

Travailler à partir d'abonnements avec les entreprises

- Les cadres supérieurs ont une activité intense qui leur laisse peu de temps libre pour s'occuper de leurs affaires privées

Les revenus des cadres dirigeants sont importants mais leurs patrimoines, en cours de constitution, peuvent paraître dérisoires comparé à ceux de chefs d'entreprise. Résultat : ils sont peut-être moins courtisés qu'ils ne le devraient par les conseillers patrimoniaux, plus enclins à chasser « les gros coups »,

en termes d'actifs à arbitrer ou de liquidités à investir, qu'à travailler sur les flux financiers.

Apporter un conseil personnalisé aux cadres. Optimiser la capacité ou le besoin d'épargne des cadres dirigeants, Hervé de La Tour d'Artaise en a fait sa spécialité depuis onze ans au sein de sa société Audit Patrimonial et Planification Financière (A2PF), après une expérience de direction de onze années au sein de Barclays Bank dans les pôles du capital risque et de la gestion de fortune. Pour le gérant d'A2PF, il y avait là une niche à exploiter en



Hervé de La Tour
d'Artaise

partant du principe que de trop nombreux cadres se retrouvaient seuls face à des prises de décisions importantes, faute d'interlocuteurs capables de leur apporter un véritable conseil global.

Intégrer l'entreprise dans le processus.

« A la base, mon idée est partie du constat que les entreprises, qui mobilisent toute l'énergie de leurs cadres, mettent à leur disposition un check-up de santé mais ne leur offrent rien en matière de finance personnelle », explique Hervé de La Tour d'Artaise.

Pour convaincre les entreprises du bien-fondé du raisonnement, le gérant d'A2PF a démarché les grands groupes français, et notamment leurs directions des ressources humaines (DRH), avec pour objectif de leur vendre ses services de planification financière pour les cadres dont le processus, bien formaté, comprend

- ✓ En partant de ce constat, la société A2PF a développé son approche en collaboration avec les DRH des grands groupes

trois étapes : bilan patrimonial, mise en place d'une stratégie financière et suivi des conseils au gré des évolutions de l'intéressé ou des modifications de l'environnement économique, juridique et fiscal.

Créée en 1994, A2PF compte aujourd'hui une vingtaine de grands groupes clients, dont quinze sont des sociétés du CAC 40

« Les DRH ont adhéré à ce système car elles y ont vu un outil supplémentaire de motivation et de fidélisation de leur encadrement », avance Hervé de La Tour d'Artaise.

Créée en 1994, la société de conseil compte à présent une vingtaine de grands groupes clients, dont quinze sont des sociétés du CAC 40, « ce qui représente près de 1.000 salariés cadres au total », indique son gérant. A noter que les services proposés par A2PF au travers des conventions signées avec les en-

treprises sont facultatifs pour les personnels concernés. Quant aux conventions elles-mêmes, « elles peuvent rentrer dans le cadre des budgets de formation professionnelle », précise A2PF.

Pas de vente de produits. A2PF ne travaille que sur facturation par le biais d'abonnements conclus avec les entreprises. « Nous ne proposons aucun produit de placement, cet aspect étant du ressort des partenaires financiers habituels de nos clients. En revanche, il nous arrive parfois de monter des appels d'offres, par exemple pour des levées importantes de stock-options », complète Hervé de La Tour d'Artaise.

A2PF emploie aujourd'hui sept collaborateurs et développe des solutions de formation pour les séminaires d'entreprise. Compte tenu de sa cible de clientèle, elle revendique également une bonne expertise dans le domaine des cadres expatriés.

■ JEAN-CHARLES NAIMI