

EXPERTS-COMPTABLES ET GESTION DE PATRIMOINE

Un axe de développement à approfondir pour les cabinets

► **Les enjeux** : Le sondage mené par L'Agefi Actifs, l'Ordre des experts-comptables région Paris Ile-de-France et la CCEF - trois ans après une première enquête sur le même sujet - montre un intérêt toujours certain pour la gestion de patrimoine. Mais la multitude d'acteurs et une législation toujours plus complexe semblent freiner le développement de cette pratique

► **Les solutions** : L'accompagnement en matière de conseil patrimonial, sollicité par les clients, doit passer par une clarification des missions de l'expert-comptable, mais aussi par une sensibilisation accrue de la profession aux métiers de la gestion de patrimoine, tant sur le plan des connaissances techniques et de la réglementation que des différentes pratiques existantes

Bilan patrimonial, problématique de transmission d'entreprise, diminution de l'impôt de solidarité sur la fortune, retraite ou encore prévoyance, les interrogations des chefs d'entreprise en matière de gestion de patrimoine ne manquent pas.

Une place de choix. En raison de sa connaissance de l'entreprise - souvent principal patrimoine du dirigeant -, mais aussi du chef d'entreprise lui-même - qu'il conseille dans la durée tout en l'assistant au quotidien -, l'expert-comptable semble avoir une réelle légitimité pour conseiller son client sur le plan patrimonial. Les sollicitations sont d'ailleurs de plus en plus nombreuses. « Depuis quelques années, les mesures en faveur de la transmission d'entreprises, notamment avec l'entrée en vigueur des dispositifs Dutreil, se sont multipliées et les clients se retrouvent alors souvent perdus dans cette jungle de textes », explique Olivier Demoucron, expert-comptable à Paris, associé membre du réseau Baker Tilly France. « Pour autant, le chef d'entreprise est tellement accaparé par la bonne marche de son entreprise qu'il néglige souvent le conseil patrimonial et a rarement une vision globale de son patrimoine », complète Catherine Caumette, ancienne expert-comptable, désormais installée comme conseiller en gestion de patrimoine indépendant à Montpellier depuis trois ans. « En matière de gestion de patrimoine, l'expert-comptable doit donc avoir une démar-

che active pour montrer au client ses compétences au-delà de la sphère de l'entreprise », renchérit-elle. « De trop nombreux clients perçoivent encore l'expert-comptable comme un généraliste et sont souvent surpris de l'étendue de son champ de compétence », poursuit Olivier Demoucron.

Mais le travail d'explication semble payant puisque le développement d'une activité de conseil patrimonial au sein d'un cabinet d'expertise comptable, quand celle-ci est mise en place, trouve généralement un accueil très favorable chez les clients, répondant à une véritable attente de leur part.

Travail de formation. « Sans vouloir nous transformer en conseiller en gestion de patrimoine à part entière, il faut que les experts-comptables comprennent que cette activité peut être un axe de développement très intéressant pour leur cabinet compte tenu de la valeur ajoutée que peut générer celle-ci. Mais un effort de formation est nécessaire car un expert-comptable, malgré toutes ses compétences, ne peut pas s'improviser conseiller en gestion de patrimoine », explique André-Paul Bahuon, président de l'Ordre des experts-comptables région Paris Ile-de-France (lire l'avis d'expert).

Président d'Experts-comptables et commissaires aux comptes de France (ECF) - l'un des deux syndicats de la profession de l'expertise comptable - de 1999 à 2001, et désormais président d'honneur, Serge Anouchian, qui est par ailleurs diplômé en gestion

de patrimoine, s'est ainsi efforcé depuis plusieurs années de sensibiliser les 2.000 adhérents du syndicat au conseil patrimonial. « Le syndicat a toujours souhaité développer les métiers annexes de l'expert-comptable, et en particulier les missions se rapportant à la personne du chef d'entreprise », explique-t-il. ECF a ainsi mis en place depuis sept ans des séminaires de formation en gestion de patrimoine à destination de ses membres. Cette année, le syndicat a même décidé d'aller plus loin en retenant comme thème « la pratique du conseil patrimonial » pour son congrès national, qui se déroulera les 8 et 9 novembre 2007 à Biarritz. 300 à 400 participants sont attendus pour travailler autour des aspects réglementaires et déontologiques, mais également sur la pratique du métier et la technique de la gestion de patrimoine. « Même si beaucoup de cabinets n'ont pas encore de réelle offre en matière de gestion de patrimoine, les experts-comptables sont bien plus intéressés par la matière qu'il y a quelques années », affirme Serge Anouchian.

Jean-Marie Piera, installé en Bretagne, ressent lui aussi un intérêt croissant pour la matière. Le cycle de formation en conseil patrimonial, mis en place avec l'Ordre des experts-comptables de Bretagne et qu'il anime, a déjà attiré 10 % des professionnels de la région. « Tous n'envisagent évidemment pas de créer une structure dédiée. Beaucoup de confrères ont décidé d'acquiescer ces connaissances pour ne pas être écartés des discussions dans

le cadre de partenariats qu'ils peuvent avoir avec un conseiller en gestion de patrimoine indépendant, un notaire ou un avocat. Leur but est alors de rester maître d'œuvre du processus tout au long de l'accompagnement du client », note-t-il.

Le développement d'une activité de conseil patrimonial, quand celle-ci est mise en place, trouve généralement un accueil très favorable chez les clients

Des freins encore bien présents.

Ainsi, près d'un expert-comptable sur deux ayant répondu à l'enquête menée conjointement par L'Agefi Actifs, l'Ordre des experts-comptables région Paris Ile-de-France et la Compagnie des conseils et experts financiers pensent que la gestion de patrimoine fait partie intégrante du métier d'expert-comptable. La position exprimée par le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables sur son site internet ne semble pas tellement différente : « Pour optimiser la gestion de patrimoine, l'expert-comptable met son expérience au service des particuliers. En plusieurs étapes, il accompagne et conseille le particulier dans ses décisions. »

Malgré tout, de nombreux professionnels semblent encore hésitants à mettre en place une structure de gestion de patrimoine au sein de leur cabinet. Pour Serge Anouchian, les

questions législatives et réglementaires y sont pour beaucoup. Parmi les principaux problèmes figure l'interdiction pour un expert-comptable de percevoir des commissions.

De nombreux experts-comptables ne souhaitent pas s'investir dans une activité de gestion de patrimoine pour ne récolter qu'une maigre part du gâteau (les honoraires de conseil) alors que le conseiller en gestion de patrimoine ou le courtier qui assurera l'opération gagnera beaucoup plus avec les commissions, par exemple lors de l'ouverture d'un contrat d'assurance vie.

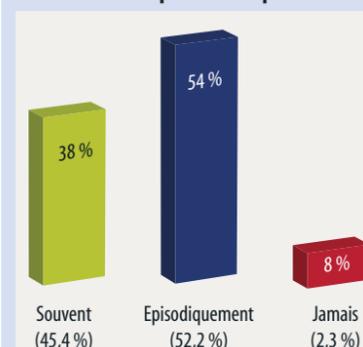
En effet, il faut rappeler que le statut d'expert-comptable interdit tout acte de commerce et ses prestations sont payées par des honoraires exclusifs de toute autre rémunération (ordonnance du 19 septembre 1945 modifiée par l'ordonnance du 25 mars 2004).

De plus, des problèmes de responsabilité demeurent : tout conseil portant sur un produit déterminé est susceptible d'engager la responsabilité de l'expert-comptable. Or, cette responsabilité risque de ne pas être garantie par l'assurance de responsabilité civile professionnelle.

Certes, l'expert-comptable a toujours la possibilité de prendre une participation minoritaire, dans le respect des limites prévues par la réglementation, dans un cabinet de courtage ou de gestion de patrimoine, mais cette solution peut poser des problèmes éthiques d'indépendance et d'impartialité du conseil.

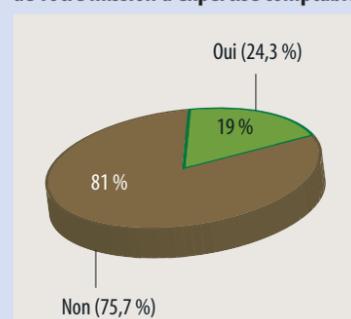
Un sondage de l'Ordre des experts-comptables région Paris Ile-de-France – CCEF – L'Agefi Actifs (1)

1) Vos clients chefs d'entreprise vous sollicitent-ils sur les questions relevant de leur patrimoine privé ?



Le recours à l'expert-comptable reste majoritairement épisodique et les consultations régulières ont même reculé sur trois ans. Ce sont les cabinets de 1 à 9 salariés qui sont le plus « souvent » sollicités, à 41,4 %, plus particulièrement dans les Hauts de Seine (47 %).

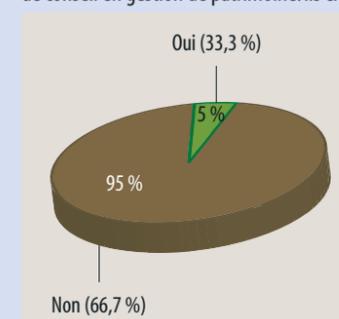
2) Avez-vous, à l'heure actuelle, une activité spécifique de conseil en gestion de patrimoine en complément de votre mission d'expertise comptable ?



La grande majorité des experts-comptables interrogés n'a pas développé d'activité patrimoniale spécifique, ce qui marque un retrait par rapport au sondage France entière, et c'est à nouveau les cabinets de 1 à 9 salariés (24 % contre 19 % en moyenne) qui sont les plus en pointe.

3) Des collaborateurs lui sont-ils dédiés ?

Seuls 5 % des professionnels ont dédié des collaborateurs à la mission de conseil en gestion de patrimoine. Ils exercent principalement (14 %)



des cabinets de 10 salariés et plus. L'effectif moyen constaté est de 1,4 collaborateur (1,24 en 2004), la proportion augmentant avec la taille du cabinet. Leur profil de formation est majoritairement soit l'expertise comptable, soit un cursus supérieur en gestion de patrimoine. *Suite page 13*

Certains ont donc décidé de quitter l'expertise comptable pour s'installer comme conseiller en gestion de patrimoine indépendant (CGPI). C'est notamment le cas de Catherine Caumette. Après une vingtaine d'années d'activités d'expert-comptable et de commissaire aux comptes, cette Montpelliéraine a décidé de prendre un virage pour s'installer comme indépendante. Sa décision de sauter le pas a eu diverses motivations, mais les contraintes réglementaires de la profession n'ont pas été étrangères à sa décision (*lire avis d'expert*).

Des pratiques qui divergent.

Pour les experts-comptables qui souhaitent développer une activité de conseil en gestion de patrimoine, plusieurs possibilités sont offertes. Au sein de son cabinet, Serge Anouchian propose depuis plusieurs années une offre de conseil patrimonial en complément de ses activités classiques auprès des chefs d'entreprise. « *Mais cette activité reste accessoire et je ne cherche pas à développer de structure spécifique, ni à dédier des collaborateurs à cette mission* », tempère-t-il.

Chez Baker Tilly France, réseau indépendant de 35 cabinets en France et présent sur le créneau de la gestion de patrimoine depuis déjà plusieurs années, il n'y a pas de structure dédiée. Mais la dizaine d'associés ayant suivi un troisième cycle en gestion de patrimoine anime régulièrement des journées sur les thèmes de la transmission d'entreprise ou de la transmission du patrimoine à destination d'une trentaine d'associés, et diffusent

auprès de l'ensemble du millier de collaborateurs des notes de travail et des documentations techniques relevant du conseil patrimonial.

A l'inverse, certains cabinets ont mis en place des structures spécifiques qui peuvent être soit complètement intégrées au cabinet, soit filialisées. C'est le cas du groupe Secob, l'un des deux plus importants cabinets d'expertise comptable de Bretagne, qui compte 180 collaborateurs répartis sur huit sites. C'est Jean-Marie Piera, expert-comptable et diplômé en gestion de patrimoine, qui a créé au début de l'année 2007 cette filiale de conseil en gestion de patrimoine. Dénommée Stratégie Patrimoine & Entreprise (SPE), cette structure compte pour l'instant trois consultants : Jean-Marie Piera et deux consultants diplômés des troisièmes cycles en gestion de patrimoine de Rennes et Caen et provenant de l'univers de la banque et de l'assurance. Opérationnelle depuis moins de trois mois, elle conseille pour l'instant presque exclusivement les dirigeants clients du cabinet. Il faut dire qu'avec plus de 4.000 clients, le réservoir est suffisamment important.

SPE intervient pour l'instant de manière ponctuelle, essentiellement sur des missions de transmission d'entreprises, et plus sporadiquement pour répondre à des demandes spécifiques de clients. La rémunération ne s'effectue qu'en honoraires. L'accompagnement sur une opération de transmission d'entreprise est ainsi facturé 5.000 euros en moyenne. « *Nous n'effectuons que du conseil. Pour les montages juridiques, nous*

« La profession a véritablement appréhendé le métier de la gestion de patrimoine »

ANDRÉ-PAUL BAHUON,

PRÉSIDENT DE L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES DE LA RÉGION PARIS ILE-DE-FRANCE

L'Agefi Actifs. - Malgré un intérêt croissant des experts-comptables pour la gestion de patrimoine, il semble que, dans les faits, peu d'entre eux aient mis en place une démarche active en ce sens. Quel est votre avis ?

André-Paul Bahuon. - La comparaison des résultats de l'enquête menée cette année par rapport à ceux de 2004 appelle un certain nombre d'observations. En 2004, l'échantillon était constitué d'un panel représentatif sur le plan national. Cette année, le nombre d'experts-comptables interrogés a été limité à la seule région Paris Ile-de-France.

De plus, il y a trois ans, la gestion de patrimoine était encore un métier relativement nouveau, en plein essor. L'engouement, fort dans les paroles, ne se traduisait pas forcément par des actes. Ainsi, à cette époque, certains membres de la profession avaient la sensation de faire de la gestion de patrimoine lorsqu'ils remplissaient une déclaration fiscale.

En 2007, je pense que l'on est beaucoup plus dans le pratique. Ces chiffres sont donc, de mon point de vue, beaucoup plus représentatifs. La profession a en effet, depuis cette date, pu véritablement appréhender le métier de la gestion de patrimoine.

Quelle place peuvent occuper les experts-comptables dans l'univers de la gestion de patrimoine ?

- Le marché de la gestion de patrimoine est désormais un marché sur lequel de nombreux acteurs sont établis : notaires, avocats et surtout conseillers en gestion de patrimoine indépendants, qui se sont structurés et ont acquis aujourd'hui une vraie crédibilité. Il faut donc avancer sur ce marché tout en respectant ces acteurs, chacun avec ses spécificités. Je crois d'ailleurs que l'avenir est dans l'interprofessionnalité. Ainsi, aller vers le particulier est sans aucun doute un devenir pour la profession. Mais pour que cela puisse réellement se faire, il faudrait que les experts-comptables



puissent devenir conseillers en investissements financiers (CIF).

Ceci dit, dans les faits, certains particuliers à la situation patrimoniale et comptable complexe n'hésitent déjà plus à venir consulter un expert-comptable. Dans ce cas, l'important est de faire notre métier avec la plus grande éthique et de s'imposer les mêmes exigences que celles imposées au statut de CIF.

Par ailleurs, l'ouverture de la publicité aux experts-comptables peut incontestablement amener des clients à la profession.

La gestion de patrimoine constitue-t-elle, pour l'Ordre de Paris Ile-de-France, un axe de développement important ?

- L'Ordre a décrété que 2007 serait l'année de développement des cabinets. La gestion de patrimoine - au même titre que d'autres métiers tels que le social - est évidemment partie intégrante de cette stratégie de développement. La réalisation de cette enquête est un signe fort donné aux confrères comme une possible piste de diversification.

C'est ainsi que l'Ordre, par le biais de l'Asforef - son institut de formation -, mène des actions de sensibilisation et de formation, en particulier sur le diagnostic patrimonial. Pour moi, c'est sur ce dernier point que les experts-comptables ont le plus grand rôle à jouer en matière de gestion de patrimoine, mais pas au-delà. Il faut que nous sachions reconnaître nos limites : soit on fait du diagnostic et on collabore avec d'autres professions, ce que semblent faire ressortir les résultats de l'enquête, soit on devient spécialiste, mais à ce moment-là, il faut avoir toutes les capacités requises, notamment en termes de formation.

Et si un expert-comptable veut vraiment aller au bout de la démarche, il faut qu'il devienne conseil en gestion de patrimoine indépendant et qu'il quitte la profession de l'expertise comptable. C'est un choix que je respecte, le tout est d'être clair dans ses objectifs.

confions le dossier au département juridique du cabinet. Quant à la partie préconisation de produits, nous travaillons en partenariat avec Expert & Finance », explique Jean-Marie Piera.

Auparavant, le cabinet s'appuyait sur des compétences externes (CGPI, avocats, notaires).

« *Nous continuons à travailler avec différents professionnels, mais la création de SPE a permis au groupe Secob d'accompagner le dirigeant tout au long du processus de transmission* », poursuit-il.

Effet de taille. Dès lors, quel modèle adopter ? Pour Jean-Marie Piera, la mise en place d'un service dédié avec plusieurs collaborateurs détachés à plein temps ne peut être envisagé que si le cabinet compte au moins une centaine de collaborateurs.

Mais selon André-Paul Bahuon, les petits cabinets, de par leur proximité avec le chef d'entreprise, sont beaucoup plus enclins à faire une gestion patrimoniale globale car la relation repose avant tout sur la confiance, beaucoup plus directe que dans les structures plus importantes. « *Dans les cabinets de taille modeste, la relation a souvent lieu directement avec le professionnel, avec un intuitu personae fort. A l'inverse, cette relation sera souvent déléguée à un collaborateur - qui ne sera pas nécessairement toujours le même - dans les gros cabinets* », explique-t-il.

Mais l'enquête montre que la prestation fournie est très différente selon l'organisation du cabinet : le conseil patrimonial global est plus fréquent dans les structures de dix salariés et plus, avec des missions particulièrement tournées vers les problématiques de transmission et de retraite ou de prévoyance. Les indépendants quant à eux, n'hésitent pas à aller jusqu'à la préconisation de produits.

La typologie de clientèle a également une réelle influence sur le type de service que l'expert-comptable proposera. « *Un expert-comptable dont la majorité de la clientèle est constituée d'artisans et de commerçants aura certainement plus de mal à amortir le coût d'une structure dédiée qu'un expert-comptable travaillant avec des professions libérales et des dirigeants de PME* », affirme Jean-Marie Piera.

Accueil toujours favorable. Si Serge Anouchian ne fait pas un argument marketing du conseil patrimonial qu'il propose, il a cependant pu constater que de nouveaux clients venaient le solliciter parce qu'il proposait « ce petit plus » qui permet de tisser une relation encore plus étroite entre le professionnel et son client.

Le constat est le même pour Jean-Marie Piera : « *SPE facilite vraiment l'accès à certains clients qui considèrent le conseil patrimonial comme un prolongement naturel de l'activité de l'expert-comptable.* » Le service étant très bien accueilli par les clients, le cabinet commence ainsi à communiquer auprès de ses clients et de prospects.

Quel que soit le modèle adopté, pratique occasionnelle de la gestion de patrimoine sans collaborateur dédié ou mise en place de structure spécifique, filialisée ou non, la stratégie d'aller vers la gestion de patrimoine semble donc être gagnante. ◀

« La réglementation m'empêchait d'aller jusqu'au bout et je ne souhaitais pas me limiter au seul conseil »

CATHERINE CAUMETTE,

ANCIEN EXPERT-COMPTABLE ET CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE INDÉPENDANT, HARMONIE ET PATRIMOINE

L'Agefi Actifs. - Comment en êtes-vous arrivée à la gestion de patrimoine ?

Catherine Caumette. - En tant qu'expert-comptable, je côtoyais énormément de dirigeants de TPE-PME qui menaient une réflexion poussée sur la stratégie de leur entreprise, mais pas sur leur stratégie patrimoniale personnelle alors que cela peut avoir une influence directe sur l'avenir de la société. J'ai donc progressivement intégré cet aspect de conseil patrimonial dans mes prestations.

Mais les obligations liées au calendrier fiscal et mes missions de Commissaire aux comptes, dans une structure de taille modeste, ne me laissaient pas assez de temps pour me consacrer autant à cette mission que je l'aurais souhaité. Par ailleurs, la réglementation m'empêchait d'aller jusqu'au bout et je ne souhaitais pas me limiter au seul conseil, qui peut être cause d'une certaine frustration tant chez le professionnel que chez le client.

En ce sens, la création d'une structure dédiée au conseil patrimonial ne répondait pas à mes attentes. Mais cela peut être une bonne solution pour de nombreux cabinets. Lors du prochain congrès d'Experts-comptables et Commissaires aux comptes de France (ECF), je vais d'ailleurs animer un atelier sur le thème « comment mettre en place la mission de gestion de patrimoine au sein des cabinets ? »

Comment s'est effectué le changement de métier ?

- La transition ne s'est évidemment pas faite du jour au lendemain, ne

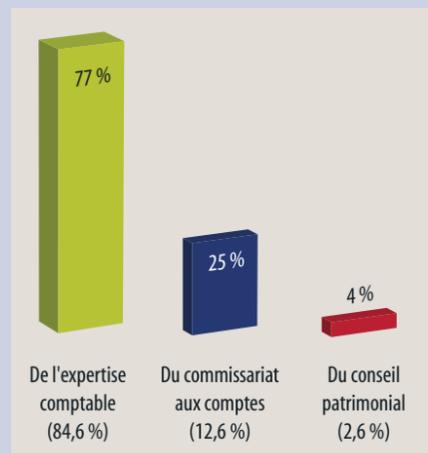


serait-ce que le temps de constituer une clientèle de départ. Par ailleurs, avant de m'installer comme CGPI, je souhaitais me remettre à niveau, en particulier sur le plan du droit civil. En 2003, j'ai donc suivi la formation de gestion de patrimoine dispensé par l'Aurep à Clermont-Ferrand, avant de céder mon cabinet en 2004 et de m'installer comme CGPI. J'ai ensuite demandé ma radiation auprès de la Compagnie nationale des Commissaires aux comptes. J'ai le statut de courtier, je suis inscrite comme CIF auprès de l'AMF depuis un an et membre de la Chambre

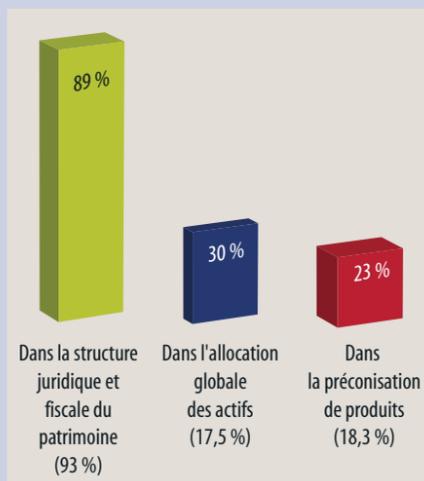
des indépendants du patrimoine.

En revanche, je suis toujours inscrite auprès de l'Ordre des experts-comptables même si je n'exerce plus aucune fonction dans cette profession. Je participe également encore aux travaux de la profession et je suis toujours chargée de cours à l'université sur les normes IFRS et en gestion de patrimoine. J'ai naturellement gardé de nombreux liens avec d'anciens confrères, qui représentent un atout indéniable dans les partenariats avec les experts-comptables. Ceux-ci connaissent en effet mes compétences, mais ne me voient plus comme un concurrent.

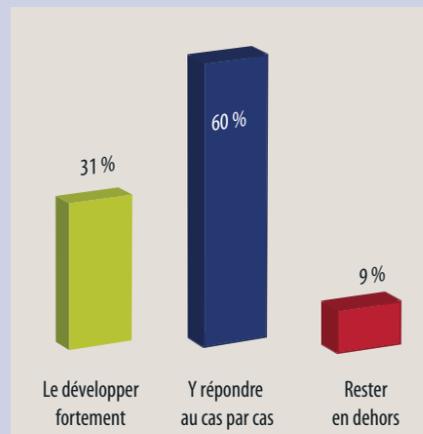
Par ailleurs, je fais partie d'un groupe de travail national, le CDP (Centre de documentation du patrimoine) dans lequel nous échangeons entre anciens experts-comptables installés en tant que CGPI et experts-comptables souhaitant s'investir fortement dans la gestion de patrimoine.

(Suite de la page 11) ... Un sondage de l'Ordre des experts-comptables région Paris Ile-de-France – CCEF – L'Agefi Actifs (1)**4) Pouvez-vous évaluer en pourcentage des honoraires ceux relevant... ?**

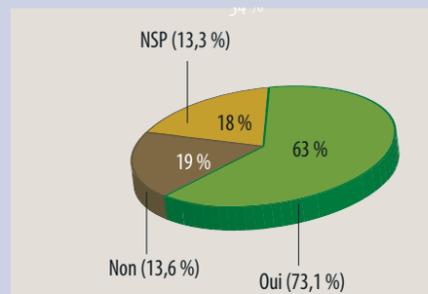
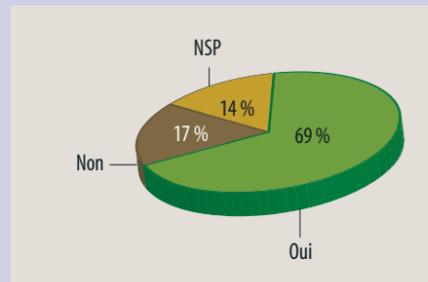
La part des honoraires identifiables au conseil patrimonial est plus importante qu'en 2004 mais reste marginale, les experts-comptables exerçant seuls étant ceux cernant le mieux les revenus spécifiques (5,7 %). Dans la plupart des cas, la prestation est incluse dans la mission principale d'expertise comptable.

5) Votre compétence patrimoniale s'exerce-t-elle... ?

Dans cette question ouverte à plusieurs réponses, une large majorité continue de se référer aux compétences naturelles de l'expert-comptable en matière juridique et fiscale. On note cependant une ouverture sensible vers l'allocation d'actifs, notamment dans les cabinets moyens et gros (37 %) et vers la préconisation de produits, notamment du côté des experts indépendants (30 %).

9) Dans votre cabinet, souhaitez-vous dans les années qui viennent... ?

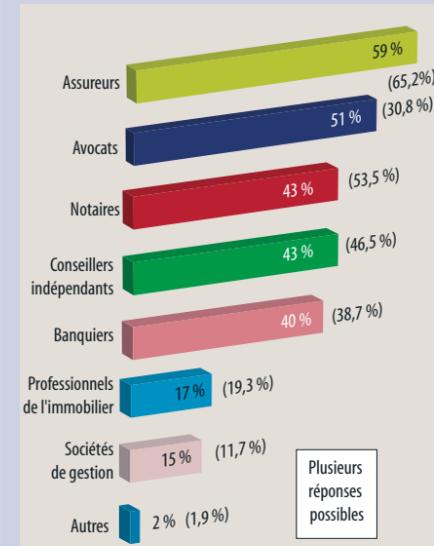
La tiédeur relative est ici manifeste puisque, sauf dans les cabinets les plus étoffés (38,5 %), la volonté de renforcer les aspects patrimoniaux cède le pas à une approche sélective. On constate même un recul assez net des intentions offensives par rapport à il y a trois ans.

10) Estimez-vous que la « problématique retraite » peut accélérer votre développement dans ce domaine ?**Estimez-vous que la « problématique transmission » peut accélérer votre développement dans ce domaine ?**

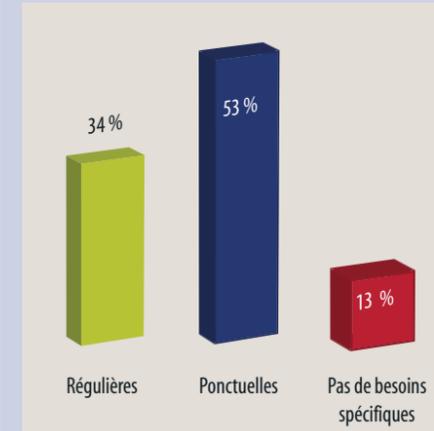
De manière éclairante, les clés d'ouverture patrimoniale sont nettement perçues dans les domaines de la transmission et de la retraite (les indépendants étant cependant un quart à ne pas avoir d'avis sur le sujet). En précision sur ce point, la mise en place de solutions « prévoyance retraite collective » en entreprise n'apparaît néanmoins qu'une solution d'assistance au client très ponctuelle pour 55 % des sondés, alors qu'ils sont 27 % à s'y prêter régulièrement.

(1) Ce sondage a été réalisé par courriel, du 16 avril au 2 mai 2007, auprès des 5.600 adhérents de l'Ordre. 327 questionnaires ont été retournés et analysés par le cabinet Epsy. La répartition par taille de cabinets est de : indépendants 20 %, 1 à 9 salariés 49 %, 10 salariés et plus 25 %, sans réponse 5 %.

Les chiffres entre parenthèses sont le rappel d'un sondage identique réalisé en mai 2004 avec le CSOEC et la CCEF. Bien que n'ayant pas été réalisé sur la base du même échantillon, puisque s'adressant alors à l'ensemble des experts-comptables, il nous a paru intéressant de rappeler ces réponses afin d'analyser les grandes tendances d'évolution sur trois ans.

11) Parmi les professionnels du patrimoine, vous êtes en relation régulière avec...

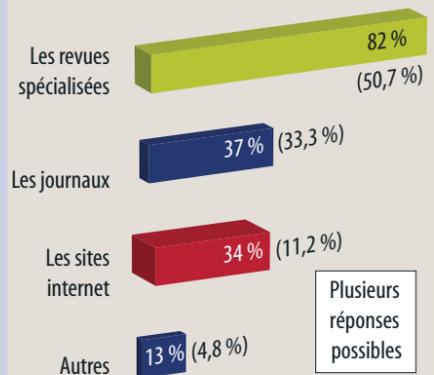
Sans doute parce que beaucoup d'entre eux ne s'impliquent pas encore pleinement dans le conseil en gestion de patrimoine, les experts-comptables continuent de jouer à plein la carte de l'interprofessionnalité, à la fois vis-à-vis des promoteurs de solutions d'investissement et des professions juridiques.

12) Souhaiteriez-vous, de la part de vos instances, des actions de formation en gestion de patrimoine... ?

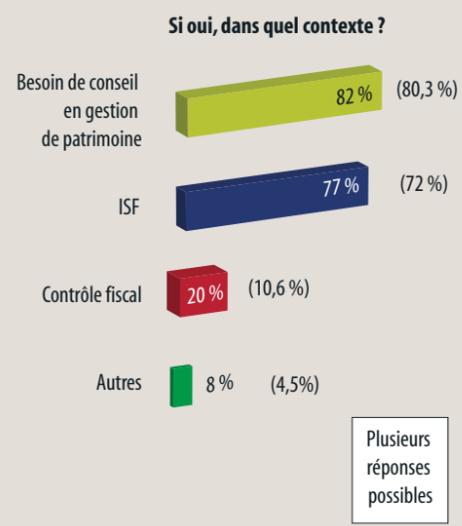
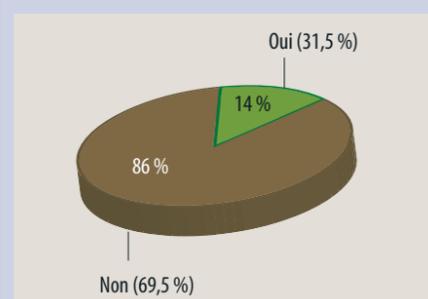
Une majorité de professionnels s'accordent sur une aide ponctuelle à la formation. Mais l'ensemble des réponses positives (87 %) prouve qu'un besoin réel existe. Par ailleurs, les souhaits de formation régulière rappellent sensiblement les intentions de développement volontariste dans le domaine (question 9).

13) Pour vous tenir informé des évolutions juridiques et financières, vous consultez... ?

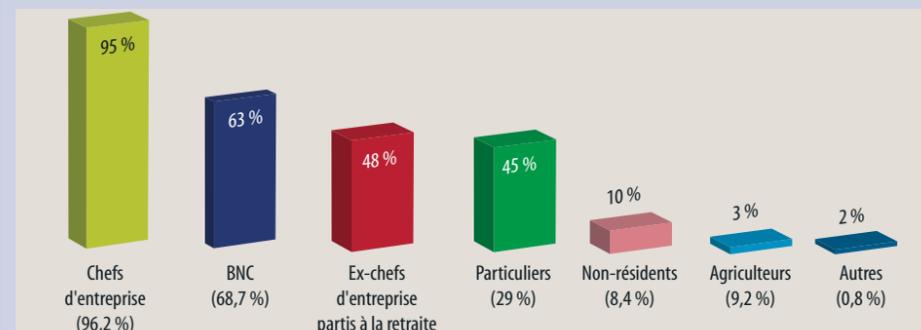
Les revues spécialisées - notamment à forte connotation juridique et fiscale - ont plus que jamais la faveur des experts-comptables, mais la montée en puissance d'internet est évidente, surtout du côté des indépendants. Parmi les réponses « Autres », les formations sont fréquemment citées.

**6) Est-ce que votre cabinet réalise des diagnostics de type « bilan patrimonial » ?**

La grande majorité des experts-comptables ne réalise pas de diagnostic patrimonial global, qui reste l'apanage des cabinets de 10 salariés et plus (17 %). Lorsqu'un tel service existe, il trouve naturellement son champ d'expression dans le domaine fiscal, mais aussi dans l'ingénierie patrimoniale, qui s'affirme donc comme un vrai relais de l'offre provenant de la profession.

**7) Pour quel type de client ?**

Il y a globalement une forte permanence des réponses vers les clients qui entrent dans le périmètre naturel d'exercice des experts-comptables : chefs d'entreprise, bien sûr, qu'ils soient en activité ou à la retraite, et professions libérales (bénéficiaires non commerciaux). A noter cependant la proportion croissante des missions patrimoniales à destination des particuliers, notamment au sein des plus gros cabinets.

**8) Avez-vous défini des produits d'optimisation fiscale (IR, ISF, SCI...) en complément de votre offre de services ?**

La part des professionnels qui s'engagent sur l'ensemble de la chaîne du patrimoine, incluant certaines préconisations de produits, est encore limitée. Sur 60 d'entre eux ayant franchi le pas, l'essentiel de l'optimisation fiscale passe par le conseil à l'occasion des déclarations d'impôt sur le revenu ou d'ISF, mais aussi dans l'accompagnement des SCI et du statut de LMP. Les structures les plus importantes sont les plus concernées (23 %).

