

GROUPEMENT DE CGPI

Thésaurus maîtrise son développement grâce à une organisation spécialisée

► La société implantée à Aix-en-Provence développe son modèle en mettant à la disposition de ses consultants un ensemble de services dédiés

► La transmission de la société aux actionnaires restants entre 2015 et 2017 devrait se faire conformément au projet d'entreprise fixé au préalable

Depuis sa création à Aix-en-Provence en 1991, puis sa restructuration en 1996, le groupement Thésaurus s'est organisé en faisant d'un pôle exclusif de services et d'expertises la pierre angulaire de son développement. « Les consultants patrimoniaux sont des maîtres d'œuvre assistés en interne par une équipe d'experts juridiques, immobiliers et financiers à qui revient notamment la sélection des produits », fait valoir Marcel Benelbaz, le dirigeant fondateur.

L'activité commerciale, assurée par 22 consultants, s'appuie également sur un service de gestion administrative composé de 26 personnes. Avec cette organisation, la structure accompagnerait 2.000 familles sur des investissements totalisant 570 millions d'euros. En 15 ans, elle aurait réalisé une croissance annuelle moyenne de 18 %, marquée fin 2009 par un chiffre d'affaires avoisinant les dix millions d'euros.

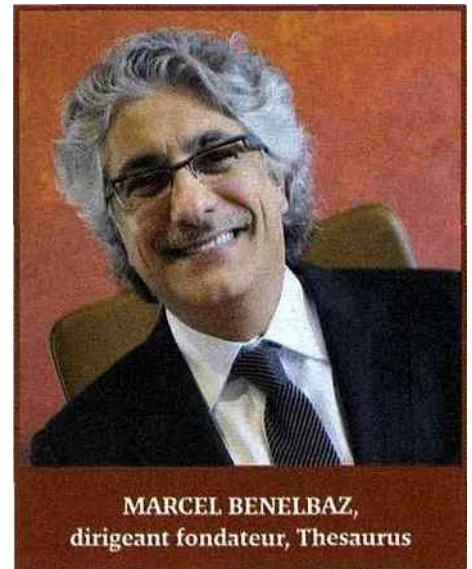
Projet d'entreprise. Thésaurus met en avant aujourd'hui la stabilité de sa clientèle et la fidélisation de ses équipes comme un élément distinctif de ses concurrents. « L'indépendance de notre groupe repose sur le principe de la répartition totale du capital social entre les consultants et les salariés », explique le responsable. Un conseil de surveillance, composé de neuf membres du groupe, se réunit d'ailleurs trois fois par an pour évoquer les décisions de stratégie. Par la suite, le directoire, constitué de cinq personnes, dont le président actionnaire principal, le responsable du pôle immobilier, un financier et deux consultants, est mandaté pour exécuter les décisions arrêtées.

Même si certains établissements bancaires auraient manifesté par le passé leur intention de reprise, cette organisation devrait être

maintenue en dépit du départ préparé depuis cinq ans de Marcel Benelbaz entre 2015 et 2017. Un accord prévoit en effet que les parts doivent être cédées aux autres actionnaires à chaque départ de la société. A terme, le pouvoir de décision et la majorité des actions seront détenues par les salariés du groupe. « Ils sont aujourd'hui d'autant plus concernés que ma propre famille ne prend pas part à l'opération », précise le dirigeant. Pour l'instant, la société organise cette transmission en distribuant en priorité les dividendes aux acquéreurs de nouvelles actions, « en optimisant d'un point de vue fiscal le coût de cette opération sur la trésorerie », conclut-il.

Consultants indépendants. Tout en maintenant ses objectifs de croissance, Thésaurus cherche aujourd'hui à intégrer dans son organisation des conseillers qui souhaiteraient céder leurs portefeuilles clients. Le groupe est en effet structuré autour de l'activité de consultants indépendants qui développent localement leur propre structure et disposent, pour certains, de parts dans le groupe. Ces experts interviennent en priorité sur Aix-en-Provence, Nice, Lyon, Bordeaux et Toulouse. Plus au nord, ils sont également présents sur Blois, Paris et Lille.

Ils s'adressent en priorité à une clientèle ISF composée de professionnels libéraux, de cadres supérieurs et de chefs d'entreprise. Partenaires d'associations étrangères, ces conseillers disposent également d'un portefeuille de clients anglo-saxons, hollandais et américains. Pour motiver les candidats potentiels, la société communique sur un revenu net annuel moyen compris entre 120.000 euros et 200.000 euros, et précise que les conseillers disposant d'une ancienneté



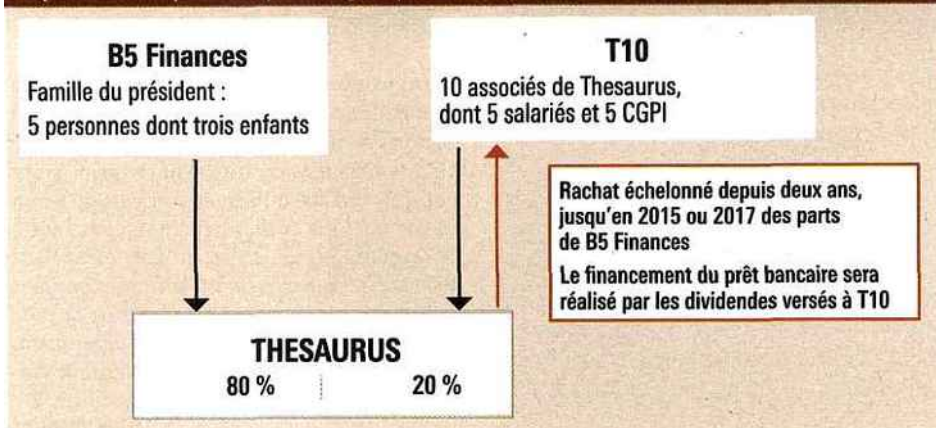
MARCEL BENELBAZ,
dirigeant fondateur, Thésaurus

de trois ans peuvent escompter 250.000 euros de rémunération. Par ailleurs, afin de faciliter leur intégration dans la société, il est proposé cette année aux nouvelles recrues de devenir directement consultant indépendant ou d'être salarié pendant les premiers mois d'activité.

Cinq nouveaux conseillers devraient être recrutés d'ici à la fin de l'année 2011 afin notamment de répondre aux attentes des 700 pharmaciens du réseau Giropharm avec lequel la société a conclu un partenariat exclusif d'un an. Thésaurus propose à chaque membre de ce réseau, qui a pour mission d'optimiser leur patrimoine professionnel, d'intervenir sur les aspects privés de leur gestion.

Une offre de services complémentaire. Les revenus du groupe sont répartis entre les offres immobilières et financières. Sur ce point, « les commissions versées par les fournisseurs sont identiques quel que soit le produit distribué afin que l'objectivité de nos préconisations ne soit pas mise en défaut », remarque Marcel Benelbaz. Sur le premier secteur, ce sont avant tout des solutions défiscalisantes ou certaines opportunités qui sont proposées. A ce titre, grâce à la présence d'un intermédiaire à l'étranger, la société fait actuellement la promotion de placements à Miami, sur un marché touché

Répartition capitalistique du groupe Thesaurus



par la récente crise immobilière et qui, en raison des taux de change entre la France et les Etats-Unis, présenterait pour l'investisseur un intérêt particulier.

Pour garder la main sur une partie des actifs transmis à ses partenaires gérants, Thesaurus a participé à la création de plusieurs fonds obligataires ces derniers mois et rappelle ses projets de création d'une société de gestion.

A hauteur de 18 % environ, la structure tire des honoraires et de la facturation du conseil une autre source de ses revenus. A l'ouverture de chaque nouvelle relation, un contrat de suivi est proposé au client, dans le cadre d'un abonnement patrimonial, afin de l'aider dans sa déclaration de revenus ou de TVA, par exemple. ■

NICOLAS DUCROS