

INTERPROFESSIONNALITÉ

«Je travaille main dans la main avec des experts-comptables»

Philippe Pinar, CGPI fondateur d'Engagement Patrimoine, s'est associé avec les experts-comptables de Steco Audico, pour prendre en charge les problématiques patrimoniales de leur clientèle. Steco Audico détient 49 % de son cabinet.

Li avoue avoir encore des frissons en se remémorant ce coup de fil. Alors qu'il travaillait en tant que salarié dans un cabinet de gestion de patrimoine, Philippe Pinar avait noué des relations avec des prescripteurs, dont un expert-comptable, Yves Paugam, membre du cabinet Steco Audico. Un jour de juin 2007, ce dernier l'appelle pour lui proposer une opportunité décisive dans sa carrière : « Le cabinet d'expertise comptable dont il allait prendre la présidence souhaitait diversifier ses activités et, notamment, proposer du conseil en investissements financiers. Au lieu de former quelqu'un en interne, ce qui demandait beaucoup de temps et d'effort, il m'a proposé de relever ce défi », explique Philippe Pinar.

C'est ainsi que, depuis novembre 2007, date de la création de son cabinet, Engagement Patrimoine, Philippe Pinar pousse tous les matins la porte de Steco Audico à Lagord (Charentes-Maritimes) pour se rendre à son bureau.

« Mes voisins sont les collaborateurs et les experts-comptables de la société, je suis logé au sein de la structure.

Ma porte est ouverte pour répondre aux besoins de la clientèle ou de mes confrères. » Un an après, il est persuadé d'avoir pris la bonne décision : « Mon modèle – Engagement Patrimoine est une SARL détenue à 51 % par moi-même et à 49 % par Steco Audico – s'inscrit bien dans le sens de l'histoire. Le travail en synergie est l'avenir des CGPI et nous serons très certainement copiés. »

Côté travail, son installation a tout d'une sinécure : « Tout d'abord, 80 % de ma clientèle m'a suivi. Ensuite, la moitié des clients que je reçois dans mon bureau m'a été adressée par Steco Audico. » Pour lui, l'apport principal de cette cohabitation concerne la relation client : « L'expert-comptable noue une relation privilégiée avec ses clients chefs d'entreprise. La confiance est totale, si bien qu'ils se sentent en sécurité lorsque je les reçois de la part de leur expert-comptable. » Autrement dit, le plus gros

CE QU'IL APPRÉCIE

« Ne pas perdre de temps à rechercher des clients et consacrer la plus grande partie de mon travail à les servir. »

CE QU'IL ÉVITE

« Il ne faut pas dénaturer la relation entre l'expert-comptable et son client. Il faut avancer ensemble, à trois. »

TENDANCE

Pour proposer une offre complète à leurs clients, les cabinets d'expertise comptable intègrent la gestion de patrimoine. Ces missions peuvent être réalisées avec un cabinet de CGP, être entièrement déléguées à un CGPI ou réalisées en interne.

du travail est fait. « Auparavant, pour gagner la confiance d'un client, il me fallait avancer en douceur, le revoir à plusieurs reprises, cela prenait beaucoup de temps. Aujourd'hui, cette étape est beaucoup plus courte. » Les clients ne sont pas les seuls à être rassurés par cette interprofessionnalité : « Les fournisseurs ont trouvé d'emblée mon concept intéressant, et ils me font les yeux doux », précise Philippe Pinar.

Pour développer cette nouvelle activité, des réunions sur des thèmes patrimoniaux destinées aux clients et aux prospects du cabinet sont organisées. Et la force de Steco Audico (120 collaborateurs, 700 clients) se fait sentir : « Une centaine de personnes étaient présentes à notre dernière manifestation consacrée à la finance comportementale. » Philippe Pinar anime aussi des ateliers pour des collaborateurs de Steco Audico. « C'est par leur intermédiaire que mon activité va se développer, je leur annonce les nouveautés patrimoniales susceptibles d'avoir une incidence sur le patrimoine privé et/ou professionnel de leurs

clients, afin qu'ils les informent et qu'ils me recommandent auprès d'eux le cas échéant. » Un travail gagnant-gagnant qui devrait très rapidement porter ses fruits. ●

CAROLINE DUPUY

AVIS D'UN CONFRÈRE

JACQUES BOUHANA, président-directeur général de Fip Patrimoine

«L'interprofessionnalité est une solution avantageuse pour le CGPI»

- À l'étranger, notamment aux États-Unis, au Royaume-Uni ou au Canada, le champ d'activité des experts-comptables inclut l'assurance et la gestion de patrimoine.
- L'interprofessionnalité est une solution avantageuse à la fois pour l'expert-comptable et le conseil en gestion de patrimoine indépendant.
- C'est un bon moyen pour l'expert-comptable de fidéliser sa clientèle qui a des besoins patrimoniaux. Des besoins souvent latents.
- Le CGPI, lui, bénéficie de la relation de confiance qui lie l'entrepreneur à son expert-comptable. Une relation qui s'est installée dans la durée.
- Pour autant, s'occuper de la clientèle d'un expert-comptable nécessite un travail important de formalisation du CGPI – qui devra répondre aux exigences méthodiques de l'expert-comptable.

Selon Philippe Pinar, « le travail en synergie est l'avenir des CGPI ».

PHOTO FRÉDÉRIC LE LANVÉA