



Pascale Gloser, «CGP: un métier de confiance»

Gérante du cabinet Sianne Patrimoine à Versailles et Paris, administratrice à la CNCEF ou encore présidente du réseau Conseil Patrimonial de Famille, Pascale Gloser est sur tous les fronts, mais n'a qu'une seule idée en tête : donner des lettres de noblesse à la gestion de patrimoine. Une rencontre réalisée quelques jours avant le confinement.

Carole Molé-Genlis

Sur les murs du cabinet de Pascale Gloser, dans le XVI^e arrondissement de Paris, est accrochée une série de dessins sur la ville de Clermont-Ferrand. « Ils étaient dans les anciens locaux du cabinet parisien que j'ai repris », m'explique-t-elle. Si elle les a gardés et mis en valeur, ce n'est pas seulement pour se rappeler son passage à l'Aurep en 2010 où elle a obtenu son DU en gestion de patrimoine, mais c'est aussi parce que Pascale Gloser est une auvergnate, une vraie, née à Chamalières dans le Puy-de-Dôme et où elle prend plaisir à se rendre régulièrement pour retrouver sa famille et se ressourcer dans le Parc des Volcans.

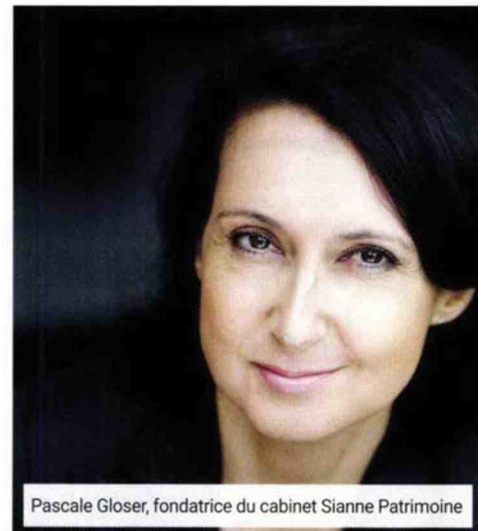
Une remarque me traverse l'esprit : peut-être faudra-t-il un jour étudier la corrélation entre l'Auvergne et les CGP ? Indéniablement, l'implantation de l'Aurep à Clermont-Ferrand et ces grands noms de la gestion de patrimoine qui y sont associés comme Jean Aulagnier ou Jean-Pierre Corbel, ou des organismes comme Fidoit, créé davantage de vocation parmi les Auvergnats.

Auvergnate de naissance donc, mais Versaillaise d'adoption, et peut-être bientôt

Parisienne car elle pense se rapprocher de son nouveau cabinet, Pascale Gloser n'était pourtant pas destinée à devenir CGP. Diplômée de l'Edhec, elle a commencé par travailler pendant dix ans dans l'industrie chez Danone Produits laitiers, puis la branche biscuits, « où j'ai notamment coordonné des projets transversaux », dit-elle. Un rôle de coordinatrice qu'elle retrouve aujourd'hui encore comme administratrice à la CNCEF Patrimoine.

De Danone à la gestion de patrimoine

« Ce métier de CGP, il s'est imposé à moi », m'explique-t-elle. Après un congé parental de plusieurs années où elle s'implique dans le tissu associatif versaillais, elle cherche une voie de reconversion : « Je savais que je prendrais plus de plaisir à évoluer dans une structure réactive à taille humaine ». Après quelques temps d'observation chez un CGP qu'elle connaît, elle crée sa propre structure en 2005, Sianne Patrimoine, et la développe. Fin 2017, elle rachète Clermont Assurances, un cabinet du XVI^e arrondissement. En 2019, elle acquiert et rénove des locaux quelques dizaines de mètres plus loin, et y installe son cabinet en décembre.



Pascale Gloser, fondatrice du cabinet Sianne Patrimoine

« C'est un métier de confiance, de conseil et d'accompagnement technique. Je dirais même d'assistance », décrit-elle. Son rôle dépasse parfois celui de conseil patrimonial. « Il nous arrive d'aider à la réalisation de tâches administratives, qui peuvent être parfois simples mais si importantes pour la vie quotidienne de nos clients comme

Confinement : Pascale Gloser témoigne



« Cette période de confinement est un moment où tout se mélange, le personnel et le professionnel, le futile et l'intense, une période durant laquelle les priorités sont bouleversées. Plus que jamais, nous devons maintenir une forte proximité avec nos clients. Certains se trouvent seuls, éloignés de leur famille. En ce début du mois d'avril, leurs préoccupations sont davantage sanitaires que financières. D'autres profitent du confinement pour approfondir des réflexions patrimoniales amorcées précédemment. Pour ceux qui sont débordés professionnellement, nous préparons des propositions « clés en mains ». Enfin, nous sommes aussi contactés par des parents pour aider un enfant ou petit-enfant. Dans ces phases perturbées, le conseil comme l'accompagnement prend tout son sens ! »

Son parcours

1989-2004 : Groupe Danone

2005 : Création du cabinet Sianne Patrimoine. Membre puis administratrice de la CNCEF Patrimoine

2006 : Edhec, certificat Badge

2011 : DU Aurep

2015 : Création du réseau Conseil Patrimonial de Famille

par exemple les déclarations Urssaf d'une employée à domicile... La meilleure des récompenses, c'est quand une famille nous fait confiance sur tous les aspects civils, l'organisation patrimoniale de sa famille. C'est aussi gratifiant lorsque l'on résout des situations bloquées au sein de familles, des conflits sur des indivisions, sur des résidences secondaires, etc. ». Une conception du métier très proche du family office...



Une conception du métier très proche du family office

Ses clients ? On trouve deux typologies, nous dit-elle : d'une part, les entrepreneurs qui se développent et veulent organiser leur patrimoine et, d'autre part, les héritiers qui n'ont pas forcément beaucoup de revenus mais disposent d'un patrimoine conséquent qu'ils ont à cœur d'entretenir et de transmettre.

80 familles clientes

Sianne Patrimoine conseille environ 80 familles devenues clientes surtout par le bouche-à-oreille et souvent pour une raison particulière. Actuellement, par exemple, il y a beaucoup de cas de transmissions d'entreprises : « C'est une phase très importante où l'on réorganise une vie sur le plan patrimonial. Nous avons aussi beaucoup de problématiques transgénérationnelles, souvent vers 50-55 ans. Nous tentons de développer le côté pédagogique : les rendez-vous se font avec Madame et Monsieur, puis si besoin, avec les enfants pour les impliquer et leur expliquer les stratégies retenues si tel est le souhait des parents ».

Pour Pascale Gloser qui défend cette profession comme administratrice de la CNCEF Patrimoine, mais aussi à la tête du réseau Conseil Patrimonial de Famille (lire encadré), « les CGP ont leur rôle à jouer et beaucoup d'atouts concurrentiels à mettre en avant : nous sommes indépendants dans nos choix, nous avons des compétences multiples et nous savons coordonner de nombreuses activités. Enfin, nos clients sont souvent satisfaits de la pérennité de l'interlocuteur », énumère-t-elle.

Une vie en cabinet et une autonomie du CGP à laquelle elle tient particulièrement. Elle

« Le réseau Conseil Patrimonial de Famille regroupe 30 cabinets »



Comment est né le réseau Conseil Patrimonial de Famille ?

« En 2013, sous l'impulsion de François Mollat du Jourdin, nous avons lancé un groupe de travail au sein de la CNCIF, pour s'inspirer des techniques des family offices. Après 18 mois, en 2015, nous avons créé le Conseil Patrimonial de Famille dont j'ai pris la présidence. J'ai voulu aussitôt l'ouvrir à un large éventail de cabinets : un tiers des adhérents viennent d'autres associations professionnelles.

Est-ce un groupement ou un label ?

L'objectif est de donner de la visibilité tout en apportant transparence et déontologie et de fédérer des praticiens pour faire évoluer le métier de demain. Pour en faire partie, le cabinet doit adhérer à une charte, posséder au moins trois des cinq statuts du CGP et avoir une partie significative de son chiffre d'affaires en honoraires. Nous regroupons actuellement 20 cabinets et 30 membres. Nous nous réunissons environ trois fois par an, sur des thématiques spécifiques aussi diverses que les ETF, le développement du cabinet, etc.

J'aime, Je n'aime pas

J'aime

- « En immobilier, je préconise l'investissement de proximité. Investir dans les endroits qu'on connaît, c'est du bon sens. Le meublé est intéressant en ce moment. Le démembrement aussi : c'est une solution patrimoniale bien adaptée à certaines situations, c'est-à-dire un bien moins cher, pas de revenu donc pas d'impôts, pas de problématiques de gestion et une totale liberté sur le bien à l'extinction de l'usufruit.
- A l'inverse, les SCPI peuvent être un outil opportun pour délivrer du revenu. Leur rendement en ce moment est plutôt favorable, même si les frais à la souscription sont importants.

Je n'aime pas

- De façon générale, je n'aime pas la défiscalisation immobilière comme le Pinel. Il faut se méfier des dispositifs clés en main.
- Je n'aime pas non plus tout produit ou solution financière dont la transparence n'est pas au rendez-vous ».

lance un message aux jeunes diplômés : « Je voudrais leur dire qu'en termes d'intérêt du métier, travailler dans un cabinet, qui procure une vue à 360° du métier, n'a rien de comparable avec un réseau bancaire ». Quant à la rémunération, elle met l'accent sur les honoraires : « Chez Sianne Patrimoine, nous réalisons environ un quart de notre chiffre d'affaires en honoraires. Certains clients ont juste besoin d'un conseil, mais sont déjà équipés en termes de placements financiers. Par exemple, parfois, il vaut mieux conserver l'enveloppe

d'assurance vie existante et composer avec. Il peut s'agir aussi de missions ponctuelles, d'accompagnement fiscal ou de gestion de sociétés civiles. De toutes façons, nous abordons rarement le conseil par le produit. Je considère le métier davantage comme un conseiller qui s'assoit à côté de son client et non pas en face ». Au moment de la quitter, je lui demande : « Au fait, ce nom de Sianne Patrimoine, d'où vient-il ? ». Elle me répond avec un large sourire : « C'est le nom d'une rivière qui coule en Auvergne ». Une évidence. ■