

## La gestion de patrimoine, une mission pour fidéliser les clients (1ère partie)

15/11/2024



Complémentaire de l'accompagnement du dirigeant et de son entreprise par l'expert-comptable, la gestion de patrimoine n'en est pas moins un métier à part. Comment les cabinets organisent-ils cette prestation ? Aperçu.

"Lors des présentations de bilan, il nous arrivait souvent de suggérer aux clients des pistes pour structurer leur patrimoine, pour anticiper leur retraite ou leur cession. Mais happés par leur activité, les dirigeants n'en tenaient pas compte, une fois sortis de la réunion. Ce fut l'une de nos motivations pour lancer notre pôle de conseil en gestion de patrimoine". Raphaël Odin, associé du cabinet Axens (115 collaborateurs), relate ainsi la genèse de l'activité qu'il pilote et qui est née il y a cinq ans.

Cette volonté de service additionnel est partagée par les cabinets comptables qui ont tenté l'aventure de la gestion de patrimoine, tout comme d'autres raisons : "Nous avons souhaité fidéliser les clients, proposer un service étendu et nous démarquer de la

concurrence", résume pour sa part Thibault Caillabet, associé du cabinet Exas (64 collaborateurs). En quête de diversification stratégique pour développer leur activité, les cabinets se trouvent dès lors face à plusieurs possibilités, pour démarrer un métier différent du leur. "Dans la profession, le sujet se traite généralement en mode partenarial", constate Raphaël Odin.

L'expert-comptable porte un soin particulier à la sélection du conseiller en gestion de patrimoine auquel il confie ses clients. "Nous faisons partie du réseau d'entreprises et de recommandations d'affaires BNI, par le biais duquel nous sommes en contact avec des conseillers en gestion de patrimoine, indique Thibault Caillabet. Mais nous nous appuyons aussi sur les connaissances des associés historiques du cabinet. Les retours des clients et leur satisfaction sont le principal indicateur".

## **Valeurs communes**

Mickaël Guarinos a fondé le cabinet comptable Akoneo (22 collaborateurs), qui n'a cessé de se diversifier, ces trois dernières années. "Nous avons des conseillers en gestion de patrimoine comme clients, explique t-il. Nous nous sommes intéressés à leur métier, d'où l'idée de lancer l'activité. Mais recruter le bon partenaire n'est pas chose facile. Il faut quelqu'un qui partage votre vision, vos valeurs, et qui ait une approche client similaire. Celui avec lequel nous avons créé une entité dédiée est un partenaire de longue date, nous nous recommandions mutuellement. Mes clients nous ont fait remarquer notre complémentarité et mes associées l'ont même testé à titre personnel, en lui confiant une mission".

Parmi les craintes des experts-comptables, il y a celle d'avoir affaire à un conseiller en gestion de patrimoine commercialement agressif. "Certains CGP (\*) peuvent «pousser» des produits financiers ou en matière immobilière, ce qui est totalement incompatible avec l'indépendance de l'expert-comptable, explique Raphaël Odin. Nous avons créé une filiale, afin d'avoir une maîtrise sur ce qui est proposé aux clients et nous nous sommes associés avec un CGP fonctionnant en architecture ouverte, c'est-à-dire à même de proposer une vaste palette de produits, pas quelqu'un de mono-solution. Il est primordial que notre associé partage l'esprit de conseil et d'indépendance qui nous anime".

## **Diplôme**

La création d'une filiale dédiée permet de scinder les activités, tout en conservant une maîtrise. Pour certains cabinets, l'opportunité naît de la croissance externe. "Nous avons racheté l'an dernier le cabinet comptable Eko, explique Mathilde Le Gall, secrétaire générale du groupe SBA Compta (150 collaborateurs). Son dirigeant Carlos Teixeira effectuait déjà des missions de conseil en gestion de patrimoine. Il est diplômé de l'Executive Master Gestion de patrimoine de l'IAE de Lyon créée en partenariat avec l'Ifec, spécialement pour les experts-comptables. Aussi, nous avons pu constituer notre nouveau pôle dédié à cette activité, grâce aux compétences et à l'expérience de Carlos,

appuyé par une CGP et par un responsable de pôle chargé du développement". Quelle que soit la structure choisie pour l'activité, les cabinets doivent se pencher sur l'offre et la manière de la promouvoir, ce que nous verrons dans un second volet.

*(\*) Conseiller en gestion de patrimoine*

Olga Stancevic

---

**URL source:** <https://www.actuel-expert-comptable.fr/content/la-gestion-de-patrimoine-une-mission-pour-fideliser-les-clients-1ere-partie>