

■ Cet ancien commercial d'Axa, qui a créé son propre cabinet en gestion du patrimoine, compte une majorité de familles d'enfants handicapés dans sa clientèle.

[FRÉDÉRIC HILD]

Fondateur de Jiminy Conseil

# La fibre du handicap

Frédéric Hild ne sait pas pourquoi il s'est spécialisé dans le conseil aux familles vivant une situation de handicap. Tout juste apprend-on, à demi-mots, que ce conseiller en gestion du patrimoine indépendant (CGPI) compte des personnes ayant des problèmes de santé dans son entourage. Il assure n'avoir jamais jusqu'ici fait le rapprochement. On le croit sans problème, tant ce grand modeste de 43 ans, qui n'aime pas parler de lui, respire la sincérité.

**Des actes en accord avec ses idées**

« J'ai toujours eu envie de trouver des solutions aux problèmes des autres », résume ce natif de Sainte-Foy-lès-Lyon (Rhône). Titulaire d'une licence en langues étrangères (anglais, allemand), il se destinait à l'export. Il se retrouve chargé de clientèle à l'UAP. Frédéric Hild y grimpe les échelons, passant chef des ventes, puis inspecteur manager commercial dans ce qui, entre-temps, est devenu Axa.

Ce père de deux enfants aurait pu continuer sur sa lancée, s'il n'y avait eu une ombre au tableau :

« Je faisais plus de la vente conseillée que du conseil. On me demandait d'avoir davantage une approche produit qu'une approche client. » Ce décalage entre l'idée qu'il se faisait de sa profession et la réalité de son métier lui devient à ce point insupportable qu'il négocie un départ (ce qui ne l'empêche pas aujourd'hui de travailler avec Axa), décroche un troisième cycle en ingénierie patrimoniale et crée en 2003 son cabinet, qu'il nomme Jiminy, en référence au cricket qui sert de bonne conscience à Pinocchio.

L'objectif de Frédéric Hild est alors de travailler comme il l'entend. « J'ai démarré en proposant des audits patrimoniaux. À l'époque, j'étais rémunéré uniquement en honoraires. Je souhaitais que le courtage ne vienne qu'à la suite d'un vrai conseil global. » Au hasard des rencontres,

**II JE SOUHAITAIS QUE LE COURTAGE NE VIENNE QU'À LA SUITE D'UN VRAI CONSEIL GLOBAL. II**

il conseille des parents d'enfants handicapés. Il s'étonne qu'ils soient si mal informés, notamment en matière d'épargne handicap. Il propose alors à des associations de défense de personnes handicapées d'organiser à titre gracieux des réunions sur le sujet. Le mouvement est lancé, au point qu'aujourd'hui Frédéric Hild, qui possède des bureaux à Annecy, Lyon et Marseille et réalise environ 160 000 € de CA par an, compte parmi ses 140 clients 60 % de familles touchées par le handicap.

**Être capable d'aborder des problématiques lourdes**

Il commence toujours par un entretien gratuit d'une heure. « Confier l'organisation et la gestion de son patrimoine n'est pas chose facile. À la fin de ce premier rendez-vous, les familles peuvent décider de s'arrêter là ou me commander une étude patrimoniale. » La confiance doit régner entre les deux parties. « Nous allons aborder



IAN HANNING/REA

**SON PARCOURS**

■ Sa formation diplôme de 3<sup>e</sup> cycle d'ingénierie patrimoniale

■ Sa fonction gérant du cabinet indépendant de conseil en gestion de patrimoine Jiminy Conseil

ensemble des sujets difficiles, comme l'hébergement de l'enfant en établissement spécialisé, son autonomie, son avenir après le décès des parents. Travailler avec des familles touchées par le handicap implique d'aborder des problématiques lourdes. »

Pour autant, Frédéric Hild ne se prend ni pour un psychologue, ni pour une assistante sociale, et n'hésite pas à réorienter ses clients vers ce type de professionnels lorsqu'il le faut. Il réfléchit actuellement à monter une association avec la petite douzaine de CGPI spécialisés, comme lui, dans le conseil en handicap. « C'est important d'échanger pour se mettre au meilleur niveau. » Toujours en toute modestie, bien sûr...

■ JEAN-PHILIPPE DUBOSC