

Le portrait du mois

Avec Sonia Elmlinger, le bonheur est... dans le conseil !

Elle ne craint pas de mettre les pieds dans le plat : pour elle, il est « *temps de virer les brebis galeuses et de faire du nettoyage dans la profession* ». CGP expérimentée, administratrice à la CNCGP, cette femme joviale et dynamique est une passionnée de son métier et de son indépendance.

Jean-Denis Errard

Après ma rencontre avec Sonia Elmlinger, m'est revenue en mémoire cette phrase d'Alain Lambert, ancien ministre, conseiller à la Cour des comptes, après avoir demandé dans une boutique Toshiba à Singapour si l'on pouvait le dépanner pour son portable tombé en panne : « *Leur accueil a été pour moi comme un déclencheur de conscience que le secret de l'efficacité moderne serait probablement, tout simplement, la gentillesse !* ». Sonia me semble de la veine de celles et ceux pour qui l'empathie est le cœur du métier. Elle est de ces personnes qui savent écouter, pas comme certains qui n'ont en tête que leur flux de commissions, une obsession qui l'exaspère. « *Moi, c'est mon assistante qui tient les comptes, la plupart du temps je n'en sais rien* », lance-t-elle. Madame l'administratrice de la CNCGP me fait aussi penser à cette maxime d'Anatole France, « *la gaieté est la forme la plus aimable du courage* ». Et du courage, cette Alsacienne par son père et Espagnole par sa mère n'en manque pas.

Une licence de gestion en poche, à 21 ans, elle quitte la France pour le Canada où des membres de sa famille avaient émigré autrefois. L'envie d'aller voir ailleurs. Très vite, elle trouve un job : après avoir décroché sa qualification, elle devient conseil-

ler en assurances retraite et prévoyance pour deux compagnies (Sun Life, Industrielle Alliance). Mais, sourit-elle, « *après le deuxième hiver, un 3 mai, où je me suis retrouvée avec 40 cm de neige dehors, là j'ai craqué. Retour en France* ». Mais elle conserve un bon souvenir de ce pragmatisme à l'américaine qui fait qu'on peut « *gravir rapidement les échelons sans avoir à sortir de Centrale ou de Polytechnique, simplement avec sa force de travail* ».

Avec 4 000 € en poche

Le hasard la mène en Bretagne pour travailler avec un courtier Axa. Puis à Toulouse. Et, en novembre 2003, retour en Bretagne, à 30 ans elle se lance, « *avec 4 000 € en poche et quelques relations chez des notaires, des avocats, des agents immobiliers, des experts-comptables* ». Un petit article dans *Ouest France* la fait connaître, « *en particulier dans le milieu médical* ». Puis Sonia rencontre son mari, un Parisien, professeur de philo. Pas facile alors de gérer les allers-retours entre Paris et Vannes, avec une petite fille. « *J'ai craqué* », éclate-t-elle de rire. Elle cède son portefeuille de près de 650 clients à Opti Finance, un important groupe de CGP très implanté à l'ouest.

Elle revient à Paris fin 2012 et redémarre seule, pour la deuxième fois, presque de zéro avec juste une dizaine de clients parisiens qu'elle a conservés. Aujourd'hui, elle a réussi à conquérir un peu plus de 250 clients, pour l'essentiel des chefs d'entreprise qu'elle conseille sur leurs questions très spécifiques (prévoyance, santé, retraite, stocks options, *package management...*). Un créneau peu concurrentiel et surtout peu exposé aux aléas des crises



Son cursus

1998-2003 : Axa, conseil en gestion de patrimoine
Novembre 2003 : création du cabinet Ouest Patrimoine Finance à Vannes
2014-2015 : DU Gestion internationale du Patrimoine, Aurep
Octobre 2012 : création de Elmlinger Patrimoine Conseil (EPC) à Paris

immobilières et boursières. « *Souvent ces dirigeants de société viennent me voir parce qu'ils ont un important patrimoine totalement désordonné, sans cohérence, et ils ne s'y retrouvent plus* ».

Sonia Elmlinger est en binôme avec Yannick Nold, un family officer, « *juste un regroupement de moyens pour nous permettre de mieux nous concentrer sur la relation clients* ». Ils se partagent une assistante et un ingénieur spécialisé sur les questions sociales. L'idée d'aller plus loin, en s'associant avec d'autres confrères CGP, pour l'instant, elle ne l'envisage pas.

Ses partenaires préférés

H2O, « performants ».
La Financière Fonds Privés, « passionnants ».
Generali Luxembourg, « hyper compétents »
Axa Thema, « un excellent back office »
 Et aussi **Nortia**, son nouveau partenaire.

Souvenir d'une mauvaise expérience... Quant à l'association interprofessionnelle, on le sait, c'est interdit entre CGP et avocat ou notaire (c'est possible avec des experts-comptables) mais « *de toute façon, cette alliance me couperait les relations avec d'autres apporteurs d'affaires* ».

L'évolution de la réglementation la préoccupe : « *La protection des intérêts des clients, j'applaudis des deux mains, mais à Bercy se rendent-ils compte de la masse de paperasses à signer pour une assurance vie !* » Et de me montrer du doigt sur son bureau une pile de documents de trente centimètres qu'elle a présentés à un industriel juste avant notre rencontre ! « *Résultat des courses, les gens ne lisent plus rien et les petits clients, à moins de 200-300 000 €, on ne peut plus les accepter parce qu'on ne s'y retrouve pas !* (« *mais, bon, j'en prends quand même* », sourit-elle !). Voilà toute la bêtise de ces nouvelles normes, « *ceux qui ont le plus besoin d'aide, la réglementation pousse à les laisser tomber* ». Sans compter que de nombreux CGP, à plus ou moins la soixantaine, préfèrent, selon elle, jeter l'éponge devant ce tsunami technocratique. « *C'est choquant parce que nous aimons notre métier et, s'esclaffe-t-elle, on devrait même être remboursé par la Sécurité sociale pour l'apaisement que nous apportons aux gens pour protéger leur famille et pour les rassurer sur leur retraite* ».

« Faut qu'on se bouge ! »

La profession ne souffre-t-elle pas d'un manque de connaissance de la part des autorités ? lui ai-je demandé. « *A Bercy, où elle se rend souvent pour des discussions en tant qu'administratrice à la CNCGP, on nous voit souvent comme des vendeurs de défisc'. Ils ne savent pas toujours ce que nous faisons* ». La conception du métier est loin d'être uniforme. « *Chacun fait son truc, m'explique-t-elle, mais moi je n'ai jamais*

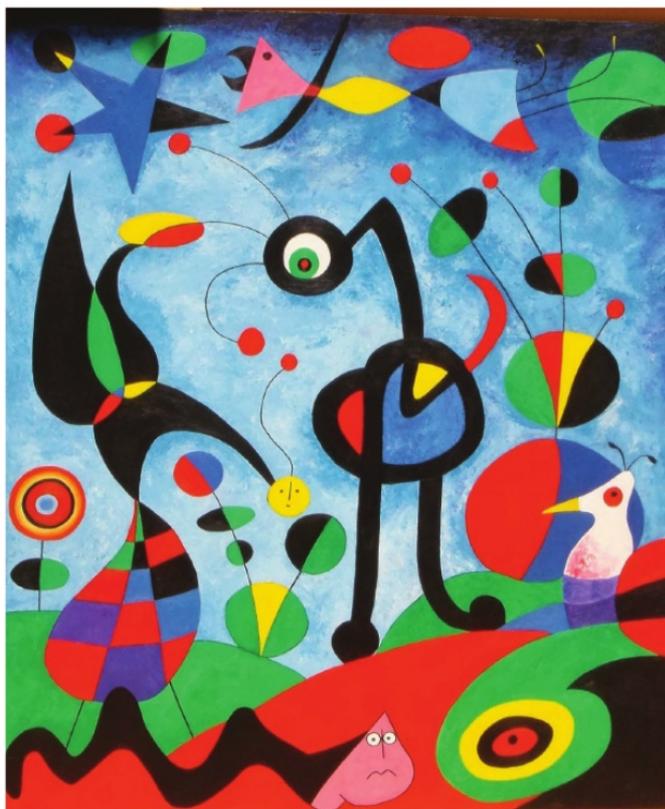
perçu une sur-commission de ma vie. Pour certains le Graal, c'est la commission. Pour d'autres comme moi, c'est le client ! Certains font des arbitrages en batterie en respectant bien les formalismes réglementaires pour n'avoir rien à se reprocher, ce n'est pas comme cela que je vois notre métier ». Et d'ajouter : « *c'est bien dommage que les associations professionnelles n'aient pas de pouvoir régulateur... et que les contrôles se limitent au vernis réglementaire* ».

Sonia Elmlinger ne craint pas de mettre les pieds dans le plat : « *Je ne fais pas*

d'immobilier défiscalisant, comme beaucoup d'autres confrères. Et je le dis, si le gouvernement pouvait faire sauter les niches fiscales ce ne serait pas un mal ». Et de me raconter qu'elle a rencontré récemment un chef d'entreprise spécialisé dans le vitrage se plaignant de la suppression du crédit d'impôt pour l'isolation. « *Mais comment pouvez-vous faire tourner votre société uniquement en fonction de bonus fiscaux ?* », lui lance-t-elle.

Pour elle, « *il est évident que la retraite devient un enjeu absolument majeur, donc il est temps de virer les brebis galeuses. Il va falloir faire du nettoyage dans la profession, certains nous font tellement de torts* », ainsi conclut-elle notre longue conversation. « *On a un boulevard devant nous, beaucoup de jeunes suivent des formations à l'université en gestion de patrimoine. Pourtant, peu se lancent pour rejoindre nos rangs. Vraiment, il faut redonner à nos jeunes l'envie de faire ce métier et l'envie d'être indépendants* ».

Les sourires de Sonia ne sont-ils pas la meilleure des preuves que le bonheur est dans... le conseil ! ■



Sonia Elmlinger apprécie les opéras, notamment de Puccini et de Verdi, et les créations du peintre espagnol surréaliste Joan Miró (ici, Le jardin, de 1925).

Pourquoi si peu de femmes CGP ?

« *C'est curieux, c'est vrai parce que les femmes ont plus le sens de la protection alors que les hommes sont plutôt dans la spéculation. Les femmes sont plus dans l'écoute et les hommes, dans la solution. Dans beaucoup de dossiers, le client veut nous enfermer dans son obsession de payer moins d'impôts alors qu'en vérité, si on va au bout des choses, ce que les femmes savent peut-être mieux faire, ce n'est pas le fond du problème* ». Et de s'associer avec d'autres femmes CGP, par exemple pour assister des veuves ? « *Je ne pense pas que ce soit une bonne idée parce que l'alliance de sensibilités différentes est plus productive* ».