

# GESTION de FORTUNE

Le journal de la gestion privée

France : 5,50 € - Bel/Lux. : 5,70 € - Suisse : 11,50 FS - USA : \$ 9  
Maroc : 70 DH - Emirats Arabes Unis : 35 DH  
www.gestiondefortune.com - 16<sup>e</sup> année

N° 163 — SEPTEMBRE 2006

## Gestion de patrimoine Qui fait ? quoi ?

BANQUES, CONSEILLERS, NOTAIRES,  
AVOCATS, EXPERTS-COMPTABLES...

P. 42

P. 80

P. 72

P. 52

**LMP**

**PME**

**IMMOBILIER**

**FINANCE**

Une fiscalité  
encore plus  
attrayante !

Combien  
vaut une  
entreprise ?

Monuments  
historiques  
ou Malraux

Décrypter  
les indicateurs  
économiques

M 04137 - 163 - F - 5,50 €



Dossier réalisé par Maxime Maeght

# Gestion de patrimoine

## Au juste qui fait quoi ?

**D**ans un monde idéal, une famille qui souhaiterait optimiser la gestion de son patrimoine devrait réunir différents interlocuteurs pour qu'ils définissent de concert la meilleure stratégie. Prendraient place autour d'une table un notaire, un avocat, un conseiller financier ou encore un expert-comptable. Une telle situation se présente rarement. Si un chef d'entreprise n'hésite pas à s'entourer d'experts pour sa société, il n'aura pas le même réflexe pour son patrimoine personnel. Pour au moins trois raisons : une certaine pudeur, sans doute, à ne pas vouloir faire étalage de ses gains et de leur utilisation, ensuite le budget à y consacrer, encore que le coût des honoraires pourra parfois être englobé dans une approche plus large de la problématique et être de ce fait pris en charge par l'entreprise, mais surtout parce qu'il considèrera que la gestion de ses propres deniers sera moins délicate que celle de ses actifs professionnels.

### Faire le bon choix

Notre client pourra être tenté de consulter son homme de confiance, qu'il soit notaire, avocat ou expert-comptable. Ces professionnels dispensent généralement des conseils en organisation patrimoniale à titre accessoire de leur activité principale.

**Exercées à titre principal ou à titre accessoire, les frontières entre les activités des professionnels du patrimoine ne sont pas, ou plus, clairement définies. Qu'il s'agisse de compétences juridiques, fiscales ou financières, les différents acteurs n'ont pas tous la même conception de leur métier... et de celui des autres.**

Un professionnel sourit en nous expliquant qu'aujourd'hui, on ne sait plus bien quel est le rôle de l'expert-comptable. La tenue de comptes ? *« Son rôle est beaucoup plus large, explique André-Paul Bahuon, président de l'Ordre des experts-comptables Paris Ile-de-France. Il doit notamment s'assurer de la sécurité fiscale et sociale de l'entreprise. Il peut aussi rechercher toute solution d'optimisation sur ces matières, comme d'autres telles que l'organisation ou les ressources humaines. Il est un véritable copilote aux côtés du dirigeant. »* M<sup>r</sup> Eric Ginter, avocat associé au cabinet Lefèvre, Pelletier et Associés, estime que son rôle est de *« prévenir les contentieux et les dénouer. »*

Qui dit prévention du contentieux, dit conseil avisé au client. Schématiquement, les domaines de prédilection des avocats et des notaires intervenant sur ces problématiques sont la fiscalité personnelle, le droit des successions, les régimes matrimoniaux, etc. Difficile de chiffrer le nombre de professionnels réellement impliqués dans la discipline.

La gestion de patrimoine proprement dite, à savoir la gestion d'actifs confiés, est l'apanage des conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) et des banquiers privés, plus connus du grand public. À partir d'un certain niveau d'actifs confiés, variable selon les établissements (de 100 000 euros à un million d'euros) et sujet à débat, les particuliers peuvent accéder à la gestion privée. Les banquiers privés exercent dans une filiale de banque universelle ou, de plus en plus rarement, dans une banque familiale capitalistiquement indépendante en raison de l'absence d'institutionnels de référence dans son capital.

### Consulter son généraliste du patrimoine

Et si notre client s'adressait à un CGPI ? Ce généraliste du patrimoine qui a souvent eu une vie antérieure dans un autre secteur : en tant que cadre de banque ou de courtier d'assurance, par exemple. Il doit renvoyer son client vers un spécialiste dès que le besoin s'en fait sentir. Il dispose donc d'un réseau de

professionnels vers lequel il peut orienter le client: notaire, avocat, etc. On parle alors de collaboration interprofessionnelle (voir article page 40). Le problème pour l'indépendant, comme pour les autres professions, est de déterminer son seuil de compétence. Un intervenant peut en toute bonne foi se croire capable de traiter le dossier alors même qu'il en ignore certains aspects. Peut-être le client sera-t-il étonné que le conseiller indépendant intervienne dans des secteurs aussi variés que l'immobilier, l'assurance vie, les Opcvm (organismes de placement collectif des valeurs mobilières) ou encore les conseils juridiques. Est-il un surhomme? Non. En bon généraliste, il doit avoir des notions dans chaque domaine. Et même s'il est indépendant, il n'est pas forcément le seul conseiller de la société. La profession, jusqu'alors livrée à elle-même, est en train d'être réglementée. Pierre-Laurent Fleury, directeur de MFO, société de conseil en gestion de patrimoine indépendant, explique d'entrée de jeu que « le métier principal du CGPI est la gestion de patrimoine. Son rôle est donc d'analyser au mieux les objectifs et les moyens de son client pour mettre en adéquation les uns et les autres. » Domaine de prédilection de l'indépendant: l'allocation d'actifs financiers pour lequel il doit obtenir le statut de conseil en investissements financiers (CIF). Mais tout le monde n'est pas d'accord sur son rôle.

## Divergences sur le statut de CIF

Daniel Raux, membre du directoire du Centre Français du Patrimoine (CFP), plate-forme de services à destination du CGPI, considère que le CIF doit entendre sa compétence de manière restrictive. Fût-il gérant dans une vie antérieure, il ne l'est plus: « Même s'il est parfois compétent, le métier de l'indépendant n'est pas de gérer les fonds. Il n'est pas habilité à exercer de mandat de gestion pour le compte de son client. Il ne faut pas qu'il endosse une responsabilité qui n'est pas la sienne. Cela en ferait un sous-gérant. » Il considère donc que les indépendants ne doivent pas sélectionner les fonds mais ont davantage de valeur ajoutée à sélectionner les gérants.

Pierre-Laurent Fleury n'est pas



## Le CGPI doit aider son client à choisir ses Opcvm

Pierre-Laurent Fleury, directeur de MFO

tout à fait de cet avis: « Choisir un Opcvm revient déjà à confier un mandat au gérant. Lui déléguer ce rôle restreindrait notre statut de conseiller en investissements financiers qui consiste à préconiser une allocation d'actifs financiers. Si le CGPI ne dispose pas de la faculté d'arbitrer pour son client, il doit l'aider à choisir ses Opcvm. » Patrick Ganansia, président de la Boëtie Patrimoine, association loi 1901 regroupant des indépendants, estime que ceux-ci ne confient que très rarement des mandats de gestion car « le gérant aura tendance à sélectionner un trop grand nombre de ses propres produits. » Le mandat de gestion évite toutefois un des travers du métier, dont aucun professionnel n'avouera jamais avoir entendu parler: la tentation de faire signer à son client des ordres en blanc, ce qui constitue une pratique strictement interdite. Des CGPI voudraient-ils se faire gérants? Lorsque les marchés financiers sont porteurs, certains gros CGPI ont des velléités de créer leur propre maison de gestion.

## Controverse sur la CJA

S'il conseille à ses clients d'investir dans l'immobilier, l'indépendant doit disposer d'une carte professionnelle d'agent immobilier. « Il n'intervient que pour les transactions et très rarement pour la gestion », remarque toutefois Pierre-Laurent Fleury.

Entre autres compétences, s'il entend fournir des conseils juridiques, il doit justifier de la compétence juridique appropriée (CJA). Pour cela, il doit être titulaire d'une licence en droit ou d'un diplôme équivalent défini dans une liste précise. Grâce à cela, il pourra rédiger des consultations juridiques relevant de son activité principale qui est la gestion de patrimoine et rédiger des actes sous seing privé qui constituent l'accessoire nécessaire à cette activité. Exemple type: il pourra remplir les déclarations fiscales de ses clients, à condition que cette activité constitue l'accessoire de son activité. La frontière entre les deux sphères est délicate à établir. L'indépendant doit-il par exemple préconiser un changement de régime matrimonial à son client? De l'avis des professionnels expérimentés, il doit être prudent et suggérer des solutions à son client en lui

conseillant d'aller consulter un spécialiste pour qu'il valide le schéma ou en établisse un autre. « S'il ne procédait pas de la sorte, il endosserait une responsabilité qui n'est pas la sienne », estime une nouvelle fois Daniel Raux. Certains juristes sont même favorables au monopole du droit. On se souvient notamment des querelles qui ont opposé les avocats aux experts-comptables, qui disposent, eux aussi, d'une compétence juridique à titre accessoire. De nombreuses décisions ont été rendues par la Cour de Cassation et le Conseil d'Etat à la fin des années 1990. Un observateur averti nous signale que les indépendants ont tout intérêt à être vigilants pour ne pas commettre le même type d'erreur. Comment cerner son seuil de compétences? Un CGPI peut échanger avec ses confrères pour s'assurer qu'il ne passe pas à côté d'un point délicat. Se regrouper dans des associations lui permet, par exemple, de ne pas être isolé. Le problème de la solitude n'est pas celui des banques. Elles disposent en général d'experts spécialisés sur un métier particulier du patrimoine.

## Le banquier privé chef d'orchestre

Le banquier privé joue le rôle de chef d'orchestre: il collabore avec les ingénieurs patrimoniaux et des gérants de fonds internes à la banque. Les banques travaillent aussi avec des intervenants extérieurs: « Il n'est pas question d'endosser seul la responsabilité du conseil. Si besoin est, la consultation sera donc validée par un notaire ou un avocat », affirme Patrice Henri, directeur général délégué de la banque Martin Maurel. Marie-Claire Capobianco, directeur de la Banque privée France chez BNP Paribas, explique que « les banquiers privés n'élaborent pas de consultation juridique ou fiscale mais proposent une étude de situation faite par un ingénieur patrimonial. Si besoin est, nous demandons à notre client de faire valider le schéma envisagé par un juriste de son choix. » Sinon, ce sera au client qui le souhaite de le faire: « La banque n'engage pas sa responsabilité sur les solutions envisagées avec cette étude patrimoniale: elle intervient en accompagnement gratuit

des réflexions patrimoniales de ses clients. » Contrairement aux professions libérales réglementées, les banques ne se rémunèrent donc pas grâce à leurs consultations : elles le sont essentiellement grâce aux placements financiers de leurs clients. S'ils sont surtout rémunérés en commissions, les CGPI déclarent percevoir de plus en plus d'honoraires. Les professions libérales, et la plupart des CGPI qui perçoivent des honoraires pour leur consultation, revendiquent donc un conseil patrimonial global plus poussé que les banques privées.

Ces dernières proposent à leurs clients davantage de mandat de gestion que de gestion conseillée ou de gestion libre. C'est le cas de la banque Martin Maurel : « Avec la gestion conseillée, le partage de responsabilité entre le client et son banquier n'est pas clair », affirme Patrice Henri. Les CGPI mettent en avant leur indépendance capitalistique vis-à-vis de leurs fournisseurs qui leur permet de sélectionner les Opcvm provenant des meilleures maisons de gestion. Jean-Marc Bernon, directeur général de Fortis Gestion Privée, explique que le client a droit à un mandat de gestion multigestionnaire à partir de 150 000 euros d'actifs confiés.

## Freiner le turn-over des conseillers

Marie-Claire Capobianco estime que « les indépendants ne pourront jamais fournir directement le même niveau de services que les banques. Ils ne peuvent pas, par exemple, accorder de prêt à leurs clients. » Et les banques disposent généralement d'un réseau international plus conséquent que ceux des indépen-

dants. Nettement plus connues du grand public, elles inspirent parfois davantage confiance que des personnes isolées.

Cet avocat a pour habitude de recommander des banques privées à ses clients pour qu'elles optimisent leur patrimoine.

Se tourner vers un indépendant ? Pourquoi pas ? Encore faut-il connaître la structure et faire confiance à une petite équipe. Notre avocat se refuse toutefois à orienter le client vers un indépendant qui travaillerait seul. Même si certains de leurs clients ont aujourd'hui l'étoffe des clients de la gestion de fortune des banques privées... Les CGPI estiment quant à eux que le personnel des banques change trop souvent d'établissements, si bien que le client est contraint d'expliquer sa situation à de nouveaux interlocuteurs tous les deux ou trois ans, ce qui a le don de l'irriter. La relation avec son indépendant serait donc bien plus pérenne. Jean-Marc Bernon a conscience de ce type de reproches : « Nous essayons d'y remédier en recrutant des profils stables. » Patrice Henri explique que sa banque familiale indépendante est elle aussi attentive à la fidélisation de son personnel, en l'intéressant au capital, notamment dans les filiales de gestion. La banque Martin Maurel entend aussi se différencier des grandes banques « qui auront tendance à segmenter la clientèle en fonction des actifs confiés. Pour notre part, nous n'obéissons pas à une logique de volume, nous préférons regrouper les clients par famille. »

## Conflit d'intérêt

Le schéma est différent pour les professions libérales réglementées

qui fournissent du conseil patrimonial intégralement rémunéré en honoraires. Un indépendant estime que les notaires ne sont pas forcément compétents en terme de fiscalité. Une réflexion qui étonne Me Pierre Lemée, notaire en charge de la communication pour le Conseil Supérieur du Notariat (CSN) : « Nous prenons en charge des déclarations de succession tous les jours. Le gouvernement nous confie de plus en plus de missions de perception, comme cela a été le cas avec la plus-value immobilière. » Outre le rôle d'ingénieur patrimonial que jouent certains notaires, d'autres procèdent à une allocation d'actifs pour le compte de leurs clients. Ils seront parfois rémunérés en honoraires par le fabricant de produits (voir le dossier de Gestion de Fortune de juin 2006), la plupart du temps sur les droits d'entrée (c'est la position du CSN) et, plus rarement, sur les frais de gestion. M<sup>e</sup> Bernard Monassier, notaire à Paris, n'en fait pas mystère (voir encadré). Les avocats n'ont pas le droit d'en faire autant. M<sup>e</sup> François Xavier Mattéoli est président de la Commission des Règles et Usages du Conseil National des Barreaux. Il explique que « l'avocat ne pourrait pas rester indépendant en proposant des produits financiers. Son rôle doit se limiter à donner les grandes orientations sans pouvoir conseiller un produit particulier. » Et s'il est compétent ? M<sup>e</sup> Eric Ginter considère que l'avocat doit garantir une certaine indépendance intellectuelle. « Pour être à même de proposer une allocation d'actifs financiers à son client, il doit connaître les produits. Cela nécessite qu'il se trouve dans la place ». Si c'était le cas, il se trouverait dans une situation de conflit d'intérêt. La question fondamentale à se poser est donc celle de savoir si le client est prêt à payer un conseil indépendant. »

Les avocats interviennent souvent dans le droit patrimonial de manière accessoire à leur activité exercée auprès des entreprises : ils conseillent souvent les dirigeants. M<sup>e</sup> Martine Blanck Dap, elle aussi avocate associée chez Lefèvre, Pelletier et Associés, intervient davantage dans les dossiers liés au droit des successions ou à la fiscalité personnelle.

Elle travaille souvent en binôme



**L'avocat doit disposer d'une vraie spécialité et de bons correspondants dans les autres matières. Chaque matière du droit est devenue tellement complexe qu'il est impossible de suivre l'actualité de chacune d'elles**

M<sup>e</sup> Martine Blanck Dap  
avocate associée  
chez Lefèvre, Pelletier  
et Associés

## « L'INDÉPENDANT SÉLECTIONNEUR DE GÉRANTS »

Pour Meyer Azogui, Président du directoire de Cyrus Conseil, société de conseil en gestion de patrimoine indépendante, « le CGPI devrait davantage se positionner comme un sélectionneur de gérants. Chacun d'entre eux, réparti sur des zones géographiques et des types de gestion différents, se verrait confier la gestion d'une partie des actifs financiers du client. Cela suppose néanmoins que le niveau des actifs confiés soit particulièrement élevé. Cela reviendrait à passer, pour certains clients « fortunés », de la multigestion à la « multigérance » en ayant un rôle d'arbitre et de sanction vis-à-vis des gérants. » Travailler avec d'autres collaborateurs nécessite de respecter des règles précises et d'opérer des choix stratégiques dans les relations entretenues avec ses partenaires.

avec M<sup>e</sup> Eric Ginter. Pour elle, « l'avocat doit disposer d'une vraie spécialité clairement identifiée et disposer de bons correspondants dans les autres matières. Chaque matière du droit est devenue tellement complexe qu'il est impossible de suivre l'actualité de chacune d'elles. » Et pour cause, un fiscaliste pure souche se penchant sur les régimes matrimoniaux, alors que ses connaissances sont en jachère depuis sa sortie de l'université, ne serait pas forcément à même de donner les meilleurs conseils.

## L'homme de confiance

Contrairement aux avocats, les experts-comptables peuvent, sans être commissionnés et en proposant toujours une alternative, conseiller des produits financiers à leurs clients (voir le dossier de *Gestion de Fortune* numéro 161). André-Paul Bahuon revient sur le rôle de l'expert-comptable : « C'est un prestataire de services, il analyse l'évolution du patrimoine de son client. » Selon lui, « la véritable gestion de patrimoine consiste à recevoir mandat de gérer pour le compte de son client. Or, l'expert-comptable ne peut recevoir un tel mandat, à l'exception du mandat de représentation fiscale. Il peut de surcroît porter assistance à son client en cas de vérification fiscale et devant la commis-

son départementale des impôts. » Serge Anouchian, expert-comptable, gérant de la société Gifec, estime que les forces de ce professionnel ont trait à son indépendance et à la pertinence de son conseil. « Son rôle a des interactions dans la vie quotidienne du chef d'entreprise. Il peut notamment s'agir de l'optimisation des revenus du chef d'entreprise qui pourra, par exemple, avoir tendance à trop se rémunérer en dividendes, au détriment de sa retraite future. » Il s'estime compétent pour certains sujets et pas sur d'autres. Confronté à une question de droit patrimonial, il aura davantage tendance à s'adresser à un notaire qu'à un avocat. Cas typique de frottements de compétences entre les experts-comptables et les juristes : les sociétés civiles immobilières (SCI). Qu'en pense Serge Anouchian ? « S'il s'agissait d'une SCI banale, je réviserais moi-même les statuts. Je recommanderais un spécialiste si cette rédaction était plus complexe. »

Mais le seuil de compétences semble difficile à évaluer. Les professionnels déclarent renvoyer leurs clients vers des spécialistes, si nécessaire, notamment en ce qui concerne l'allocation d'actifs financiers. Paradoxalement, le client aura parfois tendance à revenir vers son conseil initial pour avoir



**Le rôle de l'expert-comptable a des interactions dans la vie quotidienne du chef d'entreprise**

Serge Anouchian  
Expert-comptable,  
gérant de Gifec

son avis sur l'allocation conseillée. Alors qu'il estimait ne pas être le plus compétent pour ce type de travail, l'homme de confiance vérifiera alors le travail de l'expert. Qui reconnaît que cela peut surprendre, avant d'expliquer qu'il le fait pour être certain que cela correspond grosso modo aux besoins du client. D'autres seront tentés d'aller plus loin dans ce contrôle. C'est alors au client de jauger de la pertinence des observations du vérificateur du travail de l'expert en allocation d'actifs ! Mais qu'est-ce qui pousse, au final, les professionnels à investir de nouveaux horizons ? L'appât du gain ? Rarement. Manquent-ils de clientèle dans leurs spécialités traditionnelles ? Parfois. Dans les faits, les frontières ne sont pas, ou plus, clairement établies et, de l'avis général, certains ne connaissent pas leurs limites. Ou ne veulent pas les reconnaître. Par orgueil ou par peur de se faire désavouer devant son client ? Cela doit aussi arriver. Il ne faut cependant pas oublier que le client assume lui aussi une part de responsabilité : il se doute bien qu'en sollicitant un professionnel qui n'a pas le bagage ou l'expérience nécessaires pour traiter une question, il risque de subir des déconvenues. Sauf à s'appeler Candide. →

## LA POSITION DE M<sup>e</sup> BERNARD MONASSIER



M<sup>e</sup> Bernard Monassier, notaire à Paris et fondateur du groupe Monassier, juge opportun de remonter un peu le temps : « Du XVIII<sup>e</sup> siècle, où ils géraient le patrimoine de certaines personnalités, au XIX<sup>e</sup> siècle, où ils organisaient des tours de table pour le compte de leurs clients, les notaires ont eu un rôle à jouer

dans la gestion de patrimoine. Cela constitue l'une de leurs activités traditionnelles. » Les notaires ne prendraient donc pas la place d'autres conseillers en rédigeant leurs consultations : ils avaient investi le créneau il y a bien longtemps. « Mais beaucoup de notaires ont délaissé la gestion de patrimoine de 1970 à 1985 pour se consacrer à l'immobilier. Quand ils y sont revenus, d'autres acteurs avaient fait leur entrée dans le domaine. Cela a pu contribuer à faire oublier le rôle qu'ils jouaient précédemment. »

Si les professionnels concurrents considèrent que les notaires sont à leur place lorsqu'ils rédigent des consultations juridiques, ils estiment, en revanche, que la distribution de produits financiers, acte d'intermédiation, ne doit pas leur

être permise... Après avoir rappelé que les notaires distribuaient les emprunts d'Etat il y a encore quelques dizaines d'années, M<sup>e</sup> Bernard Monassier précise que, pour cette allocation d'actifs financiers, il est rémunéré en honoraires par l'établissement qui propose les produits. « Il faut d'abord savoir que cela ne coûte pas plus cher au client : c'est la compagnie qui paye les honoraires à sa place avec son accord écrit. Il est très difficile de fournir un conseil juridique et fiscal au client sans connaître le produit. Or, cela revient à s'intéresser à sa performance. Si le client le souhaite, l'étude est rémunérée directement par lui et non par l'établissement pratiquant le produit. » Le notaire explique enfin que son équipe comprend des personnes

spécialisées dans l'allocation d'actifs financiers : elles suivent régulièrement des formations et ont accès à toute la documentation nécessaire. M<sup>e</sup> Bernard Monassier affirme enfin que « les notaires peuvent effectuer des actes de commerce à titre accessoire. » Pourquoi alors se faire rémunérer par une note d'honoraires, sachant que le régime fiscal est nettement moins intéressant que celui des opérations de courtage (TVA non déductible, etc.) ? « Nous sommes rémunérés par une note d'honoraires et non par du courtage parce que c'est une décision de la profession. » Le CSN, pour sa part, nous a affirmé que les notaires ne peuvent pas effectuer d'actes de commerce à titre accessoire.

# L'interprofessionnalité est de plus en plus encadrée

Si la collaboration interprofessionnelle peut être plus ou moins formalisée, tout n'est pas permis.

Les professionnels sont unanimes : ils déclarent renvoyer le client vers un autre professionnel dès qu'ils ne sont pas à même de répondre à ses questions. À de rares exceptions près, ils ne perçoivent pas de rémunération pour cela (voir *Gestion de Fortune* numéro 163). Il s'agit souvent de réseaux informels. Quel intérêt ? « Chacun doit trouver la méthode de fidélisation qui lui convient le mieux, explique Serge Anouchian, expert-comptable, gérant de la société Gifec. Le client sera satisfait si je le renvoie vers des professionnels compétents. Recommander des clients à d'autres professionnels peut me permettre d'avoir la priorité sur certains dossiers qui doivent être très vite traités. » Autre intérêt évident : le renvoi d'ascenseur. Il note toutefois que « les experts-comptables sont structurellement de gros pourvoyeurs d'affaires, même s'ils n'en ont pas toujours beaucoup en retour. »

### Orienter vers le bon interlocuteur

Les professionnels cotraient parfois le dossier avec leurs correspondants mais travaillent d'abord avec les conseils habituels du client. Logique : ce sont eux qui le connaissent le mieux. Certains organisent davantage leur collaboration interprofessionnelle. Si l'avis d'un spécialiste est nécessaire, le CGPI peut accompagner son client auprès du spécialiste ou même recevoir une procuration de son client pour le représenter auprès du professionnel. Jean-Luc Scemama, expert-comptable président d'Expertise et Conseil, est l'un des fondateurs de Chiffre et Droit, un réseau qui comprend six cabinets d'expertise comptable, six cabinets d'avocats, une étude de notaires et un cabinet de conseil en gestion de patrimoine. L'objectif ? « Mettre en commun des compétences

plurielles. Chaque profession a des compétences que l'autre n'a pas. Il nous arrive donc de cotraiter assez souvent certains dossiers, chacun se chargeant d'un aspect relevant de sa compétence. » Est-il permis d'aller plus loin en créant une structure interprofessionnelle ? Les règles de détention capitalistiques relatives aux structures libérales sont complexes et matière à débat. Il n'est par exemple pas possible pour un expert-comptable de prendre une participation, serait-elle minoritaire, dans un cabinet d'avocat ou une étude notariale. Il n'est même pas possible que des professions libérales réglementées relevant d'ordres différents créent ensemble un Groupement d'intérêt économique (GIE). Reste la société civile de moyens (SCM).

### Image d'unité

Elle ne permet que de partager des moyens : locaux, photocopieuse, etc. Les professionnels, relevant de so-

ciétés distinctes, sont simplement regroupés dans les mêmes locaux, sans prise de participation capitalistique les uns chez les autres. À première vue, l'intérêt est limité et on ne peut pas vraiment parler d'interprofessionnalité. Certains ont cependant exploité l'intérêt de cette structure. Un expert-comptable, un notaire et un avocat ont choisi de créer une SCM tout en communiquant sous un nom commun. L'un d'eux explique que la structure offre au client une expertise complète en proposant une pluralité de services dans un même lieu. Les professionnels ont seulement mis en place des conventions de partenariat réciproques. Chacun est libre de sa facturation. La société offre cependant une image d'unité puisqu'elle communique sous une image commune : une plaquette commerciale labellisée au nom de la structure a même été créée. ■

Maxime MAEGHT

## LA SIGNATURE DE LA CHARTE INTERPROFESSIONNELLE



Gilles de Courcel, président de la CCIF

Les avocats, notaires et experts-comptables ont signé le 15 juin 2006 une chartre de collaboration interprofessionnelle. Si elle n'a pas de valeur contraignante pour les professions signataires, et ne représente selon certains qu'une déclaration de bonnes

intentions, elle recense des pistes de réflexion. De l'avis de tous, en cas de cotraitance d'un dossier, l'un des points les plus délicats est celui de la responsabilité professionnelle. La chartre recommande notamment aux professions visées de rédiger une lettre de mission commune aux différents intervenants « Ils le font rarement. Certains problèmes ont pu se poser par le passé quand la relation se passait mal et que la responsabilité d'un professionnel devait être recherchée. Ils travaillaient souvent sans délimiter clairement le rôle de chacun. Si bien que le client avait du mal à rechercher la responsabilité de l'un d'eux »,

rappelle Gilles de Courcel, Président de la Compagnie des conseillers en investissements financiers (CCIF). Outre la rémunération, le secret professionnel est encore un des points qui pose le plus de problèmes lorsqu'il y a collaboration interprofessionnelle : il diffère par exemple entre les notaires et les avocats. Selon certains professionnels, les indépendants ne sont pas signataires car leur profession n'est pas réglementée. La mise en place du statut de CIF pourrait cependant leur permettre d'en faire partie à terme : « Ils peuvent déjà s'en servir en tant que modèle », note Gilles de Courcel.