

Date : 16/02/12

## Pascal Renoncet, conseiller en gestion de patrimoine indépendant : Du service sur mesure

par JEAN-PHILIPPE DUBOSC



**PASCAL RENONCET**  
DR

Afin de développer ses honoraires et de résister au mieux à la crise, cet ancien géomètre expert reconverti dans le conseil en gestion de patrimoine multiplie les innovations.

Paiement aux résultats, partenariats, diversification... : **Pascal Renoncet** fait feu de tout bois, a fortiori en cette période de crise économique et de défiance des épargnants vis-à-vis des placements financiers. « Il va y avoir une redéfinition des cartes dans le milieu des cabinets de conseil en gestion de patrimoine. Ceux qui ne réussiront pas à diversifier leurs activités vont éprouver de grandes difficultés, à moins de se positionner sur une niche », pronostique le conseiller en gestion de patrimoine indépendant (CGPI) de 49 ans, membre du réseau Thesaurus.

L'argent du succès, le sien et celui des autres

## Évaluation du site

Ce site diffuse l'actualité du secteur de l'assurance, assistance et solidarité sous forme de brèves.

**Cible**  
Professionnelle

**Dynamisme\* : 16**

\* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

Ce diplômé de l'Association universitaire de recherche et d'enseignement sur le patrimoine (Aurep), à Clermont-Ferrand, n'hésite pas, ainsi, à se faire rémunérer en success fees (commission de succès, en français), une pratique très répandue dans le conseil qui consiste à être payé uniquement si l'on a atteint les objectifs assignés. Dans le cas de **Pascal Renoncet**, cela passe souvent par des baisses d'impôt pour les clients, via, notamment, la souscription de produits de défiscalisation : il touche alors entre 30% et 35% des sommes économisées.

Cet ancien professeur en fiscalité à l'École supérieure de commerce et de management (Escem) de Tours-Poitiers connaît bien, il est vrai, les rouages du code fiscal. Quant à l'idée de se faire payer aux résultats, cela lui vient de ses dix ans passés chez le leader européen du conseil opérationnel en réduction des coûts, Alma Consulting Group, où cet ancien géomètre expert, qui a travaillé auparavant aux services fonciers et d'urbanisme de la ville de Paris, aidait, en tant qu'expert foncier, les entreprises clientes à récupérer une partie des taxes immobilières locales. Les success fees permettent à **Pascal Renoncet** non seulement de séduire de nouveaux clients, mais aussi de gonfler ses honoraires de conseil qui représentent, pour l'heure, 15% de ses 200 000 € de chiffre d'affaires.

Ce père de 2 grands enfants de 20 et 22 ans ne manque pas d'autres idées pour développer son « business ». Il vient de nouer un partenariat avec le club de basket de Paris-Levallois, qui évolue en pro A (la première division nationale). « Les trois quarts des joueurs du club sont Américains. En outre, les carrières sont courtes dans le basket. Ils ont donc besoin qu'on les conseille, notamment sur leurs placements financiers. »

De la présence et beaucoup de soin

**Pascal Renoncet** anime également des réunions d'information gratuites réservées aux membres de Giropharm, un groupement de pharmaciens indépendants. S'il ne vend aucun produit lors de ces séminaires, il n'oublie pas pour autant de distribuer sa carte de visite aux participants, qui constituent une cible de choix.

Reste qu'au-delà de ces initiatives **Pascal Renoncet** mise avant tout sur sa clientèle pour passer sans trop d'encombre la période actuelle. « Je souhaite en priorité fidéliser mes clients. Pour cela, il n'y a pas de secret : il faut leur offrir de la disponibilité, de la réactivité et de la créativité. » Exactement les qualités indispensables pour un aquariophile très porté sur les poissons exotiques et qui possède un aquarium de 200 litres...

## SON PARCOURS

Son âge 49 ans

Sa formation Diplôme de l'Institut de topométrie (Cnam), diplôme d'études supérieures (DES) en gestion de patrimoine (Aurep)

Sa fonction Conseiller en gestion de patrimoine indépendant, membre du réseau Thésaurus