



Guide pratique

Pourquoi devez-vous faire appel à un Conseiller en Gestion de Patrimoine ?



gestion de
patrimoine

Sommaire

À PROPOS	p.3
INTRODUCTION	p.5
LE MÉTIER DE CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE	p.6
QUI PEUT FAIRE APPEL À UN CGP ?	p.9
POURQUOI FAIRE APPEL À UN CGP ?	p.11
COMMENT CHOISIR UN BON CGP ?	p.12
QUELS SONT SES DOMAINES D'INTERVENTION ?	p.14
COMMENT SE DÉROULE VOTRE RELATION AVEC UN CGP ?	p.15
LES CONSEILS POUR ÉVITER LES DÉSARROIS	p.18
CONCLUSION	p.19

À PROPOS

Lancé en 2008, au moment de la crise financière des subprimes, le site internet gestiondepatrimoine.com est une plateforme de contenu pédagogique sur la gestion de patrimoine.

L'idée était simple. Alors que pour beaucoup d'investisseurs cette période était plutôt propice à faire le dos rond, nous étions convaincus que l'opportunité était parfaite pour se positionner sur des actifs dynamiques.

Pourquoi une telle dichotomie entre professionnels de l'investissement et investisseurs ? Selon nous, par un simple manque de connaissances et d'éducation en matière d'investissement financier.

Nous voilà donc partis pour rédiger des articles sur l'investissement financier, les dispositifs d'optimisation fiscale, le droit de la famille, l'investissement immobilier, l'anticipation de la retraite, l'entreprise, l'expatriation et tous les sujets en lien avec l'organisation d'un potentiel patrimoine.

Notre objectif : partager nos connaissances avec vous, internautes et curieux, qui parcourez le web à la recherche d'informations, de conseils et de réponses sur la création et l'organisation de votre patrimoine.

Professionnels de la gestion de patrimoine depuis toujours, nous avons à cœur de rédiger des contenus compréhensibles, illustrés et à forte valeur ajoutée pour que vous puissiez facilement appréhender l'univers patrimonial qui nous entoure.

Homme et femme, salarié ou chef d'entreprise, au démarrage de votre vie professionnelle, à l'aube d'un mariage ou d'un départ à la retraite, en quête d'un meilleur pouvoir d'achat ou plus simplement dans l'anticipation d'une sécurité pour votre vie future, c'est pour vous que nous existons !

Voilà donc la genèse de la création de gestiondepatrimoine.com : permettre à tout le monde d'avoir un accès facilité à la connaissance patrimoniale car ce n'est pas demain que la finance ou la gestion de patrimoine sera dispensée dans nos écoles.

Bonne lecture !

François, Philippe et toute l'équipe

Depuis bientôt 15 ans, gestiondepatrimoine.com c'est :

Une plateforme digitale multicanale (lecture, audio, vidéo)
qui parle à une communauté de 100 000 visiteurs chaque mois.

400

articles et une
quinzaine de **guides**
pratiques pour aborder
les premiers thèmes

8

thématiques pour vous
spécialiser sur un sujet
en particulier

15 000

personnes chaque
mois qui lisent notre
newsletter

Pour vous accompagner, vous avez **Bonjour Patrimoine**,
un cabinet de gestion de patrimoine composé d'une trentaine
d'hommes et de femmes tous experts en organisation patrimoniale.



Avec gestiondepatrimoine.com,
prenez en main l'avenir de votre patrimoine



-  Gestiondepatrimoine.com
-  @GestionDePatrimoineTV
-  @gestiondepatrimoine
-  @gestiondepatrimoine.com
-  gdpatrimoine
-  Gestiondepatrimoine.com

RETROUVEZ-NOUS !

INTRODUCTION

Plongé dans vos comptes bancaires, c'est l'heure de faire le bilan.

Sauf que c'est la douche froide.

Un livret A, un PEL et un contrat d'assurance en euros, ça ne rapporte pas assez !

Votre première réaction : paniquer, et c'est normal !

Heureusement, vous avez la tête sur les épaules, et vous rebondissez. Quelques recherches Google plus tard, une ou deux conversations familiales et entre amis, c'est là qu'on vous aiguille vers votre banquier ou vers un conseiller en gestion de patrimoine. Faire ça seul paraît compliqué...

Warning dans votre esprit, le premier change tous les 8 mois et le second vous fait penser à ces arnaqueurs qu'on voit souvent sur Youtube.

Deuxième réaction : paniquer encore !

Pourtant, vous avez **la solution pour faire un premier pas serein et constructif vers la concrétisation de vos projets de vie.**

Ni un courtier, ni un banquier, ni un assureur, le conseiller en gestion de patrimoine est tout ça à la fois et bien plus encore.

Ils sont plus de 4500 en France à suivre et accompagner des milliers de français. Souvent méconnu car victime de préjugés, le CGP a pourtant de plus en plus de succès auprès de la population.

Faites-vous votre propre opinion, découvrez tout ce qu'il faut savoir sur le conseiller en gestion de patrimoine.

Chez gestiondepatrimoine.com, nous le nommons plutôt **conseiller en organisation patrimoniale.**

À savoir :



Épargner, ça, vous savez faire. Mais faire fructifier cette épargne, là c'est une autre paire de manches. Et c'est normal ! En France, nous n'avons pas appris à parler d'argent et encore moins à le gérer.

LE MÉTIER DE CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE

Quel vaste et mystérieux métier se cache
derrière ces trois lettres : C.G.P ?

Conseiller en gestion de patrimoine ou CGP pour les initiés

C comme [Conseiller]

Appelé “ **money doctor** ” en anglais, le CGP est avant tout là pour **écouter, comprendre et préconiser à son client des solutions sur mesure**. Il est comme un médecin de famille. Il fait preuve d'écoute active afin d'extraire les éléments indispensables au diagnostic et aux préconisations.

Il fait preuve d'écoute active afin d'extraire les éléments indispensables au diagnostic et aux préconisation

G comme [Gestion]

Au-delà du conseil, **le CGP accompagne son client durablement**, dans les moments heureux comme les plus délicats. D'abord dans la mise en place initiale des préconisations, il poursuit son rôle dans le pilotage de votre stratégie patrimoniale tout

au long de votre vie. Au-delà de l'accompagnement, le CGP est proactif et force de proposition.

P comme [Patrimoine]

Le patrimoine est l'ensemble des biens matériels et immatériels détenus à un **instant T** (immobilier, financier, titres de société, véhicule, montre, etc.). Pour déterminer le patrimoine net, il faut déduire l'ensemble des dettes supportées à date.

Tout au long de sa vie, chaque personne est liée à un patrimoine qui lui ressemble. **Le métier du CGP est alors d'en optimiser la constitution, la détention et la transmission.**

Par une approche globale, l'objectif final est donc la satisfaction de son client, mais également de ses proches.

À savoir :

Le patrimoine, à ne pas confondre avec le patrimoine culturel, est l'ensemble des biens hérités des ascendants ou réunis et conservés pour être transmis aux descendants.

Comment et pourquoi est né le métier de CGP ?

Un peu d'histoire s'impose. Les premiers banquiers sont apparus en Grèce dès le VI^e siècle avant Jésus-Christ. Tandis que le métier de conseil en gestion de patrimoine est pour sa part très jeune. En effet, ce n'est qu'au début des années soixante-dix, aux États-Unis, que le métier de conseiller en gestion de patrimoine est né. Il a ensuite été importé en France dans les années quatre-vingt-dix avec l'apparition des premiers DESS (maintenant MASTER) formant les CGP.

Depuis, jamais les Français n'ont eu autant besoin de conseil et d'accompagnement :

● Au niveau juridique

Multiplication dans nos sociétés de situations familiales plus complexes avec des éléments d'extranéité, des familles recomposées, des unions libres.

● Au niveau fiscal

Lois de plus en plus nombreuses et complexes, une pression fiscale toujours très forte. Les Français estiment majoritairement qu'ils payent trop d'impôts et anticipent des augmentations.

● Au niveau économique

Produits financiers toujours plus perfectionnés, parfois opaques et distributeurs très agressifs. Un besoin grandissant de donner du sens à son épargne apparaît également.

● Autres raisons

- La prise de conscience de la nécessité de protéger sa personne, ses proches et son patrimoine, car certaines choses ne préviennent pas et peuvent arriver subitement comme l'actualité des derniers mois le démontre.
- Le vieillissement de la population, les problématiques de retraite, de dépendance, le fait d'hériter à un âge plus avancé qu'auparavant, imposent de se poser des questions sur sa vie patrimoniale.



Le CGP : chef d'orchestre accompagné d'une équipe d'experts

Nous l'avons déjà évoqué, le conseiller en gestion de patrimoine met en œuvre **un processus complet de conseil**.

Du recueil d'informations à l'analyse et au diagnostic, il recommande, met en œuvre et suit de manière à répondre au mieux aux objectifs personnels et patrimoniaux de son client.

Il n'est **ni vendeur de produits ni gestionnaire d'actifs**. Le CGP est au croisement des métiers de la finance, du droit et de la fiscalité.

Grâce à **ses compétences transversales et son approche globale, il donne la mélodie de la stratégie** et s'entoure des meilleurs experts du droit et du chiffre pour la mettre en place concrètement.



QUI PEUT FAIRE APPEL À UN CGP ?

Contrairement aux préjugés, tout le monde peut faire appel à un professionnel de la gestion de patrimoine dès lors qu'il a une capacité d'épargne et une intention de se constituer un patrimoine. Bien sûr, des revenus stables et un début d'épargne de précaution sont des facteurs facilitateurs.

Cependant, le développement d'un patrimoine sur le long terme tient plus de son comportement et des choix faits vis-à-vis de celui-ci. Plus que le revenu et le patrimoine, c'est la capacité d'épargne qui compte.

À chaque situation et à tout âge, il y a une bonne raison de [se faire accompagner par un CGP](#).

Dans la vie, dès les premiers revenus, qu'ils soient issus d'un job étudiant, d'un CDI de salarié ou d'un statut d'indépendant, le premier réflexe dans la création et la sécurisation d'un patrimoine immobilier ou financier est de commencer par la constitution d'une épargne de précaution.



Notre conseil :

Une épargne de précaution permet d'avoir une sécurité financière.

C'est un montant qui représente au moins 3 à 4 mois de salaires (selon votre statut et vos projets) et qu'il faut avoir impérativement en permanence sur un compte accessible

Ensuite, quand les revenus augmentent et la capacité d'épargne avec, des problématiques d'optimisation, de financement de projets majeurs (achat immobilier, retraite, etc.), d'augmentation des performances des placements, de réduction d'impôts, de transmission, de succession, etc... viennent.

C'est là qu'un échange avec un professionnel est pertinent.

Enfin, c'est aux étapes clés de la vie telles que le mariage, la naissance d'un enfant, l'arrivée d'un héritage ou le départ à la retraite que des actions sérieuses doivent être envisagées.

Enfin, la question n'est pas qui peut faire appel à un CGP mais quand faut-il faire appel à un CGP !

Pour conclure, **c'est donc à chaque instant de sa vie qu'un client se doit d'être accompagné.** Qu'il soit en phase de constitution, ou en phase de distribution, voire de transmission, la stratégie patrimoniale doit être adaptée en toutes circonstances.

D'où l'intérêt de faire appel à un conseiller en gestion de patrimoine pour l'accompagner à chaque étape de sa vie.

Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise situation, il n'y a pas de bon ou de mauvais client.

Pour en savoir plus vous pouvez lire notre article complet sur notre site :

<https://gestiondepatrimoine.com/blog/quand-faire-appel-cgp.html>



POURQUOI FAIRE APPEL À UN CGP ?

L'accès à la donnée est rapide, facile et sans limite. La “ **Googlisation** ” est devenue un réflexe et a démocratisé l'accès à l'information. Il est aujourd'hui rapide de trouver des solutions patrimoniales sur n'importe quel sujet : d'ordre privé, social ou professionnel.

Par comparaison, il est également simple de se renseigner sur internet sur les symptômes d'une maladie.

Pour autant, a-t-on constaté une disparition des médecins ? Non.

Le CGP fonctionne de la même façon pour son client. La solution est la réponse à un problème ou un besoin initial. Or, pour pouvoir proposer la bonne solution, il faut s'assurer d'avoir correctement identifié les sujets sur lesquels travailler. C'est le principe de l'approche globale.

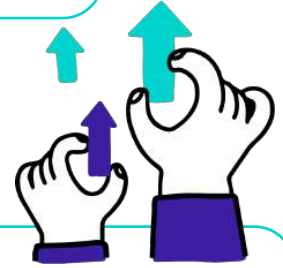
Le CGP va par sa vision globale pouvoir ausculter chaque élément de la situation du client : le volet familial, professionnel, social, budgétaire, fiscal, le patrimoine financier et immobilier, le volet civil, etc.

C'est en mettant en exergue les points d'attention et les axes d'optimisation de chaque pan du patrimoine du client, qu'il sera en mesure de préconiser des solutions sur mesure.



COMMENT CHOISIR UN BON CGP ?

4 critères importants pour choisir un professionnel de la gestion de patrimoine



1 Ses qualifications

La pratique du conseil en gestion de patrimoine requiert avant tout des qualifications académiques et des aptitudes précises. **En effet, il est demandé au conseiller en gestion de patrimoine de posséder plusieurs habilitations.**

Quatre existent à ce jour : conseiller en investissements financiers (CIF), intermédiaire en opérations de banque et de service de paiement (IOBSP), intermédiaire en immobilier et courtier en assurance.

Elles permettent, comme leurs appellations le traduisent, de distribuer respectivement des produits **immobiliers, bancaires, financiers** et d'assurance mais surtout **contribuent à l'approche globale des solutions d'investissement.**

S'il n'existe pas d'obligation de passer un diplôme pour devenir CGP (il existe cependant l'obligation d'obtenir une certification dite " certification AMF ").

À savoir :

Le statut CIF, au-delà du niveau de compétences qu'il valide, est réglementé par l'AMF (autorité des marchés financiers), véritable gage de sérieux.

Il est fortement conseillé de passer un master en gestion de patrimoine pour exercer et être compétent sur l'ensemble des matières que le métier nécessite. Désormais, nombreux sont les CGP qui décrochent ce diplôme pour rassurer leurs clients et consolider leurs connaissances.

Il est par ailleurs obligatoire que **le CGP valide chaque année plus de 42h de formation** pour assurer des connaissances à jour des évolutions fiscales, juridiques et réglementaires.

Enfin, le CGP doit être représenté par une association. Les associations professionnelles représentatives de la profession sont la CNCGP, l'ANACOFI, la Compagnie des CGP et la CNCEF.

2 Son cercle interprofessionnel

Le conseiller ne travaille pas seul.

Il s'entoure de spécialistes qui forment le prolongement de ses compétences : **c'est le principe de l'interprofessionnalité.**

Interlocuteur privilégié du client, il s'entoure de professionnels du chiffres et du droit (**expert-comptable, notaire, avocat**) et notamment sur **l'expertise d'ingénieurs patrimoniaux** pour répondre aux problématiques ciblées de ses clients.

3 Son savoir-être et sa disponibilité

Au-delà du savoir-faire, il y a le savoir-être. Un bon CGP est un CGP qui dédie son temps à l'accompagnement de ses clients.

Son suivi est régulier et durable.

Plus que disponible, il doit être proactif. Cela signifie qu'il doit être force de proposition et non uniquement en réaction.

Il est avant tout un compagnon de voyage qui se doit d'être présent tout au long de la vie de son client.

4 Sa rémunération

L'intervention d'un CGP peut se rémunérer de deux façons différentes :

→ **Sous forme d'honoraires** de conseil directement payés par le client.

→ **Sous forme de rétrocession** en tant qu'intermédiaire commercial du partenaire sélectionné en cas de proposition d'une solution ou d'un produit.

Dans le premier cas, le CGP prend le temps d'établir avec vous une stratégie patrimoniale sur-mesure. Il met à votre disposition ses compétences, ses connaissances et son expérience. Il fait le choix de facturer " son conseil " c'est-à-dire, à la prestation ou au forfait.

Dans le second cas, la rémunération est issue des commissions sur la vente du produit proposé et/ou sur des frais de souscription. Il fait office d'intermédiaire dans la vente et prend donc un pourcentage.

Tout travail mérite salaire, donc peu importe le mode de rémunération.

Cependant, le CGP doit être clair et transparent à ce sujet. L'attention du client doit porter sur la personnalisation de la stratégie proposée associée aux performances des produits proposés.



QUELS SONT SES DOMAINES D'INTERVENTION ?

Le conseiller en gestion de patrimoine doit avoir une vision objective et transversale du métier.

Cette transversalité se traduit par trois domaines d'intervention :

Patrimoine professionnel:

Gestion de trésorerie excédentaire, réorganisation professionnelle, changement de structure, etc.

Patrimoine privé:

Budgétaire, fiscal, civil (régime matrimonial, transmission du patrimoine), financier, immobilier, etc.

Patrimoine social:

Bilan et préparation retraite, rémunération du dirigeant, prévoyance, etc.

À partir de ses capacités d'analyse et de synthèse, le CGP commence par faire un état des lieux de la situation patrimoniale de son client. Grâce au premier échange effectué, autrement dit " le premier bilan patrimonial ", il cartographie de manière exhaustive l'ensemble des éléments du passé, du présent et de l'avenir de son client.

Une solution patrimoniale est toujours proposée en fonction du besoin ou de l'objectif du client tout en tenant compte de ses contraintes de vie.

Ainsi, quel que soit l'âge, la période de vie, le statut professionnel ou le besoin spécifique, **le CGP est capable d'adapter le plan d'action patrimonial.**



COMMENT SE DÉROULE VOTRE RELATION AVEC UN CGP ?

Si l'on reprend la métaphore du médecin, de la même manière, on peut prendre rendez-vous avec un conseiller en gestion de patrimoine. De préférence de proximité, mais cela peut tout aussi bien se faire à distance (en visio ou par téléphone), **il est surtout conseillé de faire appel à un CGP de confiance et soumis aux réglementations en vigueur.**

Dès le début de votre démarche, il faut imaginer cette relation sur le long terme, nous parlons ici d'un individu, à qui vous confierez de nombreux détails de votre vie, dans le but de vous aider à concrétiser des projets à court, moyen et long terme.

Voici comment cela peut se passer :

1 Prendre contact avec un cabinet de CGP

Comme évoqué précédemment, le choix du professionnel qui vous accompagnera peut se faire selon différents critères qu'on appelle conventionnels : **la proximité, la recommandation, les accréditations, l'expérience, le niveau de compétences, les partenaires, ou encore l'interprofessionnalité.**

Mais ce qui est tout aussi important, c'est qu'en plus de ces critères, chacun suive sa propre impression.

Il faut impérativement avoir confiance, être rassuré, être à l'aise avec son conseiller en gestion de patrimoine.



Premier rendez-vous : découverte & échanges

2

Le premier échange permet de poser les bases de l'accompagnement. **Avec votre CGP, vous interagissez sur l'intérêt de travailler ensemble.** Au-delà d'éléments factuels sur votre situation familiale, patrimoniale, et budgétaire, le CGP détermine surtout l'état d'esprit de son client.

L'écoute active est cruciale, en ceci qu'elle permet de recenser vos objectifs réellement exprimés, et d'identifier les points d'attention de votre situation. Enfin, ce rendez-vous permet surtout de dresser un cahier des charges précis. **C'est lors de ce premier rendez-vous que le client peut approuver la relation.**



Prendre contact avec un cabinet de CGP

Suite à ce premier échange, le CGP a recensé, auprès de vous, les pièces nécessaires à la rédaction de votre bilan patrimonial.

Le bilan patrimonial, réalisé de concert avec un ingénieur patrimonial, se compose d'une première partie : l'audit. Celui-ci doit pouvoir mettre en exergue les points d'attention et axes d'optimisation de votre situation actuelle. De ce constat naissent des préconisations et une stratégie adaptées à vos objectifs.

3

Ce rendez-vous a pour but de présenter les grandes lignes de la stratégie globale et de démontrer la nécessité d'être accompagné.

Au terme de cet échange, il présente à son futur client une lettre de mission qui reprend l'intégralité de l'accompagnement. Si vous l'acceptez, vous devenez officiellement client et votre stratégie patrimoniale peut se mettre en place.

L'organisation de la relation

Ce troisième rdv est positionné afin de **co-construire avec vous le calendrier de mise en place des solutions**. À l'issue de cet échange, chacun sait ce qu'il doit faire.

C'est à ce moment-là que le CGP démontre sa valeur ajoutée s'il travaille en architecture ouverte. En effet, il saura sonder le marché et proposer les solutions répondant précisément à vos objectifs. La mise en place des solutions se fera donc dans le respect de ce calendrier prédéfini.

La transparence et la confiance doivent guider cette relation.



Le suivi actif de votre situation

Un bon conseil évolue dans le temps. **La préconisation d'aujourd'hui doit parfois être réétudiée pour correspondre aux attentes de demain.**

Les rendez-vous de suivi ont pour but un accompagnement sur le long terme. Ils sont d'abord rythmés par le plan d'action construit lors du troisième rendez-vous. Le conseiller vous suit également après la mise en place des préconisations afin de constater l'évolution de sa situation et des facteurs exogènes.

Si vous avez des questions liées à votre stratégie, **le CGP est toujours joignable et disponible pour vous rassurer.**

Sa proactivité et sa connaissance de votre situation lui permettront de vous contacter dès qu'il jugera qu'une solution est opportune.

Il sera bien souvent nécessaire de matérialiser cet accompagnement par la signature d'un contrat de suivi.

LES CONSEILS POUR ÉVITER LES DÉSARROIS

Le secteur de l'investissement n'y échappe pas, il existe des gens malveillants et des méthodes peu scrupuleuses partout.

Quelques conseils s'appliquent pour choisir un conseiller en gestion de patrimoine impliqué.

1. Préférez l'approche humaine

C'est un bon réflexe de se renseigner sur le web sur les solutions, les produits ou les stratégies. Il existe de nombreuses solutions " en ligne " qui permettent d'investir sans intermédiaire, souvent très " marketées " et offrant des réductions à l'entrée et des gains à la sortie un peu trop alléchants pour être vrais.

Une solution n'est utile que si l'on prend le problème dans son ensemble. Une stratégie patrimoniale est globale, tient compte de tous les éléments d'une vie, et sélectionne les solutions adaptées aux différents objectifs. Seul un conseiller en gestion de patrimoine, accompagné d'ingénieur, d'expert-comptable, d'avocats et de Notaire peuvent concrètement déterminer ce qui est efficace pour vous.

2. Choisir la transparence et l'objectivité.

Un bon CGP préconise une approche globale, à travers des partenaires solides, eux-mêmes **soumis à des règles d'éthique et de transparence.** Discutez des conditions de sélection des partenaires, des règles de rémunération, des outils utilisés au quotidien, afin de justifier la qualité du conseil.

3. Ne vous précipitez pas

Une bonne stratégie patrimoniale s'opère dans le temps, en comprenant les tenants et les aboutissants, et uniquement **aux côtés d'un professionnel** qui vous rassure.

4. Commencez tôt

Le monde de l'investissement regorge d'opportunités mais aussi de complexité. Plus tôt, vous serez imprégné des codes, des lois et des rouages, plus tôt vous pourrez avoir un retour sur investissement.

Investir tôt c'est profiter d'un horizon de placement sur le long terme. Comme on dit, les petits ruisseaux font les grandes rivières.



CONCLUSION

Le CGP est un professionnel aux statuts réglementés, formé, disponible, empathique et rigoureux.

Son rôle est de vous accompagner dans la gestion et l'optimisation de votre patrimoine immobilier, mobilier et financier en tenant compte de votre situation actuelle et de vos objectifs d'avenir.

- Le choisir, c'est solliciter son expertise, son cercle interprofessionnel et sa vision du marché.
- Le choisir, c'est s'engager dans une stratégie patrimoniale adaptée à sa situation.

Mais pour le choisir, il faut le faire avec sérieux et écoute. Il doit vous correspondre, vous donner confiance, vous rassurer.

Le conseil en gestion de patrimoine est accessible à tous, dès lors qu'on se sent capable d'épargner, de prendre soin de notre argent, et de se projeter.

Il faut maintenant vous lancer.



Avec gestiondepatrimoine.com,
prenez en main l'avenir de votre patrimoine



-  [Gestiondepatrimoine.com](https://gestiondepatrimoine.com)
-  [@GestionDePatrimoineTV](https://www.youtube.com/@GestionDePatrimoineTV)
-  [@gestiondepatrimoine](https://www.instagram.com/gestiondepatrimoine)
-  [@gestiondepatrimoine.com](https://www.facebook.com/gestiondepatrimoine.com)
-  [gdpatrimoine](https://twitter.com/gdpatrimoine)
-  [Gestiondepatrimoine.com](https://gestiondepatrimoine.com)

Retrouvez-nous !



La construction d'une stratégie patrimoniale doit se faire dans le bon sens ! C'est un peu comme si vous construisiez une maison. Vous ne commencez pas par la charpente sans avoir coulé les fondations ! Pour votre patrimoine c'est pareil !

Chez Bonjour Patrimoine, nous répondons aux besoins de nos clients à travers des préconisations concrètes, impartiales et durables.

Avec nous, donnez vie à votre patrimoine !

Découvrez-nous



**Bonjour Patrimoine,
ouvrez la porte à votre patrimoine**

www.bonjourpatrimoine.fr  01 59 20 06 76