

76

PROFESSION / Installation



## La nouvelle vague d'entrepreneurs-CGP

*Généralement passés par les banques (traditionnelles ou privées), des réseaux ou des cabinets de CGP, de plus en plus de jeunes professionnels du patrimoine ont décidé de lancer leur structure. Portraits de ces nouveaux entrants dans la profession.*

**E**n dépit des contraintes réglementaires et des barrières à l'entrée toujours plus élevées pour entrer dans la profession, de jeunes CGP font le choix de créer leur propre cabinet.

Délivrer un conseil dans l'intérêt du client final et devenir entrepreneur sont deux motivations communes de ces professionnels, toujours diplômés de haut niveau. Ces témoignages confirment que plusieurs voies mènent à la création d'une structure et que les visions du métier peuvent varier d'un professionnel à l'autre. De même, si la recommanda-

tion reste un moyen de capter de nouveaux clients, les approches divergent entre recettes traditionnelles et présence sur les réseaux sociaux.

Voici les portraits de quelques-uns de ces professionnels qui ont décidé de se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat à moins de trente ans.

### Dans le courant de l'investissement durable

Après un début de carrière dans l'expertise-comptable, Angèle Tata, 27 ans, s'est spécialisée en gestion de patrimoine

et a créé le cabinet Pacifique Patrimoine basé à Castelnau-le-Lez (Hérault). « J'ai un double diplôme : le DSCG (diplôme supérieur de comptabilité et de gestion) et le master 2 Gestion de patrimoine de l'université de Montpellier. Mes deux années d'expérience en audit m'ont permis d'apprendre la rigueur et l'organisation, mais il me manquait le relationnel avec les clients », indique-t-elle.

Après son alternance dans le cadre de son master 2, elle prend un poste de conseillère en patrimoine dans une banque privée de premier rang, à Montpellier, et y restera un an. Déjà entrepreneuse dans l'âme, elle se lance en tant que manda-

taire indépendante à son compte dans un cabinet de défiscalisation immobilière qui souhaitait développer la gestion privée et les placements financiers. « Au travers de ces deux expériences, j'ai constaté que ces organisations distribuent finalement des solutions qui ne correspondent pas nécessairement aux objectifs des clients mais qui sont plutôt axées sur les commissions rétrocédées. Quitte à faire l'effort en tant qu'indépendante, je souhaitais le faire avec professionnalisme, éthique et conviction. »

### Avec le soutien d'un confrère

Sensible aux enjeux extra-financiers, Angèle Tata devient membre ambassadrice des AFR (Acteurs de la finance responsable), en 2020, où elle croise différents conseils en gestion de patrimoine. « J'ai très vite constaté qu'il était possible de proposer des solutions d'investissement durable aux clients dans tous les domaines, chose que j'ignorais jusqu'alors. Cela a impulsé mon désir de créer ma structure. Aujourd'hui, j'oriente en priorité mes clients vers des solutions vertueuses, socialement responsables et durables. »

Pour lancer son cabinet, elle s'associe à Frédéric Cros, lui aussi CGP dans l'Hérault (Noveys Patrimoine). « Je développe seule ma clientèle et lui m'apporte son expérience de quinze ans. Nous travaillons de manière très complémentaire. Pour me lancer à moins de trente ans, en tant que femme, j'avais aussi besoin de m'appuyer sur quelqu'un d'expérience pour gagner du temps et en crédibilité. Néanmoins, contre toute attente, être jeune n'est pas un sujet pour mes clients. »

Angèle Tata lance Pacifique Patrimoine en juillet 2021 et devient membre de La Compagnie des CGP. Après avoir donné naissance à un enfant en janvier 2022, son développement s'amorce depuis maintenant huit mois. « Les journées sont courtes, mais j'ai la chance d'avoir un partenaire qui m'épaulé et me permet d'être disponible pour mes clients et mes prospects. »

Pour capter sa clientèle, elle noue des partenariats avec quelques cabinets d'expertise-comptable, s'adresse à son réseau



**Angèle Tata**, fondatrice de Pacifique Patrimoine.



**Paco Morales**, cofondateur de Nouvelles Rives Patrimoine.



**Sacha Marsilj**, cofondateur de Nouvelles Rives Patrimoine.

personnel et communique sur les réseaux sociaux, essentiellement LinkedIn, autour de l'investissement responsable. A moyen terme, elle compte recruter un salarié pour l'accompagner aussi bien sur les dimensions administratives que commerciales de la profession.

A plus long terme, cette jeune Polynésienne originaire de Tahiti compte déployer une antenne de Pacifique Patrimoine « au fenua », dans son île, où elle a déjà l'opportunité de se créer plusieurs partenariats.

### De la banque d'investissement à la gestion de patrimoine

Sorti de l'école de commerce de Neoma Business School, Paco Morales, 28 ans aujourd'hui, devient broker sur le fuel en banque d'investissement, à Londres. Alors qu'il est sur le point de s'engager pour un poste similaire en Suisse, la crise de la Covid freine son embauche. Il rejoint alors un ami, Sacha Marsilj, 29 ans, mandataire à Marseille pour le compte d'un cabinet de CGP montpelliérain. Diplômé du master de Finance internationale de l'école de commerce de Rennes, ce dernier a opéré dans différentes structures de gestion de patrimoine. Rapidement, ils décident de créer leur propre cabinet, Nouvelles Rives Patrimoine à Marseille, il y a deux ans. « J'ai rapidement vu le potentiel de cette profession. Il existe de nombreux professionnels qui se disent CGP, alors qu'ils sont davantage des vendeurs de produits. Au sein de Nouvelles Rives Patrimoine,

le client est au centre de nos préoccupations. Et selon nous, on ne peut proposer un conseil optimal que si l'on peut lui apporter du conseil sur l'ensemble des dimensions patrimoniales. Les différents agréments dont nous disposons nous permettent de proposer l'ensemble des solutions financières et immobilières disponibles sur le marché. »

### Une spécialité sur l'apport-cession

Les deux associés traitent ainsi de l'ensemble des sujets patrimoniaux, avec notamment une spécialisation sur l'apport-cession, domaine dans lequel ils comptent, à terme, créer une entité dédiée, et un recours récurrent à l'assurance-vie luxembourgeoise pour l'accès plus facilité au Private Equity et aux produits structurés. Leur modèle économique repose sur la longévité de la relation entretenue avec leurs clients ; aucun droit frais d'entrée n'est ainsi prélevé. A l'aise dans le domaine de l'investissement financier, Paco Morales se forme sur les techniques juridiques et fiscales aux côtés de son associé, en e-learning et via les cas concrets qu'il rencontre.

Les deux associés se lancent en pleine crise sanitaire, s'appuient sur les expériences d'un cabinet d'amis. Avant-garde Investment, pour constituer leur société et construisent leur portefeuille de clients par relations. « J'interviens à Kedje Business School et rencontre ainsi de nombreux dirigeants d'entreprises, ce qui nous a aussi permis d'entrer en contact avec des comités d'entreprise. » →



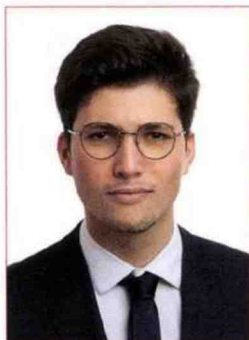
Leur développement passe aussi par le biais du numérique : *LinkedIn* et la création de site dédiés à une typologie d'investissement permettant de capter des prospects pour ensuite leur proposer une approche globale. Des liens sont également noués avec des prescripteurs connus lors de leurs années d'études et devenus, depuis, fiscalistes ou experts-comptables.

Récemment, un mandataire implanté à Paris a été embauché. « Deux autres recrutements de mandataires sont en cours et nous

comptons intégrer deux jeunes diplômés en septembre prochain si nous poursuivons sur notre rythme de croissance », précise Paco Morales.

S'ils se lancent jeunes, leur âge n'est pas un obstacle pour leurs clients. « Ils nous jugent avant tout sur nos qualifications, assure Paco Morales. S'ils sont généralement assez jeunes, nous en avons aussi des clients de plus de soixante-dix ans. »

A moyen terme, outre la création d'une structure sur l'apport-cession, les deux associés envisagent l'acquisition d'une clientèle en cas d'opportunité, même s'ils privilégient la croissance organique.



Ruben Brami, fondateur de Twenty-Six Patrimoine.



Gautier Mazaëff, fondateur de Maison Mazaëff.

rapidement, il a l'opportunité d'intégrer la banque privée de Rothschild & Co à Paris. « La marque est forte, les clients et les dossiers prestigieux. J'ai pu rencontrer des équipes bienveillantes et des clients avec une forte exigence dans l'analyse des dossiers. » C'est là qu'il consolide son expérience.

Moins de deux années après son arrivée, il décide de rejoindre le cabinet de *family office*, Beelong, que vient de lancer Virginie Dufour qu'il a rencontré chez Rothschild, où elle était une des directrices de l'ingénierie patrimoniale. Il y travaille durant moins d'un an au service d'une dizaine de familles fortunées.

### Passé par le family office

« Après la gestion de patrimoine en cabinet, la gestion de fortune en banque privée et le family office, j'avais les expériences nécessaires pour entreprendre : j'ai décidé d'accélérer mon projet. Je pensais rester plus longtemps chez Beelong, mais ma proximité avec l'entrepreneuriat m'a donné envie d'influer sur toutes les décisions : ressources humaines, marketing, communication... J'aurai pu conserver une certaine sécurité financière, mais je n'avais pas grand-chose à perdre, plutôt tout à gagner. »

**Le jeune âge des entrepreneurs-CGP n'est pas un obstacle pour leurs clients.**

Il lance alors Twenty-Six Patrimoine, avec la volonté de proposer des services à la fois de gestion de patrimoine et de *family office*, en pouvant s'adresser à une pluralité de profils de clients et en devenant un partenaire de confiance sur le long terme. La mise en place de la structure prend quelques mois. « Il ne faut pas être pressé car le délai pour recevoir ces agréments est long. Le soutien de la CNCGP m'a été précieux », souffle-t-il. Au sein de son cabinet, il développe avant tout le conseil en investissements

et, pour les aspects juridiques et fiscaux, se rapproche des conseils de ses clients, ou, à défaut, a recours à des partenaires avocats ou notaires, entre autres. « Je me concentre sur mon savoir-faire, à savoir les montages financiers et l'investissement. J'espère renforcer mes armes en ingénierie patrimoniale en passant bientôt sur les bancs de l'Aurep ».

Si son cabinet est basé à Nîmes, il passe 95 % de son temps dans la capitale. Pour lui, son âge n'a jamais été un frein pour ses clients. « Je n'ai jamais perdu un prospect à cause de mon âge, quel que soit l'établissement dans lequel je suis passé. Les clients voient au contraire cela comme une force : je suis à leurs côtés pour longtemps. De plus, mon parcours joue en ma faveur : être passé chez Rothschild est une marque de reconnaissance. » Pour capter ses clients, Ruben Brami prospecte sur Internet, notamment *LinkedIn* où il diffuse une newsletter quotidienne, mais privilégie toujours les rencontres. Outre quelques recommandations, il n'hésite également pas à aller à la rencontre de notaires ou d'experts-comptables : « Je plante des graines avec l'espoir qu'ils feront appel à moi plus tard ». Il a également recours à la plate-forme Neofa, dont l'objet est de mettre en relation des particuliers en quête de conseil avec des professionnels référencés sur la plate-forme.

Avec une grosse dizaine de clients en portefeuille, il compte atteindre les 10 millions d'euros d'encours, d'ici la fin de l'année, et rapidement embaucher une personne pour l'épauler au niveau administratif. « C'est ambitieux, mais

### Un désir d'entrepreneuriat

Vingt-six, comme l'âge auquel Ruben Brami a décidé de lancer son cabinet, Twenty-Six Patrimoine. La gestion de patrimoine colle parfaitement à sa personnalité. Dès que possible, il a saisi l'opportunité de débiter sa carrière dans cet univers. « Je ne pensais pas être attiré par la finance, mais en échangeant avec des anciens de l'EM Grenoble, j'ai senti que ce métier était fait pour moi. »

Il débute au sein du cabinet Alternative Patrimoine, lancé par Cyril Sibony, ancien directeur de la gestion privée de Barclays, avec deux banquiers privés du même établissement. « J'ai été leur première recrue et ai totalement adhéré : la gestion de patrimoine me convient parfaitement car dans ma vie personnelle, je suis une personne à l'écoute, qui aime apporter des conseils à mes proches. » Cette aventure ne dure que six mois car



*je mets tous les moyens en œuvre pour y parvenir. » A plus long terme, il souhaite s'installer durablement dans sa région, entre Nîmes et Montpellier.*

## Une affaire de famille

Lorsqu'il entreprend ses études, Gautier Mazaëff, 28 ans aujourd'hui, n'a aucune idée de ce que sera son avenir professionnel. Il débute par un BTS Professions immobilières et,

après une licence, intègre un master 1 en Marketing et communication à l'Insee de Lyon. « *Le métier d'agent immobilier n'était pas assez complet pour moi car je souhaitais apporter une réponse à des projets de vie, tandis que je n'ai pas été très attiré par le marketing et la communication...* », expose-t-il. C'est pourtant en master 1 que son père l'accueille au sein de son cabinet de patrimoine, à Montélimar en alternance, en 2018-2019. « *J'ai tout de suite adhéré à ce métier aux journées rythmées et avec un vrai service apporté au client.* »

Il apprend aux côtés de son père, Joseph, et parallèlement se forme auprès de Fidroit et Fac & Associés pour obtenir les différentes accréditations professionnelles. Son père lui présente progressivement sa clientèle, tandis qu'il développe la sienne. « *Il m'aurait été difficile de démarrer de zéro. Notre métier repose avant tout sur la confiance. J'ai la chance d'avoir des cheveux blancs, s'amuse-t-il. Mais il est vrai que le feeling n'est pas passé avec certains clients de mon père, bien plus âgés que moi. À l'inverse, si j'ai pu sentir de l'appréhension chez d'autres, j'ai su faire mes preuves et apporter de nouvelles méthodes et de nouveaux outils.* »

## La satisfaction client comme moteur

Son père, ancien banquier privé chez Richelieu, parti à la retraite, il acquiert des bureaux à Montélimar et fonde le



Guillaume Bonnet et Jérémy Doyen, les fondateurs de Bonnet & Doyen Conseil.

cabinet Maison Mazaëff. « *J'ai conservé les valeurs de mon père : l'intégrité, la sincérité, le professionnalisme. Ce métier me permet d'aider des personnes comme un bon père de famille avec des stratégies d'investissement assez classiques. Surtout, je les accompagne pour résoudre des problèmes qui peuvent parfois gêner leur quotidien, en compagnie d'experts avocats, notaires... Il est toujours plaisant de voir la satisfaction de clients lorsqu'on dénoue des problèmes successoraux ou fiscaux.* »

Alors qu'il se développe essentiellement par le bouche-à-oreille et vient d'adhérer à CGP Entrepreneurs, il cherche également à s'intégrer dans le tissu local en adhérant à différentes associations. Son modèle économique repose à la fois sur la perception de commissions et d'honoraires, notamment via des abonnements de suivi. « *La majeure partie des clients a souscrit à ce service qui leur permet de m'appeler en illimité sur toutes leurs problématiques patrimoniales. Si tous ne l'utilisent pas à plein,*

**Certains soulignent le parcours du combattant pour s'installer et obtenir les autorisations nécessaires.**

*cela permet de créer du lien car ils osent poser leurs questions, ce qui renforce la relation de proximité. »*

Pour son développement, Gautier Mazaëff souhaite faire grandir son cabinet, qui compte aujourd'hui une quarantaine de familles clientes, et pouvoir rapidement embaucher ensuite des salariés.

## Entre la banque traditionnelle et la banque en ligne

Tous deux âgés de 27 ans, Guillaume Bonnet et Jérémy Doyen ont créé le cabinet Bonnet & Doyen Conseil, il y a un peu plus d'un an à Besançon.

Après un master en Gestion de patrimoine de l'école de commerce Bourgogne Business School, Guillaume Bonnet parfait sa formation en suivant l'Impi (master Gestion de patrimoine et immobilier) de Kedge Business School. Il réalise ses deux dernières d'étude en alternance, d'abord à la Société générale, puis au sein de BNP Paribas.

De son côté, diplômé du master Gestion de patrimoine de l'université de Clermont-Ferrand, Jérémy Doyen fait ses armes chez BNP Paribas, d'abord à la banque privée, puis à la banque privée grandes relations.

C'est au sein de cet établissement que les deux associés se rencontrent. « *Etre à mon compte a toujours été un objectif clair pour moi, j'ai toujours souhaité entreprendre, précise Guillaume Bonnet. Mon passage en banque a été une bonne expérience, mais j'ai vite su que ce n'était pas fait pour moi.* » De son côté, Jérémy Doyen affirme que l'approche produit pratiquée au sein des banques « *ne correspondait pas à ses valeurs.* »

## Une forte présence sur les réseaux sociaux

Si leur lancement a pris quelques mois, l'accès aux fournisseurs a été simple. « *Etre conforme à la réglementation est fastidieux, reconnaît Jérémy Doyen. Il →*



existe un certain flou autour des différentes habilitations à détenir, mais nous avons bien été accompagnés par la CNCGP. » Si le siège de leur cabinet est situé à Besançon, les deux associés sont physiquement basés à Paris.

Depuis leur création, ils captent une clientèle basée dans tout l'Hexagone. Car leur stratégie consiste à rencontrer leurs clients et à prodiguer leurs conseils à distance. « Nous avons développé une approche entre la banque traditionnelle et la banque en ligne, note Guillaume Bonnet. Cela nous permet de baisser nos coûts de fonctionnement. Notre prospection repose sur une communication régulière sur les réseaux sociaux – Tik Tok, LinkedIn, Instagram – où nous partageons du contenu et nos connaissances sur la gestion de patrimoine. Prochainement, nous allons lancer nos podcasts. Tous nos rendez-vous se déroulent en visio-conférence. »

Leur jeunesse a pu freiner certains prospects, mais « une fois le premier rendez-vous passé, nos clients apprécient nos compétences, notre réactivité et le suivi que nous leur apportons. Notre défi majeur est de passer l'appréhension des clients qui se méfient des arnaques qui, malheureusement, pullulent sur Internet. Dans ce sens, la réglementation apporte des garanties aux clients », estime Jérémie Doyen.

Leur modèle se veut accessible à tous avec, au choix du client, une rémunération basée sur honoraires et/ou commissions : « En toute transparence, nous appliquons des frais d'entrée faibles car nous travaillons sur le long terme pour nos clients ».

Aujourd'hui, ils dénombrent plus d'une centaine de clients, dont un tiers de chefs d'entreprise, avec une moyenne d'âge de trente-sept ans. Leur objectif : pouvoir vivre de leur activité d'ici à la fin de leur deuxième exercice, alors qu'ils se sont lancés dans un contexte de marché difficile l'an passé.



Elisa Ticot et Aurélien Pardon, les fondateurs d'Eliaure Patrimoine.

## La gestion de patrimoine en couple

Avant s'être associés au sein du cabinet Eliaure Patrimoine, Elisa Ticot et Aurélien Pardon, respectivement 30 et 31 ans, forment un couple qui s'est formé il y a douze ans sur les bancs de la faculté de Nancy. Après un parcours universitaire en droit, finance et gestion de patrimoine, ils ont vécu des expériences professionnelles en banque, agence immobilière, cabinet d'expertise-comptable et d'avocat ou groupe de distribution de solutions d'investissement immobilières et financières, jusqu'à lancer leur propre structure installée dans le centre-ville de Nancy il y a deux ans. « Nous avons créé Eliaure Patrimoine pour exercer notre métier comme nous l'entendons, sans parti pris et sans subir les consignes d'un groupe ou être limité à une activité en particulier. Désormais, nous sommes uniquement guidés par la satisfaction des objectifs de nos clients, auxquels nous pouvons répondre de façon agile et globale sur le prisme de l'ingénierie patrimoniale, des placements financiers, comme des investissements immobiliers », assure Aurélien Pardon.

Elisa Ticot poursuit : « Nous ne nous retrouvons pas entièrement dans nos précédents postes que nous avons occupés, car uniquement commerciaux pour certains ou limités au conseil pour l'expertise-comptable. Ensemble, nous partageons la même vision de notre métier. Nous aspirons à rencontrer des

personnes ayant des problématiques patrimoniales auxquelles nous pouvons apporter des solutions personnalisées et un suivi sur le long terme. »

Pour développer leur structure, ils s'appuient sur leur réseau personnel, la recommandation de leurs clients et également des demandes via leur site Internet. Leur clientèle se compose de dirigeants d'entreprise, TNS (avocats, professions médicales, etc.), cadres et cadres supérieurs etc. Des professions et des personnes

ayant le plus souvent des problématiques d'optimisation fiscale, de constitution de revenus complémentaires pour la retraite ou de développement patrimonial par l'immobilier ou recherchant tout simplement des placements financiers de meilleures qualités que ceux envisageables dans le secteur bancaire.

## Avec l'appui d'un groupement

Ils s'appuient notamment sur les services de CGP Entrepreneurs, un groupement qui vise à apporter des services BtoB aux conseillers en gestion de patrimoine. « CGP Entrepreneurs nous permet de nous rapprocher d'un large choix d'acteurs et de produits ; d'accéder à leurs solutions et de pouvoir proposer une offre plurielle et qualitative à nos clients, tout en conservant notre indépendance quant aux meilleures solutions à retenir pour ces derniers », souligne Aurélien Pardon. Outre l'accès à une gamme de solutions diversifiées, ils bénéficient également des services utiles à la profession en termes de conformité à la réglementation, de formations ou d'accèsion aux logiciels CRM spécifiques aux conseillers en gestion de patrimoine. « Notre adhésion à CGP Entrepreneurs nous a apporté des garanties quant à l'exercice de notre profession comme indépendant », note, pour sa part, Elisa Ticot.

Pour accélérer encore leur croissance, une acquisition de portefeuille est envisagée à terme. « Après une année 2022



tumultueuse sur les marchés financiers et bancaires, nos clients sont aujourd'hui plus prudents, il y a donc beaucoup de liquidités sur les livrets sans que cela soit réellement sensé d'un point de vue patrimonial au regard de leurs objectifs. De plus, en cette année, les conditions de financement se sont resserrées sur le prisme de l'immobilier, fermant la porte à des projets pour des clients qui en avaient l'ambition. L'expertise de notre cabinet est donc tout indiquée pour orienter au mieux nos clients dans cette conjoncture complexe », explique Elisa Ticot.

Si, à leurs débuts, certains de leurs prospects ont pu s'interroger face à la jeunesse de leur activité, Aurélien Pardon assure que ces considérations « ne sont plus d'actualité et ont été rapidement dissipées au regard de notre expertise, de la valeur ajoutée et du professionnalisme que nous apportons aux projets de nos clients. Par ailleurs, s'adresser à un grand groupe n'est pas un gage systématique de qualité quant au conseil reçu et au suivi attendu. Nous observons que nos clients sont même davantage attirés par l'identité Eliaure Patrimoine et la conception moderne du métier liant la qualité de notre prestation de service à la qualité de la relation que nous entretenons avec eux. »

### De l'armée à la gestion de patrimoine

Il y a deux ans, Romain Tytgat, alors âgé de 28 ans, lançait son cabinet Les Clefs du Patrimoine dans la proche banlieue nantaise. Initialement, il se destinait à entrer à Saint-Cyr, mais poursuivit finalement ses études en école de commerce (ISC Paris), avec une spécialité dans la finance, et suit parallèlement un master 2 Gestion des instruments financiers (université de Cergy-Pontoise). Il réalise alors sa dernière année en alternance en tant que conseiller patrimonial dédié



Arnaud Thomas et Romain Tytgat, les fondateurs des Clefs du Patrimoine.

à une clientèle d'expatriés et d'investisseurs étrangers chez BNP Paribas, à Paris. Il intègre ce même établissement, où il sera salarié durant trois ans. « Cela a été une formation très riche où j'ai pu côtoyer une clientèle haut de gamme – diplomates, chefs d'entreprises, cadres de sociétés cotées – et travailler en langues étrangères. Toutefois, j'aspirais à travailler davantage sur le conseil en investissement et arrêter la gestion de la banque au quotidien qui est, certes, indispensable pour le client, mais extrêmement chronophage pour le conseiller ». Il quitte alors Paris et intègre une structure de commercialisation de solutions d'investissement, où il est en charge de la vente de produits financiers, et travaille en binôme avec un spécialiste de l'immobilier. C'est là qu'il rencontre son associé, Arnaud Thomas (35 ans), avec qui il lance Les Clefs du Patrimoine. « Aucun de nous deux ne se serait lancé seul ; mais nous avons tous deux le souhait de devenir entrepreneur. »

Après avoir fini ses études en Chine, Arnaud Thomas a été agent immobilier à Rennes, puis courtier en prêts immo-

biliers, avant de rejoindre la structure où ils se sont rencontrés.

### Une offre qui s'élargit

Ils se lancent d'abord dans la distribution de solutions immobilières, puis étoffent progressivement leur panel de solutions en obtenant les statuts d'IOBSP et d'IAS l'an passé. Si Romain Tytgat dispose du statut de CIF, Arnaud Thomas compte obtenir cet agrément cette année. « La carte

T est la plus facile à obtenir. A l'époque, si nos clients avaient besoin d'une autre solution qu'immobilière, nous les orientions vers le bon interlocuteur. »

Pour se développer, les deux associés adhérents à la Compagnie des CGP travaillent sur leur relationnel, d'abord leurs entourages proches, notamment le milieu de l'armée où Romain Tytgat a gardé des relations. Eu égard à leurs expériences respectives, une partie de leurs clients est constituée d'expatriés. « Nous visons une clientèle de classe moyenne, sans avoir la prétention de nous engager sur des montages patrimoniaux de haute voltige et en ayant abandonné le costume-cravate qui est l'uniforme des métiers d'argent. Je viens d'une famille pas forcément aisée, mais qui aurait mérité un peu plus de conseil que ceux qu'on obtient dans une banque. Notre souhait est de prendre le temps de bien servir nos clients en étant disponible sept jours sur sept. »

S'ils rencontrent leurs clients en binôme, Romain Tytgat est davantage en charge de l'investissement financier et du courtage, tandis qu'Arnaud Thomas s'occupe de l'immobilier. Leur objectif ? Doubler leur chiffre d'affaires lors de leur troisième exercice, comme ils ont pu le faire entre leur première et deuxième année. Pour cela, ils comptent également recruter rapidement une personne afin de les décharger des aspects administratifs du métier, tout en diversifiant leur palette de solutions.

■ Benoît Descamps

Une activité en binôme permet de répartir les rôles de chacun selon ses spécialités.