

[Business \(/business/\)](#) | [Technologie \(/technologie/\)](#) | [Entrepreneurs \(/entrepreneurs/\)](#) | [Management \(/management/\)](#)  
| [Finance \(/finance/\)](#) | [Lifestyle \(/lifestyle/\)](#) | [Luxe \(/luxe/\)](#) | [Femmes@Forbes \(/femmes-at-forbes/\)](#) |  
[Log In \(/club-forbes\)](#) | [Club Forbes \(/club-forbes\)](#)

Medias France / (<https://www.forbes.fr/entrepreneurs/>)  
#Entrepreneurs

## Calci Patrimoine : Conseil En Stratégie Pour Epargnants Et Entrepreneurs

([https://www.forbes.fr/author/louise\\_mf/](https://www.forbes.fr/author/louise_mf/))

**Forbes**  
**BrandVoice**  
by **MediasFrance**

27 août 2018 (<https://www.forbes.fr/mediasfrance/calci-patrimoine-conseil-en-strategie-pour-epargnants-et-entrepreneurs/>)



**À Paris, à deux pas des Champs-Élysées, le cabinet Calci Patrimoine accueille et conseille particuliers et entreprises innovantes sur la stratégie de gestion et de développement de leur patrimoine. Entretien avec Anthony Calci, dirigeant et fondateur de ce cabinet qui mise sur l'expertise, la transparence et l'accompagnement dans la durée.**

**Un cabinet de conseil en gestion de patrimoine dans l'ère du temps**

Conseillers en gestion de patrimoine (CGP), Anthony Calci et sa collaboratrice Mathilde Valat, proposent à leurs clients une large gamme de produits financiers et immobiliers. Leur service s'adresse aussi bien aux particuliers qui veulent valoriser leur patrimoine qu'aux start-ups innovantes. Économiste de formation à Paris 1 Sorbonne et diplômé de l'Aurep, Anthony Calci a monté sa propre société en 2011, à seulement 26 ans. « *En tant qu'entrepreneur appartenant à la génération des Millenials et des digital natives, je suis à même de comprendre les attentes de mes clients chefs d'entreprise de la même génération* » précise Anthony Calci. Son cabinet, Calci Patrimoine, fait partie de Magnacarta, un groupement réunissant plus de soixante-cinq cabinets de conseil en gestion de patrimoine répartis sur toute la France et dont une grande banque privée française est actionnaire. « *Un adossement à un institutionnel qui apporte sécurité et plus-value à notre clientèle* » précise Anthony Calci.

## **Comprendre au mieux les projets de vie de ses clients**

En amont de leur travail de conseil, il s'agit au préalable de prendre en compte la situation financière de leurs clients, mais surtout de comprendre quels sont leurs objectifs. « *Quels projets de vie souhaitent-ils réaliser ? Quels sont leurs buts à moyen et à plus long terme ? Pouvoir arrêter de travailler dans quelques années ? Préparer leur retraite ? S'expatrier ? Développer leur entreprise ? Il ne s'agit pas simplement de gagner plus d'argent mais de comprendre les objectifs de mes clients pour ensuite pouvoir développer avec eux une véritable stratégie patrimoniale* » explique Anthony Calci. À l'aide d'un audit préalable, le CGP met ainsi en place un profilage, lui permettant de proposer une optimisation civile et fiscale, des placements financiers et investissements immobiliers adaptés et sur mesure. « *En recherche constante d'innovation, nous travaillons actuellement sur un nouvel outil qui permettra un ciblage encore plus précis* » annonce Mathilde Valat.

## **Transparence et accompagnement sur le long terme**

Situation financière de départ, projets de vie, profil psychologique sont des données essentielles pour Anthony Calci, mais, il faut également prendre en compte « *autant les rêves que les inquiétudes des épargnants dans la conjoncture économique actuelle* » explique le dirigeant de Calci Patrimoine. Celui-ci s'emploie à bien expliquer les avantages et les inconvénients de tel ou tel investissement. « *Tous mes clients n'ont pas le même niveau de connaissances au sujet des nombreux placements qui existent. Je cherche à être le plus transparent et le plus didactique possible s'agissant d'investir en immobilier (locatif, nue-propriété, SCPI...), en bourse (assurance-vie, PEA, compte-titres...) ou en capital-investissement, valoriser son patrimoine, de protéger sa famille, d'optimiser sa fiscalité ou sa trésorerie, de mettre en place une épargne salariale ou bien encore de revendre sa société* » explique Anthony Calci. Pour encore plus de transparence et de souplesse, le cabinet utilise au maximum les derniers outils digitaux de gestion et de communication, notamment la signature électronique et l'agrégateur de comptes MoneyPitch d'Harvest. « *Il s'agit d'une solution numérique, leader sur le marché, qui permet au client d'avoir accès à l'ensemble de ses données financières et une actualisation en temps-réel de l'intégralité de son patrimoine* » explique le conseiller en gestion de patrimoine. L'atout numéro un pour les clients suivis par Calci Patrimoine : une équipe réactive pour un suivi personnalisé sur le long terme.

## Fiche contact

---

NOM : Calci Patrimoine

EMAIL : [contact@calci-patrimoine.com](mailto:contact@calci-patrimoine.com)

TELEPHONE : 01 80 46 92 80

ADRESSE : 15 rue de Marignan, 75008 Paris

SITE WEB : [calci-patrimoine.com](http://calci-patrimoine.com) (<http://calci-patrimoine.com>)

SITE WEB 2 : [calci-patrimoine.com/contact-demande](http://calci-patrimoine.com/contact-demande) (<http://calci-patrimoine.com/contact-demande>)

### GALERIE PHOTOS

