

Alain Sissa (FIP Patrimoine)

Mutualiser des expériences et des compétences



ALAIN SISSA

Alain Sissa est un CGPI éprouvé. Il y a quatre ans, il quittait un poste de management opérationnel dans le secteur patrimonial, au sein d'un grand groupe financier. « J'avais 52 ans et je voulais monter mon cabinet. La franchise s'est tout de suite imposée à moi car je voulais faire vite. » Alain Sissa connaissait de réputation Jacques Bouhana, fondateur de Fip Patrimoine. Il choisit donc de rejoindre ce réseau d'indépendants fédérés

en franchise. « Le groupe a pris en charge toutes les démarches administratives nécessaires à la création de la structure et a obtenu également tous les agréments professionnels. J'ai donc été opérationnel très rapidement », se félicite l'intéressé. Aujourd'hui, ABC Patrimoine compte une centaine de clients en portefeuille, essentiellement des professions libérales dans le secteur médical. Alain Sissa ne regrette pas son choix. Une méthodologie de travail commune aux 37 franchisés favorise le partage d'expériences et de compétences. « Nous travaillons avec une ossature de documents commune – lettres de prise de connaissance clients, mandats, propositions de stratégies, de solutions, facturations. Demain, si je suis souffrant, un franchisé peut suivre mes dossiers en cours en cas d'urgence. » Le professionnel apprécie également que le groupe fasse un travail de veille et de mise en

conformité de l'environnement législatif. L'évolution rapide des marchés boursiers et immobiliers, la complexité de la fiscalité et du droit, l'excès d'offres de produits et la multiplicité des distributeurs... sont autant de données mais aussi de contraintes que le CGP indépendant doit maîtriser pour optimiser la gestion des revenus et du patrimoine de ses clients. Alain Sissa se décharge avec bonheur des tâches les plus lourdes – gestion, référencement des fournisseurs, réglementation – pour se consacrer entièrement à l'ingénierie patrimoniale. Enfin, ce quinquagénaire ne manquerait sous aucun prétexte les réunions trimestrielles organisées par la FIP Patrimoine. « Nous nous réunissons durant deux-trois jours. Nous échangeons des informations et des expertises entre confrères. Je n'aurais pas accès à cette mutualisation des expériences si j'étais resté indépendant. » Certes, l'adossement à un

groupe exige une contrepartie financière. La SARL doit verser un droit d'entrée de 10 000 euros. Les services font également l'objet d'une redevance fixe de 2 500 euros ainsi qu'une redevance variable estimée à 4 % du chiffre d'affaires hors-taxe. La participation au budget communication est aussi évaluée à 2 % du chiffre d'affaires hors-taxe. Enfin, FIP Patrimoine possède 25 % du capital des franchisés. « Sans doute un petit désavantage si je voulais revendre mon cabinet », reconnaît Alain Sissa. Mais ce n'est pas à l'ordre du jour car ce père de famille travaille depuis quelques mois avec son fils. « Un bon tandem, explique-t-il, car nous combinons à deux l'expérience professionnelle de mon côté et la formation diplômante du côté de mon fils. » Visiblement, le concept séduit les indépendants. Chaque année, une dizaine de conseillers sont sélectionnés sur près de 200 candidatures. ■ **S.L.H.**