

Dominique Axelroud

Indépendant, mais pas isolé

Cela fait plus de 20 ans que Dominique Axelroud a créé Finance Consultants, un cabinet de gestion de patrimoine installé dans les Yvelines. Ce spécialiste de la clientèle des cadres expatriés a su s'adapter aux contraintes réglementaires et surtout s'entourer.

Carole Molé-Genlis

Pas d'ostentation déplacée chez Finance Consultants, le cabinet de gestion de patrimoine de Dominique Axelroud, 68 ans, dont les bureaux sont installés dans une maison qui donne sur la rue commerçante des Clayes-sous-Bois, petite bourgade des Yvelines à quelques encablures de Versailles et de Saint-Germain-en-Laye. On pourrait se croire dans un cabinet d'expertise comptable ou d'avocats. Seuls détails qui accrochent l'œil : des tableaux (aquarelles, huiles, etc.) qui remplissent les murs de chaque pièce. A la fin de notre rendez-vous, il me confie que ce sont ses œuvres qu'il réalise depuis des années et expose dans la région.

S'il s'est installé aux Clayes-sous-Bois, c'est pour des raisons personnelles : sa femme étant norvégienne, il voulait scolariser ses enfants au lycée international de Saint-Germain-en-Laye... Cela remonte à plus de 20 ans. « J'ai commencé ma carrière en 1985 à BTP Banque dans le développement d'une clientèle institutionnelle, avant de rejoindre le groupe Victoire à Abeille Vie (devenu Aviva, ndlr) où j'occupais les fonctions de directeur des ventes d'équipes de conseillers », explique-t-il.

Avec un associé qui exerce comme trader, il décide en 1995 de créer son cabinet.

En quelques semaines, l'activité décolle sur un rythme de « 10 à 15 nouveaux clients par mois ! J'étais spécialisé sur la clientèle de cadres dirigeants expatriés. A l'époque, le conseil portait essentiellement sur la dimension financière et non fiscale puisque les expatriés ne payaient pas d'impôts ». Un filon que Dominique Axelroud a su exploiter grâce à deux atouts maître. Le premier, un partenariat avec Axa (ou plutôt l'UAP à l'époque où il rencontre déjà des figures du monde de la gestion de patrimoine comme Olivier Samain). Il utilise le contrat d'assurance vie multisupports Coralis (qui existe déjà à l'époque !) comme un contrat multidevises : les clients payés en dollars y investissent en dollars sur des fonds de sociétés de gestion anglo-saxonnes. Une particularité qui n'existe plus en France et qu'il faut aller chercher sur des contrats luxembourgeois !

Le filon des cadres dirigeants expatriés

L'autre chance est d'avoir su séduire des cadres dirigeants français expatriés travaillant sur les sites pétroliers inter-



Son parcours

- DEA Sciences économiques de l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne
- DU Gestion de patrimoine de l'Aurep, Clermont-Ferrand

Une disponibilité presque 24 h sur 24 h

« J'ai fait réaliser une enquête pour mesurer la satisfaction clientèle : le taux est ressorti à plus de 80 % avec comme critère numéro un la disponibilité, puis la confiance, et le fait de trouver des solutions adaptées à leur besoin ».

La disponibilité, avec des clients expatriés et le décalage horaire, ça n'est pas trop compliqué ? « Au début, je répondais presque 24 h sur 24. Mais plus maintenant. Toutefois, quand les clients appellent le soir après la fermeture du bureau et avant 9 h le matin, ils ne tombent pas sur un répondeur, mais sur un secrétariat téléphonique qui prend le message et m'envoie aussitôt un mail. C'est bien plus qualitatif qu'un répondeur d'agence bancaire ! ».

nationaux d'une multinationale franco-américaine. Le cabinet se développe par le bouche-à-oreille. Et dans ce type de multinationales, la gestion des carrières rime avec fidélité : le groupe abonde tous les ans un fonds que le salarié n'a accès qu'à sa retraite. Cette prime de départ peut atteindre des niveaux conséquents. « Si les montants des premiers contrats d'assurance vie étaient modestes, notre objectif était en réalité de gérer les capitaux de départ », confie-t-il. Autre activité, la gestion des plans de stock-options. De 1995 à 2008-2009, c'était la grande époque des stock-options qui échappaient en grande partie à la fiscalité : « Il fallait parfois faire un financement, savoir lever les options

au bon moment, en vendre une partie pour acheter d'autres actions, etc. ». raconte-t-il. Son premier client a placé 100 000 \$. Il est aujourd'hui à la tête d'un patrimoine de plusieurs millions d'euros.

En 2000, bien avant que la réglementation ne l'oblige, Dominique Axelroud s'inscrit à l'Aurep à Clermont-Ferrand pour passer le DU de Gestion de patrimoine. Trois jours par mois, il se rend dans la capitale auvergnate tout en gérant son cabinet... Au même moment, éclate la bulle Internet ! Il s'en souvient comme d'une année plutôt chargée. Mais c'était une évidence : *« J'avais une formation d'économiste et de financier. J'avais besoin de parfaire mes connaissances juridiques en matière patrimoniale et fiscale. Et c'est avec la partie conseil patrimonial que nous avons commencé à gérer des situations complexes »*, se rappelle-t-il.

Aujourd'hui, le conseil patrimonial est devenu un pivot de son activité. Par exemple, pour tous les nouveaux clients, il réalise un bilan patrimonial facturé en honoraires variables selon la complexité des dossiers, à partir de quelques centaines d'euros. *« C'est plus facile pour les nouveaux clients que les anciens qui ont été habitués à la gratuité »*, reconnaît-il.

350 clients et 125 M€ d'encours gérés

Aujourd'hui, Finance Consultants, c'est une équipe de cinq personnes pour 350 clients et 125 M€ d'encours gérés. *« J'étais seul en front office. J'ai recruté une CGP qui gère un portefeuille d'une centaine de clients. Elle venait d'une banque privée et elle a découvert la multigestion »*. Sa femme associée a en charge la direction administrative et financière et sa fille, recrutée il y a deux ans, a mis en place la compliance. *« Il y a quatre ans, j'ai fait appel à un cabinet d'audit qui a tout mis à plat : communication client, code de déontologie, conflits d'intérêt, réclamations, Tracfin, etc. »*. Un travail de

fourmi : il a fallu deux ans pour remettre à jour tous les dossiers clients, les pièces justificatives...

Même s'il utilise le kit réglementaire de la CNCGP dont il est membre, Dominique Axelroud va faire appel à un autre cabinet d'audit pour la mise en place des directives RGPD, MIF2, Priips et DDA. Il ne lésine pas non plus sur les outils : il travaille avec Eos Allocations sur l'allocation d'actifs, Fidroit pour le suivi fiscal et juridique de la situation patrimoniale des clients, Big Expert d'Harvest pour l'analyse patrimoniale ou encore CGP Soft, la SAS qui regroupe depuis 2010 une cinquantaine de cabinets autour de CGP Office, un progiciel de pilotage de cabinet (*« le seul à savoir gérer les devises »*, explique-t-il). Il fait également appel à une étude notariale sur les questions de droit de la famille et de l'immobilier, à un cabinet d'expertise-comptable ou encore un avocat fiscaliste international.

Pour certains dossiers importants, le cabinet ne perçoit pas de rétrocommissions mais facture des honoraires et est payé sur la surperformance. Un tel modèle pourrait-il se décliner avec ses clients « lambda » ? *« Pas évident »*, reconnaît-il car seuls les clients qui ont des montants d'investissement très importants peuvent investir sur des *clean shares*, ces fameuses parts institutionnelles dont les frais de gestion sont beaucoup moins élevés.

Comment a-t-il vu le métier évoluer ? *« En vingt ans, le ratio administratif/commercial*

s'est inversé : avant on consacrait 30 % de notre temps à de l'administratif et 70 % à du commercial. Maintenant c'est l'inverse ! » A chaque rendez-vous, une lettre de mission ; à chaque arbitrage, un rapport détaillé sur les objectifs... Il faut même faire signer des lettres d'entrée en relation avec des personnes qui sont clientes depuis 20 ans !

Pour échanger sur le métier, il peut compter sur le Club de réflexion des indépendants du patrimoine (CRIP) qui regroupe depuis 12 ans une quinzaine de cabinets cooptés et organise des réunions mensuelles sur les pratiques professionnelles. *« On a démarré à quatre cabinets qui voulaient privilégier l'échange. C'est bien d'être indépendant mais pas isolé »*.

Quant à sa clientèle, elle aussi a évolué : de cadres expatriés aux quatre coins du globe (dans les pays producteurs de pétrole), elle s'est diversifiée vers une clientèle locale de proximité ou envoyée par des sociétés de gestion. *« On passe beaucoup de temps pour comprendre les clients. Certains sont investis 100 % en actions, d'autres 100 % en fonds euros. Notre objectif c'est la qualité de suivi. Depuis 1995, on a traversé toutes les crises et on n'a pas perdu de clients ! »*, conclut-il. ■



Dans son cabinet des Clayes-sous-bois, Dominique Axelroud a accroché quelques-uns de ses tableaux.

J'aime, j'aime pas

J'aime... l'assurance vie (avec Axa, Generali, SwissLife, Cardif, La Mondiale Europartners), les compte-titres, les SCPI en direct si on veut les financer à crédit ou en nue-propriété.

Je n'aime pas... l'investissement locatif défiscalisé comme le Pinel : *« Cela existait déjà du temps du Périssol... On est aveuglé par la carotte de la défiscalisation ! »*.