

Lancement de l'Académie des sciences et techniques comptables et financières

→ Le 7 novembre prochain sera officiellement lancée, sur Paris Ile-de-France, l'Académie des sciences et techniques comptables et financières. Présidée par William Nahum, l'académie a vocation à rassembler, en France et à l'étranger, tous les professionnels de la comptabilité, de la finance, de l'audit et de la gestion. Elle vise à actualiser et renforcer les compétences de ses membres à travers une diffusion large des savoirs et des bonnes pratiques et constituer une force de proposition.

Le Crédit Foncier ouvre un bureau à Londres

→ Le Crédit Foncier s'implante à Londres pour accompagner les investisseurs britanniques dans leurs projets d'acquisition de biens immobiliers en France. Via son bureau, il entend nouer et renforcer les partenariats avec les acteurs financiers et immobiliers outre-Manche : banques, courtiers spécialisés dans le crédit immobilier, conseillers financiers et agents spécialisés dans les non-résidents.

Cortal Consors va à la rencontre des épargnants en régions

→ Entre septembre et décembre, Cortal Consors (groupe BNP Paribas) organise en régions ses « rendez-vous du patrimoine ». Ces conférences gratuites et à but pédagogique sont animées par des experts de Cortal Consors et des intervenants issus de sociétés de gestion. Les prochains rendez-vous auront lieu le 23 octobre à Bordeaux, puis, pour le mois de novembre, à Lille (le 9), à Paris (le 14), à Toulouse (le 20), à Rennes et à Nice (le 23) et à Lyon (le 28).

Un nouveau DU à Montpellier...

→ S'adressant aux professionnels du conseil (CGP, experts-comptables...) et salariés, notamment de la banque et de l'assurance, le Diplôme d'université de Montpellier va ouvrir sa formation à compter du 13 novembre. Il propose, deux à trois jours par mois, 150 heures d'enseignements dispensés par une équipe de praticiens et d'universitaires. Clôture des dossiers d'inscription : le 28 octobre (places limitées)
Contact : monique.gorinas@univ-montp1.fr

... et à Angers

→ Le nouveau Diplôme universitaire d'Angers destiné à la formation continue se déroulera sur une année civile à raison de deux jours par semaine tous les quinze jours. Il vise notamment les CGP en exercice, mais aussi les agents généraux d'assurance, les notaires, les avocats ou les cadres de banque. La clôture des inscriptions est fixée au 24 novembre. Renseignements sur le site du Cufco de l'université d'Angers : <http://www.univ-angers.fr/formation.asp?ID=CUFCO024&langue=1>

Harvest gagne du terrain chez les CGPI

→ L'éditeur de logiciels spécialisés sur les métiers du patrimoine indique qu'un peu plus de 200 CGP indépendants ont souscrit à son offre depuis le début de l'année. Au 30 septembre 2006, 800 CGPI sont clients d'Harvest sur l'offre de location du logiciel Big.

BANQUE PRIVÉE

LCF Rothschild finalise la mise en place de sa filiale Entreprises

► Eric Braconnier vient de prendre la présidence du directoire d'Edmond de Rothschild Entreprises Patrimoniales

► La structure est aujourd'hui totalement opérationnelle et centralise toute la chaîne de services liés à la transmission d'entreprise

Un an après sa création, Edmond de Rothschild Entreprises Patrimoniales (EdREP), la structure du groupe LCF Rothschild (LCFR), est devenue totalement opérationnelle avec la prise de fonction d'Eric Braconnier, son nouveau président du directoire (*L'Agefi Actifs* n°271, p. 18). Filiale à 50 % de la banque et à 50 % d'Edmond de Rothschild Corporate Finance, EdREP a pour vocation de conseiller les dirigeants d'entreprise dans la transmission de leur société et de leur proposer une solution patrimoniale complète en aval de la cession.

Métiers complémentaires. « Cette structure formalise des services qui existaient déjà au sein de La Compagnie Financière Edmond de Rothschild, mais qui n'étaient pas regroupés dans une entité spécifique », précise Eric Braconnier. Le métier de la filiale

de LCFR, constituée de six personnes dont trois seniors, est avant tout l'assistance du chef d'entreprise dans les opérations de fusions et d'acquisitions. « Les équipes d'ingénierie patrimoniale examinent en amont les implications fiscales ou juridiques d'une cession. Quant à nous, en tant que banque d'affaires, nous analysons la problématique du client, évaluons la société, préparons la documentation, contactons les acquéreurs potentiels, menons les négociations et accompagnons notre client jusqu'à la signature. » Les opérations peuvent porter sur des cessions d'entreprises à des groupes industriels, des montages d'opérations du type LBO ou des ouvertures de capital. En cas de besoin, l'entité peut toujours s'appuyer sur l'expertise sectorielle des 25 analystes d'Edmond de Rothschild Corporate Finance.

Une fois la cession effectuée, EdREP laisse la main à l'équipe d'une

douzaine d'ingénieurs patrimoniaux de la gestion privée, ou à l'équipe de *family office*, afin de gérer les flux.

« Nous sommes positionnés sur des sociétés dont la taille est inférieure à 100 millions d'euros »

Echange de clientèle. Certains pans de l'activité d'EdREP pourraient recouper les activités de Rothschild Corporate Finance, mais « il y a complémentarité entre les équipes », observe le responsable. Nous sommes positionnés sur des sociétés dont la taille est inférieure à 100 millions d'euros alors que les dossiers de Rothschild Corporate Finance sont en général bien plus importants. Mais surtout, notre approche est différente car, au-delà de la taille, c'est le caractère familial d'une entreprise qui la fera entrer dans notre champ de com-

ptence plutôt que dans celui de celui des équipes corporate ».

Les rapports entre EdREP et la banque privée sont encore plus simples : « Les clients proviennent de manière équilibrée de la gestion privée et de nos propres actions d'origine ». Les clients types d'EdREP sont non seulement des entrepreneurs agissant avec une logique de transmission de leur patrimoine pour un passage de génération, mais également des chefs d'entreprise beaucoup plus jeunes qui ont fait fortune rapidement.

La création d'EdREP s'inscrit dans une tendance générale à considérer que le patrimoine professionnel fait aujourd'hui partie intégrante du patrimoine global. Mais pour se différencier, Eric Braconnier met en avant plusieurs points : « Nous avons vocation à traiter les dossiers sur mesure en prenant en considération les spécificités de nos clients. Par ailleurs, nous sommes indépendants, ce qui nous permet d'avoir une approche totalement objective. Enfin, nous partageons la culture de nos clients car nous sommes nous-mêmes une entreprise familiale. »

Franck Joselin

RÉSEAU D'AVOCATS

Gesica instaure la transparence des honoraires

► Le réseau international d'avocats indépendants a mis en place une charte sur la transparence

En faisant signer, au printemps dernier, une charte sur la transparence de l'honoraire à tous ses adhérents, le réseau d'avocats Gesica a souhaité clarifier les relations entre le chef d'entreprise et son conseil. En effet, le recours à un cabinet d'avocat, en particulier pour une entreprise de taille modeste, peut représenter une dépense importante. Cette charte permet donc au client de mieux supporter cet effort en provisionnant le montant prévu. « Pour les avocats, la charte offre l'avantage de travailler dans la quiétude et la transparence, tant dans la relation avec les clients qu'entre les membres du réseau », explique Didier Roucoux, avocat à Beauvais et président de Gesica.

Des honoraires transparents...

Concrètement, les avocats de Gesica s'engagent, au-delà des obligations légales - qui n'imposent pas l'établissement de conventions d'honoraires -, à assurer préalablement à toute intervention une clarté com-

plète et sincère sur le montant des provisions et honoraires (facturation au forfait), le moyen de le déterminer (facturation au temps passé), ou à proposer une convention comportant un honoraire de résultat.

« Travailler dans la quiétude tant dans la relation avec les clients qu'entre les membres du réseau »

La proposition des honoraires soumise à la signature ou à l'accord du client doit être formalisée par écrit et, en cas d'événements susceptibles de modifier le montant initialement prévu, l'avocat doit en avertir son client. Il doit également fournir sur simple demande un état détaillé des diligences effectuées et, concernant les honoraires au temps passé, établir au fur et à mesure des actions une facturation dont le client est informé. Enfin, au terme de la mission qui lui a été confiée ou à la clô-

ture du dossier, l'avocat doit remettre au client un compte détaillé précisant le travail accompli et rappelant l'ensemble des sommes appelées.

... fixés par chaque avocat. La charte n'entend nullement fixer des honoraires communs pour l'ensemble du réseau. Cette pratique va en effet à l'encontre du principe de liberté de fixation des honoraires. Plusieurs ordres ont d'ailleurs été sanctionnés par le passé pour avoir élaboré un barème d'honoraires. C'est notamment le cas de l'Ordre des avocats au barreau de Marseille, sanctionné en 2001 par la Cour de cassation (Chambre commerciale, 13 février 2001, 98-22698). « Au-delà de l'obligation de libre concurrence, il n'est pas non plus concevable d'établir des honoraires identiques pour un avocat généraliste de province et un avocat spécialisé parisien », remarque Didier Roucoux.

La certification, gage de la qualité de service. La mise en place de la

charte fait partie d'une stratégie plus globale du réseau Gesica basée sur la transparence, la qualité de service et de communication entre ses membres et leurs clients. La charte a ainsi été soumise à la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), qui assure le contrôle de la publicité des prix, notamment en matière d'honoraires. De plus, environ un quart des cabinets du réseau a déjà obtenu la certification ISO 9001-2000. Cependant, conscient que la certification peut se révéler être une démarche lourde, surtout pour les cabinets de taille modeste, le comité directeur de Gesica prévoit de faire prochainement certifier la démarche qualité d'ensemble du réseau.

Répondant à une demande forte de la clientèle, en particulier des chefs d'entreprise, il serait logique que cette démarche novatrice soit adoptée par d'autres cabinets. ◀

Dimitri Mouchet