

# Comment bien choisir sa banque privée ?

*Incontournables pour les entrepreneurs qui ont réalisé un “exit” ou un “cash-out”, les banques privées accompagnent leurs clients dans la gestion de leur patrimoine. Mais sur quels critères choisir son banquier privé ?*

Temps de lecture : minute

---

9 novembre 2023

Alors que les banques d'affaires accompagnent les entrepreneurs dans leurs opérations de fusion-acquisition, de cession ou de levée de fonds, les banques privées, elles, prennent le relais pour la gestion et l'optimisation du patrimoine généré à titre personnel. Pour cela, les banques privées disposent de toute une gamme de services personnalisés, allant de la gestion d'actifs à la planification fiscale et successorale. Autant d'expertises spécifiques que les banques traditionnelles, trop généralistes, ne peuvent pas apporter.

Mais sur quels critères choisir sa banque privée ? Bien souvent, c'est le bouche-à-oreille et la recommandation qui jouent. Pourtant, au moment de la revente de sa startup, Alexandre, un entrepreneur, a opté pour une approche plus méthodique : un appel d'offres auprès de plusieurs acteurs du marché.

## Quels critères privilégier ?

*« Plusieurs critères ont guidé le choix : la structure de la banque et l'indépendance de l'accompagnement, le critère humain, évidemment - le “fit” avec le conseiller, mais aussi son pouvoir de décision, les ressources*

*sur lesquelles il peut s'appuyer, sa disponibilité - et ensuite l'équilibre rendements/risques proposé, sans oublier le montant des frais de gestion* », explique-t-il, en mentionnant également les compétences du conseiller en allocation d'actifs.

Pour sa part, Jérémy Blackwell, directeur au sein des équipes de gestion privée de la Banque Hottinguer insiste particulièrement sur un point : la proximité avec les clients. *« Il est important pour un entrepreneur d'avoir un interlocuteur qui comprend bien son activité et ses besoins : c'est indispensable pour être bien conseillé. Dans notre accompagnement, nous devons prendre en compte les envies, la vision à long terme, les besoins familiaux, etc. »*

Le banquier privé met également en avant d'autres critères à prendre en compte : la solidité de la banque, la transparence de son modèle de rémunération et la profondeur de son offre, que ce soit en termes de produits financiers ou d'expertises patrimoniales. *« Nous sommes une banque créée il y a plus de 200 ans, par des entrepreneurs pour des entrepreneurs. Elle est encore aujourd'hui totalement indépendante et majoritairement contrôlée par la famille fondatrice »*, souligne-t-il. Chez Hottinguer, cette indépendance se matérialise notamment dans la diversité des supports proposés et le nombre de partenaires avec qui la banque collabore.

## Prendre le temps pour les bons choix

Outre ses critères de choix, Alexandre donne deux recommandations : ne pas se précipiter et se former un minimum au sujet. *« Cela peut être compliqué à faire lorsqu'on est embarqué dans un processus de cession, mais il faut prendre du temps avant de faire son choix. Il ne faut pas céder à la pression : parfois il vaut mieux attendre un peu avant de prendre une décision. »*

L'entrepreneur précise également qu'« *il ne faut pas non plus hésiter à demander des explications sur les produits : la capacité à faire preuve de pédagogie et de transparence doit aussi être un critère de sélection* ».

## Deux mondes qui se rencontrent

À noter : la banque privée n'est pas la seule option pour les entrepreneurs nouvellement fortunés, puisqu'il existe aussi les family offices, qui sont créés spécifiquement pour gérer les intérêts financiers d'une ou plusieurs familles. Mais cette solution sur-mesure est loin d'être à la portée de tous.

« *C'est souvent le premier réflexe des entrepreneurs qui ont revendu leur entreprise. Or ils oublient qu'il faut prévoir plusieurs dizaines voire centaine de milliers d'euros d'honoraires, qui s'ajoutent au frais de gestion* », explique Jérémie Blackwell. Dans la grande majorité des cas, le recours à une banque privée s'avère donc incontournable.

Dans tous les cas, il convient de se préparer à un choc des cultures, comme l'indique Alexandre : « *ce sont deux mondes qui se rencontrent, avec d'un côté un entrepreneur qui a rarement eu d'argent ou de patrimoine personnel avant de réaliser son exit, et de l'autre des gens qui sont habitués à tout optimiser.* »



À lire aussi

Quand et pourquoi faire appel à une banque privée ?



## MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

