

# Ces avocats, notaires et experts-comptables devenus CGP

Au sein de la population des conseils en gestion de patrimoine figurent quelques anciens professionnels du chiffre et du droit. Pour eux, c'est la volonté d'entretenir une démarche de conseil global et une forte relation client qui les ont amenés à créer leur cabinet de CGP ou de family office. Zoom sur quelques-uns de ces parcours.



La profession de conseiller en gestion de patrimoine se distingue par sa diversité. Si les CGP sont le plus souvent d'anciens banquiers ou gérants privés, ils peuvent également provenir d'autres horizons, parfois des professions réglementées, notaires, avocats ou experts-comptables. Souvent, c'est le cheminement d'une réflexion personnelle et d'une évolution professionnelle qui les invitent à devenir CGP ou *family officer*. Le plus souvent, il s'agit de pouvoir appréhender le conseil en gestion de patrimoine de leurs clients d'une manière globale et transversale, et d'assurer un suivi dans la durée. La volonté d'agir au sein d'une structure

plus « légère » est également souvent revendiquée. Dans tous les cas, disposer d'un lien fort et de proximité avec le client ou la famille. Voici quelques exemples de parcours de professionnels du chiffre et du droit qui ont entrepris cette démarche.

## Du notariat au family office

« Il y a toujours une logique, on n'arrive jamais à un endroit par hasard », tel est le constat que dresse Paul-André Soreau de son parcours qui aime également citer le philosophe Michel Foucault : « On ne

se définit, non pas par des positions, mais par des trajectoires ».

Diplômé de Sciences Po, avec une spécialisation économique et financière (il y obtient notamment le DECF), il devient également diplômé notaire et avocat. Avant une expérience au sein d'un cabinet d'avocat, il entre à l'étude Monassier et intègre son service de gestion de patrimoine. Il suivra alors la formation de l'Aurep. « A cette époque, l'étude Monassier faisait déjà de la gestion de patrimoine, alors que la profession de CGP émergeait à peine. En tant que notaire, ce jusqu'au début des années 2000, nous pouvions préconiser des pla-

tements en assurance-vie et SCPI à nos clients », se souvient-il.

Quelques années plus tard, il redémarre de zéro et crée un office notarial à Paris et, en association avec Bertrand Savouré et Pascal Julien Saint-Amand, le réseau Althémis, un groupement de trois études notariales. « Ici aussi, notre développement a reposé sur le conseil patrimonial, notamment pour le compte de dirigeants d'entreprises ».

## → Une démarche globale à l'heure de la spécialisation

Arrivé à cinquante ans se pose la question de savoir s'il veut poursuivre le notariat jusqu'à sa retraite. « Ma volonté a alors été de pouvoir proposer à mes clients une approche plus globale et plus en amont des prises de décision ». En 2019, il se lance alors en tant que *family office*, adhère à la CNCGP et crée Altride Family Office, où il collabore avec sa fille Marie-Alix qui l'accompagne notamment sur les services immobiliers, et en profite pour suivre le certificat d'allocation d'actifs de l'Aurep.

« Ici, nous apportons un accompagnement fin dans la mise en œuvre du conseil et son suivi dans la durée, alors qu'on ne va voir son notaire qu'à des moments clés de la vie. On aborde les sujets de manière pluridisciplinaire, en coordinateur qui s'appuie sur les bons professionnels et reste vigilant quant à la cohérence de la démarche de chacun. En effet, face à la complexité du monde actuelle, l'heure est à la spécialisation. Or, ma formation et mon tempérament m'invitent à faire le lien entre les différents domaines du patrimoine et à avoir une approche globale. Ce nouveau métier pour moi s'est enrichi de mes expériences passées et est un réel aboutissement. Être *family officer* me permet d'aborder la richesse humaine, la diversité des patrimoines ; d'aider mes clients à discerner sur ce qu'ils veulent. Avec toujours une dimension de long terme, peu présente en France et plus anglo-saxonne. »

Toutefois, Paul-André Soreau – qui ne se rémunère que par le biais d'honoraires – affirme une spécialité sur le *family office* immobilier, contrairement à l'offre du marché davantage orientée sur les



Paul-André Soreau, ancien notaire et avocat, fondateur d'Altride Family Office.



Jean-Michel Aumont, ancien expert-comptable, fondateur d'Aumont Expertise Patrimoine SAS.



Judith Sebillotte-Legris, ex-avocate, fondatrice de Score Patrimoine.

aspects financiers. Il a également développé une spécialité sur le patrimoine professionnel familial, en particulier sur les aspects de gouvernance et de médiation entre les membres de la famille. Rompu aux exigences du notariat, Paul-André Soreau a toutefois été surpris par la densité réglementaire de la profession de CGP. « Elle n'est pas toujours cohérente et pertinente. Attention à garder un espace de liberté afin que la démarche du conseiller ne soit pas construite en réponse à une réglementation, mais à un besoin client. »

## D'expert-comptable à expert patrimonial

Expert-comptable durant vingt-cinq ans, Jean-Michel Aumont est désormais conseil en gestion de patrimoine depuis septembre dernier (cabinet Aumont Expertise Patrimoine SAS). « J'avais souhaité faire évoluer mon métier vers des sujets nouveaux et différents. Il s'agit d'une suite logique car en tant qu'expert-comptable, nous sommes surtout concentrés sur la performance de l'entreprise ; mais après l'entreprise, il existe des problématiques personnelles et patrimoniales à aborder avec son dirigeant ».

## → Un lien plus personnel avec les clients

Pour devenir conseil en gestion de patrimoine, il s'inscrit à l'Aurep où il obtient le DU d'expert en conseil patrimonial.

« L'objectif était de rester positionné comme un "expert", car même s'il existe des ponts entre les deux professions, elles sont bien différentes. Le CGP vient prolonger le travail de l'expert-comptable avec sa démarche transversale et globale. La démarche intellectuelle du CGP est passionnante : prendre tous les paramètres pour construire un raisonnement, sans se limiter à une problématique. Avoir été expert-comptable m'apporte une capacité d'écoute pour construire avec les clients une solution adaptée à leurs besoins, mais aussi solide et tournée vers l'avenir ».

Son passage au métier de CGP, Jean-Michel Aumont l'explique également par une volonté d'être aux côtés de ses clients sur des aspects humains. Ces derniers sont naturellement des chefs d'entreprise, mais pas uniquement. Il s'est ouvert à d'autres profils de clients : héritiers, cadres supérieurs, dirigeants à la retraite... Il collabore également avec de nombreux avocats, experts-comptables et notaires, pour qui son passé d'expert-comptable apporte un gage de sérieux.

## Avoir une démarche proactive

Après vingt années comme avocat au sein du cabinet Fidal, Judith Sebillotte-Legris s'est lancée dans la gestion de patrimoine et a créé le cabinet Score Patrimoine. En tant qu'avocate, elle était spécialisée en droit et fiscalité du patrimoine. Puis elle est recrutée par une banque privée pour en devenir la directrice de →