



DOSSIER DE PRESSE

Juin 2008

Contact Presse :

Agence VALEUR D'IMAGE

155-157, Cours Berriat – 38028 GRENOBLE CEDEX 01

Virginie DEBUISSON – 04.76.70.93.54

v.debuisson@valeurimage.com

HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE :

En Avril 1992, Serge BUCHACA et Michel ROMERO ORDONEZ créent MONDIAL VISION, le premier cabinet du groupe. Tous deux sont issus de grandes compagnies d'assurance, mais l'appartenance à un acteur unique les limite dans le champ de leur conseil. C'est avec la motivation de donner une définition claire du métier de conseil en gestion de patrimoine qu'ils créent leur entreprise. **Il s'agit de bâtir une structure capable de se poser comme un interlocuteur central du client dans l'ensemble des domaines touchant à ses intérêts financiers.**

MONDIAL VISION va progressivement élargir son champ de compétences entre 1992 et 2002 :

- 1994 : Création du département immobilier
- 1995 : Département crédit
- 1997 : Département patrimonial
- 1999 : Département transmission d'entreprises
- 2000 : Département Financier
- 2002 : Département ingénierie financière

Le Groupe Experia a été créé par Serge BUCHACA ET Michel ROMERO ORDONEZ en 1999.

De façon à **proposer une approche globale de la gestion de patrimoine** en se dotant de toutes les compétences nécessaires et d'une gamme de produits élargie, les deux fondateurs ont l'idée, plutôt que de recruter des commerciaux, de **créer des cabinets filiales détenus par la holding Groupe Experia**. MONDIAL VISION devient fin 1999 la première acquisition.

5 autres cabinets sont créés par la suite :

- 1999 : INVESCAP – La Tronche (Isère)
- 2002 : MARTEL BAUSSANT FINANCES (Chambéry)
- 2003 : INTERFACE PATRIMOINE (Annecy)
- 2006 : LUC RODET PATRIMOINE (Valence)
- 2008 : GUERRERO ET ASSOCIES (Grenoble)

UNE STRUCTURE CLAIRE DEDIEE A UN METIER BIEN CIBLE :

Développement du réseau :

Chaque cabinet reste indépendant. Pour les associés fondateurs, il s'agissait de permettre à d'autres entrepreneurs de vivre la même aventure de création dans les meilleures conditions. Dans le même temps, le business model du Groupe Experia répond à la culture d'anticipation de marché qui anime les associés fondateurs : la profession de conseil en gestion de patrimoine va devenir du plus en plus complexe à aborder seul. Le mode organisationnel du Groupe Experia est le suivant :

- ◆ **La holding possède des parts du cabinet**
- ◆ **Le groupe centralise le CA des cabinets, rétrocedé en fonction des performances de chacun.**

Ainsi, les cabinets sont des entités indépendantes qui travaillent dans un esprit de réussite collective.

En retour, ils bénéficient de ressources avantageuses pour leur développement :

- ◆ **Un back-office composé d'experts en économie, fiscalité, droit, ingénierie patrimoniale, finance etc...**
- ◆ **Des outils pour dynamiser leur activité : plan de communication complet, frais de fonctionnement de la holding mutualisés, etc...**
- ◆ **La force d'une structure groupée, gage de sérieux pour les clients**

Le Groupe Experia favorise ainsi sa vision d'une gestion patrimoniale globale et personnalisée, et permet à des créateurs de se lancer dans les meilleures conditions. Le cabinet Guerrero a intégré le Groupe début 2008 et d'autres intégrations sont en cours d'étude.

Actionnariat :

La Groupe Experia est détenu par

- ▶ **Serge BUCHACA** : IEP et Institut des Assurances de Lyon
- ▶ **Michel ROMERO ORDONEZ** : DES Gestion du Patrimoine et Chargé de Cours en Licence Professionnel de Gestion du Patrimoine de l'Université de Grenoble et DU de gestion internationale du patrimoine.
- ▶ **Jean-François AIMONETTI** : Institut de la Construction et de l'Habitat – CNAM
- ▶ **Sébastien SERRE** : DES de gestion du Patrimoine – DU Ingénierie Patrimoniale du chef d'entreprise.

Pour maintenir l'indépendance qui demeure le cœur de son positionnement, le Groupe Experia compte poursuivre son développement sans faire appel à des investisseurs institutionnels.

DEFINITION DE LA GESTION PATRIMONIALE GLOBALE :

Le Groupe Experia trouve sa raison d'être dans sa vision métier, qui place le conseil au cœur de la gestion de patrimoine, et privilégie l'indépendance du conseiller. La holding fournit chaque cabinet en ressources et en moyens permettant un conseil qualitatif n'omettant aucun aspect d'une situation.

Les cabinets du groupe conseillent les clients, tandis que la holding est la société de moyens du groupe, qui concentre les outils techniques et les moyens humains nécessaires en vue d'apporter un conseil de qualité. C'est également la holding qui centralise les partenariats avec les plus grands acteurs du marché dans les secteurs de la banque, de l'assurance et de l'immobilier, soit directement avec ces acteurs, soit au travers de filiales spécialisées.

Le banquier propose toujours à ses clients sa propre gamme de produits, au même titre qu'un assureur. Le cabinet indépendant travaillant seul disposera d'une gamme réduite, et ne peut pas maîtriser tous les aspects de la gestion de patrimoine. Tout ceci amène au constat suivant:

- ◆ **Elaborer seul une stratégie efficace et souscrire aux offres pertinentes relève de la gageure**
- ◆ **Se limiter à un seul interlocuteur peut limiter l'efficacité du dispositif retenu**

L'approche patrimoniale globale a l'avantage de pallier à ces difficultés :

- ◆ **Les cabinets du groupe ne sont pas tenus par un nombre limité de partenaires, ni par une structure unique.**
- ◆ **Chaque conseiller peut compléter sa propre expertise par celle des autres cabinets et peut capitaliser sur les experts du back-office.**
- ◆ **Les produits proposés le sont aux meilleures conditions**
- ◆ **Chaque cabinet reste une entité indépendante à part entière : elle bénéficie des avantages du groupement sans l'inconvénient des grandes structures.**

La force du groupe repose sur son organisation et sa vision stratégique de développement, mais également sur un conseil basé sur une démarche claire et offrant un maximum de transparence.

- ◆ **Chaque client signe une lettre de mission écrite.**
- ◆ **Le conseiller monte une étude complète, et propose en fonction de son analyse stratégique un plan d'action.**
- ◆ **Ce plan d'action fait l'objet d'un suivi régulier entre le conseiller et son client, pour observer les résultats des actions engagées et conserver une stratégie adaptée fonction de la situation du client et de l'évolution des opportunités de placement.**

Le mode de rémunération des conseillers en gestion de patrimoine s'effectue sous deux formes :

- ◆ **Les honoraires conseil, forfaitaire pour une action ponctuelle, ou récurrente, pour un accompagnement sur la durée.**
- ◆ **Les commissions sur les ventes de produits et la gestion des placements effectués**

En règle générale, les commissions représentent la quasi-totalité de la rémunération des conseillers en gestion de patrimoine, qui pratiquent peu la rémunération sous forme d'honoraires. L'approche du Groupe Experia a engendré un effet inverse, ce qui démontre la valeur que peut représenter le conseil aux yeux des clients du groupe.

EXEMPLE : LE CAS DE L'ASSURANCE VIE

En Décembre 2006, une étude de TNS SOFRES* démontrait que ce placement avait la faveur des français, juste après le livret et les produits du même type. Or, malgré l'engouement, la méconnaissance de la part des souscripteurs des dispositifs afférents à ce type de placement paraît évidente.

A fin 2006, les encours représentaient plus de 1000 milliards d'Euros, ce qui place l'assurance vie comme le placement le plus séduisant pour les Français pour valoriser leur patrimoine. Ce succès tient principalement aux aspects de performance, de protection et d'avantages fiscaux offerts par ce produit. En Janvier 2008, le succès se confirme, puisque les encours progressent toujours à 1136 Milliards d'Euros malgré une baisse des cotisations (causées par la conjoncture boursière) de 8% par rapport à l'année précédente, selon les observations de la FFSA concernant l'évolution du marché de l'assurance vie.

L'étude de TNS SOFRES souligne :

- ◆ **34% des 30-75 ans disposent d'un contrat d'assurance vie**
- ◆ **93% des personnes interrogées déclarent que ce type de placement leur paraît simple**
- ◆ **88% s'en servent pour transmettre avantageusement leur patrimoine et 79% pour le rendement direct.**

Or, malgré l'engouement, il subsiste selon l'étude une méconnaissance notoire des mécanismes et incidences liées à ce type de contrat :

- ◆ **6 Français sur 10 ne connaissent pas le délai de 8 ans pour bénéficier des avantages fiscaux.**
- ◆ **Seulement 31% des souscripteurs se sont vraiment renseignés avant de signer, et 40% déclarent n'avoir pas eu l'ensemble des renseignements.**
- ◆ **Les 2/3 des personnes qui suivent leur contrat ne le font qu'une fois par an, et parmi la totalité,**
- ◆ **40% des détenteurs ne savent pas que l'on peut souscrire plusieurs contrats**

Au final, l'étude démontre que seuls 6% des détenteurs utilisent pleinement les possibilités de l'assurance vie pour la valorisation de leur patrimoine (soit environ 100 000 personnes).

Cet exemple démontre que le rôle du conseiller est déterminant, et que le conseil doit aborder tous les aspects de la situation d'une personne ainsi que ses objectifs de placement. Compte tenu de la complication du cadre juridique et fiscal, et de l'évolution démographique de la population, les choix en matière de valorisation du patrimoine deviendront sans cesse plus stratégiques. La pertinence d'un modèle de conseil indépendant, bénéficiant d'expertise complémentaire sera un atout pour tous ceux qui se posent la question de la gestion de leur patrimoine.

CHIFFRES CLES :

Actifs gérés : 280 Millions d'Euros

Collecte moyenne sur 3 ans : 45 Millions d'Euros/an

Immobilier d'investissement : 20 Millions d'Euros/an

Crédit : 20 Millions d'Euros/an

Honoraires : 300 000 Euros

CA 2007 : 3 800 000 Euros

Croissance annuelle des cabinets : 25% par an

Partenaires référencés :

- 30 compagnies d'assurance
- 20 banques et établissements de crédit
- 1500 lots immobiliers

Effectifs :

- 35 personnes au sein du groupe
- Dont 18 personnes rattachées au Groupe Experia et 17 au sein des cabinets

Dates Clés :

1992 : Création de MONDIAL VISION

1999 : Création de la Holding GROUPE EXPERIA

2002 : Démarrage de la croissance du Groupe

2004 : Le Groupe Experia remporte le Trophée du Gestionnaire en Patrimoine de l'Année.