

GUIDE

Comment évaluer le sérieux d'un cabinet de gestion de patrimoine

Sérieux, fiabilité, compétence, réactivité : les critères vérifiables, au-delà des classements

Ce que vous pouvez contrôler vous-même avant de confier votre patrimoine à un cabinet — quel qu'il soit

Aella CONSEIL — Cabinet de conseil en gestion de patrimoine

www.aellaconseil.com · Version 1 · 20 août 2026

« Le meilleur cabinet de gestion de patrimoine » ne veut rien dire — le meilleur pour qui, avec quel patrimoine, quels objectifs, quel horizon ? La question, mal posée, appelle une réponse marketing. Il existe pourtant des critères précis et **vérifiables en quelques minutes**, qui distinguent une pratique professionnelle structurée d'une présentation commerciale.

Ce guide ne classe aucun professionnel et ne promet aucun résultat. Il présente ce que vous pouvez contrôler vous-même, avant de vous engager, sur quatre plans : le sérieux, la fiabilité, la compétence et la réactivité.

CE GUIDE S'ADRESSE À VOUS SI...

Vous cherchez un conseiller et ne savez pas quoi vérifier au-delà de ce qu'affiche un site internet.

Vous avez déjà un conseiller et voulez vous assurer que son statut et sa rémunération sont conformes à ce qu'il annonce.

Vous vous méfiez des classements « meilleur cabinet » et cherchez des critères objectifs, vérifiables par vous-même.

Vous êtes dirigeant, profession libérale, ou votre situation patrimoniale est suffisamment complexe pour que le choix du bon interlocuteur pèse réellement.

L'essentiel, en un tableau

Sérieux, fiabilité, compétence et réactivité sont des mots que tout cabinet emploie sur son site. Ce qui les distingue d'un slogan, c'est qu'ils se vérifient. Voici comment — les sections suivantes détaillent chaque ligne.

Ce qui est recherché	Ce qui permet réellement de l'évaluer
Sérieux	Statuts adaptés, transparence sur la rémunération, documents écrits, conflits d'intérêts et sources vérifiables.
Fiabilité	Organisation du suivi, traçabilité des décisions, continuité de la relation, et procédure de réclamation claire.
Compétence	Parcours et formation continue, qualité du diagnostic préalable, méthode d'analyse, capacité à expliquer les risques et à solliciter d'autres experts.
Réactivité	Accès à un interlocuteur identifié, précision et délai des réponses, modalités de suivi dans la durée.

Point préliminaire. L'appellation de « conseiller » ou de « cabinet de gestion de patrimoine » ne constitue pas, à elle seule, un statut réglementaire unique. Selon les services proposés, vérifiez notamment le statut de Conseiller en Investissements Financiers (CIF), l'immatriculation comme courtier en assurance ou en opérations de banque, et, le cas échéant, la carte professionnelle immobilière.

1 Le sérieux : statuts, transparence, documents écrits

Le sérieux commence par la conformité réglementaire, mais ne s'y arrête pas. Un professionnel sérieux rend son cadre d'exercice facilement compréhensible, et ne vous oblige pas à reconstituer vous-même les informations essentielles.

Vérifier l'immatriculation à l'ORIAS

Le registre public de l'ORIAS (www.orias.fr) permet de vérifier l'identité du professionnel, son numéro d'immatriculation, l'état de ses inscriptions et les catégories d'activité déclarées. Le nom, le numéro et les coordonnées doivent correspondre à ceux qui figurent sur le site et les documents remis.

Une inscription active prouve que les conditions réglementaires d'accès à l'activité ont été examinées. Elle ne garantit ni la qualité du diagnostic, ni la pertinence des produits proposés, ni la performance future des investissements — c'est un point de départ, pas une garantie.

Identifier les autorités et associations professionnelles

Le Conseiller en Investissements Financiers adhère à une association professionnelle agréée par l'Autorité des Marchés Financiers — l'ANACOFI-CIF, la CNCGP ou la CNCIF selon les cabinets. Depuis le **1er avril 2022**, la réforme du courtage rend également obligatoire, pour les courtiers et mandataires en assurance ou en opérations de banque, l'adhésion à une association professionnelle agréée par l'**Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution** (ACPR). Plutôt que de se fier à un sigle susceptible d'évoluer, vérifiez l'association effectivement indiquée sur la fiche ORIAS du cabinet.

Exiger les informations avant toute souscription

Le sérieux se lit aussi dans les documents : identité et statuts du professionnel, nature de la mission, rémunération, frais, conflits d'intérêts, risques, médiateur et procédure de réclamation. Une recommandation patrimoniale importante doit être expliquée et formalisée par écrit — elle ne devrait jamais se résumer à une présentation commerciale ou à une promesse orale.

Question à poser. « Pouvez-vous me remettre par écrit vos statuts, votre mode de rémunération, la nature exacte de votre mission et les principaux risques de la solution envisagée ? »

2 La fiabilité : organisation, traçabilité, continuité

La fiabilité ne signifie pas qu'un cabinet peut garantir la valeur future d'un placement — aucun ne le peut. Elle désigne sa capacité à travailler de manière constante, traçable et organisée, avant comme après la souscription.

Une méthode et des décisions traçables

Demandez comment sont conservés le diagnostic initial, vos objectifs, votre horizon, votre tolérance au risque, et les raisons ayant conduit à chaque recommandation. Un cabinet fiable doit pouvoir expliquer, plusieurs années plus tard, pourquoi une décision a été prise et dans quel contexte.

Un suivi défini à l'avance

La fréquence des points patrimoniaux, la nature des comptes rendus et le périmètre du suivi doivent être clarifiés dès le départ. Un accompagnement suivi ne peut reposer uniquement sur l'initiative du client, ou sur des sollicitations commerciales ponctuelles.

Une continuité réellement organisée

La stabilité d'un interlocuteur identifié est précieuse, mais elle doit être complétée par une organisation capable de préserver l'historique du dossier et d'assurer un relais en cas d'indisponibilité. Demandez comment les informations sont documentées et accessibles aux intervenants autorisés.

Question à poser. « Si mon interlocuteur est indisponible, comment mon dossier et les décisions déjà prises pourront-ils être repris sans perte d'information ? »

3 La compétence : le diagnostic avant le produit

La compétence ne se résume ni à un diplôme, ni à l'ancienneté, ni au nombre de produits disponibles. Elle se mesure à la capacité du conseiller à comprendre une situation, à hiérarchiser les enjeux, et à justifier une recommandation adaptée.

Le parcours et la formation continue

Examinez la formation initiale, l'expérience professionnelle, les domaines de spécialisation et la formation continue. Pour une situation complexe — dirigeant d'entreprise, mobilité internationale, cession, retraite ou transmission — l'expérience directement liée au besoin compte davantage qu'un intitulé généraliste.

Le diagnostic avant le produit

Un conseiller compétent commence par votre situation : actifs, passifs, revenus, fiscalité, projets, contraintes de liquidité, horizon. **Une solution présentée avant ce diagnostic constitue un signal d'alerte**, même si le produit est en lui-même de qualité.

La qualité de l'analyse

Demandez quelles sources sont utilisées et comment les solutions sont comparées. Une analyse sérieuse distingue la documentation réglementaire — document d'informations clés, prospectus, rapports — de la documentation marketing, et examine les frais, la liquidité, les risques et les scénarios défavorables.

La capacité à expliquer et à reconnaître ses limites

La pédagogie fait partie de la compétence : vous devez pouvoir comprendre ce que vous achetez, pourquoi, pour combien de temps, à quel coût et avec quels risques. Un professionnel crédible sait aussi solliciter un notaire, un avocat ou un expert-comptable lorsque la question dépasse son propre champ d'intervention.

Question à poser. « Quelle alternative avez-vous écartée, pour quelle raison, et dans quel scénario votre recommandation pourrait-elle ne pas atteindre l'objectif recherché ? »

4 La réactivité : un critère qui se teste, ne se déclare pas

« Réactif » est l'un des adjectifs les plus employés, et l'un des moins vérifiables sur la seule foi d'un site internet. Il se teste **avant même de signer quoi que ce soit** : le délai de réponse à une première prise de contact, la précision de la réponse apportée à une question concrète plutôt qu'une brochure générique, la disponibilité pour un échange plutôt qu'un renvoi systématique vers un formulaire.

Ce test coûte moins d'une heure et en dit plus qu'un classement : adressez la même question factuelle à deux ou trois cabinets, sans communiquer de données sensibles au premier contact, et comparez non la qualité commerciale de la réponse, mais sa pertinence et son délai. Demandez également qui vous répondra après la souscription, et à quelle fréquence portera le suivi — un formulaire digital n'est pas en soi un signe de moindre disponibilité, tant qu'il ne remplace pas systématiquement l'échange humain.

Question à poser. « Après la mise en place des solutions, qui répondra à mes demandes courantes, et sous quel délai habituel ? »

5 Indépendance et rémunération : préférer les faits aux slogans

Le mot « indépendant » figure sur la quasi-totalité des sites de cabinets de gestion de patrimoine — y compris ceux adossés à un réseau qui ne distribue que les produits d'un assureur ou d'une banque partenaire. Il recouvre en réalité plusieurs réalités qu'il convient de ne pas confondre.

Indépendance capitalistique — le cabinet n'est pas détenu ou contrôlé par une banque, un assureur ou un producteur de placements.

Indépendance commerciale — le cabinet n'est pas tenu de distribuer exclusivement les produits d'un partenaire.

Architecture ouverte — le cabinet peut comparer plusieurs compagnies, plateformes ou sociétés de gestion, sans que leur nombre suffise à lui seul à éliminer tout conflit d'intérêts.

Conseil indépendant au sens de MIF 2 — pour les instruments financiers, cette qualification suppose l'évaluation d'une gamme suffisamment large et diversifiée d'instruments, et interdit de conserver les commissions ou avantages reçus de tiers, hors avantages non monétaires mineurs.

Analyse impartiale et personnalisée, en assurance — une notion distincte propre à la distribution d'assurance : le courtier qui s'en prévaut doit analyser un nombre suffisant de contrats offerts sur le marché.

Un cabinet peut donc être indépendant dans son capital et son organisation tout en fournissant, pour certains instruments financiers, un conseil qualifié de **non indépendant au sens de MIF 2** parce qu'il perçoit et conserve des commissions. En assurance, les commissions ne sont pas interdites par principe, mais leur existence et leur nature doivent être portées à la connaissance du client, sans nuire à l'obligation d'agir au mieux de ses intérêts.

La question décisive n'est donc pas seulement « combien avez-vous de partenaires ? », mais aussi : quels partenaires pouvez-vous effectivement mobiliser pour mon besoin, comment les solutions sont-elles comparées, et comment serez-vous rémunéré sur la solution retenue ?

Les signaux qui doivent inciter à la prudence

Une solution précise est proposée avant l'analyse de votre situation et de vos objectifs.

Le numéro ORIAS, les statuts ou l'association professionnelle sont difficiles à obtenir.

Le conseil est présenté comme « gratuit » sans explication sur les commissions ou rétrocessions perçues.

Les risques, frais ou contraintes de liquidité sont minimisés au profit des avantages fiscaux ou des performances passées.

« Indépendant » est affirmé sans jamais préciser le sens donné au terme ni les liens avec les producteurs.

La relation après souscription — fréquence du suivi, délais de réponse — reste indéfinie.

Douze questions à poser avant de choisir

Ces questions se posent à n'importe quel cabinet — Aella CONSEIL y compris. Aucune n'appelle une réponse évasive.

1	Sous quels statuts réglementés exercez-vous, et où puis-je les vérifier ?
2	Quelle association professionnelle et quelle autorité encadrent chacune de vos activités ?
3	Comment serez-vous rémunéré sur la mission, et sur les solutions recommandées ?
4	Pour cette mission, quelle qualification réglementaire s'applique au conseil, et quelles conséquences a-t-elle sur votre rémunération ?
5	Quels partenaires pouvez-vous effectivement mobiliser pour mon besoin ?
6	Quels liens capitalistiques, économiques ou contractuels entretenez-vous avec eux ?

7	Quelle méthode utilisez-vous pour analyser et comparer les solutions ?
8	Quels frais, risques, contraintes de liquidité et scénarios défavorables avez-vous identifiés ?
9	Quelles alternatives avez-vous étudiées, et pourquoi les avez-vous écartées ?
10	Qui suivra mon dossier après la souscription, et à quelle fréquence ferons-nous le point ?
11	Comment la continuité de mon dossier est-elle assurée en cas d'indisponibilité ?
12	Quels sont vos délais habituels de réponse, et votre procédure en cas de réclamation ?

Ce que les classements ne mesurent pas

Certains comparatifs consacrés aux « meilleurs cabinets de gestion de patrimoine » sont édités par des plateformes dont le modèle économique repose notamment sur la mise en relation ou l'apport d'affaires. Cela ne remet pas nécessairement en cause leur utilité.

Toutefois, lorsqu'un classement ne publie ni sa méthodologie, ni ses critères de sélection, ni la nature de ses relations commerciales avec les professionnels présentés, il ne peut suffire à apprécier la qualité réelle du conseil. Les critères de ce guide présentent un autre avantage : **ils peuvent être vérifiés directement par le lecteur.**

Cette grille vaut aussi pour Aella CONSEIL

Aella CONSEIL ne vous demande pas de le considérer comme un cabinet sérieux, fiable, compétent et réactif sur la seule foi de ce guide. Il vous invite à le vérifier selon les mêmes critères que tout autre professionnel.

Créé en 2010, le cabinet est immatriculé à l'ORIAS sous le n° 10 056 683, exerce sous les statuts de Conseiller en Investissements Financiers et de courtier en assurance, et adhère à l'ANACOFI-CIF ainsi qu'à l'ANACOFI-Courtage. Ces éléments attestent de son cadre d'exercice ; **ils ne préjugent ni de la pertinence d'une future recommandation ni de la qualité de la relation dans la durée.**

Le meilleur moyen d'apprécier la méthode, la compétence et la disponibilité d'Aella CONSEIL reste de lui poser les douze questions de ce guide — comme à chacun des cabinets que vous comparez.

Au plaisir d'échanger avec vous.



Philippe ISNARD

Aella CONSEIL — Cabinet de conseil en gestion de patrimoine, Paris
06 28 50 69 47 · philippe.isnard@aellaconseil.com
www.aellaconseil.com

Sources et vérifications utiles

- ORIAS — Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance — www.orias.fr
- Fiche ORIAS d'Aella CONSEIL — n° 10 056 683 — www.orias.fr/home/showIntermediaire/523453520
- Autorité des Marchés Financiers — Conseillers en Investissements Financiers, statut et obligations — www.amf-france.org
- Autorité des Marchés Financiers — La réglementation MIF 2 : conseil indépendant et rémunérations — www.amf-france.org/fr/actualites-publications/dossiers-thematiques/mif-2
- ACPR — Intermédiaires d'assurance, immatriculation et associations professionnelles — acpr.banque-france.fr
- Aella CONSEIL — Mentions légales : statuts, rémunération, conflits d'intérêts et réclamations — www.aellaconseil.com/mentions-legales

Conseiller en Investissements Financiers, membre de l'ANACOFI-CIF, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers · Courtier en assurance, membre de l'ANACOFI-Courtage · N° E002691 · Immatriculé à l'ORIAS sous le n° 10 056 683 (www.orias.fr)

Guide établi par Aella CONSEIL à des fins pédagogiques, à jour au 20 août 2026. Il ne constitue ni un conseil personnalisé ni une recommandation d'investissement, et ne se substitue pas à une étude adaptée à votre situation. Les informations réglementaires sont susceptibles d'évoluer.