

Thesaurus ou comment ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier

Pour sa première intervention devant la presse, Marcel Benelbaz, le patron de Thesaurus, société de conseil en stratégie patrimoniale, créée en 1996, a tenu à rappeler les différentes questions à se poser pour optimiser son patrimoine.

Quelle est la valeur ajoutée de Thesaurus par rapport à d'autres sociétés spécialisées dans la gestion de patrimoine ?



Marcel Benelbaz : Nous avons voulu communiquer aujourd'hui afin de pouvoir dire qui nous sommes. Notre objectif stratégique est de devenir une des références du conseil de patrimoine indépendant. Thesaurus est une société atypique avec une approche novatrice. Notre activité est reconnue dans le conseil en gestion de patrimoine. A l'heure actuelle, peu de sociétés proposent du conseil patrimonial car c'est un domaine peu rémunérateur. Notre originalité est de pouvoir proposer une structure idéale permettant de regrouper les compétences des différents spécialistes en droit, immobilier et en finance et les consultants en gestion de patrimoine indépendants (CGPI).

Comment se fait le choix de vos partenaires ?

M. B. : Nous n'avons aucune obligation contractuelle, ni de contrainte de résultat ou de volume avec nos partenaires. Nous sommes libres et ne voulons pas être juge et partie. Nos clients viennent chercher chez nous la sécurité d'un conseil de qualité et indépendant. Nos spécialistes, qu'ils soient juridiques (avocats, notaires,...), financiers ou immobiliers, sont tous salariés chez Thesaurus et aident les CGPI afin de donner les meilleurs conseils à leurs clients. Ces spécialistes sont non seulement pointus dans chacun de leur domaine mais ils ont aussi une bonne connaissance de notre méthode de gestion de patrimoine.

Est-ce que la hausse de l'immobilier a favorisé votre activité ?

M. B. : Absolument pas. Il faut savoir que tout ce qui est à la mode se démode. En terme de gestion de patrimoine, c'est lorsque l'immobilier a le plus augmenté que nous avons fait le plus de financier. Tout d'abord, le principe de base est qu'il ne faut jamais acheter quand c'est haut. On ne peut pas cumuler des actifs immobiliers et financiers comme une collection. Nous nous rendons compte à travers notre métier que parfois trop de financier tue le financier et de même que trop d'immobilier tue l'immobilier. La maître mot est la diversification des portefeuilles. Notre conseil de base est de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier.

Les produits financiers évoluent constamment. Suivez-vous les innovations des marchés ou préférez-vous miser sur la sécurité ?

M. B. : Cela fait 10 ans que nous suivons les innovations dans notre domaine. Nous ne sommes pour des révolutions mais pour des évolutions. Nous sommes conseillers en stratégie donc nous nous devons de proposer tout ce qui est disponible sur le marché. Concernant certaines innovations comme les contrats à 0%, je suis persuadé que les contrats avec frais d'entrée et de gestion offriront plus de rentabilité sur 5 ans. Notre métier est de faire gagner de l'argent et pas uniquement de permettre de réduire ses frais. Le plus



important n'est pas d'avoir le meilleur produit mais de trouver le plus adapté au client.

Quel est le profil de vos clients ? Y a t-il des critères de sélection ?

M. B. : Nos clients sont des chefs d'entreprise, des cadres, des professions libérales,... des personnes qui globalement ont une problématique financière importante. Notre coeur de cible sont les personnes qui sont soumis à l'impôt sur la fortune. Néanmoins, nous ne refusons pas ceux qui sont en-dessous de l'ISF. En revanche, nous ne prenons pas les personnes qui viennent uniquement pour acheter un bien immobilier. Nous sommes là pour les accompagner et les conseiller sur la durée. Il faut savoir également que plus une personne vient tôt mieux c'est, car pour nous gérer un patrimoine, c'est anticiper le patrimoine.

Avez-vous l'intention de vous développer plus en France ?

M. B. : Il faut être présent un peu partout, mais ce n'est pas la quantité qui prime. Le plus important pour nous est le service qui est donné. Nous réalisons déjà une croissance de 50% par an. Pour devenir une des références en gestion de patrimoine, il est évident qu'il faut un minimum de volume. Nous souhaitons nous développer mais rester à taille humaine. Nous avons aujourd'hui 45 collaborateurs. Dans les années à venir, nous allons doubler le nombre des CGPI.

Et l'international ?

M. B. : On regarde à l'international. Nous avons d'ailleurs quelques signes d'intérêt venant d'Angleterre et d'Espagne. Mais notre priorité aujourd'hui est de nous développer en France.

Vous proposez une offre complète de gestion de patrimoine, clé en main. N'y a t-il pas un risque d'avoir au final une offre uniformisée ?

M. B. : C'est tout le contraire. Lorsqu'un client vient chez Thesaurus, il a affaire à un conseiller en patrimoine indépendant avec des connaissances générales en droit, finance et en immobilier. Une fois l'analyse patrimoniale réalisée, il vient consulter les spécialistes de Thesaurus afin d'apporter une décision finale. L'originalité est justement cette collégialité dans la prise de décision.

Thesaurus est plus spécialisé dans l'immobilier. Avez-vous les moyens pour proposer les meilleures offres dans les autres domaines (financier et juridique) ?

M. B. : Permettez-moi de vous demander pourquoi n'aurions-nous pas les moyens ? Nous sommes indépendants et avons donc toute liberté pour aller chercher les meilleurs produits. Notre culture historique est immobilière. Toutefois nous réalisons aujourd'hui 50% de notre chiffre d'affaires en immobilier, 40% en financier et 10% en conseil. A l'avenir nous allons plus développer le conseil au détriment de l'immobilier. D'une manière générale en immobilier, il y a des prix que l'on ne peut pas accepter. Je ne crois pas qu'il puisse y avoir de bulle immobilière, je pencherais plus sur un tassement de l'immobilier. Le plus important est qu'il faut s'endetter intelligemment et éviter les modes. Il faut savoir que le patrimoine est l'œuvre de toute une vie.

Propos recueillis par Lucie Morlot