

# Diversifier son champ d'activité en abordant le marché du conseil aux entreprises

*Si les CGPI sont nombreux à aborder la gestion de patrimoine du dirigeant, l'entreprise elle-même peut être un bon terrain pour mettre en exergue leurs compétences pluridisciplinaires : le conseil juridique et fiscal, la gestion de trésorerie, la prévoyance et les assurances collectives, voire dans certains cas le financement.*

**S'**AGISSANT de la clientèle de chefs d'entreprise, les conseils en gestion de patrimoine indépendants sont rompus aux aspects d'optimisation de la rémunération, entre salaire et/ou dividendes, mais aussi à l'externalisation de l'immobilier d'entreprise ou encore aux aspects liés à la cession de l'outil de travail et le emploi du fruit de la vente. D'ailleurs, de nombreuses formations existent dans ce domaine et certains indépendants se sont spécialisés sur ces problématiques. Néanmoins, les CGPI disposant d'une clientèle de dirigeants, possédant ou non leur société, peuvent explorer d'autres pistes pour développer le contingent de leurs activités. En effet, s'attaquer à l'entreprise en tant que telle recèle divers avantages non négligeables : cela représente une indéniable source de diversification de leur chiffre d'affaires – pas uniquement en honoraires de conseil d'ailleurs –, un



moyen de satisfaire et de fidéliser leur clientèle, et une opportunité pour nouer des relations interprofessionnelles avec les conseils de l'entreprise et/ou du dirigeant (avocat, notaire, expert-comptable...).

## Se positionner en tant que conseil

Le CGPI se doit d'apporter ses compétences techniques à l'entreprise. Pour cela différents moyens lui permettent d'entrer en contact.

« Au-delà des aspects d'optimisation de la rémunération du dirigeant (salaires, prélèvements, distribution de divi-

dendes, etc.), souligne Gérard Desbois, président de Serenalis Groupe et vice-président de la CNCIF (Chambre nationale des conseillers en investissements financiers), *le CGPI dispose d'un large champ d'action qui peut avoir un impact direct sur la gestion globale du patrimoine du dirigeant, particulièrement en matière de succession.* »

En effet, le décès du chef d'entreprise a trois conséquences principales. Tout d'abord, la gestion au quotidien de l'entreprise, par carence de capacité des héritiers, peut très vite être désastreuse. « *La solution du mandat posthume (art. 812 du Code civil) doit être envisagée avec le dirigeant,* continue Gérard Desbois.

## Les indépendants du patrimoine ont une belle carte à jouer dans la gestion des excédents de trésorerie.

*Celui-ci peut désigner, de son vivant et par acte authentique, un mandataire acceptant, chargé d'administrer ou de gérer tout ou partie de la succession dans l'intérêt d'un ou plusieurs héritiers. En clair, ce mandataire va gérer pour le compte du conjoint, le temps éventuellement de céder l'entreprise, ou pour le compte d'un ou de plusieurs enfants, le temps qu'ils soient aptes à le faire. Pour que ce mandat soit valide, il convient ici d'invoquer un intérêt sérieux et légitime. »*

Deuxièmement, l'impact sur les droits de succession peut-être extrêmement lourd, et la solution du pacte Dutreil doit être envisagée. « *Sous certaines conditions, ce pacte permet une exonération de 75 % sur la valeur de l'entreprise entrant dans l'actif successoral, illustre le dirigeant de Sernalis Groupe. Le pacte Dutreil doit également être mis en place par acte authentique, et il faut déposer annuellement une attestation de détention des titres. »*

Troisièmement, suite au décès, la valeur de l'entreprise outil de travail devient soumise à l'ISF. Suivant le montant concerné, l'impact n'est pas neutre. « *Le CGPI doit convenir avec son client qu'une opération de transmission souhaitée ou subie (cession ou donation ou cession-donation ou décès) doit être préparée suffisamment tôt, dépeint Gérard Desbois. Le CGPI pour la partie familiale et l'expert-comptable pour la partie entreprise travaillent ici en interprofessionnalité. Diverses opérations doivent être menées pour minorer la plus-value, protéger le conjoint... »*

Concernant l'immobilier d'entreprise, le CGPI a également tout intérêt à se rapprocher du dirigeant possédant son entreprise, comme l'explique Bertrand Boré, président-directeur général d'Expert & Finance, société du groupe Generali exerçant exclusivement en collaboration avec la profession comptable : « *Nous travaillons avec les dirigeants d'entreprises et leurs conseils sur les modalités d'acquisition, de gestion et de détention de l'immobilier professionnel. Les schémas pouvant être*



**Gérard Desbois**, président de Sernalis Groupe et vice-président de la CNCIF

*mis en place visent deux objectifs : l'amélioration des résultats de l'entreprise, via l'optimisation des flux, et l'accroissement du patrimoine privé, en réduisant les revenus fonciers impactant les revenus fonciers. Dans ce cadre, il convient d'être vigilant sur le montage et démontrer les avantages économiques dont bénéficie la société d'exploitation. »*

Plusieurs modalités peuvent être mises en place : crédit-bail, démembrement, recours à une SCI à l'IR ou à l'IS, démembrement des parts sociales de la SCI, bail à construction...

Le dirigeant d'Expert & Finance insiste sur le fait que le CGPI doit également être force de proposition dans l'optimisation de l'IS de l'entreprise : « *Nous menons, par exemple, des opérations en Girardin. De même, le CGP peut conseiller la mise en place d'un holding en tant que réceptacle des dividendes et ainsi réduire la note fiscale par le biais du régime mère-fille. »*

## Assurance-prévoyance, un excellent terreau d'affaires

Sur l'entreprise, le potentiel de souscription de contrats d'assurance au sens large est également attractif. Cela concerne aussi bien le dirigeant que ses différents corps de salariés. « *Le CGPI a tout intérêt à aller sur le terrain des assurances-décès, emprunteur ou homme clef, explique Meyer Azogui, président de Cyrus Conseil, qui a mis en place, l'an passé, une filiale Cyrus Partenaires, dirigé par José Zaraya, pour s'adresser spécifiquement aux experts-comptables, qui par la qualité de leur*



**Bertrand Boré**, président-directeur général d'Expert & Finance.

*relation avec les dirigeants sont une voix d'accès privilégiée à l'entreprise. Cela est même indispensable. »*

Plus particulièrement, le dirigeant de Cyrus Conseil vise le domaine de l'épargne-retraite comme un excellent moyen de prendre position sur un marché en devenir. « *Depuis toujours, nous sommes convaincus que le marché de la retraite va s'ouvrir à la capitalisation. Le CGPI doit se positionner sur ce marché au potentiel colossal et le plus en amont possible. En tant que conseil et intermédiaire en architecture ouverte, il a un important rôle à jouer et doit faire valoir son savoir-faire. »*

S'agissant du volet social de l'entreprise, Expert & Finance dispose d'un service dédié en ingénierie de la rémunération et de la protection sociale qui accompagne les dirigeants, notamment pour valider les dispositifs mis en place et ne pas risquer de redressement. « *La retraite collective (PEE, Perco, intéressement, participation...) représente bien entendu un axe de développement naturel des CGPI, tout comme l'est le dispositif Madelin dédié aux TNS, expose Bertrand Boré. De même, les domaines de la santé et de la prévoyance sont vecteurs supplémentaires de croissance. Néanmoins, il s'agit de domaines spécifiques qui nécessitent une vraie compétence. Pour le CGP seul, cela pourrait être sous-traité car sa fonction lui impose déjà d'être pluridisciplinaire. »*

En revanche, Meyer Azogui considère que les CGP doivent rester concentrés sur leurs domaines de prédilection. « *Je ne pense pas que le métier du CGP l'amène sur les domaines des assurances complémentaires, mutuelle santé, automobile... Il existe ici un fort risque de confusion. Et, en cas de pré-*



**Meyer Azogui**, président  
de Cyrus Conseil.

*«... juge mal ou pas indemnisé par une société d'assurance, cela peut rejaillir sur la qualité de sa relation avec le client. »* Un avis qui n'est pas partagé par l'ensemble des acteurs du marché.

## Optimiser la gestion des excédents de trésorerie

Sur l'aspect gestion d'actifs, les indépendants du patrimoine ont également une belle carte à jouer au niveau de la gestion des excédents de trésorerie. Ils peuvent alors faire valoir leurs connaissances des marchés financiers, ainsi que leur capacité à trouver des solutions en architecture ouverte.

*« Sa valeur ajoutée est ici facilement profitable à l'entreprise eu égard à la faiblesse du taux sans risque, observe Meyer Azogui. De même, les directeurs financiers des entreprises ne sont pas forcément outillés pour bien appréhender ces questions. Mais attention, la réglementation liée à la RTO le limite aux seuls OPCVM. La mise en place d'un mandat de gestion peut être une solution. Aujourd'hui, on observe des trésoreries abondantes car beaucoup d'entrepreneurs préfèrent conserver le cash dans l'entreprise pour ne pas subir l'impôt sur le revenu ou l'ISF, ce qui a pour effet de faire gonfler le patrimoine des sociétés. »*

Un constat que partage Gérard Desbois : *« Si la trésorerie est pléthorique, la distribution doit être envisagée. Au regard de la fiscalité actuelle, beaucoup de dirigeants préfèrent conserver le résultat dans l'entreprise. Mais attention aux droits de succession... A défaut, plusieurs solutions peuvent être mises en*

## Un réseau social interprofessionnel 2.0

Indexfi.com est un site Internet gratuit créé en 2008, faisant fonction à la fois d'annuaire et de réseau social. Aujourd'hui, il compte 315 000 inscrits, dont trois mille cabinets de conseillers en gestion de patrimoine indépendants. Indexfi.com s'adresse aux professionnels du chiffre et du droit : avocats, notaires, conseillers en gestion de patrimoine, agents immobiliers, experts-comptables, courtiers en assurance ou encore huissiers de justice.

Lucien Meney, cofondateur du site, nous expose les raisons d'être et les objectifs du site : « En tant qu'ancien CGPI, je connais l'importance de se constituer un réseau. Avec Indexfi, j'ai souhaité réunir en un seul lieu tous les corps de métiers pour permettre à un dirigeant d'aller au bout d'un projet. Pour les conseillers en gestion de patrimoine indépendants, s'intéresser au monde de l'entreprise est primordial pour développer leur activité et leur part de chiffre d'affaires en honoraires. Au fil de mes expériences, j'ai pu m'apercevoir que les différents conseils du dirigeant apprécient fortement de travailler ensemble. » Grâce à Indexfi, les internautes peuvent accéder à des fiches qualifiées des différents professionnels. Côté professionnel, un environnement « réseau social » a même été mis en place depuis quelques mois.

Notons que Lucien Meney avait déjà lancé, en 2002, le site *Master-invest.com* visant à permettre aux indépendants du patrimoine d'accéder à des clients via Internet et de distribuer des solutions d'investissement par ce canal.



**Lucien Meney**  
cofondateur du site Indexfi.com.

*place dans un objectif à moyen terme et plus rémunératrices que le compte à terme. On peut parler d'usufruit de parts de SCPI, de contrats de capitalisation accessibles aux personnes morales, de bons de capitalisation, par exemple. »*

Notons qu'en matière d'OPCVM « dédiés » à ce type de problématique, un certain nombre de fonds ont été créés dernièrement, comme *Andante* chez Wiséam ou *Optimix* chez Amilton AM. « Pour limiter l'impact fiscal et diversifier les risques, le contrat de capitalisation et le démembrement de parts de SCPI sont les solutions les plus pertinentes, précise Bertrand Boré. Pour les trésoreries importantes, on peut également envisager l'investissement direct dans des PME ou les FCPR. »

## Le financement réservé aux spécialistes

Par contre, le financement des entreprises, via le recours au crédit ou à la recherche d'investisseurs privés, n'est pas si évident pour la profession.

*« S'agissant du financement, nous observons que certains conseillers en gestion de patrimoine indépendants se sont spécialisés dans ce domaine, relève*

*tout de même Meyer Azogui. Mais il s'agit le plus souvent de la résultante d'un parcours personnel. Dans tous les cas, il s'agit d'un point faible pour les CGPI, auquel nous réfléchissons et qui peut être une bonne voie de développement si on en a les compétences. »*

Si Gérard Desbois note également que certains indépendants du patrimoine disposent de cette spécificité, il ne revendique pas cette fonction : *« La recherche de capitaux ou de financement peut concerner le conseiller. Quelques-uns en ont fait une spécialité. Néanmoins, globalement, les experts-comptables et les spécialistes de la "fusion-acquisition" sont les premiers concernés. Par ailleurs, à l'heure actuelle, je ne suis pas convaincu que le crowdfunding fasse partie des nouvelles missions du CGPI. »*

Sur cette question du financement, Bertrand Boré reste également prudent : *« Le conseiller en gestion de patrimoine peut être une force de proposition sur le conseil en financement, voire en courtage de crédit, même si ces activités ne sont pas son cœur de métier. Par ailleurs, s'agissant du crowdfunding ou de la recherche d'investisseurs, cela reste pour le moment éloigné des activités traditionnelles du CGP. »*

Benoît Descamps