

**Savoir-faire**

« Le gestionnaire de patrimoine, un généraliste entouré de spécialistes »

Prodiguer un conseil en gestion de patrimoine suppose de garantir à son client la prise en compte de la totalité de ses besoins patrimoniaux à l'aune de sa propre échelle de risques : complexe ! Les explications de **Raymond Leban**, président de l'Association française des Conseils en Gestion de Patrimoine Certifiés (CGPC).

Quand faut-il recourir aux services d'un conseil en gestion de patrimoine ?

Dès que vous vous posez des questions financières personnelles, sur votre épargne, vos placements, votre retraite, votre succession. Votre conseiller établit un « bilan patrimonial » analysant votre situation passée, actuelle et future, et vous propose une stratégie patrimoniale adaptée à vos objectifs. Votre relation avec lui repose sur la confiance. Il mobilise des compétences variées en droit, fiscalité, immobilier, finance, mais il n'est pas sûr qu'il puisse traiter seul la totalité de votre cas. Il vous met alors en relation avec d'autres experts notaires, fiscalistes, avocats. La métaphore avec le monde de la médecine est assez juste : il faut d'abord se fier à un bon généraliste, qui vous oriente si nécessaire vers un ou plusieurs spécialistes.

Quelles sont les qualités d'un bon conseil en gestion de patrimoine ?

Il peut s'agir aussi bien d'un indépendant que d'un conseiller travaillant dans le monde de l'assurance ou de la banque. L'important est qu'il prenne le temps de construire une vision globale du patrimoine personnel et professionnel de son client pour poser un diagnostic fin, puis sache émettre des recommandations cohérentes avec ce diagnostic. C'est pourquoi les épreuves de certification de nos membres comportent des mises en situation qui permettent de valider la pertinence de leur raisonnement.

Quels sont les différents éléments à prendre en compte dans ce diagnostic ?

En premier lieu, l'âge : les stratégies patrimoniales seront différentes selon que vous êtes un jeune diplômé qui s'endette pour ouvrir son cabinet ou son officine, un médecin installé d'une quarantaine d'années ou un pharmacien proche de la retraite. En deuxième lieu, le niveau de ressources et la structure du patrimoine : certains ne vivent que de leur travail, d'autres ont fait ou feront un héritage, ce qui induit des priorités différentes. En troisième lieu, les facteurs familiaux : on rencontre par exemple de plus en plus souvent des familles recomposées, avec des préoccupations spécifiques pour sécuriser juridiquement le patrimoine. Il faut savoir par ailleurs que le métier de conseil en gestion de patrimoine évolue : alors qu'il a longtemps consisté à gérer un portefeuille d'actifs, ce qu'on pourrait qualifier un



Raymond Leban, président de l'Association française des Conseils en Gestion de Patrimoine Certifiés (CGPC).

« stock d'argent », il suppose désormais de gérer des « flux d'argent », en clair d'anticiper dans tous les domaines, protection de la famille, prévoyance, retraite, dépendance.

En quoi la clientèle des médecins et des pharmaciens est-elle particulière ?

D'abord, ils sont extrêmement pris par leurs activités professionnelles et ont peu de temps à consacrer à la gestion de leur patrimoine. Ils ont souvent des moyens financiers supérieurs à la moyenne des cadres que nous rencontrons – même si je suis conscient qu'il existe de grandes disparités d'un professionnel de santé à l'autre. Comme ils sont très fiscalisés, ils sont très sollicités par les spécialistes en défiscalisation, qui n'hésitent pas à les démarcher, parfois de façon agressive, pour leur vendre des produits alléchants qui se révèlent trop souvent de très mauvaises opérations !

Propos recueillis par Laurence Beauvais