

Paul-André Soreau, « assembleur de compétences »

C'est ainsi qu'il se définit. Altride Family Office, le cabinet qu'il vient de créer, se veut « assembleur de compétences et synthèse des besoins de ses clients ». Il tourne la page de 25 ans de notariat, après avoir « constaté les besoins prégnants d'attention, d'écoute, d'échanges et de forte disponibilité » de ses clients. Nous l'avons rencontré.

Jean-Denis Errard

Son choix n'est pas si surprenant même s'il est rarissime. Paul-André a pris la décision de refermer la porte de son bureau de notaire dans l'une des études les plus renommées pour devenir family officer. Pas si surprenant parce que l'un comme l'autre sont des conseillers des familles. « J'ai voulu prendre de la hauteur », explique-t-il, sans doute heureux à l'idée de s'extraire du flux des actes imposés et de leur tarification qui ne laissent pas le temps ni la liberté d'aller plus loin avec le client. Après 25 ans dans le notariat, aux côtés d'une grande figure de la profession, Bernard Monassier (qui, lui aussi, a pris cette direction en fondant BM Family Office), il s'est lancé dans l'aventure d'une activité où il faut aller chercher le client. « Je me rends compte qu'on a une légitimité à reconquérir », m'explique-t-il d'emblée, « mais en même temps, je découvre cette proximité qu'on peut avoir avec le client, alors que le statut notarial crée une distance ». Paraphrasant Michel Sardou lors de son pot de départ à l'étude, il a fait sourire en lançant : « Ne m'appellez plus jamais Maître ! ». Une façon aussi de se convaincre lui-même qu'il avait

tiré un trait. Mentalement et sans doute aussi physiquement (fini la cravate et le deux-pièces bleu foncé). « J'ai changé de costume », lâche-t-il. Mais, s'empresse-t-il d'ajouter, « ce n'est pas une rupture, c'est une continuité. Le notaire intervient à des moments clés de la vie des gens, il ne fait pas d'accompagnement sur le long terme, il n'a pas le temps de le faire. Je me suis rendu compte que beaucoup de clients sont en attente de cet accompagnement ». Pour Paul-André, il y avait là une certaine frustration à ne pas pouvoir prendre le temps avec ceux qui avaient ce besoin. Sans doute le « cap Horn » de la cinquantaine a-t-il joué aussi ! (« J'ai eu envie de me faire plaisir », concède-t-il en riant).

“
**Je vais chez les clients
alors qu'avant, ils
venaient chez moi**

Il faut dire que le statut de family office est un des rares qui ne soit pas plombé par des chapes réglementaires (tant qu'on n'est pas CIF). Cet homme très affable, père de cinq enfants, y ajoute sa touche humaniste avec un mot qui revient souvent dans sa bouche, le mot « aider ». « C'est mon côté service public de notaire, l'envie de rendre service ». Et puis, ce qui le séduit dans son nouveau métier c'est – pour reprendre son expression – « d'être un assembleur de compétences », celui qui va solliciter notaire, avocat, banquier, société d'assurances... pour aider le client. Il le dit, très bien, « le rôle du family office est de bâtir une interprofessionnalité de projets ». Ce terme d'inter-



Paul-André Soreau,
fondateur d'Altride Family Office

professionnalité est aussi un mot qui est revenu plusieurs fois dans notre conversation.

Son idée, « ouvrir mon champ d'action »

Dans un univers professionnel très compartimenté en France, ce qui le motive c'est « l'approche globale ». Une approche « 360 degrés », pour reprendre un terme à la mode. « Souvent, le client, je l'ai constaté dans mon étude, est mal à l'aise. Il y a des sujets dont il va parler avec son notaire mais pas avec son banquier ou son conseiller financier et inversement, comme par exemple lorsqu'il est question d'assurance vie. Donc il a besoin de quelqu'un capable de parler les deux langues, notamment pour rédiger la clause bénéficiaire ».

Paul-André Soreau a en outre un carte maîtresse. « Je ne veux pas me positionner comme un spécialiste mais l'immobilier, c'est près des deux tiers de la fortune des Français. C'est un domaine qui exige des



Propriétaire d'un pointu (une barque en bois utilisée par les pêcheurs en Provence), Paul-André aime partir à la découverte du littoral varois.

compétences multiples, en droit des sociétés, en fiscalité avec par exemple la question IS/IR, en droit de la famille, sur le démembrement, sur les règles bailleur-locataire, sur le financement... En France, on manque d'expert à l'aise sur toutes ces questions à la fois ». Lui qui a un quart de siècle d'expérience dans le notariat en matière de transactions et de montages, avec une solide formation financière (il a fait Sciences Po Paris, section EcoFI, et a décroché un diplôme d'expert-comptable) entend bien mettre à profit sa compétence immobilière en tant que family officer. D'ailleurs, « j'adore mettre mes démonstrations sur Excel », ajoute-t-il.

« La gestion de patrimoine devient de plus en plus complexe, donc elle se professionnalise de plus en plus, et donc il faut de plus en

plus de professionnels très pointus », m'explique-t-il en guise d'argumentaire pour le client.

Un spécialiste de l'immobilier

Enfin, il y a un autre mot que Paul-André affectionne, c'est un mot cher aux philosophes, le mot « maïeutique ». Faire accoucher les esprits, selon Socrate. Pour lui, « l'aspect juridique ou financier n'est pas majeur dans le rôle du family office. Ce qui compte c'est l'accompagnement personnel, d'une part, et l'accompagnement patrimonial, d'autre part. Il y a deux aspects complémentaires parce qu'il faut aussi faire réfléchir le client à des choses auxquelles il n'a pas pensé, notamment son décès et la perte d'autonomie. Le mandat de protection future est un instrument utile mais il ne règle pas tout.

Paul-André Soreau invente la « maïeutique patrimoniale »

« La clé aujourd'hui, c'est de donner du sens à ce qu'on fait. Mettre le patrimoine au service de la famille, c'est mon slogan, cela va plus loin qu'un objectif. Trouver un placement qui va rapporter 0,1 ou 0,2 % de plus qu'un autre, peu importe car l'information est facilement disponible sur internet. Ce qui compte c'est comment on fait et pourquoi on le fait. Ce n'est pas facile parce que les gens ne se connaissent pas forcément. C'est pour cette raison que je préfère le terme « maïeutique » plutôt que « diagnostic » pour savoir ce qui convient vraiment. Le client a vu dans la presse que c'est intéressant de créer une SCI, mais mon travail, mon éthique personnelle, c'est de vérifier si c'est vraiment ce qui lui faut. Je ne peux pas proposer une solution en sachant qu'elle ne convient pas ».

1. Petit traité de vie intérieure, novembre 2010.

Cursus

- **Depuis 2002** : Francis Lefebvre Formation : formateur en droit immobilier, droit des sociétés, droit fiscal
- **Juin 2019** : création d'Altride Family Office
- **2008-2019** : groupe Althémis, réseau notarial, notaire associé (cofondateur avec Pascal Julien-Saint Amand et Bertrand Savouré de la holding Althémis)
- **2005-2008** : Soreau et associés, notaire
- **2000-2005** : groupe Monassier, réseau notarial, directeur de la doctrine juridique et fiscale
- **1998-2000** : cabinet d'avocats Freshfields, avocat spécialisé en immobilier
- **1995-1996** : université d'Auvergne, DES gestion de patrimoine
- **1992-1995** : DECF (expertise-comptable)
- **1988-1991** : Sciences Po Paris, EcoFI

Le psychologique est souvent plus important que tout le reste. Les gens sont souvent têtus, quand ils veulent faire quelque chose, c'est compliqué de leur expliquer qu'ils se mettent en danger, comme cette dame qui voulait donner 200 000 € à l'un de ses enfants pour l'achat de sa maison... ».

« Je vais chez les clients alors qu'avant, ils venaient chez moi, et ce faisant, j'apprends beaucoup de choses », explique Paul-André Soreau. Tout cela, ai-je fait remarquer, n'est-il un peu idéaliste ? Sa démarche d'éveilleur patrimonial est tout cas originale et me fait penser à cet échange imaginaire du philosophe Frédéric Lenoir¹ où le bonimenteur Seguelus (Séguéla) lance au sage Socrate : « Je ne réfléchis plus depuis longtemps en termes de vrai ou de bon, mais en termes d'efficacité et de gain », lequel Socrate « rit de ces âneries », l'incitant à « comprendre le sens véritable » de ces trésors accumulés. ■