

L'ORGANISATION
DU 4^E PÔLE DU CABINET :
CONSEIL PATRIMONIAL



CONGRÈS
IFEC
Lyon
2023

INTERVENANTS



Frédéric ESPIRAT
Expert-comptable patrimonial



Jean-Marc CHEVASSUS
CGP – Maître de conférence IAE Lyon 3



Philippe MASSON
Expert-comptable



CONGRÈS
IFEC
Lyon
2023



SOMMAIRE

1. Réglementation de la gestion de patrimoine en tant qu'expert-comptable

2. Organisation de votre cabinet comptable

- Définition de votre offre de services patrimoniaux
- Mise en place du process de présentation commerciale

3. Organisation de votre filiale patrimoniale

- Missions de la filiale patrimoniale
- Coordination avec le cabinet comptable
- Réalisation de votre mission patrimoniale

**RÉGLEMENTATION DE LA
GESTION DE PATRIMOINE
EN TANT QU'EXPERT-COMPTABLE**



**CONGRÈS
IFEC**
Lyon
2023



UNE POSSIBILITÉ OFFERTE PAR L'ORDONNANCE DE 1945

Les experts-comptables peuvent désormais réaliser des travaux d'ordre financier, environnemental ou numérique :

- Ces missions peuvent être menées sans autre mission initiale (n'ont pas à être accessoires d'une autre mission, notamment de tenue comptable)
- Reconnaissance formelle du champ d'intervention large des experts-comptables
- Favorise et renforce le rôle d'assistance et de conseil aux entreprises

 Ces missions ne doivent pas constituer l'activité principale du cabinet qui doit rester l'expertise comptable (article 2 de l'Ordonnance de 1945)



NÉCESSITÉ DE LA FILIALE PATRIMONIALE

En tant qu'expert-comptable, vous pouvez réaliser des missions de conseil patrimonial au sein de votre cabinet comptable. Néanmoins, à partir du moment où vous souhaitez apporter des solutions-produits à vos clients, vous devez obligatoirement créer une structure dédiée, disposant des habilitations nécessaires.

Sachant que nous vous conseillons de réaliser les missions de conseil également sur cette filiale. En effet, en réalisant vos missions de conseil au sein de votre cabinet d'expertise comptable, vous rencontrerez plusieurs difficultés :

- Une double-réglementation et une charge administrative élevée
- Deux sociétés différentes pour vos clients
- Un manque de valorisation pour votre filiale patrimoniale

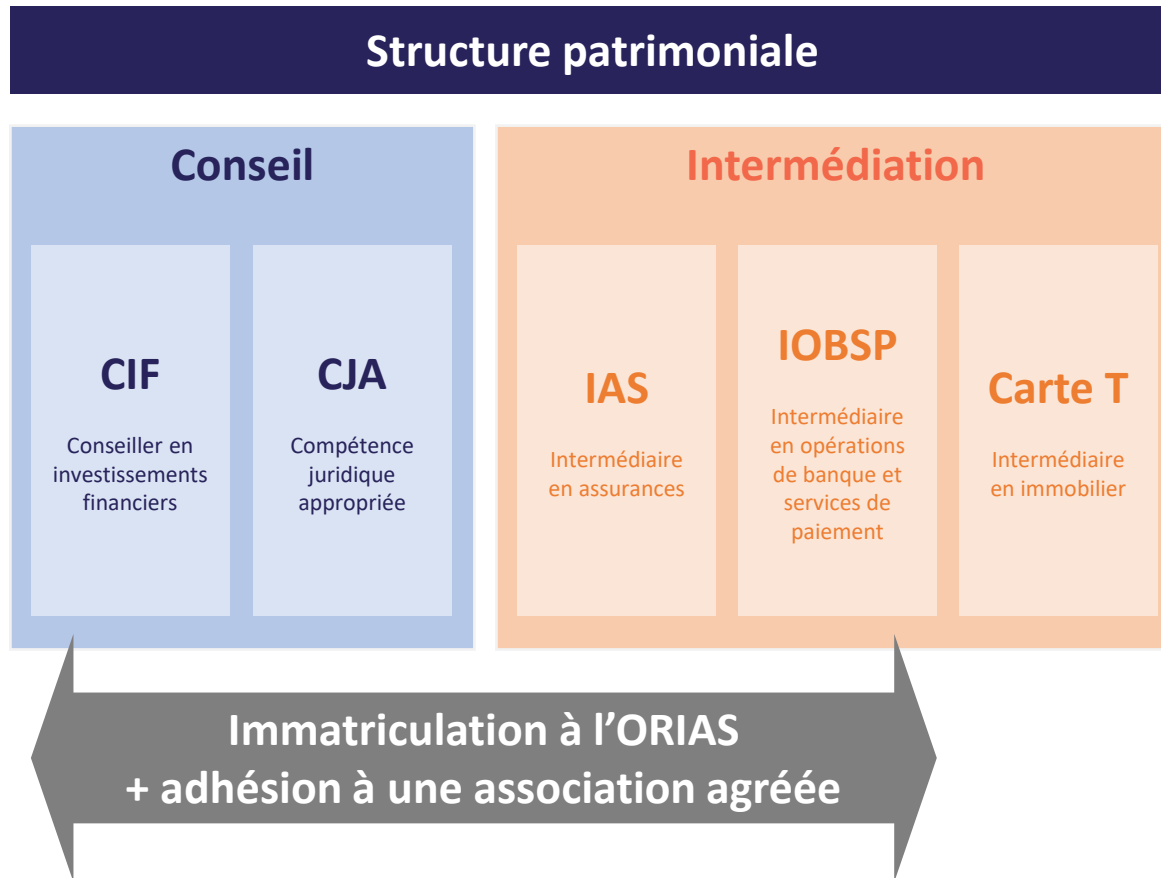
De ce fait, votre filiale vous permet :

- **De commercialiser en direct des solutions-produits (même à des contacts, non clients du cabinet d'expertise comptable)**
- **De traiter vos missions patrimoniales avec un/des conseiller/s en gestion de patrimoine et de percevoir une rémunération via les rétrocessions de commissions**



RÉGLEMENTATION : RAPPEL

Les différents statuts nécessaires à l'exercice



- **Conseiller en investissements financiers** pour conseiller sur les produits financiers
- **Compétence juridique appliquée** pour donner des consultations juridiques et rédiger des actes sous seing privé
- **Intermédiaire en assurance** pour conseiller et proposer des produits d'assurance
- **Intermédiaire en immobilier** pour conseiller et proposer des produits immobiliers
- **Intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement** pour proposer des produits bancaires et des crédits



LES DIPLÔMES ET FORMATION

RAPPEL : En tant qu'expert-comptable, vous pouvez parfaitement détenir une filiale patrimoniale sans avoir besoin de l'inscrire à l'Ordre des Experts-Comptables.

Principe : le DEC permet d'exercer les fonctions de dirigeant d'une filiale de conseil patrimonial et avoir les habilitations : IAS / IOBSP / IMMO / CIF sous condition

Conditions pour prétendre à la CJA :

- Être titulaire d'une licence / maîtrise / DEA / DESS en droit, ou d'un Diplôme de 3ème cycle en gestion de Patrimoine, Mastère en Gestion de Patrimoine d'une Ecole supérieure de commerce (reconnue par la conférence des grandes écoles)
- D'autres diplômes, suffisants en cas de cumul avec une expérience d'au moins 7 ans dans le domaine du droit général et fiscal du patrimoine : DEUG de droit, BTS ou DUT des professions juridiques



MASTER EN GESTION DE PATRIMOINE



iaelyon SCHOOL OF MANAGEMENT

UNIVERSITÉ DE LYON
JEAN MOULIN

M2 PATRIMOINE
FC

MASTER 2
GESTION DE PATRIMOINE
Formation Continue

ifor

think large

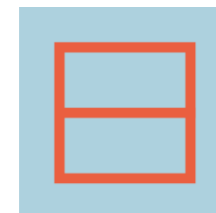
“ Elargir ses compétences pour construire son avenir ! ”
Stéphane - Master 2 Gestion de Patrimoine

EFMD EQUIS ACCREDITED AACSB ACCREDITED PRME ACCREDITED UNIVERSITÉ DE LYON IAE FRANCE



35 jours de formation en distanciel et présentiel

Démarrage de la formation en octobre 2023 / Fin de la formation début septembre 2024



Information :

Contactez le service formation de l'IFEC >
nthuleau@ifec.fr



CERTIFICAT EXPERT-COMPTABLE PATRIMONIAL

Les 5 points forts du certificat :

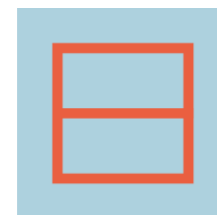


1. **Une formation complète en gestion de patrimoine avec un rythme aménagé en fonction de votre activité** : 2 à 3 jours de formation consécutifs toutes les 2 semaines, hors vacances scolaires
2. **Des enseignements totalement adaptés aux enjeux de votre profession et aux besoins de vos clients chefs d'entreprise**
3. **Des intervenants expérimentés**, issus de l'équipe pédagogique du Master Gestion de Patrimoine de l'IAE Lyon 3
4. **De nombreuses études de cas** favorisant la mise en pratique rapide des missions patrimoniales dans votre cabinet
5. **L'obtention du certificat valide les prérequis demandés lors d'une inscription en parcours VAE d'un Master 2 en Gestion de Patrimoine**



14 jours de formation présentiel à Paris

Démarrage de la formation
20/09/2023
3 jours toutes les 2 semaines



Information :
Contactez le service formation de l'IFEC

ORGANISATION DE VOTRE CABINET COMPTABLE



CONGRÈS
IFEC
Lyon
2023



1. DÉFINITION DE VOTRE OFFRE DE SERVICES PATRIMONIAUX

INTRODUCTION

L'activité de conseil patrimonial est un exercice de type généraliste.

Le champ d'action est en effet des plus larges. Il convient donc, dans la réflexion sur les missions que vous souhaitez réaliser dans votre filiale, de vous poser la question des réels besoins de vos clients chefs d'entreprise.

Nous vous conseillerons toujours de :

- Vous assurer de la qualité des conseils que vous rédigez
- Ne pas vous noyer avec trop de partenariats différents pour chaque produit

Vous retrouverez certaines problématiques de façon récurrente, notamment :

- « Comment me protéger et protéger mes proches ? » → produits de prévoyance
- « Comment placer mes liquidités au mieux ? » → placements financiers
- « Comment investir dans l'immobilier intelligemment ? » → produits immobiliers



1. DÉFINITION DE VOTRE OFFRE DE SERVICES PATRIMONIAUX

MISSIONS DE PRÉVOYANCE

Audit	Conseil	Solutions produits
Bilan prévoyance	<p>Aide à la rédaction de :</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Mandats : protection future et à effet posthume▪ Pactes : Dutreil et d'associés▪ Dispositions civiles : testament, contrat de mariage, donation, clause bénéficiaire...	<ul style="list-style-type: none">▪ Assurance décès▪ Assurance homme-clé▪ Assurance emprunteur



1. DÉFINITION DE VOTRE OFFRE DE SERVICES PATRIMONIAUX

MISSIONS DE RETRAITE

Audit	Conseil	Solutions produits
Bilan retraite	Déterminer si la forme de société et le statut social de son client est optimal	<ul style="list-style-type: none">▪ PER▪ PEE/PERCO▪ Assurance-vie▪ Contrat de capitalisation▪ Et autres solutions de placements



1. DÉFINITION DE VOTRE OFFRE DE SERVICES PATRIMONIAUX

MISSIONS DE PLACEMENTS

Audit	Conseil	Solutions produits
<p>Bilan patrimonial</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Complet▪ Simplifié <p><i>* à déterminer en fonction du patrimoine du client</i></p>	<p>Déterminer le meilleur placement pour la trésorerie excédentaire de l'entreprise ou pour les liquidités personnelles de la personne physique</p>	<ul style="list-style-type: none">▪ SCPI / OPCV▪ FCPI / FCPR▪ Contrat de capitalisation▪ Assurance-vie▪ Compte-titres / PEA▪ PER▪ FIP/FCPI▪ Immobiliers



1. DÉFINITION DE VOTRE OFFRE DE SERVICES PATRIMONIAUX ETABLISSEMENT DU PRIX DES MISSIONS PATRIMONIALES

Les missions d'audit et de conseil patrimonial doivent impérativement faire l'objet d'une tarification spécifique.

A titre d'exemple, voici des fourchettes de prix applicables sur vos missions de conseil :

- Bilan retraite >> 250 € à 300 €/régime de retraite
- Bilan prévoyance >> 150 € à 300 €
- Bilan patrimonial complet >> 2 000 € à 10 000 €
- Aide à la rédaction d'actes notariés >> 500 € à 2 000 €



1. DÉFINITION DE VOTRE OFFRE DE SERVICES PATRIMONIAUX ETABLISSEMENT DU PRIX DES MISSIONS PATRIMONIALES (SUITE)

Pour ce qui est des solutions-produits, vous êtes rémunéré sous forme de **rétrocession de commissions** par les assureurs et sociétés de gestion.

Vous avez la main sur :

- Les droits d'entrée de divers produits (assurance-vie, contrat de capitalisation, PER, private equity en direct) avec respect de plafonds
- Les frais de gestion dépassant un incompressible revenant à l'assureur ou à la société de gestion avec respect de plafonds

Vous n'avez pas la main sur :

- Les droits d'entrée d'autres produits (notamment les SCPI en direct)
- La part incompressible des frais de gestion revenant à l'assureur ou à la société de gestion

Les modalités sont systématiquement explicitées dans les divers contrats de souscription de produits.



1. DÉFINITION DE VOTRE OFFRE DE SERVICES PATRIMONIAUX RÉPONSE À UN BESOIN EXISTANT

Il conviendra en parallèle de procéder à un **ciblage** de votre clientèle, afin de comprendre les besoins patrimoniaux qui peuvent le plus facilement être mis en avant.

A titre d'exemple, vous pouvez parler de :

- L'importance de la **prévoyance** à vos clients **âgés de 40 à 50 ans**, en leur proposant un bilan successoral et en leur expliquant que s'ils attendent plus longtemps avant de la mettre en place, les cotisations seront plus élevées;
- **L'épargne retraite** pour vos clients **cotisant peu** et à partir de **30 ans**, en commençant par leur calculer leurs futurs droits;
- La nécessité de placer leur **trésorerie excédentaire** pour les entreprises concernées;
- **Solutions d'optimisation fiscale** après la période fiscale.



2. MISE EN PLACE DU PROCESS DE PRÉSENTATION COMMERCIALE INTRODUCTION

Pour parvenir à facturer son conseil, il faut avant tout être soi-même convaincu de la valeur ajoutée que l'on apporte, ce qui se traduit par :

- Ne pas se soucier en priorité de la **réaction** que risque d'avoir son client
- **Sensibiliser** son client au couple conseil de qualité/tarif
- Adopter une **posture** sûre
- **Structurer** son offre et savoir la **présenter**
- Faire de votre conseil un produit à vendre
- Présenter des livrables concrets
- Formaliser clairement le détail de vos prestations
- **Ne pas oublier que cette mission adaptée à la demande du client est fortement rémunératrice**



2. MISE EN PLACE DU PROCESS DE PRÉSENTATION COMMERCIALE COMMUNICATION INTERNE

Afin d'optimiser l'implication des équipes, il est indispensable de communiquer la mise en place des services patrimoniaux auprès de l'ensemble de la direction et des collaborateurs :

- Annonce lors du comité de direction
- Annonce lors des réunions d'équipe
- Affichage interne
- Email d'annonce
- Mention dans l'intranet
- ...

Expliquer les raisons du développement de cette activité, les objectifs visés, et les résultats attendus, sans oublier de présenter l'ensemble des missions patrimoniales qui sont proposées aux clients.



2. MISE EN PLACE DU PROCESS DE PRÉSENTATION COMMERCIALE FORMATION DES ÉQUIPES

Pour garantir le succès de votre activité patrimoniale, vous devez faire monter en compétences les collaborateurs des cabinets de votre groupe.

S'ils ne sont pas à l'aise, nous vous préconisons de leur faire suivre une formation spécifique qui aura pour objectifs de leur permettre d'appréhender les différents documents comptables reçus, et ainsi de déceler, à leur lecture, les premières problématiques patrimoniales :

- Prévoyance
- Retraite
- Optimisation de la rémunération
- ...

Ainsi, vos collaborateurs pourront eux-mêmes organiser des rendez-vous entre le client et le conseiller en gestion de patrimoine.



2. MISE EN PLACE DU PROCESS DE PRÉSENTATION COMMERCIALE PRÉSENTATION DE L'OFFRE PATRIMONIALE À VOS CLIENTS

Afin de garantir un développement efficient, vos clients doivent être informés de votre offre patrimoniale :

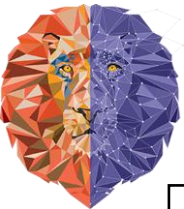
- **Via vos collaborateurs comptables :**

- Identification des missions patrimoniales
- Présentation et vente de la mission au client
- Organisation du RDV avec le conseiller patrimonial de la filiale correspondante

- **Via des opérations de communication externe :**

Il faudra vous assurer que l'offre soit **visible par TOUS vos clients via l'ensemble de vos supports de communication existants ou non** :

- Site internet
- Réseaux sociaux : page linked in, facebook, twitter...
- Plaquette de présentation de votre cabinet et services
- Campagnes d'emailing, newsletters
- Campagnes d'appels téléphoniques
- ...



FOCUS SUR VOTRE BASE DE DONNÉES CLIENTS

Assurez-vous que vos clients aient accepté que leurs données personnelles soient utilisées par votre filiale patrimoniale.

Vous pouvez vous en assurer de plusieurs manières :

- En le mentionnant dans votre lettre de mission d'expertise comptable et en précisant qu'en signant cette dernière, le client accepte cette condition (voire lui faire cocher une case expresse pour plus de sécurité en cas de contrôle);
- En établissant un document séparé informant le client du partage de ses informations personnelles entre les deux entités, qu'il doit signer;
- En informant tous les clients par email, et en leur demandant de cliquer sur une case autorisant le partage de ces informations.

ORGANISATION DE VOTRE FILIALE PATRIMONIALE



CONGRÈS
IFEC
Lyon
2023



1. VOTRE FILIALE PATRIMONIALE

FILIALE PATRIMONIALE DE COURTAGE ET DE PLACEMENTS FINANCIERS

Si vous souhaitez vous lancer dans la création de cette filiale, voici nos recommandations :

- **Une filiale patrimoniale à la fois de courtage**, dont la mission est d'accompagner les clients sur des solutions de prévoyance et de retraite et, **orientée placements financiers** dont le but est d'accompagner les clients sur leurs investissements.

Nous vous invitons à dynamiser la filiale patrimoniale en définissant un process précis et une coordination efficace avec les collaborateurs comptables.



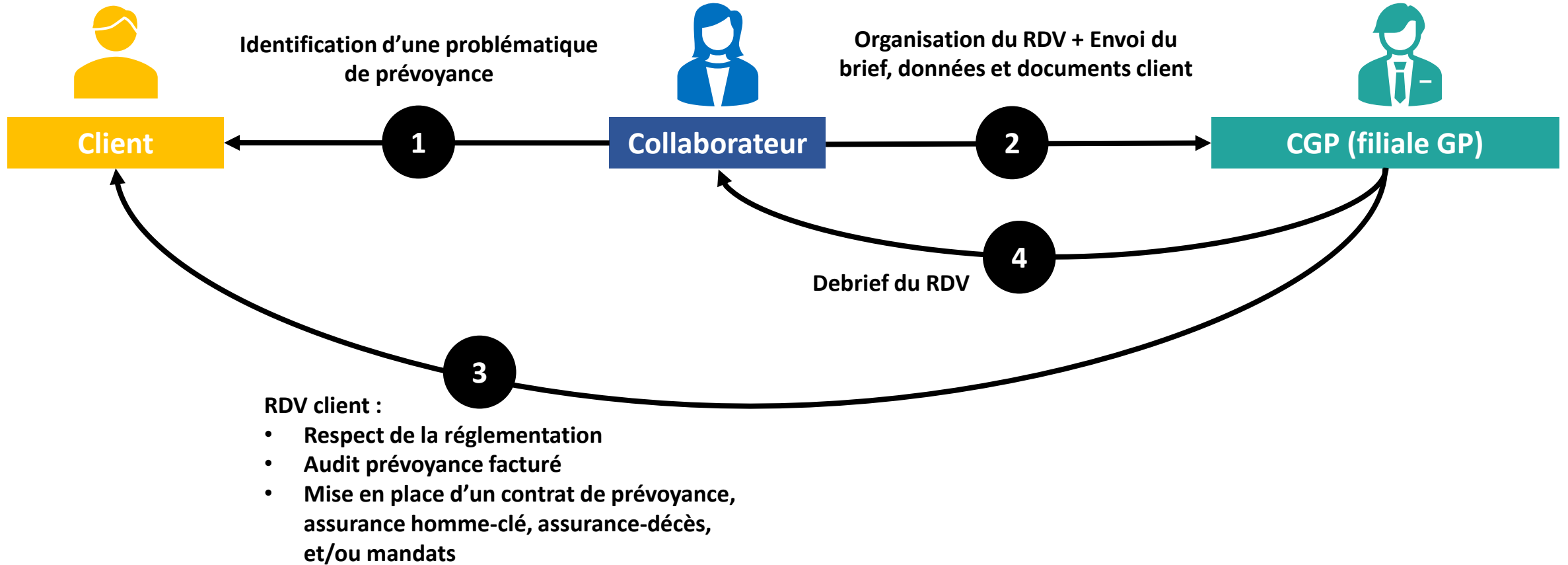
2. COORDINATION AVEC LE CABINET COMPTABLE PROCESS OPÉRATIONNEL DU CGP

Afin de garantir une organisation efficiente, les CGP doivent :

- **Réaliser une permanence dans les agences** ½ journée par semaine, dont l'objectif sera de :
 - Se coordonner avec les collaborateurs comptables sur les RDV et dossiers patrimoniaux en cours/à venir (en plus des échanges par email et téléphone)
 - Réaliser des échanges d'informations avec les clients, qui auraient besoin de plus de détails sur les bénéfices d'un accompagnement patrimonial
- **Réceptionner les données et documents clients** nécessaires à la bonne réalisation de la mission patrimoniale
- **Réaliser la mission patrimoniale** en respectant la réglementation en vigueur et le brief du collaborateur comptable
- **Identifier des missions patrimoniales complémentaires**
- **Réaliser un debrief du RDV** au collaborateur comptable (par tél ou email)
- **Réaliser le suivi annuel** des clients (1 RDV annuel minimum)

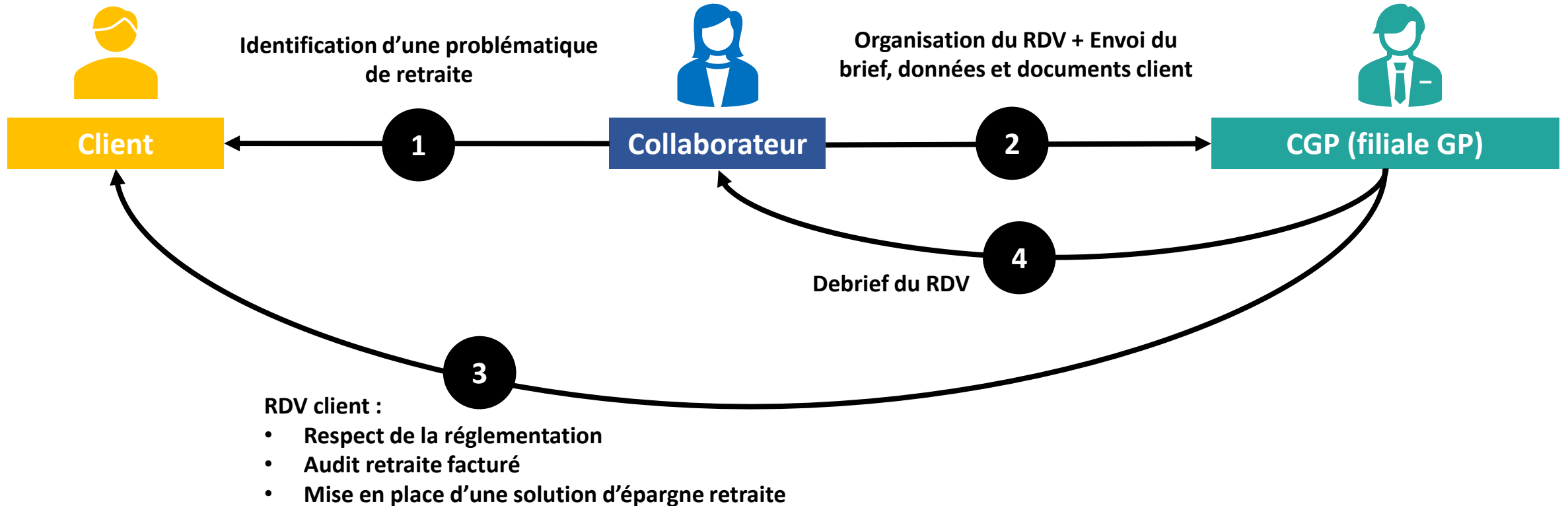


3. RÉALISATION DES MISSIONS PATRIMONIALES PROCESS - PRÉVOYANCE



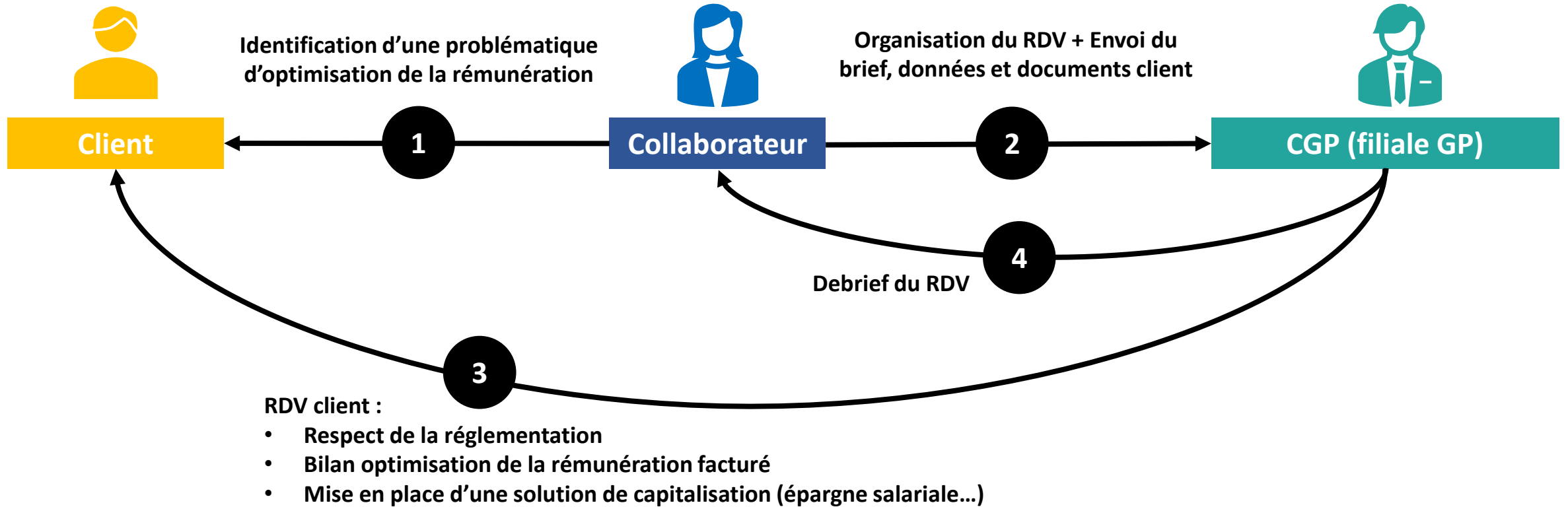


3. RÉALISATION DES MISSIONS PATRIMONIALES PROCESS - RETRAITE



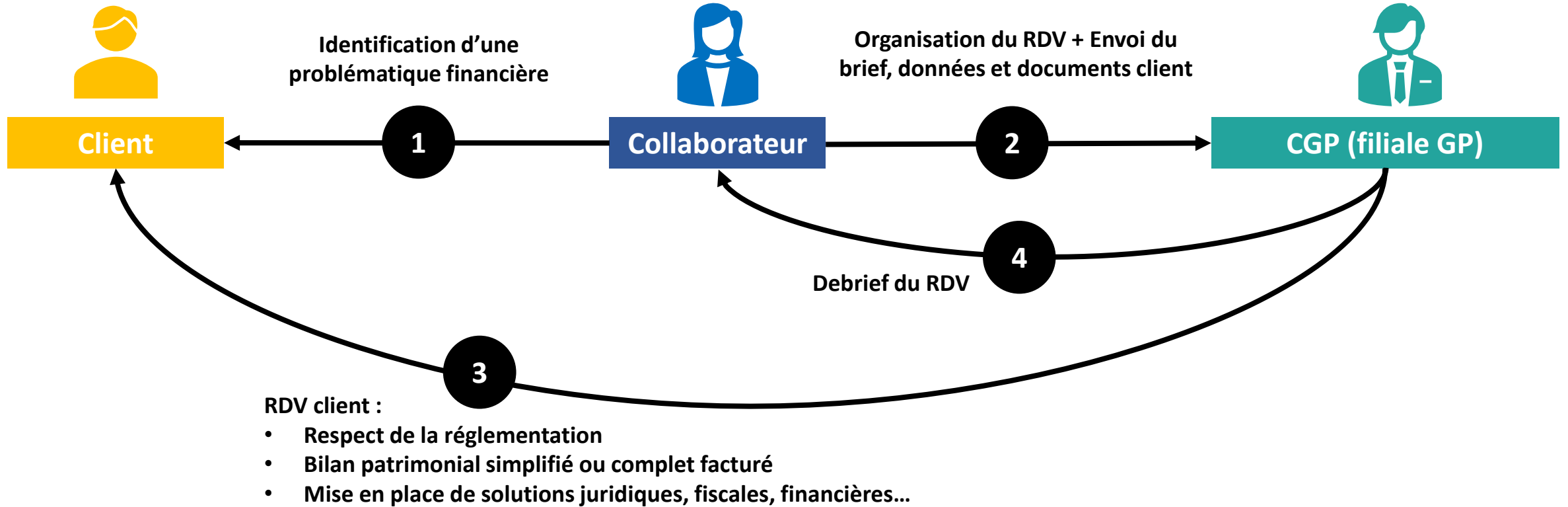


3. RÉALISATION DES MISSIONS PATRIMONIALES PROCESS - OPTIMISATION DE LA RÉMUNÉRATION





3. RÉALISATION DES MISSIONS PATRIMONIALES PROCESS – PLACEMENTS FINANCIERS





3. RÉALISATION DES MISSIONS PATRIMONIALES

OUTILS DE PILOTAGE DE VOTRE ACTIVITÉ PATRIMONIALE

Plateformes de gestion de l'activité patrimoniale :

Logiciel SAAS
CRM
KYC
Documents réglementaires
Intermédiation en direct
Personnalisation des documents
Signature électronique
Outils de communication clients
Agrégation de comptes

Comparatif de plateformes de produits patrimoniaux :

SCPI
Assurance-vie
Contrat de capitalisation
Epargne retraite
Solutions de financement
Immobilier
Private equity
Produits d'assurance

Plateforme tout en 1



POUR ALLER PLUS LOIN ET CRÉER SON PÔLE PATRIMONIAL

Pour compléter l'atelier sur le conseil patrimonial, d'autres ateliers en lien peuvent vous intéresser :



CONCLUSION : LES RAISONS DE L'ÉCHEC

Pourquoi les cabinets comptables ont du mal à développer leur pôle patrimonial ?



CONGRÈS
IFEC
Lyon
2023



PENSER QUE LA FILIALE PATRIMONIALE N'EST PAS NÉCESSAIRE !

La filiale est le fer de lance de l'activité :

- **Elle apporte de la crédibilité vis-à-vis des clients**
- **Elle est une réponse réglementaire idéale**
- **Elle permet une optimisation de la rentabilité**
- **Elle apporte une véritable stratégie de diversification et de cessions**



VOIR LE PÔLE GP COMME UN COÛT ET PAS UN INVESTISSEMENT !

Le rôle de l'expert-comptable est d'être un chef d'entreprise !

- Avoir établi un business plan, le suivre et contrôler son bon déroulement
- Recruter des personnes du métier
- Organiser les pôles paie, social, etc... pour amorcer les missions patrimoniales



PENSER QUE CELA DEPEND DE VOUS !

Vous n'êtes et ne serez en aucun cas producteur !

Le rôle de l'expert-comptable est :

- **De communiquer et rassurer les clients**
- **De comprendre les enjeux et la stratégie**
- **De maîtriser le « vernis technique » pour amorcer et transmettre vers le pôle GP**
- **De contrôler l'activité des CGP du pôle GP**



CRÉER UN MUR ENTRE LES PÔLES DU CABINET IL DOIT Y AVOIR UNE OSMOSE ENTRE LES ÉQUIPES !

Le rôle de l'expert-comptable est de ne pas isoler le pôle GP et qu'il soit perçu comme une baronnie !

- **D'inviter le pôle GP régulièrement sur les réunions de travail**
- **De mettre en place des formations communes aux différents pôles**
- **D'intégrer quand c'est possible le pôle GP sur des missions du cabinet avec un objectif de développement des missions de CGP (*ex : déclaration de revenus*)**

MERCI !



CONGRÈS
IFEC
Lyon
2023