Patrimum Groupe vainqueur du 4e prix de l'Initiative !

Conseil en gestion de patrimoine depuis dix-sept ans, Eric Bachmann a construit au fil des années Patrimum Groupe qui compte aujourd'hui quatorze associés et plus de 700 millions d'euros d'encours. Cette année, sa société reçoit le quatrième prix de l'Initiative sur le thème de « L'accompagnement des clients dans la prise de risques ».

Pour la quatrième édition du prix de l'Initiative, organisé en partenariat avec la société de gestion Schroders, la rédaction du magazine *Profession CGP* avait choisi pour thème « L'accompagnement des clients dans la prise de risques ». En effet, la gestion dynamique du risque au sein des allocations permet d'accompagner les clients, de les éduquer en matière financière et de dynamiser leur performance ajustée du risque. Elle permet également de rassurer les clients lors des périodes baissières pour mieux atteindre l'objectif des portefeuilles. Elle permet enfin de se démarquer des autres offres de gestion de patrimoine et de sortir du fonds en euro dont le rendement s'étiole d'année en année et dont l'accès est de plus en plus restreint par les assureurs.
Parmi les dossiers présentés cette année, tous de qualité, c'est celui présenté par la société Patrimum Groupe qui a retenu l'attention de la rédaction de Profession CGP.

Un cabinet qui dépasse les 700 millions d'euros d'encours

Patrimum Groupe a été créé en 2004 par Eric Bachmann et rassemble aujourd'hui quatorze structures de conseil en gestion de patrimoine pour autant d'associés, et vingt-six collaborateurs (dont cinq personnes à l'ingénierie patrimoniale, un service informatique, une direction juridique et réglementaire, un *middle-office*, et une direc-

Eric Bachmann, président-fondateur de Patrimum Groupe, vainqueur du 4e prix de l'Initiative organisé par le magazine Profession CGP en partenariat avec Schroders France.

Dans les locaux de Schroders France. De gauche à droite : Eric Bachmann, président-fondateur de Patrimum Groupe, Ugo Cezar, responsable commercial distribution France de Schroders, Karine Astesana, directrice de clientèle de Profession CGP, Benoît Descamps, rédacteur en chef de Profession CGP.

tion financière et comptable). Basé à Toulouse et Patrimum Groupe est aussi présent à Lille, Paris, Strasbourg, Roanne, Clermont-Ferrand et Valence. *« A fin 2020, nos encours avaient dépassé les 700 millions d'euros d'encours, soit un doublement de notre taille en quatre ans, ce uniquement grâce à la recommandation car nous n'avons réalisé qu'une seule opération de croissance externe conclue récemment suite au rachat d'un cabinet à Issoire, près de Clermont-Ferrand, pour une trentaine de millions d'euros d'encours. »* Chaque année, le groupe collecte entre 60 et 80 millions d'euros. Son chiffre d'affaires 2020 s'élevait à 7 millions d'euros (contre 6,5 millions un an plus tôt), dont 20 % sont des honoraires de conseil (abonnement, audits et lettres de mission ponctuelles).
Environ quatre mille clients accordent leur confiance au groupe, les 10 % les plus importants représentant 60 % du stock. A 80 %, il s'agit de dirigeants d'entreprise qui sont accompagnés systématiquement en lien avec leurs autres conseils avocats, notaires et experts-comptables.

Pour ce prix de l'Initiative, c'est la mise en place du CIEA (Comité indépendant d'évaluation des allocations) en décembre 2019 qui a retenu l'attention du jury, comité constitué de sept personnes, toutes indépendantes de Patrimum Groupe.

Une expertise en art contemporain

Par goût personnel, Eric Bachmann a constitué une structure dédiée au conseil en art, Patrim'Art. *« Depuis toujours, je suis passionné d'art. Avec le temps, j'ai développé une expérience et connais désormais assez bien le milieu des galeries. Pour les patrimoines d'une taille significative, il est très pertinent d'investir 2 à 3 % dans des œuvres. Mais ce type d'investissement, par nature risqué quand il s'agit d'art contemporain – lequel a aussi le plus fort potentiel de valorisation –, nécessite avant tout qu'il soit réalisé avec plaisir. Se faire plaisir diminue le risque car ce qu'il nous plaît, attire également d'autres personnes. »*

« Notre ADN repose sur le conseil. C'est pourquoi nous avons fait le choix de constitué une équipe d'ingénierie patrimoniale de cinq personnes, ce qui est relativement important vu notre taille et par rapport à notre marché. Ce service nous permet de conseiller nos clients dans de bonnes conditions et d'entretenir une relation de long terme avec eux. »

Un comité aux expertises multiples

Pour ce quatrième prix de l'Initiative, c'est la mise en place du CIEA (Comité indépendant d'évaluation des allocations) en décembre 2019 qui a retenu l'attention du jury. Ce comité est constitué de sept personnes, toutes indépendantes de Patrimum Groupe, qui se réunissent quatre fois par an (fin mars, avant l'été, à la rentrée de septembre et en fin d'année) pour échanger sur leurs vues sur leurs marchés respectifs.
Il s'agit de Christian Cacciuttolo, le président de l'Unep qui apporte sa vision du marché de la pierre-papier ; Yves Conan, directeur général de Linxea et d'Irbis Finance, un expert des produits structurés ; Pierre Eustache, directeur général délégué de la société de gestion luxembourgeois Momentum AM, qui donne son sentiment sur les marchés vu du Luxembourg ; Christophe Tapia, directeur du développement associé de Sunny AM, pour son approche des marchés obligataires ; Mehdi Rachedi, directeur des relations investisseurs de H2O AM ; Sébastien de Frouville, responsable relations investisseurs de Comgest SA, maison reconnue pour sa gestion qualité-croissance ; et Philippe Parguey, associé et directeur du développement de Nortia qui porte son regard sur le marché >>>

de l'assurance-vie. *« Aucun de nos intervenants ne vient pour nous présenter ses produits, mais pour partager sur les différents sujets d'allocation d'actifs. Les apports sont, je le pense, respectifs tant la confrontation des idées est riche. »*
Un huitième intervenant devrait faire son apparition prochainement, un gérant de chez Pictet Asset Management. Ce dernier apporterait ainsi son expertise sur la gestion thématique et sur l'économie verte. Ponctuellement, des économistes sont invités à livrer leur témoignage, comme récemment Patrick Arthuis, directeur de la recherche et des études de Natixis.
« Avec ce comité, nous réunissons en un seul lieu des experts de l'ensemble des périmètres de notre profession qui apportent à chacun des associés du groupe leurs convictions respectives sur la situation économique et leurs marchés. C'est par exemple grâce au CIEA que nous avons décidé de conseiller à nos clients de rester investis en avril 2020 et souvent même fait réinvestir alors que les marchés s'affolaient face aux inconnus de la pandémie. Nos débats au sein du CIEA ont permis à chacun des associés de se forger leur propre conviction – la certitude qu'il existe un lendemain à cette crise – et ensuite de la partager avec leurs clients. Ce comité nous forge notre culture des marchés et est pour nous un réducteur d'angoisses : en tant que CGP, nous avons une responsabilité énorme vis-à-vis de nos clients qui est d'essayer de maîtriser un avenir qui est par nature ne l'est pas. Avec le CIEA, nous développons notre intime conviction et nos arguments à développer face à nos clients. Ce qui ne nous rend pour autant pas infaillibles. »

Des allocations personnalisées

Chez Patrimum Groupe, chaque associé décide des allocations de chacun de ses clients ; aucune allocation d'actifs type n'est conçue en interne. *« Chaque conseiller est associé donc responsable de ses actes. Dès lors, chacun peut exprimer ses sensibilités en matière d'allocation d'actifs, laquelle est toujours personnalisée en fonction des caractéristiques de chaque client. Certains associés orientent plus leurs clients vers les produits structurés, d'autres la pierre-papier ou les marchés financiers. »*
De même, si un rapport est réalisé par le secrétaire du groupe, aucun compte-rendu de ce CIEA n'est transmis au client. Chaque associé est libre de communiquer ou non sur ces échanges auprès des clients finaux. Ensuite, chaque conseiller suit les allocations via les outils *O2S* d'Harvest et de Quantalys pour l'analyse des fonds.
Ces derniers mois, l'offre s'est pourtant s'orientée davantage vers les produits structurés. *« Ils apportent une forme de protection à nos clients avec une garantie en capital systématiquement à - 50 %, mais aussi des coupons à effet mémoire… Nous avons développé une vraie expertise sur cette classe d'actifs en ne concevant que des produits dédiés qui correspondent à notre cahier des charges. »*
Cette autonomie des associés dans le développement de leur activité est essentielle selon Eric Bachmann. Ainsi, chaque consultant en gestion de patrimoine opère dans une structure propre, dans laquelle Patrimum Groupe détient 51 % du capital. *« Il s'agit toujours de créations pures avec des talents que nous avons rencontrés durant notre parcours. La structure de Clermont-Ferrand a été acquise pour y installer deux collaborateurs natifs de la région. Il est selon moi nécessaire que chaque conseiller soit associé. La grande majorité de nos clients étant des chefs d'entreprise, il convient que le CGP discute d'égal à égal avec lui et qu'il soit responsable des conseils qu'il donne. Et pour être responsable, il faut être soi-même à son compte. »*

Chaque consultant en gestion de patrimoine opère dans une structure propre, dans laquelle Patrimum Groupe détient 51 % du capital.

Chaque année, les quatorze associés se réunissent durant quelques jours pour échanger leurs points de vue et sur le développement du groupe. *« Ce moment d'échange voulu par un de nos associés et que nous appelons "Les Etats Généraux" permet de réunir l'ensemble des associés pour identifier les points positifs, les axes d'améliorations et parfois de percer les abcès entre associés. Nous mettons également en place nos orientations stratégiques qui sont votées de manière démocratique. Si je suis le principal détenteur du capital, toutes les décisions sont prises à la majorité des voix, une par associé. »*

Sélectionné par Bpifrance

Récemment, Patrimum Groupe a été sélectionné par Bpifrance parmi une quarantaine d'entreprises au sein de l'initiative Accélérateur de PME pour les deux prochaines années.
Il s'agit d'un club de réflexion permettant à des dirigeants des entreprises d'échanger, de partager leurs réflexions ou encore de participer à des conférences. >>>

« S'entourer de professionnels d'horizons variés »

Ugo Cezar, responsable commercial distribution France de Schroders.

« Nous sommes très heureux d'être le sponsor de cette quatrième édition du prix de l'Initiative, qui vient récompenser les bonnes pratiques en termes de pilotage du risque par les CGP auprès de leurs clients. Après avoir mis en avant les initiatives pédagogiques en faveur de l'ISR et du digital, il nous apparaissait important de récompenser cette composante clé dans l'interaction que peut avoir le CGP avec son client. Nous adressons nos plus chaleureuses félicitations à Patrimum Groupe pour sa victoire et remercions tous les conseillers qui ont participé. Le comité indépendant d'évaluation des allocations mis en place par Patrimum Groupe s'inscrit parfaitement dans cette démarche de promotion et de qualification du conseil apporté aux clients ; c'est ce qui a permis au lauréat de remarquablement bien gérer le pilotage du risque dans les portefeuilles de ses clients, et ce dans une année très volatile, complexe et marquée par de multiples rotations. L'accompagnement des clients dans la construction et la réévaluation de leurs portefeuilles est une des pierres angulaires du métier de CGP et la difficulté de cet exercice nécessite la mise en place de processus rigoureux et d'une communication proactive, et c'est bien ce qui a été réalisé par le comité indépendant de Patrimum Groupe. Dans un métier et un environnement de plus en plus complexe, il est très important de s'entourer de professionnels d'horizons variés afin de conforter ses choix ou de les remettre en question. Cette approche est similaire à celle de Schroders qui, outre son offre de produits et des solutions répondant aux besoins de ses partenaires et de leurs clients, met également en œuvre un dialogue et un accompagnement qui va au-delà de la gestion d'actifs. »

Ugo Cezar, responsable commercial distribution France de Schroders

Les Etats généraux de Patrimum Groupe. De gauche à droite : Pascal Pineau (Métisse Finance, animateur des Etats Généraux), Nicolas Lucon (Toulouse), Anne-Charlotte Thèves (Paris), Grégory Augustin (Toulouse Languedoc), Eric Bachmann (Toulouse), Grégory Brobst (Toulouse Aveyron Cantal), Nicolas Soubiran (Toulouse Tarn), Antoine Cauchy (Lille), Stéphane Mourterot (Roanne Valence Romans), Olivier Diffiné (Strasbourg), Laurent Rivière (Toulouse Immobilier), Didier Cauchy (Lille).

Par ce biais, *«nous avons également à notre disposition les services et moyens de Bpifrance pour déployer notre stratégie et ainsi favoriser notre croissance»*.

Ainsi, Patrimum Groupe va être audité sur son approche ESG interne. *«Nous sommes fiers de représenter notre secteur au sein de cette initiative de Bpifrance. Ce club de réflexion nous apporte une bouffée d'oxygène énorme et nous permet de nous extraire du cocon de notre univers financier en partageant avec des chefs d'entreprises d'autres métiers et d'autres horizons. Nous accédons à des interventions autour de notre fonctionnement de nos entreprises et notre manière d'être en tant que dirigeant d'entreprise. Si nous ne sommes pas sur le même secteur d'activité, nous nous rendons compte que nos problématiques sont les mêmes en termes de management, de réglementation, de recrutement, de fiabilité des données… Car si nous sommes des CGP, nous sommes avant tout des dirigeants d'entreprises.»*

Une envie, et un besoin de partage et d'échange que le groupe met en œuvre avec l'ensemble de ses parties prenantes, comme en mai 2020. *«Nous avons établi un questionnaire à l'attention de l'ensemble de notre environnement, c'est-à-dire nos clients bien entendu, mais aussi nos partenaires-fournisseurs et nos salariés. En effet, nous sommes persuadés que notre environnement ne sera plus le même et que notre profession va évoluer. Ce questionnaire nous sert à bâtir l'avenir et à en être acteur, en comprenant bien les attentes et sentiments de chacun. De toutes crises naissent des opportunités. A nous de les saisir dès aujourd'hui. Ainsi, nos salariés ont par exemple été interrogés sur la mise en place du télétravail, les moyens et actions mis en place, le ressenti client…»*

> **“Ce moment d'échange voulu par un de nos associés et que nous appelons « Les Etats Généraux » permet de réunir l'ensemble des associés pour identifier les points positifs, les axes d'améliorations et parfois de percer les abcès entre associés.”**

Pour les années à venir, Patrimum Groupe compte maintenir le rythme de son développement et compte bien s'appuyer ici aussi sur les services de Bpifrance et du CIEA, tout en apportant toujours une offre qualitative et évolutive à sa clientèle. *«A moyen-long terme, nous souhaitons accroître notre présence sur la France entière. Nous sommes notamment peu présents dans le grand ouest. Sur le plan chiffre, nous souhaiterions atteindre le milliard d'euros d'encours, d'ici cinq ans».*

Benoît Descamps