Comment choisir un cabinet de gestion de patrimoine quand on dirige une entreprise

Publié le : 06/11/2026

Auteur : Florent Belon

Un dirigeant choisit un cabinet de gestion de patrimoine en contrôlant trois points : l'immatriculation du conseiller au registre de l'ORIAS avec le statut de conseiller en investissements financiers, la lettre de mission qui précise la rémunération et l'indépendance du conseil, puis la maîtrise des dispositifs propres à l'entreprise (pacte Dutreil, holding, apport-cession, donation avant cession). Les deux premiers points se vérifient en une heure avec des documents officiels. Le troisième exige des questions précises, posées à plusieurs cabinets, car l'intitulé « conseiller en gestion de patrimoine » recouvre des statuts et des pratiques très variés.

Quelles vérifications réglementaires faire avant le premier rendez-vous ?

Un conseiller en investissements financiers (CIF) adhère à une association professionnelle agréée par l'AMF, s'immatricule au registre unique de l'ORIAS et renouvelle cette immatriculation chaque année, selon la fiche de l'AMF sur les activités de conseil du CIF. La même fiche rappelle que le CIF n'est pas autorisé à gérer un portefeuille pour le compte de tiers et qu'il ne doit pas recueillir de fonds de son client. Une demande de versement sur le compte du cabinet appelle donc une explication écrite.

La vérification s’effectue en ligne. L’AMF indique dans sa foire aux questions des épargnants qu’un CIF figure sur le site orias.fr, tandis qu’une banque ou un prestataire de services d’investissement se contrôle sur le site regafi.fr. Saisir le numéro ORIAS ou la raison sociale du cabinet suffit pour constater les catégories déclarées.

Pourquoi l’intitulé « conseiller en gestion de patrimoine » ne garantit aucun statut

Cet intitulé ne correspond pas à un statut juridique unique. Un même cabinet cumule souvent plusieurs déclarations distinctes au registre, par exemple celles de CIF, de courtier en assurance et d’intermédiaire en opérations de banque. Le dirigeant relève donc chaque catégorie affichée et la rapproche de ses besoins : conseil sur des instruments financiers, contrats d’assurance-vie, financement.

Que révèlent la lettre de mission et la rémunération sur la qualité du conseil ?

Avant de formuler un conseil, le CIF soumet à son client une lettre de mission en deux exemplaires signés par les deux parties. L’article 325-6 du règlement général de l’AMF y inscrit notamment les modalités de rémunération du conseiller et l’indication d’un conseil fourni de manière indépendante ou non indépendante. Le conseil est ensuite formalisé dans un rapport écrit, comme le rappelle la foire aux questions de l’AMF citée plus haut.

Ces deux documents rendent deux cabinets comparables sur des bases identiques : mode de rémunération, nature du conseil, périmètre de la mission. Le CIF doit en outre se comporter avec loyauté et agir avec équité au mieux des intérêts de ses clients, obligation posée par l’article L. 541-8-1 du Code monétaire et financier et rappelée dans une décision du Conseil d’État du 9 septembre 2024. Cette décision mentionne aussi l’obligation d’identifier et de gérer les conflits d’intérêts : le dirigeant peut demander au cabinet comment il traite ce point dans sa propre organisation.

Quelles compétences attendre d’un cabinet quand le patrimoine est logé dans une entreprise ?

Le patrimoine d'un dirigeant mêle biens privés, titres de société et parfois une holding. Les dispositifs applicables sont techniques et évoluent à chaque loi de finances. Le tableau ci-dessous associe quatre situations courantes au dispositif concerné et à une question à poser lors de l'entretien.

Situation du dirigeant	Dispositif à maîtriser	Question à poser au cabinet
Transmettre l'entreprise à ses enfants	Pacte Dutreil : exonération partielle de 75 % de la valeur des titres transmis, sous conditions (article 787 B du CGI)	Comment vérifiez-vous la condition d'activité opérationnelle avant la signature de l'engagement ?
Détenir l'entreprise par une holding	Distinction entre holding animatrice et holding patrimoniale ; taxe de 20 % sur certains actifs non professionnels des holdings patrimoniales (article 235 ter C du CGI, loi de finances pour 2026)	Quels éléments démontrent le caractère animateur de ma holding ?
Préparer la vente de la société	Apport-cession : réinvestissement de 70 % dans un délai de 3 ans lorsque la cession intervient dans les 3 ans (article 150-0 B ter du CGI, commentaire du BOFiP)	Quel calendrier et quels supports de réinvestissement envisagez-vous ?
Donner des titres avant de vendre	Donation avant cession, coordonnée avec la valeur des titres et le prix de vente	Comment coordonnez-vous la donation avec l'avocat et l'expert-comptable ?

Le pacte Dutreil s'applique aux titres d'une société opérationnelle ou d'une société à l'activité mixte lorsque l'activité opérationnelle prédomine. Il s'étend aux titres d'une holding animatrice dont l'animation est prépondérante. Les activités de location de locaux sont exclues du dispositif, et la loi de finances pour 2026 en a écarté les biens somptuaires à compter du 21 février 2026. Un cabinet à jour de ces règles les cite spontanément.

La qualité de holding animatrice s'apprécie à partir de la définition posée par le Conseil d'État le 13 juin 2018 : participation active à la conduite de la politique du groupe et contrôle des filiales, en plus de la gestion d'un portefeuille de participations. Elle se prouve par des éléments concrets, ce qui suppose un cabinet capable d'accompagner le dirigeant et son expert-comptable dans la constitution du dossier.

Pour un dirigeant qui prévoit de vendre, la donation avant cession et l'apport-cession doivent être réalisés avant la vente : la donation doit impérativement intervenir avant la cession, et l'apport des titres à la holding précède la cession par celle-ci (article 150-0 B ter du CGI). Le cabinet travaille alors avec l'avocat, l'expert-comptable et le notaire, ce qui constitue en soi un critère de choix. Olifan Group propose un accompagnement spécifique pour les dirigeants, déployé depuis ses 15 bureaux en France.

Chaque situation familiale appelle une analyse personnalisée.

Faire le point sur ma situation avec un conseiller Olifan Group ?

Comment ces critères se combinent-ils dans un cas concret ?

Voici une situation illustrative, construite à partir de configurations courantes. Un dirigeant de 58 ans, marié sous le régime de la séparation de biens, détient 100 % d'une société de services par l'intermédiaire d'une holding. Il envisage de vendre dans trois ans et souhaite préparer ses deux enfants à recevoir une partie du produit de la vente. Il rencontre deux cabinets.

Le premier cabinet lui présente d'emblée une sélection de solutions de placement. Le second commence par établir la cartographie de la détention : holding animatrice ou patrimoniale, flux entre la holding et la société, présence d'actifs non professionnels. Il remet ensuite une lettre de mission qui indique les honoraires, le caractère indépendant ou non du conseil et le calendrier de coordination avec l'expert-comptable et l'avocat. Le dirigeant retient le second cabinet. Ce choix ne tient pas à la taille de la structure : le cabinet relie la question de l'entreprise et celle de la famille, et documente par écrit les conditions de son intervention.

Quels points de vigilance garder à l’esprit ?

Un classement en ligne sert à repérer, la vérification sert à décider

Un classement de cabinets publié en ligne aide à dresser une première liste. Le contrôle du statut sur l’ORIAS, la lecture de la lettre de mission et l’entretien technique restent les seuls éléments qui permettent de trancher.

Les règles fiscales évoluent à chaque loi de finances

Un conseil délivré sur la base d’une règle antérieure à la loi de finances pour 2026 peut devenir inexact. La taxe de 20 % sur certains actifs non professionnels des holdings patrimoniales, issue de la loi du 19 février 2026, s’applique pour la première fois aux exercices clos à compter du 31 décembre 2026. Le dirigeant demande donc à quelle date le cabinet a actualisé sa recommandation.

Le conflit d’intérêts se traite par écrit

Le mode de rémunération, les relations avec les fournisseurs de produits et le périmètre du conseil figurent dans les documents remis au client. Un cabinet qui répond oralement à ces questions sans produire de document gagne à être relancé par écrit.

Votre situation mérite un examen individuel.

Prendre rendez-vous avec un conseiller Olifan Group ?

Comment vérifier qu’un conseiller est autorisé à exercer ?

Un CIF se contrôle sur le registre de l’ORIAS à partir de son numéro d’immatriculation ou de sa raison sociale, et une banque ou un prestataire de services d’investissement sur le registre REGAFI, selon l’AMF. Le dirigeant vérifie que la catégorie CIF figure bien parmi les activités déclarées.

Un conseiller en investissements financiers peut-il gérer mon portefeuille ?

Le CIF fournit du conseil. La gestion de portefeuille pour le compte de tiers constitue un autre service, que le statut de CIF n’autorise pas.

Faut-il choisir un cabinet indépendant ?

La lettre de mission indique si le conseil est fourni de manière indépendante ou non indépendante, et précise les modalités de rémunération du cabinet. Cette information permet de comparer plusieurs cabinets sur le même critère avant de signer.

À quel moment solliciter un cabinet avant la vente de son entreprise ?

Avant la cession. L’apport-cession suppose par définition un apport des titres à une holding en amont de la vente, et la donation avant cession doit impérativement être réalisée avant la vente des titres. Dans l’apport-cession, la cession par la holding doit intervenir dans les 3 ans de l’apport pour que l’obligation de réinvestir 70 % s’applique. Un démarrage en amont laisse aussi le temps de rassembler les éléments qui démontrent le caractère animateur de la holding.

Que demander au cabinet lors du premier entretien ?

Le numéro ORIAS, l’association professionnelle à laquelle il adhère, un modèle de lettre de mission, la méthode de rémunération et la date de la dernière mise à jour de ses recommandations sur la fiscalité du dirigeant.

Un CIF se contrôle sur le registre de l’ORIAS à partir de son numéro d’immatriculation ou de sa raison sociale, et une banque ou un prestataire de services d’investissement sur le registre REGAFI, selon l’AMF. Le dirigeant vérifie que la catégorie CIF figure bien parmi les activités déclarées.

Le CIF fournit du conseil. La gestion de portefeuille pour le compte de tiers constitue un autre service, que le statut de CIF n’autorise pas.

La lettre de mission indique si le conseil est fourni de manière indépendante ou non indépendante, et précise les modalités de rémunération du cabinet. Cette information permet de comparer plusieurs cabinets sur le même critère avant de signer.

Avant la cession. L’apport-cession suppose par définition un apport des titres à une holding en amont de la vente, et la donation avant cession doit impérativement être réalisée avant la vente des titres. Dans l’apport-cession, la cession par la holding doit intervenir dans les 3 ans de l’apport pour que l’obligation de réinvestir 70 % s’applique. Un démarrage en amont laisse aussi le temps de rassembler les éléments qui démontrent le caractère animateur de la holding.

Le numéro ORIAS, l’association professionnelle à laquelle il adhère, un modèle de lettre de mission, la méthode de rémunération et la date de la dernière mise à jour de ses recommandations sur la fiscalité du dirigeant.

Questions fréquentes

Information générale, ne constitue pas un conseil juridique ou fiscal individualisé.