



Communiqué de presse Expert & Finance / RC&A Consulting

Les Experts-Comptables et la Gestion de Patrimoine

Expert & Finance en collaboration avec RC&A Consulting a réalisé en octobre dernier une **étude sur les Experts-comptables et la Gestion de Patrimoine**. 450 Experts-Comptables ont répondu à cette enquête par mail.

Expert & Finance, partenaire de la profession comptable depuis 20 ans, s'intéresse tout particulièrement à ces résultats porteurs pour son activité et souligne l'intérêt grandissant de la profession pour la gestion de patrimoine. Voici les principales tendances :

La gestion de patrimoine, une mission légitime :

90% des Experts-Comptables interrogés considèrent la mission comme légitime pour les clients. Rappelons à ce titre qu'elle figure dans les prestations de conseil sur le site internet de l'Ordre.

Une forte présence sur les aspects fiscaux IR et ISF :

50% calculent l'IR prévisionnel de tous leurs clients. Ces prestations, qui témoignent un intérêt porté au chef d'entreprise et pas exclusivement à l'entreprise, sont également 2 passerelles naturelles pour la mission gestion de patrimoine.

Une démarche plus « réactive » que « proactive » :

Le bilan patrimonial est surtout proposé à la demande des clients (48 % des répondants) contre moins de 4% qui le proposent à tous les clients.

Sauf demande explicite, les cabinets ne commentent et n'interprètent pas toujours les chiffres (plus de 20% pour l'ISF et 50% pour le bilan patrimonial).

La prestation de bilan patrimonial manque aussi «d'outillage» : les pôles patrimoniaux sont encore rares dans les cabinets (moins de 13 %), une large majorité n'utilise pas de logiciel (75%) et les réflexes ne sont pas au rendez-vous (76% considèrent que le diplôme ne prépare pas l'Expert-Comptable dans cette matière).

A ce jour, les honoraires proposés pour ces différentes prestations sont encore relativement modiques (730 € pour le bilan patrimonial).

Lorsque le bilan patrimonial est proposé, près de 20 % établissent une lettre de mission spécifique et environ un tiers une facture spécifique.

La nécessité de l'interprofessionnalité :

Une large proportion de cabinets (60%) recherche des partenaires pour la mission patrimoniale globale (dans l'ordre assureurs-CGP, notaires et avocats).

La transmission d'entreprise, le point d'entrée de la mission :

L'évaluation d'entreprise et l'accompagnement à la transmission sont les 2 autres grandes missions citées dans l'accompagnement du chef d'entreprise. Une tendance qui devrait se renforcer à l'avenir.

La gestion de patrimoine, un outil de conquête :

Près de 45 % des répondants pensent qu'ils peuvent faire du conseil à des non clients du cabinet. Nous pouvons confirmer que la gestion de patrimoine génère un bouche à oreille, une prescription de clients à prospects (naturelle ou accompagnée) très significative.

Un marché pertinent et prometteur :

Les perspectives de développement de la mission sont réelles :

- le marché des particuliers intéressent particulièrement les cabinets.
- plus de 16 % des cabinets ont un projet de création de pôle patrimonial.

En relation privilégiée avec de nombreux cabinets Experts-Comptables, nous notons actuellement une augmentation des demandes patrimoniales de la part des clients. Des points tangibles qui montrent qu'à l'avenir, la gestion de patrimoine devrait donc se développer, se structurer en missions interne ou externe avec des stratégies plus proactives et se construire avec de vrais partenariats.

Quelques éléments sur Expert & Finance

Société de conseil en gestion de patrimoine, Expert & Finance, partenaire de la Profession Comptable depuis 20 ans, conseille les chefs d'entreprise et les professions libérales dans la gestion de leurs actifs.

Expert & Finance leur propose une stratégie patrimoniale globale et des solutions de placements en Assurance Vie, Valeurs Mobilières et Immobilier.

Chiffres clés :

Capital Social : 3 610 580 €

Chiffres d'affaires 2006 : 19,4 millions €

Nombre de clients : 20 000

Partenaires : 500 Experts-Comptables

Nombre de Collaborateurs : 100

Nombre d'agences : 13 agences réparties sur toute la France

Quelques éléments sur RCA Consulting

RC&A Consulting a été créée en 2006 par Stéphane REGNIER dans la droite ligne de RC&A (qu'il a créé initialement en 1999 puis revendue) pour aider les cabinets d'expertise comptable et de CAC à mieux valoriser leur patrimoine professionnel.

La société s'appuie sur un savoir-faire développé depuis près de 10 ans (dans près de 400 missions en cabinets) pour développer des méthodes de travail (gestion interne et organisation), créer des outils logiciels de réflexion stratégique et d'aide à la décision (gamme StrateGo!), et produire et diffuser des études par Internet et une lettre professionnelle (Optim'Gestion) dans la Profession Comptable Libérale.

RC&A Consulting anime également un club d'une cinquantaine d'experts comptables (Club RC&A) qui réfléchissent ensemble à toutes les voies d'optimisation de leurs performances.

Elle coopère également avec des éditeurs logiciels reconnus dans la profession.

Pour plus d'information, vous pouvez contacter

José ZARAYA, Président Directeur Général Expert & Finance

Tel : 04 37 24 51 72 - Email : jzaraya@expertetfinance.fr

Stéphane REGNIER, Dirigeant de RC&A Consulting

Tel : 05 56 60 38 29- Email : stephane.regnier@rcac.fr

Nasser OUZEGDOUH

Maridor Conseil - Relations presse

Tel : 06 17 57 15 96 - Email : nouzegdouh@wanadoo.fr