



Thésaurus, un modèle de rigueur



Du sérieux avant toute chose, tel pourrait être le mot d'ordre sans cesse martelé du Groupe Thésaurus, que préside **Marcel Benelbaz**, son fondateur voici une dizaine d'année.

Est-ce en raison de la formation de ce dernier, qui a envisagé un moment d'exercer le noble métier d'expert-comptable ?

En tout cas, une certaine rigueur imprègne le style de cette maison dont le siège est implanté à Aix-en-Provence. Le soleil ne fait pas toujours tourner les têtes, contrairement à ce que certains croient.

Disons que la stratégie était visiblement la bonne puisque chaque étape de la croissance de Thésaurus a été marquée par la création d'un cabinet affilié. On en compte 25 aujourd'hui, qui marchent tous d'un même pas à Paris, Bordeaux, Toulouse, Rodez, Marseille, Lyon ou Lille. Sans oublier Aix-en-Provence. Certains d'entre eux sont actionnaires, d'autres le seront prochainement dans la structure de tête du groupe, la SAS Thésaurus.

DANS L'ILLÉGALITÉ SANS LE SAVOIR

Analyse de la situation par Marcel Benelbaz. « *Un CGPI trouve sa raison d'être par l'indépendance, mais il est trop souvent un isolé. Le métier de conseiller indépendant me paraît assez difficile malgré certains aspects positifs. Lesquels ?* »

D'abord le marché de la gestion patrimoniale est réellement important. Le métier se porte bien. Tout le monde parle de la gestion de patrimoine, d'ailleurs tout le monde veut en faire. Et les appétits sont d'autant plus aiguisés que de nombreuses banques ont perdu en la matière une grande partie de leur crédibilité. Mais, revers de la médaille, la réglementation est toujours plus complexe, toujours plus étendue. Les professionnels doivent effectuer un véritable parcours du combattant s'ils veulent respecter toutes les contraintes légales et entrepreneuriales qui leur sont imposées. Résultat, personne ne comprend plus grand chose à ce qui se passe, et nombreux sont ceux qui se trouvent dans l'illégalité sans même le savoir. »

« Et, poursuit notre interlocuteur, face à des clients de plus en plus exigeants en termes de disponibilité et qualité du conseil et, alors qu'ils ont de moins en moins la capacité de répondre à leurs demandes, quelles solutions s'offrent aux CGPI pour sortir de cette impasse ?

Ou le CGPI reste isolé au risque de devenir un simple vendeur de produits, et de renoncer à conseiller ses clients.

Ou il adhère à une franchise, mais alors d'autres contraintes apparaissent comme une possible perte d'indépendance. Souvent l'indépendance du conseiller n'y trouve pas son compte, car la franchise permet à des actionnaires, banquiers ou assureurs, d'utiliser ces structures pour faire pression quand ils le veulent sur les franchisés. La franchise est un schéma d'organisation où les intérêts des actionnaires priment sur les inté-

rêts des adhérents. Je dirais, oui à la franchise, mais seulement pour démarrer l'activité ».

UN GROUPE AVEC LES CGPI, POUR LES CGPI

Reste alors une troisième solution, celle qu'a mis en place Marcel Benelbaz, le regroupement d'indépendants par les indépendants eux-mêmes. Conseiller indépendant depuis 1990, son projet de départ : constituer un groupe avec des CGPI, pour des CGPI. « *Dans un regroupement, observe-t-il, tous les intérêts convergent. Il permet un partage équitable de la valeur ajoutée de chacun. Il permet en outre de régler certains problèmes juridiques auxquels sont confrontés les CGPI, car le risque est alors dilué.* » Et, soulignant que seuls les très bons professionnels vont pouvoir subsister, il ajoute : « *Il leur faut désormais être en harmonie avec ce que demandent les clients. Il leur faut vendre non pas ce qui procurent les meilleurs commissions, mais ce que le client attend afin de le fidéliser.* »

Le modèle, en tout cas, a fait ses preuves, puisque la croissance moyenne annuelle de Thésaurus a été « *à deux chiffres* » depuis sa création : 35% par an depuis dix ans.

Tout nouvel affilié a pratiquement l'assurance de gagner 65 000 à 80 000€ dès le 24^e mois d'appartenance au groupe. Puis 150 000 à 190 000€ net par an, après quatre années d'activité. Le secret ? Il est peut-être double. D'abord dans la plateforme d'expertises et de services dédiés, on trouve un collaborateur pour chaque CGPI affilié. Ensuite, le groupe, qui se veut « très exemplaire », ne mesure pas son soutien aux nouveaux membres qu'il coopte. « *On investit sur chaque nouvel affilié 135 000€ la première année. Nous mettons à la disposi-*

LA DÉMARCHÉ THÉSAURUS

« **Notre conception de la gestion de patrimoine :**

✓ **Le conseil en stratégie patrimoniale.**

Thésaurus propose à ses CGPI une approche globale du patrimoine de leurs clients. La société regroupe une vingtaine de salariés, spécialistes juridiques, immobiliers et financiers ; ils certifient une qualité et une étendue de conseils patrimoniaux. Cette complémentarité d'expertise permet d'apporter les préconisations adaptées aux projets de vie des clients.

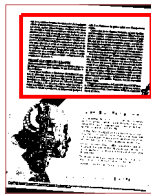
✓ **Les investissements immobiliers et financiers / organisation juridique du patrimoine.**

Thésaurus propose de mettre en œuvre ses conseils en agissant sur les 3 piliers fondateurs d'un patrimoine équilibré : acquisition d'investissements immobiliers avec avantages fiscaux ; optimisation des placements financiers ; restructuration juridique du patrimoine.

La volonté du groupe de ne pas élaborer et vendre ses propres produits garantit à ses clients une indépendance totale vis-à-vis des solutions proposées. Les investissements haut de gamme sont régulièrement remis en question lors de comités de sélection. Les partenaires sont choisis selon 45 critères d'excellence et de transparence.

✓ **Le suivi patrimonial personnalisé.**

La relation Thésaurus est une relation sur le long terme. Plusieurs contrats de suivi sont proposés aux clients pour assurer un réel accompagnement personnalisé dans le temps. ☺



tion de ce nouvel arrivant tous les moyens dont il a besoin pour réussir : il est considéré comme un investissement et non comme une charge, explique Marcel Benelbaz. Au départ, on lui donne une clientèle, on le fait accompagner par une équipe de coachs praticiens tout au long de son apprentissage, bref on le suit et on le soutient. **Au bout de 18 mois, il est totalement autonome.** Comment finançons-nous un tel investissement ? Une fois indépendant, le CGPI qui a bénéficié de notre aide au départ, rémunère notre effort par la partie de ses commissions acquise au groupe. Sa rémunération reste à peu près équivalente à celle de ses confrères isolés. En effet, le groupe, par sa taille, son niveau de production et sa notoriété, bénéficie d'un niveau de gains supérieur à la normale ». Et de constater : « Nous sommes des accélérateurs de réussite ».

PRIORITÉ AUX QUALITÉS HUMAINES

En tout cas, les candidats qui souhaitent s'agréger au groupe doivent montrer patte blanche. Et pas seulement sur le plan technique.

Certes, parmi les affiliés, ne figurent que des diplômés en gestion de patrimoine, ayant des formations initiales de grandes écoles de commerce ou d'ingénieurs ainsi que des formations financières ou juridiques. Là n'est pas l'essentiel, reconnaît Marcel Benelbaz. « Ce qui prime, c'est la valeur humaine », insiste le président du groupe. « Notre approche, c'est d'abord et encore du conseil », avance-t-il, en comparant sa pratique à

celle d'un département de gestion privée avec l'indépendance en plus.

Confirmation par les clients de Thésaurus, qui sont régulièrement auscultés par un organisme indépendant. **85% d'entre eux se disent prêts à recommander la maison aixoise à leurs proches.** Premier impératif que doivent respecter les CGPI affiliés, ainsi que tous les collaborateurs du groupe : proposer aux clients non pas des produits, certes rémunérateurs, mais des solutions adaptées. d'abord à la situation et aux projets de chaque client, à la configuration de leur patrimoine, qu'il s'agit de structurer, d'aménager, de développer et finalement de transmettre.

Faut-il alors s'étonner que Thésaurus se soit rallié une vingtaine de spécialistes juridiques, immobiliers et financiers salariés, capables, ensemble, de répondre aux demandes de chaque client. Comme tout examen médical qui se conclut par la délivrance d'une ordonnance, les études patrimoniales, pôle dont est responsable Olivier Courteaux, diplômé notaire, constituent un point de passage obligé pour déterminer ensuite quel doit être l'appel au pôle investissement immobilier, dont est responsable Christine Vassal-Largy, – également directrice générale du groupe – ou au pôle marchés financiers, dont est responsable Bernard Paran.

Thésaurus qui est membre de l'ANCDGP, de la CNCEF et de la CNCIF, affiche sa volonté de construire sur le long terme sa relation avec ses clients. Ce qu'atteste la fidélité de ces derniers depuis dix ans. ■

