

Portrait de CGP : Antoine Minot - Fidam Conseil



Antoine Minot, Président de Fidam Conseil, retrace son parcours et dévoile sa vision de la gestion de patrimoine. Il a trouvé dans ce métier le parfait équilibre entre rigueur technique et relation humaine.

Quel a été votre parcours jusqu'à présent et qu'est-ce qui vous a inspiré à vous orienter vers la gestion de patrimoine ?

A l'aise avec les chiffres, j'ai débuté mon parcours universitaire par les mathématiques avant de me tourner vers l'économie. J'ai alors

découvert l'existence du métier de CGP, alliant rigueur technique et relation humaine. Mon Master d'ingénierie patrimoniale en poche, j'ai rejoint un cabinet indépendant, déjà convaincu que ce format répondrait davantage aux attentes des clients. J'y ai évolué pendant sept années comme collaborateur puis associé (j'en profite pour remercier ici son fondateur, Sylvain Theux, pour m'avoir accordé sa confiance). Le cabinet a été repris en 2017 par un « consolidateur », avec un modèle qui ne correspondait pas à ma vision du métier. J'ai ainsi décidé de repartir d'une page blanche et de créer ma société.

Comment décririez-vous votre cabinet aujourd'hui en termes de services, valeurs, et objectifs principaux ?

J'accompagne une clientèle de dirigeants d'entreprise en activité sur deux axes complémentaires. D'abord sur l'organisation de leur patrimoine privé et professionnel, aux côtés de leurs conseils habituels ; grâce à une relation de confiance rapidement établie, je suis souvent intégré comme coordinateur au sein de ce cercle. Ensuite sur les investissements financiers et immobiliers, avec des recommandations fondées sur une analyse objective et transparente.

Mon modèle de rémunération repose sur un équilibre entre honoraires et commissions, ces dernières étant ajustées pour rester en cohérence avec le travail réellement effectué.

Je m'efforce de maintenir un haut niveau de disponibilité et de proactivité, avec un engagement fort : celui d'être personnellement présent aux côtés de mes clients dans la durée (Fidam Conseil n'ayant pas vocation à « grandir »).

Comment percevez-vous l'évolution des réglementations sur votre métier et quelles adaptations envisagez-vous pour répondre à ces changements ?

La réglementation était déjà dense lors de la création du cabinet en 2017, et elle s'est renforcée depuis. Plutôt que de chercher à tout automatiser, j'ai choisi de rester agile, en limitant volontairement le nombre de clients que j'accompagne. Cela me permet de rester concentré sur la qualité du conseil et de répondre aux exigences réglementaires avec rigueur.

Quelle est votre approche en matière d'investissement socialement responsable, et comment cela s'intègre-t-il dans vos recommandations ?

Personnellement sensible à ces enjeux majeurs, je me forme continuellement et m'intéresse de près aux sociétés de gestion qui développent des solutions à impact réel, notamment dans l'univers du non coté. Je constate cela dit que la majorité de mes clients ne placent pas encore ces critères au cœur de leurs décisions d'investissement.

Avec quels partenaires collaborez-vous étroitement, et sur quels critères les choisissez-vous ?

Je sélectionne mes partenaires avec soin, en fonction de la qualité de leur offre, de leur transparence et de leur tarification. Cette sélection évolue naturellement dans le temps, ce qui me permet de rester objectif dans mes recommandations. Je n'entretiens donc pas de liens exclusifs, mais peux citer quelques partenaires réguliers : les assureurs Nortia, Vie Plus, Swiss Life, et les sociétés de gestion Entrepreneur Invest, Opale/Tikehau, Rothschild & Co.

Quelles réalisations majeures ont marqué 2025 pour vous, et quels sont vos projets pour 2026 ?

J'ai mis en place ma première lettre de mission avec une formule de rémunération entièrement basée sur des honoraires. C'est une étape importante qui s'inscrit dans mon objectif à long terme de faire évoluer le modèle vers une rémunération exclusivement basée sur des honoraires, gage de transparence et d'objectivité.