



Le CGP Thésaurus développe un modèle d'exercice global

STRATÉGIE Le groupe Thésaurus a mis en place une plate-forme de services pour que ses CGPI apportent la meilleure prestation possible à leurs clients.

Créé en 1996 et installé à Aix-en-Provence, le groupe de gestion de patrimoine indépendant Thésaurus rayonne sur les grandes places françaises : Paris, Lyon, Lille, Marseille, Toulouse. Fort de son expérience de CGPI, Marcel Benelbaz, son fondateur, a imaginé un concept innovant d'exercice du métier de gestionnaire de patrimoine indépendant qui lui a permis d'acquérir en une dizaine d'années une notoriété nationale. Son credo : d'une part, répondre aux besoins fondamentaux de la clientèle en lui proposant des solutions innovantes pour développer ou optimiser son patrimoine et, d'autre part, aider efficacement les CGPI dans leur mission de conseil et d'accompagnement des clients en les faisant bénéficier de l'expertise du groupe.

Les trois piliers : immobilier, finance et juridique

C'est ainsi qu'en 1996 est née Thésaurus, société qui compte aujourd'hui 50 salariés, dont 22 CGPI indépendants et voit son chiffre d'affaires progresser de 50 % par an

depuis dix ans. L'originalité du concept repose sur une plate-forme d'expertises, constituée de trois piliers fondamentaux – immobilier (60 % du CA), assurance et finance (30 %) et juridique (10 %) – permettant une approche globale des dossiers. Pour animer ces pôles, Thésaurus a

recruté une vingtaine de spécialistes : deux notaires diplômés pour le conseil juridique et l'étude patrimoniale, des fiscalistes, des experts immobiliers et financiers. Parallèlement, le groupe a déployé un réseau de CGP indépendants dans les principales villes de France. Ils créent leur propre cabinet, mais sont exclusifs et labellisés Thésaurus, qui apporte soutien et respect de l'indépendance. Ils bénéficient d'une structure centralisée de services, dont la finalité est de leur faciliter le travail et de leur fournir les compétences et l'expertise aux-



Marcel Benelbaz, fondateur et PDG de Thésaurus, voit son chiffre d'affaires progresser de 50 % par an depuis dix ans.

quelles ils ne pourraient pas avoir accès en étant isolés. « Notre objectif est que les CGPI Thésaurus partagent les mêmes moyens avec la même ambition fondée sur le professionnalisme et les valeurs humaines », explique le PDG, Marcel Benelbaz.

Une valse à trois temps

Ainsi, dans l'exercice de leur profession, les CGPI adhèrent à la stratégie instaurée par Thésaurus : une méthode d'analyse patrimoniale précise, menée conjointement avec les spécialistes appartenant aux trois pôles. Cette stratégie s'élabore en trois temps. En premier lieu, la phase de conseil et d'étude patrimoniale est réalisée par le CGPI avec l'appui du back-office de Thésaurus. La deuxième phase recueille les décisions du client sur les préconisations d'ordre juridique, immobilier ou financier. En cas d'accord, le CGPI est alors missionné pour rechercher la solution appropriée aux besoins de ce client. Enfin, la troisième étape est un contrat de suivi patrimonial pour faire le point deux fois par an. « Thésaurus a le souci de la pérennisation de la clientèle, qui est suivie dans son évolution », indique Christine Vassal-Largy, sa directrice générale, responsable du pôle immobilier. ●

ANNE VATHAIRE

TÉMOIGNAGE

Éric Agueh, CGPI Thésaurus à Paris

« BÉNÉFICIAIRE DE SERVICES TOUT EN RESTANT INDÉPENDANT »

« Athlète de haut niveau, ayant participé aux jeux Olympiques d'Atlanta en 1996, j'ai créé ma structure de gestion de patrimoine indépendant, dans le cadre du groupe Thésaurus il y a maintenant dix ans.

Ce qui m'a séduit dans cette formule, c'est le fait d'exercer un métier d'indépendant tout en bénéficiant de l'expertise et des services mis à notre disposition par Thésaurus. J'adhère à la vision stratégique du groupe, je

fais d'ailleurs partie du conseil de surveillance. La force du modèle est de nous permettre de mieux exercer notre métier, car, pour chaque client, et **avant toute préconisation, un travail en amont est effectué avec les experts Thésaurus**, ce qui me permet ensuite d'adapter l'étude aux attentes du client et d'élaborer une stratégie prenant en compte toutes les problématiques liées à l'ISF, au régime matrimonial, etc. »