



Thesaurus, l'outil des CGPI soucieux de leur indépendance

Aujourd'hui, il est quasiment impossible pour un conseiller en gestion de patrimoine indépendant tout seul face à la multiplication des produits offerts sur le marché et à la multitudes de règles juridiques et fiscales de proposer en toute sérénité une stratégie patrimoniale pérenne, et pourtant ce même homme se doit de préserver son indépendance, la garantie d'un service sur mesure pour les clients. Alors Marcel Belnbaz, qui a réalisé cette équation, en est venu à créer une structure, certes d'un type nouveau, mais capable de résoudre la double contrainte du CGPI. D'où la création de Thesaurus. C'était en 1996.

Thesaurus est en fait un groupe indépendant de conseil en stratégie patrimoniale. Sa vocation est de proposer aux chefs d'entreprise, aux cadres, experts comptables, notaires, avocats, médecins et sportifs professionnels des solutions prenant en compte leur carrière et leur avenir y compris la retraite. C'est une structure originale organisée en un centre de ressources au service de CGPI. Sa mission est de valider, accompagner, suivre, orienter et soutenir le consultant dans sa relation clients. Ces expertises sont réparties en trois pôles correspondant aux trois axes majeurs du conseil en gestion patrimoniale : le conseil en stratégie patrimoniale, l'investissement

immobilier, l'investissement financier. L'élaboration de cette stratégie patrimoniale totalement dédiée s'organise en trois temps :

L'étude de base

1) **L'Etude Patrimoniale** - Chaque CGPI établit une photographie du patrimoine de son client à l'occasion d'un premier rendez-vous. Ils détaillent ensemble les sujets relatifs à son patrimoine : organisation juridique, actifs financiers et immobiliers. A la suite de cette rencontre, le client peut mandater le CGPI pour bénéficier d'une étude patrimoniale.

Cette étude se base sur une identification claire du projet de vie du client : préparation de la retraite, diversification des sources de revenus, financement d'un projet, protection des proches, ... Elle est construite autour d'une analyse transversale de la situation juridique, économique, fiscale et sociale du patrimoine du client. Elle permet de répondre aux trois préoccupations fondamentales de tout individu :

- sa protection juridique et celle de ses proches,
- l'efficacité économique de ses actifs financiers,
- sa protection financière au regard de son train de vie.

Cette étude est réalisée par le consultant Thesaurus qui travaille collégalement avec les équipes spécialisées du back office de Thesaurus.

certaine maturité intellectuelle par rapport à l'optimisation de son patrimoine personnel. La moyenne d'âge des clients de Thesaurus se situe entre 35 et 55 ans. Ils ont en moyenne un portefeuille supérieur à 75 000 euros et un revenu annuel supérieur à 90 000 euros.

Une enquête de satisfaction clients réalisée sur un échantillon de 400 clients en décembre 2005 par une société de sondages, fait état de l'adéquation entre les attentes de ses clients et le sérieux de la société : 90 % des clients considèrent le conseil adapté et personnalisé à leur situation. L'une des forces de l'entreprise repose donc sur la **suite page 13** ➤

Une équipe de spécialistes

• **Marcel Belnbaz** est le fondateur-dirigeant du groupe THESAURUS. Après des études en sciences économiques et gestion à Aix-en-Provence et une formation à l'Institut supérieur d'études comptables, il s'installe aux Etats-Unis où il fonde sa première entreprise de communication après avoir obtenu un MBA de marketing. A son retour en France en 1984, il crée une société de marketing très vite florissante. A cette époque, il payait beaucoup d'impôts et c'est très vite intéressé à la fiscalité et à la gestion de patrimoine. En 1988, Marcel Belnbaz décide de changer de voie et se spécialise dans le conseil patrimonial.

Il exerce le métier de CGPI pendant six ans. Face aux problèmes de logistique rencontrés quotidiennement, il crée THESAURUS en 1996 pour être en parfaite adéquation avec sa vision du métier, après avoir obtenu un DESS de gestion de patrimoine à l'Université d'Aix-Marseille et un MBA en gestion de Patrimoine.

• **Christine Vassal-Largy**, secrétaire générale de THESAURUS depuis 2000 et Directeur général depuis avril

2006 a intégré le groupe depuis sa création en 1996. Après une licence en droit (1993), une maîtrise de droit des affaires (1994) et un DESS Fiscalité personnelle (1995), Christine Vassal-Largy s'est rapidement spécialisée dans l'investissement immobilier. Elle dirige depuis 10 ans le pôle immobilier de THESAURUS. Ses principales missions : sélectionner les

programmes immobiliers défiscalisants, encadrer le pôle immobilier chargé de l'analyse du dossier, de la préconisation, du financement, du suivi des acquisitions, assister les CGPI dans leurs problématiques fiscales et juridiques...

• **Bernard Paran** est Responsable du pôle Marchés Financiers de THESAURUS depuis novembre 2002. Il est chargé d'aider les consultants THESAURUS à définir la stratégie patrimoniale sur les placements financiers des clients. Il sélectionne les nouveaux produits financiers et gère la relation avec les partenaires financiers. Après un DESS de Finance à l'Université d'Aix-Marseille, il débute sa carrière à la salle des marchés de la Banque Mar-

tin Maurel (1997-1998), puis devient chargé de clientèle privée à la Banque Privée ING FERRI. Pendant quatre ans (1998-2002) sa mission est d'établir des conseils patrimoniaux et boursiers auprès d'une clientèle exigeante et de développer un portefeuille de clients (31 millions d'euros de conservation). En juin 2002, il crée Mirabeau Conseils et Placements, société de conseil en gestion de patrimoine.

• **Olivier Courteaux** est, depuis février 2005, Responsable du pôle Etudes Patrimoniales de THESAURUS. Il a obtenu en 2005, un diplôme supérieur de Notariat et un DESS de Gestion de Patrimoine en 2004 après une maîtrise de droit. Dans le cadre de ses études, Olivier Courteaux est lauréat du Grand prix national du meilleur mémoire financier en 2006 et lauréat du conseil régional des notaires de la région PACA la même année. Il a notamment rédigé deux mémoires reconnus par ses pairs : « Du Quasi-Usufruit : entre Alchimie et Stratégies » et « Fiducie : D'une nouvelle théorie pour son intégration en droit français » ■

Une approche méthodologique

2) **La préconisation et la sélection d'investissements immobiliers et/ou financiers** - Suite à la remise de l'étude patrimoniale, le consultant formule des recommandations : soit d'ordre juridique, soit d'ordre immobilière, soit d'ordre financière ; soit le plus souvent, une combinaison des trois. Le client décide alors de poursuivre la mission confiée à Thesaurus. Selon sa volonté, il peut charger Thesaurus de : rechercher le bien immobilier selon le cahier des charges préalablement défini ensemble, souscrire le(s) placement(s) financier(s) adéquat(s), réaliser le montage juridique approprié

3) **Le suivi patrimonial** - Au moins deux fois par an, chaque consultant rencontre son client pour faire le point sur leur stratégie patrimoniale et préconiser le cas échéant de nouveaux investissements financiers, immobiliers ou proposer de nouvelles consultations juridiques selon l'évolution du parcours de son client (départ à la retraite, divorce, transmission d'entreprise...).

Cette approche méthodologique répond parfaitement aux attentes d'une clientèle exigeante qui dispose d'une

Thesaurus en chiffres

Expérience : 10 ans d'existence. Thesaurus fait parti de sociétés de conseil en gestion de patrimoine indépendant les plus anciennes du marché.

Effectif : 45 collaborateurs. Thesaurus compte parmi les structures les plus importantes de conseil en gestion de patrimoine indépendant en France : seules 1,5 % d'entre elles ont plus de 20 salariés.

Croissance : Une croissance moyenne annuelle du chiffre d'affaires de plus de 50 % depuis 9 ans.

Solidité financière : Cotation Banque de France : 3+ (2nd meilleur échelon sur une échelle de 12, la meilleure cotation 3++ étant décerné à moins de 10 entreprises en France).

En outre la société est membre de l'Association Nationale des Conseils Diplômés en Gestion de Patrimoine (ANCDGP), la Chambre Nationale des Conseils Experts Financiers (CNCEF), l'Association de la Liste des Courtiers en Assurance (ALCA), la Chambre Nationale des Conseils en Investissements Financiers (CNCIF) ■



► suite de la page 12

relation personnelle entretenue par les CGPI avec leurs clients haut de gamme : 80 % des clients sont prêts à recommander Thesaurus à leur entourage, notamment ceux qui ont des revenus supérieurs à 150 000 euros.

4) Des partenaires sélectionnés pour la qualité de leurs

produits - Pour garantir à ses clients les meilleurs produits du marché, Thesaurus sélectionne ses partenaires de façon très rigoureuse à partir de grilles d'analyse. Le groupe n'a jamais vendu de « produits maison » pour garantir à ses clients une indépendance totale vis-à-vis des solutions proposées ■

Un centre d'expertises

Thesaurus s'est constitué autour d'un centre d'expertises, véritable back office pour les CGPI membres du groupe. Les consultants THESAURUS peuvent ainsi apporter à leurs clients des réponses complètes, précises et fiables.

Diplômés Bac+5, les experts de sont spécialistes du droit, de la fiscalité, de l'investissement immobilier et de la finance. Ils sont répartis en trois pôles de compétences : pôle Etudes Patrimoniales, pôle Immobilier et pôle Marchés Financiers. La mission de ces professionnels du patrimoine est de partager leur expertise avec les consultants qui ne pourraient, seuls, maîtriser les différentes règles juridiques et fiscales, connaître l'ensemble des produits financiers ou l'ensemble des investissements immobiliers sur le marché.

• **Le Pôle Etudes Patrimoniales :**

Ce pôle représente la base de la réflexion patrimoniale de THESAURUS dont l'approche méthodologique repose sur une analyse préalable des aspects juridiques, fiscaux, sociaux et financiers relatifs à la situation du client. Selon les informations recueillies auprès du client, ce pôle propose des montages juridiques pour répondre aux objectifs stratégiques déterminés par le conseiller et son client. Ce pôle s'engage par ailleurs dans un suivi patrimonial destiné à accompagner les clients dans les étapes phare de leur vie.

• **Le Pôle Immobilier :**

Le pôle immobilier de est spécialisé dans le conseil en investissement immobilier. Il est aujourd'hui en mesure de proposer un ensemble de produits immobiliers pouvant bénéficier d'incitations fiscales attractives : Loi Mal-

raux, Loi de Robien, LMP, Loi Girardin, ZRR, Monument historique, déficit foncier, démembrement de propriété, SCPI...

Si Thesaurus est totalement indépendant vis-à-vis des promoteurs immobiliers et ne signe aucun engagement contractuel avec ses fournisseurs, ma société travaille en partenariat avec sur un partenariat exigeant. Thesaurus a ainsi travaillé avec 15 promoteurs immobiliers et a commercialisé 77 programmes en 2005. La sélection des investissements immobiliers est réalisée à travers une grille comportant 45 critères. Environ 600 clients ont fait appel à ce service.

• **Le Pôle Marchés Financiers :**

Collaborant, en toute indépendance, avec les plus grandes sociétés de gestion, le pôle Marchés Financiers fournit aux conseillers indépendants les solutions financières les plus performantes du marché permettant de bénéficier de l'ensemble des outils financiers : assurance-vie, PEA, FCPI/FIP, PERP, OPCVM, SCPI, Loi Girardin industrielle...

le CGPI bénéficie de conventions annuelles, de séances de travail, de coaching pour préserver un véritable « esprit de groupe ». Chaque consultant « débutant » suit tout d'abord une formation de trois semaines au siège à Aix-en-Provence pour se familiariser avec les outils et les méthodes de travail. La société a mis en place une équipe de coaching formée d'une dizaine de

CGPI expérimentés qui accompagnent pendant deux ans chaque nouveau consultant. Ce principe unique offre la possibilité aux nouveaux consultants de bénéficier de l'expérience de CGPI chevronnés ■