

## SERVICES AUX CGP

# Un nouveau départ pour Cap Ouest Solutions

» La société créée en 2010 par Thierry Scheur a été reprise par Franck Guinot et Pierre-Yves Esclapez » Les associés veulent relancer plusieurs activités dédiées aux conseillers en gestion de patrimoine

par FRANCK JOSELIN

 @FranckJoselin  
+ E-MAIL [fjoselin@agefi.fr](mailto:fjoselin@agefi.fr)

**En sommeil** depuis le départ de son fondateur Thierry Scheur pour Ageas France, le cabinet de conseil Cap Ouest Solutions renaît aujourd'hui sous l'impulsion de Franck Guinot, ancien secrétaire général de la CNPP, devenue ensuite la CIP puis la CNCGP (la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine), et de Pierre-Yves Esclapez, président de Stratégie Euro Prestige, une société qui conçoit des produits financiers en marque blanche à destination des réseaux de distribution.

Depuis le début de l'année, les deux associés détiennent la totalité des parts de la société et comptent bien relancer certaines de ses activités comme l'audit de cabinets de conseillers en gestion de patrimoine (CGP), la formation ou encore l'organisation de réunions d'analyse et de prospectives (appelées Cercle de la gestion privée) sur le marché du conseil.

**Audit.** En toute logique, Franck Guinot et Pierre-Yves Esclapez veulent capitaliser sur ce qui a fait un des piliers de l'activité de la société depuis son origine, à savoir l'audit de cabinets de conseillers en gestion de patrimoine. Et ce service pourrait, selon Franck Guinot, vite retrouver son public car « la demande existe. Il y a plusieurs périodes qui constituent un tourmant dans la vie d'un cabinet qui

requièrent que le conseiller prenne un peu de recul sur ce qu'il a accompli et se projette dans l'avenir. C'est ce que nous proposons avec l'audit de cabinets ». Franck Guinot estime en effet qu'après trois



**FRANCK GUINOT,**  
associé, directeur  
du développement,  
Cap Ouest Solutions


ans d'existence, lorsque la structure de conseil a pris son rythme de croisière et supporte toutes ses charges, « certaines décisions doivent être prises soit pour optimiser l'équipement des clients, soit au contraire pour déléguer certains pans du métier trop chronophages ou qui demandent des compétences particulières, comme l'allocation d'actifs ». Ensuite, à un autre moment charnière de l'activité de CGP, au bout de sept ans

d'activité, lorsque par exemple les prêts nécessaires à l'installation sont remboursés – ou en passe de l'être –, « les conseillers doivent s'interroger sur leur développement, déclare Franck Guinot. Doivent-ils embaucher du personnel ? S'associer avec un confrère ? Ou rester immobiles et se satisfaire de la rente que constitue le cabinet ? Nous essayons de leur fournir les éléments leur permettant de répondre à ces questions ». Enfin, l'audit peut se révéler nécessaire avant une cession de cabinet ou, au contraire, pour acquérir un nouveau fonds de commerce.

**Cession de cabinet.** Concrètement, le consultant s'immerge au moins une journée dans la structure étudiée, mène une série d'entretiens, recense toutes les données des cabinets ou du groupement (son activité, son marché, ses clients, les produits

et service dispensés, les sources de recettes) et calcule les différents ratios comptables. A partir de ces éléments, Cap Ouest se livre à une analyse de l'existant et donne des pistes d'amélioration. Ce service est facturé aujourd'hui environ 2.500 euros.

A l'instar d'autres structures comme Apredia, Cap Ouest pousse son analyse jusqu'à la valorisation de cabinets dans l'optique d'une cession ou d'un rachat. « Nous ne nous bornons pas à une approche purement comptable de la valorisation, explique Franck Guinot. Nous intégrons aussi des critères plus qualitatifs comme une analyse fine de la clientèle, qui permettent de définir au mieux la valeur intrinsèque du cabinet. »

**Activités multiples.** Conjointement à son activité d'audit et de valorisation, Cap Ouest veut aussi se développer sur la formation, notamment auprès des réseaux bancaires. Par ailleurs, le consultant ne s'interdit pas de nouer des partenariats avec d'autres entités du même type pour muscler son offre sur des problématiques particulières comme la réglementation ou les formations commerciales. Enfin, si l'activité de Cap Ouest est aujourd'hui exclusivement dédiée aux professionnels, Franck Guinot ne s'interdit pas de s'aventurer sur des pistes de développement plus proches des clients finaux. « Nous réfléchissons, par exemple, à des solutions qui offriront aux conseillers une meilleure visibilité auprès de leurs clients ou leur permettront de capter une nouvelle clientèle », confie le professionnel. 

Cap Ouest  
ne s'interdit pas  
de s'aventurer  
sur des pistes  
de développement  
plus proches  
des clients  
finaux