

DRA GROUP

Profession: «financial planner»

A la tête d'une PME employant une petite vingtaine de personnes, Bertrand Roland et Geoffroy Lycops exercent la profession de «financial planner», en prolongement du courtage en assurance, en crédit et en placement.

Leur job ? Créer, développer, structurer et protéger votre patrimoine que vous soyez particulier, indépendant, dirigeant de PME, artiste ou exercez une profession libérale.

SÉBASTIEN BURON. PHOTOS: FREDERIC HANSSENS.

Avenue Louise, numéro 523, à Bruxelles. C'est là, tout au bout de la grande artère bruxelloise, au 2^e étage d'un immeuble situé à deux pas du Bois de la Cambre, dans un espace de coworking signé Silversquare, que se nichent les bureaux de DRA Group, société spécialisée en *financial planning* (planification financière).

Laptops, mobilier au design scandinave, éclairages intimistes, alcôves, carrelages muraux, utilisation de matières brutes comme le béton ou le bois, fauteuils revêtus de velours foisonnent: l'endroit est à l'image de



Geoffroy Lycops et Bertrand Roland, «managing partners» de DRA Group.

l'esprit qui anime la société. «Le partage d'expérience est un élément essentiel pour penser *out of the box* et proposer des solutions innovantes aux clients. Nous sommes ici tous sur le même plateau, dans un espace qui est partagé, qui nous offre de la liberté. C'est extrêmement vivifiant! Cela permet d'aller chercher de bonnes idées et cela correspond bien à ce que fait DRA, c'est-à-dire mettre la finance au service de l'épanouissement humain», lance tout sourire Bertrand Roland, *managing partner* de DRA Group.

En effet, renchérit Geoffroy Lycops, également *managing partner* de DRA Group, «cela répond bien à notre envie d'ouverture, de communication vers l'extérieur, de partage des expériences et nécessite de faire évoluer en permanence notre modèle. Silversquare et ses membres constituent aussi un magnifique vivier à idées et exemples servant à alimenter notre réflexion».

PME en croissance

Changer d'air pour innover. Cela fait maintenant bientôt trois ans que DRA a quitté l'élégante maison de maître qu'elle occupait rue Tenbosch (à Ixelles) pour venir s'installer ici. Mi-2014, «il y a eu un mouvement charnière entre deux générations d'actionnaires», explique Bertrand Roland (40 ans). «Deux des quatre associés, qui avaient fondé le bureau au début des années 1990, sont sortis du capital, poursuit-il. Nous nous sommes alors rendus compte, Geoffroy et moi-même, qu'il fallait donner un nouveau souffle et une nouvelle vision à l'entreprise. Le déménagement a donc été l'occasion de mener un travail fondamental de réflexion sur la mission et les valeurs de la société, et cela dans l'optique de grandir.»

Bien que déployant ses services sur un marché très concurrentiel, DRA est en effet aujourd'hui une PME qui grandit. L'an dernier, elle a créé un tout nouveau département dédié au business des plans collectifs de pension pour entreprises moyennes et a engagé trois personnes supplémentaires. En croissance, la société compte aujourd'hui au total 18 collaborateurs (dont 14 salariés). Quant à son chiffre d'affaires, il dépasse désormais la barre des 2 millions d'euros. «Notre objectif est de continuer à développer nos activités et notre chiffre d'affaires en privilégiant le conseil à haute valeur ajouté dans des produits de niche et avec une sélection rigou-

DRA GROUP, EN CHIFFRES, C'EST :

UNE CRÉATION EN

1998

18

collaborateurs
(dont 14 salariés)

2

implantations
(Bruxelles et La Louvière)

5.000

clients

UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE

2

millions d'euros
(2016)

reuse des partenaires partageant les mêmes valeurs», avance Geoffroy Lycops, lui aussi tout juste 40 ans.

Dentiste, consultant, artiste, etc.

A l'image de l'esprit qui anime la société et ses deux dirigeants, les lieux collent bien évidemment aussi au profil de la clientèle de DRA, c'est-à-dire un profil dynamique et entrepreneurial. «Nos clients ont généralement entre 30 et 65 ans, confie Geoffroy Lycops. Tous les secteurs et profils sont représentés: particulier, indépendant, dirigeant de société, artiste, profession libérale, consultant, entrepreneur, investisseur. Curieux, novice ou aguerri. Petit ou grand projet. Contexte heureux ou difficile.»

Au total, ils sont aujourd'hui 5.000 à faire confiance à DRA. Leur point commun? «Ils ne sont pas forcément fortunés à la base mais tous veulent profiter d'une bonne structuration de leurs revenus pro-

fessionnels pour maximiser leur pouvoir d'achat, précise Bertrand Roland. Notre mission est alors d'élaborer une stratégie financière qui permette de rendre possible des objectifs de vie, généralement pour des indépendants ou des entrepreneurs (en société ou pas) mais aussi pour des particuliers ou des entreprises.»

Acheter une maison. Réorienter sa carrière. Prévoir des revenus post-professionnels. Passer en société. Mesurer sa capacité d'investissement. Planifier la transmission de son patrimoine. «Les clients ne sont pas toujours conscients de leur capacité à développer un patrimoine, ni des risques sous-jacents au développement de celui-ci, observe Geoffroy Lycops. Beaucoup de joie mais aussi parfois des pleurs. Nous essayons alors de mettre les clients en pleine possession de leur capacité financière et d'intégrer toutes les dimensions: civile, fiscale, sécurité sociale, contexte économique et financier. Notre approche vise à décomplexer nos clients par rapport à leurs moyens ou ambitions, sans aucun jugement de valeur. Et cela, tout en tenant compte des préoccupations liées à la structure familiale, qui peuvent énormément varier d'une situation à l'autre.»

Appartement en Espagne

Pour apporter une solution à toutes ces problématiques, DRA s'appuie sur différents leviers. Outre une bonne maîtrise de la fiscalité, il y a l'assurance-vie, les systèmes d'épargne du deuxième pilier des pensions (engagement individuel de pension, pension libre complémentaire), etc., mais aussi et surtout l'immobilier. «C'est une de nos activités motrices depuis toujours, explique Bertrand Roland. En maîtrisant bien les produits, l'offre hypothécaire et d'assurance, la capacité d'investissement peut parfois augmenter de manière spectaculaire. Bien sûr, celle-ci sera toujours étudiée en intégrant toutes les particularités liées à un statut ou une situation de patrimoine, bien au-delà d'un simple *scoring* des revenus.»

L'achat à l'étranger est aussi une question qui revient régulièrement. Lever un crédit dans ce but n'est pas une mince affaire, selon les deux associés de DRA. Motif? «Les possibilités qu'offrent les réseaux bancaires standards pour le financement de secondes résidences à l'étranger sont maigres, note Geoffroy Lycops. Du coup, beaucoup estiment qu'acheter un bien ➤



à l'étranger est un rêve. Or, ce n'est pas vrai. Tout récemment nous avons financé l'acquisition d'une maison en Sicile, avant cela des appartements à New York, des secondes résidences dans le Sud de la France, un appartement en Espagne, des chalets dans les Alpes, etc. Et cela pour toutes les générations.»

Sur-mesure

Recourir à un bureau de conseil tel que DRA Group, c'est donc aussi se donner les moyens et les arguments de négocier avec son banquier ou son assureur. Ne serait-ce que parce que la fiscalité change tout le temps et que les brèches sont de moins en moins nombreuses. Cela étant, «nous déconseillons généralement de se mettre la corde au cou», plaide Bertrand Roland. Pour ne citer que cet exemple-là, un crédit *bullet* n'est pas à mettre dans toutes les mains.» Traduction: «Nous sommes en permanence sur du sur-mesure», assure Geoffroy Lycops. Mes revenus permettent-ils d'assurer mes dépenses aujourd'hui et demain? Puis-je acheter une maison? Pour combien, quand, comment? Dois-je transférer mon activité professionnelle en société afin d'exonérer mon patrimoine des risques qui y sont liés? Est-ce que j'utilise bien les outils à ma disposition pour diminuer la pression fiscale sur mes

revenus? «Les questions que se posent les clients sont nombreuses et les réponses sont toujours différentes, poursuit Geoffroy Lycops. Les solutions que nous créons ne sont jamais exactement les mêmes. Les interventions sur un client ne se ressemblent jamais.» Quant au prix de ce sur-mesure, il prend la forme soit d'une commission sur produits «vendus», soit d'honoraires pouvant s'élever à 1.000 euros pour une étude de transfert d'activité en société de management, par exemple.

A l'ère du digital

En définitive, le chemin parcouru ces trois dernières années par DRA et ses équipes est significatif de l'évolution du métier de courtier. «Que ce soit pour l'assurance, le crédit ou les placements, le courtage, qui se conçoit comme la simple sélection des meilleurs produits et la gestion administrative, risque franchement de disparaître dans les années à venir, estime Bertrand Roland. Je dirais même qu'il est en voie d'ubérisation. On ne peut plus se contenter d'une connaissance des produits et de l'accès à un distributeur de ces mêmes produits financiers: banque, compagnie d'assurance, etc. Il faut éliminer tout ce qui ne présente pas de valeur ajoutée en utilisant ce que les technolo-

gies digitales offrent comme possibilités. Ne survivront que les courtiers qui se réinventent et parviennent à générer une valeur ajoutée intrinsèque aux yeux du client. C'est pour cela que nous avons développé une palette de solutions de planification financière qui répondent aux objectifs de vie des clients.»

Il faut dire, qu'avec le digital, la concurrence vient aujourd'hui de partout: du crédit immobilier 100% numérique façon Keytrade au courtier digital Séraphin, en passant par les applis des grandes enseignes de banque et d'assurance. A cela s'ajoute aussi le fait que tout est «de plus en plus réglementé», souligne Geoffroy Lycops. «Ce qui demande d'avoir une taille suffisante pour pouvoir absorber ce poids réglementaire grandissant», précise-t-il. Raison pour laquelle on observe depuis quelque temps un mouvement de consolidation dans le secteur. Rachats, fusions, etc.: nombre de petits bureaux de courtage ont mis la clé sous le paillason ces dernières années, suite à ce double mouvement d'augmentation de la réglementation et de digitalisation de l'économie. Voilà aussi pourquoi DRA investit dans le digital. A travers son nouveau site internet notamment, plusieurs outils de consultation seront offerts aux clients mais aussi à leurs comptables (consultation de leur portefeuille, consultation de leurs données d'optimisation fiscale, etc.). Bref, qui n'avance pas recule, comme le stipule le slogan de la maison: «*Pushing you forward*», concluent en chœur Bertrand Roland et Geoffroy Lycops. ©

«Le courtage, qui se conçoit comme la simple sélection des meilleurs produits et la gestion administrative, est en voie d'ubérisation.»

Bertrand Roland, «managing partner» de DRA Group