

SPÉCIAL PATRIMONIA

Lorsque les CGP accompagnent les personnes vulnérables

Depuis l'entrée en vigueur de la réforme de la protection juridique des majeurs, le 1^{er} janvier 2009, la tutelle est devenue un marché bien plus structuré offrant aux conseillers patrimoniaux une opportunité de développer la partie conseil de leur activité, source d'honoraires.

« Certains de nos partenaires CGPI commencent à réfléchir à cette opportunité de développement. CNP assurance peut leur apporter, outre la crédibilité d'une entreprise du groupe Caisse des dépôts, le support d'une ingénierie patrimoniale, d'un conseil juridique et d'une gamme de solutions adaptées », indique Gilles Chéreau, responsable commercial des partenariats CGPI de CNP Assurances. Christelle Abatut, associée gérante de Tocqueville Conseil et membre de la Financière du Carrousel, fait le même constat : « Quelques CGP sont venus me rencontrer car ils souhaitaient se lancer dans cette activité. » Aujourd'hui, ce sont souvent les banques qui captent ce type de clientèle, alors même que certains des interlocuteurs ne seraient pas suffisamment avertis sur la matière, ou quand bien même celles-ci prodigueraient des conseils peu personnalisés.

Mais pour l'heure, peu de CGP conseillent les majeurs protégés et leur tuteur. Le marché reste concentré dans les mains de quelques acteurs qui en ont fait leur spécialité. Quelles en sont les raisons ? Et quelle stratégie adopter pour conquérir cette clientèle que sont les MJPM et les tuteurs familiaux ?

Une matière... La première raison expliquant que peu de CGP se soient lancés dans la conquête d'une clientèle bénéficiant d'une mesure de protection est que la matière nécessite des connaissances particulières. Rappelons tout d'abord que c'est la seule catégorie de clientèle pour laquelle la loi fixe un profil de risque : la gestion devra être prudente, diligente et avisée. Les produits préconisés seront ainsi principalement de type sécuritaire (1).

Ensuite, le CGP devra savoir qui possède la capacité d'exécuter un acte patrimonial donné sachant que certains – tels que la vente du logement ou l'ouverture d'un compte bancaire – nécessiteront d'attendre l'accord du juge

» La réforme de 2007 a ouvert des perspectives nouvelles pour les CGP s'agissant de la clientèle des majeurs protégés

» Si certains cabinets se sont créés ou orientés dans cette matière, les acteurs du conseil patrimonial indépendant sont encore peu nombreux

des tutelles pour pouvoir être diligentés par le tuteur.

Le conseiller patrimonial devra aussi savoir assister le tuteur familial dans la rédaction du compte de gestion. Les conditions de ressources pour l'obtention des allocations et l'aide sociale sont également des mécanismes que le CGP devra maîtriser, ainsi que le rappelle Frédéric Hild, conseil en gestion de patrimoine spécialisé dans le handicap et gérant de Jiminyconseil (lire l'encadré).

... et des interlocuteurs particuliers. La seconde difficulté à laquelle se confrontent les CGP qui souhaitent développer leur portefeuille de clients majeurs protégés, ce sont les tuteurs, leurs interlocuteurs. Qui sont-ils ? Pour moitié, ce sont des membres de la famille de la personne vulnérable. Il est donc difficile de s'en approcher, sauf à être recommandé. « J'ai quelques tuteurs familiaux parmi ma clientèle, ces derniers étant apportés grâce à la banque privée d'Oudart à laquelle j'appartiens », illustre Marc Schmitt, directeur général de Solidia. Frédéric Hild, quant à lui et au regard de sa spécialité – les personnes handicapées –, compte une majorité de tuteurs familiaux parmi sa clientèle. L'autre moitié sont les MJPM, des professionnels à qui le juge des tutelles peut confier des mesures de protection d'une personne vulnérable telles qu'une tutelle ou une curatelle.

points clés

La loi réformant les tutelles de 2007 a **professionnalisé** le métier de gérant de tutelle, les mandataires judiciaires à la protection des majeurs ou MJPM.

Ces MJPM ont davantage besoin d'**interlocuteurs** en patrimoine pour les guider dans la gestion des biens de la personne vulnérable dont ils ont la charge.

Aujourd'hui, assez peu de CGP ont orienté leur activité vers cette catégorie de clientèle.

Il faut dire que la matière est très spéciale et les réseaux de MJPM difficiles à intégrer.

L'entretien avec **Olivier Chomono**, directeur associé, La Curatelaire

Nous sommes des spécialistes travaillant en interprofessionnalité

L'Agefi Actifs. - Pourquoi vous êtes-vous spécialisé dans la gestion du patrimoine des personnes sous tutelle ?

Olivier Chomono. - En 2008, Marie-Josèphe Arod, infirmière et assistante sociale, s'étonne du manque de structures identifiées sachant répondre à la complexité croissante des problématiques patrimoniales affectant la personne vulnérable. En 2011, je prends la direction stratégique de La Curatelaire en son cabinet parisien. Maître en droit diplômé de la faculté Panthéon-Assas et de l'École Supérieure de Commerce de Lille (Skema), j'enseigne la gestion du patrimoine d'autrui à l'université Paris II et Paris XII, notamment pour l'obtention du diplôme universitaire de mandataire judiciaire à la protection des majeurs. La Curatelaire possède aujourd'hui deux antennes régionales à Lille et Biarritz et poursuit sa croissance sur les villes de Nice, Lyon, Bordeaux



et de Strasbourg. Nos collaborateurs sont des ingénieurs patrimoniaux sélectionnés, formés par nos soins au droit des incapacités et soumis à un examen annuel de compétences, ce qui garantit à nos clients le respect d'une éthique que nous voulons irréprochable. Nos affiliés, qui sont propriétaires de leur clientèle, disposent d'un droit sur la marque et d'un back-office dédié complété

par un extranet performant accompagné de services adaptés. La formation continue de nos affiliés est assurée par notre organisme de formation professionnelle.

Comment définiriez-vous votre activité ?

- La Curatelaire est un cabinet de conseil en stratégie patrimoniale consacré à la personne vulnérable et à ses proches. Nous sommes des spécialistes travaillant majoritairement en interprofessionnalité avec des conseillers en gestion de patrimoine indépendants généralistes,

des notaires, des avocats, des experts-comptables, des banques privées et des associations. Nos notes d'honoraires sont adressées au praticien, et non client final, ce qui permet au professionnel de maîtriser sa relation client ainsi que son niveau de refacturation. Notre société fournit également ses services en direct aux MJPM libéraux et aux associations tutélaires. Notre chiffre d'affaires provient pour 80 % d'honoraires de conseil et pour 20 % des commissions sur placements.

Pourquoi pensez-vous que les professionnels du conseil ont besoin d'un hyper-spécialiste tel que vous aujourd'hui ?

- Les praticiens qui font appel à La Curatelaire, en présence de situations souvent complexes, poursuivent trois objectifs : aborder un marché en forte expansion, assurer la sécurité de leur conseil et maîtriser la valeur économique de leur prestation. Au-delà de l'application de tactiques de gestion, l'élaboration de stratégies patrimoniales nécessite une connaissance transverse des textes et la maîtrise des outils adaptés.

Le droit des incapacités tel que nous le pratiquons regroupe les dispositions spécifiques du Code civil, du Code général des impôts, du Code monétaire et financier et du Code des assurances, mises en regard avec celles du Code de procédure civile, du Code de la santé publique, du Code de l'action sociale et des familles, du Code de la santé publique, du Code de la consommation et du Code pénal. La matière est dense et la jurisprudence constante. Les sources d'erreurs du fait d'une mauvaise interprétation sont nombreuses dans un contexte familial souvent complexe. Le recours à un cabinet spécialiste semble nécessaire à qui veut prodiguer à son client un conseil prudent, diligent et avisé.

Quel est votre objectif à terme ?

- La Curatelaire couvrira à terme l'ensemble du territoire français et des départements d'Outre-Mer grâce à un réseau de professionnels affiliés travaillant dans un souci de partage de la défense des intérêts patrimoniaux de la personne vulnérable et de ses proches.