont un lien d'appartenance plus fort et plus étroit

avec leur entreprise, ce qui impacte directement leur capacité à créer un climat de confiance avec des prescripteurs qui sont des hommes et des femmes aux emplois du temps très chargés. Il est essentiel de rappeler qu'une prescription se construit sur la durée grâce à une relation de confiance qui se tisse progressivement. D'où l'importance d'avoir des collaborateurs suffisamment investis pour accepter ce long travail de sécurisation d'un prescripteur.

Précisément, quels sont les enjeux pour un prescripteur ?

J. Zaraya : Un prescripteur qui sélectionne un prescrit « accepte » implicitement de lui ouvrir une partie de son fonds de commerce. Cette marque de confiance considérable ne peut être obtenue que si la structure est capable d'apporter les preuves de sa réelle valeur

ajoutée aux clients du prescripteur. Il s'agit de construire une relation win-win au sein de laquelle le prescripteur identifie clairement ses bénéfices en termes de développement de son business et de fidélisation de sa clientèle. Entre le prescripteur et son prescrit, tout commence par un dossier test. C'est une étape cruciale pour la structure prescrite qui doit s'immerger totalement dans l'activité du prescripteur pour en comprendre tous les contours et ainsi offrir une collaboration très personnalisée.

« Une structure devient attractive si elle peut démontrer ses capacités à mobiliser d'importants moyens pour offrir un haut niveau d'expertise et si elle est pleinement libre dans ses choix vis-à-vis de ses fournisseurs. »

Coup de pouce pour rebondir

UNE 2^e CHANCE POUR LES “ACCIDENTÉS DE LA VIE”

Reconnue d'utilité publique, la Fondation de la 2^e chance créée en 1998 aide chaque année 500 personnes âgées de 18 à 62 ans à se réinsérer professionnellement après une ou plusieurs épreuves de vie lourdes. Entretien avec son Président-fondateur, l'industriel et homme d'affaires Vincent BOLLORÉ.



© - copyright Pascal Anziani

Pourquoi cette initiative et qu'est-ce que recouvre cette idée de 2^e chance ?

V. Bolloré : Cette envie de créer une fondation au profit de personnes qui se retrouvent brutalement en situation de grande précarité est née dans ma tête au début des années 1990, quand les affaires ont commencé à bien marcher. Nous avons entrepris notre démarche « sociale » en soutenant des initiatives portées par certaines fondations et puis, j'ai souhaité passer d'une générosité pensée à une générosité plus active. La 2^e chance, et non la seconde qui peut laisser supposer qu'il n'y en aura pas de troisième, nous voulons l'offrir à tous les hommes et les femmes qui sont des « accidentés de la vie » pour rebondir professionnellement. Leur motivation étant essentielle dans ce processus de reconstruction.

Précisément, qu'entendez-vous par accident de vie ?

V. Bolloré : Il s'agit d'une véritable rupture dans une trajectoire de vie qui peut être causée par un problème de santé, un important bouleversement familial comme un décès ou une séparation, la perte d'un emploi qui s'installe dans le temps, un handicap de naissance... Dans la majorité des cas, ce sont plusieurs problèmes vécus simultanément qui sont à l'origine de la situation d'exclusion et de précarité de nos porteurs de projet. Nous avons tous à vivre des difficultés plus ou moins sévères dans notre parcours de vie mais, le plus difficile pour ces personnes, c'est l'absence de leur famille et de leurs amis, surtout par manque de temps, au moment où elles en ont le plus besoin. Toutefois, les statistiques nous montrent que ces personnes arrivent à remonter très vite dès

lors qu'une main leur est tendue. En quelques semaines, nous observons une confiance retrouvée.

Concrètement, comment aidez-vous les porteurs de projet ?

V. Bolloré : Depuis notre création il y a 16 ans, nous avons collecté 25 millions d'euros, nous permettant de soutenir chaque projet à hauteur de 3 500 euros environ. La totalité des dons est allouée aux candidats, les frais de fonctionnement de la fondation étant supportés par le Groupe Bolloré. Nous retenons chaque année environ 500 dossiers pour une formation qualifiante (75 % des demandes) ou une création d'entreprise. Nos donateurs sont principalement des acteurs privés, et en particulier des entreprises qui inscrivent leurs dons dans une démarche de mécénat. Sur tout le territoire, les deux points forts de notre accompagnement sont, d'une part, les 60 sites relais mis à notre disposition par nos partenaires financiers et, d'autre part, le millier de bénévoles gérés par les délégués de site pour rencontrer et guider étroitement les porteurs de projet. Je souhaite très chaleureusement remercier le réseau social Indexfi.com qui nous a généreusement ouvert un espace dans sa lettre. Notre fondation communique régulièrement au cœur des « réseaux » de professionnels de la finance comme le salon Patrimonia car ce sont des écosystèmes très positifs.

“ Toutefois, les statistiques nous montrent que ces personnes arrivent à remonter très vite dès lors qu'une main leur est tendue. En quelques semaines, nous observons une confiance retrouvée. ”

LA MINI BIO DE VINCENT BOLLORÉ

Né à Boulogne-Billancourt en 1952, diplômé d'un DESS de droit des affaires, Vincent Bolloré a réussi à transformer une entreprise familiale en un géant économique, le Groupe Bolloré. C'est en 1981 qu'il prend la tête de la papeterie familiale alors en grande difficulté. Il décide de la sortir de sa tradition papetière en la recentrant sur les sachets à thé, puis investit dans le secteur industriel des films plastique ultrafins utilisés dans l'industrie des condensateurs. Ses différents placements vont permettre à l'entreprise de devenir un véritable groupe présent dans le transport, la logistique et la distribution d'énergie. Vincent Bolloré va intensifier le développement de son groupe en investissant, dans un second temps, dans les médias, les solutions de stockage d'électricité, l'automobile et les télécommunications.