

OPTIMAL CONSEIL PATRIMOINE

Conseil en Gestion de Patrimoine sans frais d'entrée

Antoine Menu a fondé Optimal Conseil Patrimoine, un cabinet de conseil en gestion de patrimoine. Ce joueur d'échecs de haut niveau offre ses qualités de fin stratège au service de l'optimisation patrimoniale et fiscale dans un accompagnement pertinent et une vision à long terme.



www.opti-conseil.com

Quel est votre parcours ?

Après une formation en Monnaie Banque Finance, j'ai fait mes armes en finance de marché dans une banque d'investissement à Paris puis à Londres. J'ai commencé par m'intéresser aux placements financiers, aux actions, au droit, à la fiscalité et aux marchés pour mon propre compte. A mon retour en France, j'ai décidé de me réorienter avec un master II en gestion de patrimoine. La découverte du "robo-advisor" m'a éveillé à la digitalisation du conseil financier et au principe du "zéro frais d'entrée" que je décidai d'appliquer par la suite dans mon propre cabinet. Après avoir fait mes preuves chez une jeune société de gestion de patrimoine, j'avais tous les outils en main pour me lancer. En 2018 j'ai ouvert mon cabinet en tordant le cou à certains lourdeurs du métier.

« Mon idée est de raisonner sur une approche très patrimoniale plutôt que sur un simple rendement affiché à court terme »

Et quelles sont-elles ?

Dans le conseil en gestion de patrimoine, la rémunération d'un intermédiaire n'est pas toujours claire pour le client, elle manque de transparence. Je salue le dernier décret qui tend à la clarifier par le plafonnement des commissions sur l'immobilier neuf*. Mon positionnement novateur est donc de ne pas proposer de frais d'entrée sur les différents contrats que je propose. Cette méthode de rémunération n'est plus dans l'air du temps depuis l'avènement des plateformes en ligne, je souhaite donc m'aligner sur ces nouveaux standards. Ma rémunération portera sur une partie des frais de gestion et d'éventuels honoraires suivant la complexité des cas.

* Décret n° 2019-1426 du 20 décembre 2019 pris pour l'application du X bis de l'article 199 novovicies du code général des impôts et relatif au plafonnement des frais et commissions des intermédiaires intervenant lors d'une acquisition de logement bénéficiant de la réduction d'impôt prévue à cet article

Quelle est votre valeur ajoutée sur l'immobilier et l'optimisation fiscale ?

Mon idée est de raisonner sur une approche très patrimoniale plutôt que sur un simple rendement affiché à court terme. Le succès d'une opération immobilière ne se mesure pas tant par la défiscalisation qu'elle procure que par l'évolution de la valeur marchande du bien !

Je m'attache à travailler sur la localisation du bien avant tout pour maximiser les chances d'une plus-value à la revente. On a constaté par exemple que certains investisseurs s'étaient brûlés les ailes en fonçant tête baissée sur des projets attrayants sans se préoccuper de leur localisation... ces logements se sont révélés invendables. La stratégie d'Optimal est de conseiller principalement des opportunités au sein de la Métropole du Grand Paris, autour de la création des nouvelles stations de métro comme celles de la ligne 15.

Ces foyers se trouvent essentiellement en Seine-Saint-Denis et dans le Val de Marne. Nous y visons des villes à forts potentiels mais encore accessibles et compatibles avec de l'optimisation fiscale (la loi Pinel / plafond de 5500€/m²).

- Bilan patrimonial : optimisation de votre patrimoine et de votre fiscalité
- Placements financiers : moins de frais pour plus de performance
- Investissements immobiliers : ciblage géographique inédit sur le Grand Paris et expertise fiscale

Que conseillez-vous ?

Je cumule trois agréments qui me permettent de proposer une offre complète et réactive : je suis conseiller en investissements financiers (CIF), mais aussi courtier en assurance et détenteur de la carte T de transactions immobilières. Ceci me permet de couvrir un éventail très large de problématiques patrimoniales qu'un particulier pourra rencontrer : tout d'abord par l'optimisation financière et fiscale de la gestion de son épargne existante, au travers par exemple d'un contrat d'assurance vie ou d'un plan épargne retraite. Mais aussi par l'investissement immobilier, où l'enjeu sera plutôt d'utiliser l'effet de levier du crédit dans un environnement de taux bas et dans un marché immobilier dynamique, pour chercher à accroître son patrimoine tout en diminuant ses impôts dans le cadre des lois fiscales en vigueur. Je ne suis pas issu d'un métier de la vente contrairement à la majorité des personnes de ma profession, et le fait d'être complètement indépendant sans avoir d'objectifs commerciaux à respecter, me permet d'être beaucoup plus objectif et je crois pertinent dans le conseil que je vais pouvoir apporter. Sur la partie financière, mon rôle va consister à établir un profil de risque et à décider en concertation avec mon client des principales orientations à donner à la gestion de son épargne, puis à m'assurer de l'adéquation permanente entre l'allocation d'actifs mise en place et ses objectifs et besoins dans la durée. Je deviens alors un chef d'orchestre entre mon client, les sociétés de gestion et les assureurs.

Quelles sont vos perspectives d'évolution ?

Ces derniers temps, Optimal Conseil Patrimoine a développé une clientèle anglaise et anglophone en partenariat avec un conseiller en patrimoine anglais sur des profils premiums... probablement un effet du Brexit qui me permet d'accompagner par exemple des hommes et des femmes proches de la retraite, qui viennent s'installer en France sans saisir toute la complexité de ce que proposent le droit et les marchés français. Ma deuxième évolution entamée concerne la digitalisation. Gain de temps et zéro déchet, à l'image de mon logo qui symbolise une empreinte digitale, Optimal Conseil Patrimoine poursuit son œuvre de dématérialisation.



Challenge^s

12 MARS 2020

Les tendances de l'immobilier

