

Carat Capital 2024 : une croissance stratégique pour ce cabinet de gestion de patrimoine de 18 ans

Antoine TRANCHIMAND, directeur du développement de Carat Capital, présente à FinMag ce cabinet de gestion de patrimoine fondé il y a 18 ans.

Avec près d'un milliard et demi d'euros d'encours sous gestion, et fort d'une équipe de 40 professionnels, Carat Capital s'apprête à ouvrir un nouveau bureau à Toulouse, après ceux de Paris et Bruxelles.



Pouvez-vous nous présenter Carat Capital ?

Carat Capital est un **cabinet de gestion de patrimoine** fondé il y a 18 ans. Aujourd'hui, Carat Capital compte environ 40 professionnels basés à Paris, Bruxelles, et désormais Toulouse. Ces 40 professionnels servent environ 1000 clients, avec un total d'encours sous gestion d'environ un milliard et demi d'euros.

Nous sommes organisés avec une équipe de conseillers composée de **15 personnes dédiées à la relation client**, et toutes diplômées d'un 3e cycle en gestion de patrimoine. Chaque conseiller gère environ 60 clients, ce qui est un nombre relativement restreint dans le domaine de la gestion de patrimoine.

Cette équipe s'appuie sur trois équipes expertes supplémentaires :

- **Une équipe d'ingénierie patrimoniale**, constituée de trois juristes de formation. Elle intervient sur les problématiques de structuration juridique et financière des projets des clients, soit en amont, au début de la relation, pour réaliser un bilan patrimonial, soit au fil de l'eau en soutien des conseillers.
- **Une équipe d'ingénierie financière**, composée de trois personnes, dont un diplômé CFA. Leur rôle est de sélectionner des produits financiers, de rencontrer des sociétés de gestion, et de constituer et suivre les allocations dans le temps. Ils participent également à la construction de produits structurés et veillent au bon reporting financier pour les clients.
- **Une équipe back et middle office**, avec quatre personnes chargées de la bonne exécution et mise en œuvre des stratégies décidées pour les clients.

Enfin, nous avons les fonctions support, incluant la direction générale, le directeur administratif et financier (DAF), etc.

De quelle volonté est né Carat Capital ? Pourquoi avoir choisi ce nom ?

Carat Capital a été fondé par Cédric et Sandrine Genet. Sandrine était à l'origine conseillère en banque privée. Après les attentats du 11 septembre 2001, elle a conseillé à son responsable de liquider toutes les positions des clients, prévoyant un effondrement des marchés. Celui-ci a refusé, les intérêts de la banque

différant de ceux des clients. Elle a alors décidé de quitter le monde bancaire. Sandrine a d'abord rejoint un cabinet de gestion de patrimoine existant, avant de fonder Carat Capital avec Cédric.

Le nom « Carat » a été choisi en référence au diamant, symbolisant la solidité et la transparence. L'idée derrière Carat Capital est d'assurer un **alignement des intérêts entre le cabinet et ses clients**, une valeur fondamentale pour l'entreprise.

Quelle est la typologie de votre clientèle ?

Carat Capital s'est d'abord développé en ciblant principalement les chefs d'entreprise et, plus généralement, **les travailleurs non-salariés**, incluant les professions libérales telles que les médecins, les comptables ou les avocats, avec l'idée que ces professions ont un besoin plus important d'accompagnement dans la gestion de leur patrimoine et leur propre protection que les salariés. Cela inclut la protection contre le risque d'accident et donc la perte de revenus, et la protection contre le fait que les revenus de retraite sont très faibles pour les travailleurs non-salariés.

Au fil du temps, bien que Carat Capital ait conservé son ADN fort d'accompagnement des entrepreneurs et travailleurs non-salariés, notre clientèle s'est diversifiée. Aujourd'hui, Carat Capital compte également des salariés et des familles parmi ses clients, qui ont choisi de nous faire confiance.

Quels sont, selon vous, les défis à relever pour un cabinet de gestion de patrimoine, dans sa recherche de croissance ?

Au-delà de la croissance organique de l'entreprise, nous faisons partie des

consolidateurs du marché. Récemment, de nombreuses opérations de consolidation ont eu lieu dans le domaine de la gestion de patrimoine, et nous avons évidemment acquis des cabinets qui nous ont apporté des clientèles plus diversifiées que celles que nous avions au départ.

Si nous ouvrons un bureau à Toulouse aujourd'hui, c'est parce que nous rachetons deux cabinets toulousains qui vont nous rejoindre. Mais nous avons deux spécificités importantes auxquelles nous tenons fermement.

En premier lieu, nous ne voulons pas jouer à la course à la taille. Nous avons vu de nombreuses sociétés grandir rapidement sans intégrer leurs acquisitions, se retrouvant ainsi avec des conglomérats d'entreprises sans réelle valeur ajoutée pour leurs clients. A contrario, nous tenons à ce que **chaque entité rachetée soit entièrement intégrée**. Les équipes et les clients doivent devenir véritablement partie intégrante de Carat Capital, bénéficiant de la même offre de conseils, de produits et de services, quelle que soit leur origine.

Ensuite, nous souhaitons conserver notre singularité face à la tendance actuelle du marché à intégrer verticalement les métiers. De nombreux cabinets de gestion de patrimoine achètent des sociétés de gestion cotées, non cotées, immobilières, ou des brokers de produits structurés, empilant ainsi les marges pour optimiser les revenus. Cela aboutit souvent à un modèle semblable à celui des banques privées, où la relation commerciale avec les clients se concentre sur la vente de produits "maison". Nous croyons que la force des conseillers en gestion de patrimoine indépendant réside dans leur capacité à sélectionner les meilleurs produits et services pour leurs clients.

Nous continuerons donc à consolider, mais uniquement avec des cabinets que nous pouvons réellement intégrer. Cela prendra plus de temps, mais le but est d'éviter de se retrouver dans un schéma qui n'est plus celui de la multigestion, du conseil indépendant.

Quelle est la force de Carat Capital ?

Tout d'abord, je dirais que le fait que notre entreprise existe depuis 18 ans sans jamais renier ses valeurs est un élément fondamental.

Ensuite, nous possédons une expertise atypique dans le métier : **nous savons faire du pur conseil**. Peu de cabinets sur le marché sont capables de prendre en charge un jeune entrepreneur qui démarre sa société et n'a pas encore d'argent à investir. Chez Carat Capital, nous pouvons accompagner ces clients pendant 1, 2, 3, 6 ans.. Nous proposons un accompagnement basé sur une facturation d'honoraires modérée, bien inférieure à ce que l'on voit souvent chez les avocats, par exemple.

Enfin, parmi nos valeurs, il y a le fair-play, et cet alignement d'intérêts entre nos clients et notre cabinet constitue la force de Carat Capital, tant et si bien que **notre développement repose exclusivement sur le bouche-à-oreille**. Nous n'avons aucune activité de démarchage. Nos nouveaux clients proviennent principalement de nos réseaux personnels, ce qui est une grande satisfaction, car cela montre que nos employés ont suffisamment confiance en notre qualité de service pour recommander Carat Capital à leurs amis et connaissances. Nos clients satisfaits nous recommandent également à d'autres, et nous recevons de nombreuses recommandations de professionnels du droit et de la comptabilité, tels que notaires, experts-comptables et avocats.

Que prévoyez-vous pour la suite ?

Actuellement, nous sommes basés à Paris et Bruxelles. Notre dernière actualité est l'ouverture du bureau de Toulouse.

Nous souhaitons continuer à nous développer et à étendre notre présence territoriale. Pour mieux couvrir la France, nous avons décidé d'ouvrir des bureaux régionaux d'ici fin 2025 dans 3 à 4 grandes métropoles françaises.