



CONSEILLERS INDÉPENDANTS

# Cyrus Conseil se remet en mouvement après la crise

► Après avoir temporisé sur son projet de développement en 2009, Cyrus Conseil veut recruter et se diversifier

► Le cabinet a acquis une société de conseil en immobilier et déposé son dossier d'agrément en tant que société de gestion

**I**nitiés en 2008, les projets de développement de Cyrus Conseil prennent forme. La société de conseil en gestion de patrimoine affiche sa volonté de diversifier son chiffre d'affaires en étendant son activité sur des métiers connexes.

**Acquisition en immobilier.** L'une des voies de diversification du cabinet concerne l'immobilier. Jusqu'à présent, Cyrus Immobilier était représenté par une seule personne associée qui animait les consultants et ne disposait pas de back-office. Constatant que les affaires immobilières se développent et dépourvu d'une présence historique sur ce secteur, Cyrus Conseil vient d'acquérir 75 % de Central Conseil, une société qui sélectionne et distribue des biens immobiliers d'investissement et qui devient Cyrus Immobilier.

« Cette société a la même éthique, la même indépendance et le même process que Cyrus Conseil, explique Stephan Chenderoff, membre du directoire. Cette acquisition a vocation à renforcer nos compétences en matière immobilière et à répondre aux demandes de plus en plus nombreuses de nos clients. »

**Un fonctionnement autonome.** Par ce rapprochement, six personnes rejoignent le cabinet de conseil en gestion de patrimoine. Suivant le modèle de Cyrus Conseil d'implication de ses équipes dans son capital, Sacha Rubinski, dirigeant fondateur de Central Conseil et nouveau président de Cyrus Immobilier, conserve 25 % du capital et a investi dans la société holding. « Nous souhaitons également nous développer, indique-t-il. Nous apportons à Cyrus Conseil notre savoir-faire dans la sélection immobilière. Nous avons référencé près de 80 fournisseurs en immobilier classique (Scellier), en résidences-services et aussi en immobilier d'entreprise. Des synergies se mettent en place avec les consultants du cabinet. »

Central Conseil, qui a réalisé un chiffre d'affaires de un million d'euros en 2009, fournit dé-

sormais les consultants de Cyrus Conseil en produits immobiliers tout en conservant une activité autonome et sa propre clientèle. Jusqu'à présent, 90 % de ses ventes étaient réalisées en direct, les 10 % restant étant effectués par l'intermédiaire de prescripteurs. La société a conclu 80 transactions, représentant 20 millions d'euros l'année dernière. « Nous comptons multiplier par quatre nos ventes d'ici à cinq ans et renforcer notre force de vente en recrutant quatre commerciaux par an sur cette même période », précise Sacha Rubinski.

**Société de gestion en cours d'agrément.** Un autre axe de développement de Cyrus Conseil est la création d'une société de gestion. Le cabinet a déposé auprès de l'AMF un dossier d'agrément à cet effet. L'objectif est de pouvoir proposer un mandat de gestion et des délégations d'arbitrages à leurs clients tout en étant en conformité avec la réglementation. « La société de gestion nous permettra d'améliorer nos outils de sélection de fonds et d'être plus réactifs auprès de nos clients. Elle restera une société indépendante exerçant une activité à part entière dont Groupe Cyrus Conseil sera actionnaire non opérationnel, explique Meyer Azogui, président de Cyrus Conseil. Parallèlement, cette société créera quelques fonds, essentiellement multigestionnaires. » Un gérant senior, ancien d'Avenir Finance IM, a d'ores et déjà été recruté. Pour autant, Cyrus Conseil reste intéressé par une prise de participation dans une société de gestion.

Autre métier connexe sur lequel réfléchit la société : la structuration d'un pôle social, une activité qui a tout son intérêt auprès de ses clients entrepreneurs. Elle souhaite également intensifier ses échanges avec la profession d'experts-comptables, en leur définissant une offre, voire en établissant des partenariats.

**Licenciements, démissions et recrutements.** Ces développements s'inscrivent après deux années chaotiques. D'une part, après le rejet du rappro-



**MEYER AZOGUI,**  
président, Cyrus Conseil

## QUELQUES CHIFFRES

- Encours gérés : 1,325 milliard d'euros
- Collecte 2009 : 158,4 millions d'euros
- Clients : 2.200 familles représentant 7.000 clients
- Collaborateurs : 54, dont 19 consultants en gestion privée et 5 consultants en gestion de fortune

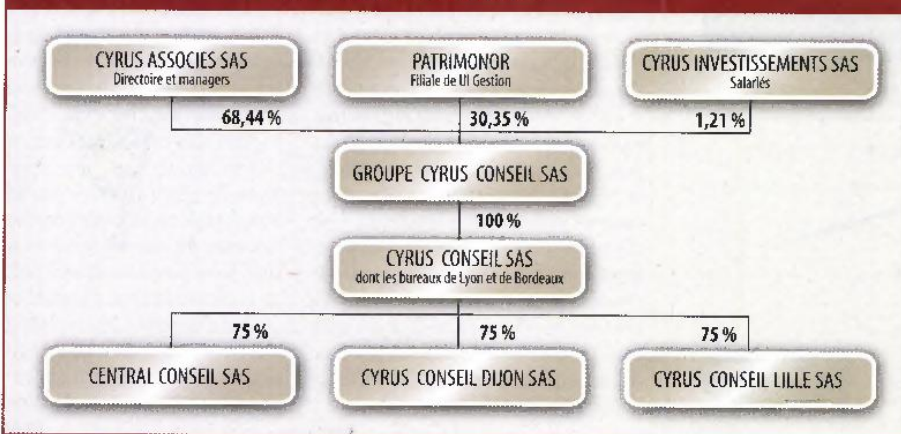
chement avec Axa en 2008, le management et les salariés ont pris, par une opération de LBO, le contrôle de 70 % du capital et, pour ce faire, ils ont été appuyés par le fonds d'investissement UI Gestion qui a repris 30 % du capital. D'autre part, le cabinet de conseil en gestion de patrimoine, notamment marqué par la crise, a licencié plusieurs collaborateurs et a reçu quelques démissions.

A la suite de ces départs, qui totaliseraient selon certains un tiers des effectifs, et afin de prendre un nouvel essor, Cyrus Conseil cherche désormais à recruter plus d'une dizaine de collaborateurs. « Nous avons notamment embauché un directeur des ressources humaines, alors que cette fonction était auparavant remplie par la directrice administrative et financière, explique Stéphane Chenderoff. Nous recrutons également six consultants, dont deux en gestion de fortune. Nous maintenons avec ces recrutements le ratio de trois administratifs pour deux consultants qui est aussi notre marque maison. »

**Recherche d'opportunités.** Enfin, dans l'objectif



### Un principe de participation au capital des équipes



de mieux couvrir le territoire, la croissance externe fait toujours partie de la stratégie du groupe. A côté de son cabinet parisien, de ses bureaux de Lyon et Bordeaux et de ses filiales à Dijon et Lille, Cyrus Conseil devrait ainsi ouvrir une autre filiale à Reims et songe à Rennes et Strasbourg. « Nous ne recherchons pas le modèle de la franchise, précise Meyer Azogui. Nos implantations sont des filiales à 75 % de Cyrus Conseil. Nous voulons rester dans un vrai modèle de structure intégrée. »

Cyrus Conseil est également toujours prêt à racheter des cabinets de CGPI qui souhaitent s'adosser à eux, notamment en vue d'un départ à la retraite ou face à la complexification de la réglementation ou encore aider des CGP seniors à s'installer. « Nous sommes intéressés par les cabinets qui disposent d'au minimum 50 à 60 millions d'euros d'encours gérés », indique Meyer Azogui. ■

PÉLAGIE TERLY