

# Un nouveau challenge pour Pareto

Spécialisée dans la planification financière et le conseil patrimonial, Pareto se renforce avec l'acquisition de son homologue Wellfin. Objectif : s'affirmer sur le segment de la gestion de fortune face aux grands acteurs du marché.

SÉBASTIEN BURON

L'année commence sur les chapeaux de roues pour Pareto, qui vient de finaliser la reprise des activités de Wellfin, spécialisée comme elle dans le conseil financier et patrimonial. Une opération qui, plus qu'un simple rachat, se veut être, aux dires des protagonistes, la rencontre de deux entreprises partageant le même ADN. "Nous n'étions pas en quête d'acquisition, mais dès les premiers échanges, il est apparu que nos approches étaient parfaitement alignées : transparence, rigueur et accompagnement personnalisé, avec une priorité absolue pour l'intérêt du client", plante Corentin Minne, *founding partner* de Pareto. "La façon dont Wellfin aborde la planification financière nous a confirmé que nous partagions une vision commune, en plus de présenter de fortes complémentarités tant sur le plan de l'expertise que du type de clientèle."

Dans une première phase, les marques Pareto et Wellfin continueront d'opérer en parallèle, avec une coopération progressive. "Nos approches sont légèrement différentes, poursuit Corentin Minne. La clientèle de Pareto est majoritairement composée de personnes de plus de 50 ans, qui nous

consultent souvent pour des questions de planification successorale. Nous réalisons un audit complet, souvent une seule fois dans la vie du client, auquel se greffent ensuite des solutions personnalisées, en jouant le rôle d'intermédiaire financier. Chez Wellfin, l'essentiel des clients sont encore actifs, souvent dirigeants ou indépendants, et recherchent un accompagnement complet et suivi de leur situation financière, incluant immobilier, optimisation



**Dans une première phase, les marques Pareto et Wellfin continueront d'opérer en parallèle.**

des flux et fiscalité. Raison pour laquelle Wellfin propose un modèle d'abonnement annuel, légèrement différent. Le défi sera de faire coexister ces deux visions, différentes mais cohérentes", avance Corentin Minne.

**Quinze ans de croissance**  
Alors que Pareto célèbre son 15<sup>e</sup> anniversaire, l'acquisition de Wellfin marque une étape importante pour un modèle de crois-

sance historiquement fondé sur le développement organique, qui voit aujourd'hui la société accueillir pas moins de 450 nouveaux clients par an. L'opération renforce l'assise opérationnelle du groupe, élargit ses compétences et affirme sa position sur le marché belge de la planification financière et successorale, pour désormais rassembler une clientèle affichant 1,8 milliard d'euros d'avoirs (dont 200 millions en provenance de Wellfin).

Fondées respectivement en 2011 et 2013, Pareto et Wellfin avaient, chacune à leur manière, pour ambition de bousculer le paysage de la planification financière. "À l'époque, le conseil rémunéré par le client était rare dans le monde financier en Belgique, où les revenus provenaient surtout des produits bancaires ou d'assurance. Nous avons décidé de renverser cette logique et de baser notre modèle sur la valeur du conseil et le suivi annuel des clients", expliquent en chœur Corentin Minne et Xavier Moulaert, cofondateur de Wellfin.

Plus d'une décennie plus tard, Pareto est pour sa part devenu un acteur incontournable, conseillant environ 6.000 familles pour un total d'avoirs se montant à 1,6 milliard d'euros. Sa force ? C'est son positionnement : un *family office* accessible, transparent et sans ticket d'entrée minimum. L'audit juridique et fiscal est facturé entre 2.000 et 3.500 euros, et si le dossier présente un potentiel d'optimisation conforme aux souhaits



#### LES TROIS FONDATEURS DE PARETO

Corentin Minne, Geoffroy de Pierpont et Diederik Vandendriessche.

du client, des stratégies d'investissement sont proposées (fonds, branche 23, immobilier, EIP, etc.). "Sur les 55 personnes qui travaillent chez Pareto, 10 d'entre elles se consacrent exclusivement à l'accueil et au suivi des clients durant la première année, et un quart du personnel est composé de juristes pour traiter les dossiers et actes notariés", précise Corentin Minne. "Ce qui nous a motivés à nous rapprocher, avec Pareto, c'est la complémentarité métier mais aussi la taille critique, souligne à ce propos Xavier Moulaert. Nos 350 familles conseillées constituaient déjà un bon portefeuille, mais pour continuer à croître et relever les défis réglementaires, nous avions besoin d'un modèle capable de développer et de renouveler la clientèle. L'approche commerciale de Pareto est extrêmement aboutie : méthodique, qualitative et orientée croissance, qu'il s'agisse de conquérir de nouveaux clients ou d'organiser le suivi des existants. Cette dynamique, pleinement intégrée à l'organisation, qui permet chaque

année d'accueillir de nouveaux clients tout en maintenant un service haut de gamme, est un modèle exemplaire de développement commercial."

#### Une offre "upgradée"

Outre ces aspects commerciaux, l'opération s'inscrit dans un marché où les plus petits acteurs doivent faire face à des exigences réglementaires de plus en plus strictes et à une digitalisation croissante. "Dans un domaine aussi sensible que le nôtre, les réglementations devenaient une contrainte de plus en plus lourde, explique Xavier Moulaert. Les exigences des autorités imposaient de renforcer le staff administratif et compliance, ainsi que d'investir dans des outils informatiques performants. À terme, le centre de coûts lié à ces tâches administratives aurait été disproportionné par rapport à notre taille."

Un autre facteur décisif a été l'absence de succession interne du côté de Wellfin : "Mon associé n'avait pas la volonté de reprendre le flambeau, et j'avais exprimé le

souhait de progressivement lever le pied, ajoute Xavier Moulaert. Pour garantir la pérennité de l'activité et transmettre le modèle que nous avions construit, il est apparu essentiel de l'intégrer à une structure capable de poursuivre notre vision."

Portée à la fois par les grandes banques et par les nouveaux entrants innovants, la concurrence n'a par ailleurs cessé de s'intensifier ces dernières années. La plupart des offres *private banking* ne vont toutefois pas aussi loin que Pareto dans le monitoring de patrimoine, assure Corentin Minne. "L'approche reste souvent basique, avec une frilosité évidente quand il s'agit de donner des conseils sortant du cadre des produits de placement proposés. Avec les récents changements législatifs, par exemple, la formule d'abonnement de Wellfin prend tout son sens, surtout pour les clients actifs professionnellement qui font face à un environnement fiscal et financier qui se complexifie et se densifie chaque jour un peu plus. Inversement, la formule *one shot*, peu utilisée chez Wellfin, sera proposée à l'avenir, notamment pour les clients retraités hésitant à prendre un abonnement régulier et pour qui une série de conseils ponctuels, comme par exemple l'établissement d'un testament ou la modification d'un contrat de mariage, peut déjà faire toute la différence."

Au final, il y aura donc une amélioration de la gamme de services des deux côtés. "Le vrai défi sera de convaincre les équipes internes de la viabilité et de la valeur des modèles de l'autre entité, tout en harmonisant les pratiques et en maintenant la clientèle. C'est le nouveau challenge de Pareto pour les années à venir", conclut Corentin Minne. ❶