

United Wealth Managers, trois jeunes CGP dans le vent !

Déçus par les réseaux bancaires et les groupes de conseil en gestion de patrimoine, ces trois diplômés d'un master 2 finance n'ont pas hésité, il y a deux ans, à franchir le pas et à créer leur structure axée sur le conseil.

Caroline Dupuy

Il est coutume de dire qu'une bonne entente à trois n'est pas chose aisée. Pas de quoi décourager pour autant Jonathan Azas, Quentin Bessat et Mary-Lou Dol. Après s'être rencontrés durant leurs études supérieures, ils ont décidé, fin 2021, de créer, à Marseille, United Wealth Managers, un cabinet de conseil en gestion de patrimoine. « Ce n'est peut-être pas le nombre le plus idéal, mais ce triangle permet de contrebalancer nos envies et décisions, de trouver un équilibre. Et de toujours fonctionner à la majorité des voix », rétorque Jonathan Azas. Le pari était osé d'autant plus qu'ils avaient, à l'époque, tous les trois moins de 25 ans. Sans parler du fait que leur tempérament soit aussi différent que leur physique (une femme, un homme imposant et un autre fluet) ! « Je suis la fougue, le passionné. Quand je commence quelque chose je vais jusqu'au bout », lance Jonathan, incontestablement le plus exubérant, à la fois extraverti et loquace, à l'exact opposé de son comparse masculin ! Mais il le reconnaît, « c'est bien que Quentin soit là pour tempérer mes actes et c'est également nécessaire d'avoir Mary-Lou à nos côtés, avec toutes ses qualités d'écoute et de bienveillance, notamment ».

Frustration

C'est sur les bancs de l'université, à Aix-en-Provence (Bouches-du-Rhône), qu'ils se sont rencontrés. Mary-Lou et Jonathan, d'abord, pendant leur année de licence. Puis tous les trois lors de leur master finance, parcours gestion de patrimoine, couplé au Desu gestion d'actifs et de fortune, passé durant l'année scolaire 2020-2021. Parmi leur professeur, Karen Fiol, vice-présidente de la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine (CNCGP) se souvient parfaitement d'eux. « Ils étaient tous les trois consciencieux, attentifs et enthousiastes. Toutes les qualités indispensables pour la



De gauche à droite, Mary-Lou Dol, Jonathan Azas et Quentin Bessat

pratique du métier. Ils forment une sacrée équipe, leurs personnalités se complètent parfaitement et les rôles sont bien répartis. Je trouve formidable que de jeunes diplômés se lancent dans l'entrepreneuriat. Un bel exemple ! »



Nous sommes là dès la construction du patrimoine de nos clients et donc dès les premières décisions importantes à prendre

C'est leur vision commune de la gestion de patrimoine qui a motivé ce trio à se constituer. « J'étais en colocation avec Quentin durant nos stages professionnels de master. Il travaillait dans une banque et moi dans un grand groupe de gestion de

patrimoine, se souvient Jonathan, le soir on échangeait sur notre journée de travail et notre insatisfaction ». Inutile de le nier, tous les trois ont été déçus par leur expérience professionnelle en banque ou cabinet de gestion de patrimoine. Et pour cause, « nous n'avons pas une démarche produits, résume Jonathan, nous sommes davantage axés sur le conseil. Selon nous, c'est la valeur ajoutée du CGP. Ce rôle est moins rémunérateur et plus chronophage, mais c'est cette spécificité qui rend ce métier fabuleux ». Même écho du côté de Mary-Lou : « C'était absurde de demander à des jeunes qui veulent faire du conseil de vendre des produits. Nous n'avons pas cette démarche. Notre stratégie est de travailler sur le long terme avec un suivi et un accompagnement du client ». Pour Jonathan, pas de doute, « nous sommes les médecins généralistes du patrimoine pour nos clients. Nous avons une vision globale du patrimoine. Et nous orientons le client vers des spécialistes lorsque cela le nécessite ».

From scratch

La société est donc lancée fin 2021, en période post Covid. Avant cette création, ils se sont notamment rapprochés de personnalités locales du métier, à commencer

United Wealth Managers **Le portrait du mois**

Leur façon de se définir

- « Souvent oublié ou mis en arrière-plan de la démarche patrimoniale au profit du développement commercial, le conseil est la pierre angulaire de notre structure ».
- « Une approche vertueuse du conseil en gestion de patrimoine, priorité de la relation client ».
- « Notre objectif, répondre aux besoins de personnes en demande d'être accompagnées dans la gestion de leur patrimoine, qu'il soit personnel ou professionnel, construit ou à construire et surtout dans la conservation et la sécurisation de ce patrimoine ».
- « Un accompagnement personnalisé et durable pendant les grandes étapes de la vie du client afin de le suivre et bien le connaître ».
- « Notre structure a pour vertu de durer et évoluer dans le temps, que ce soit au niveau national comme international ».

par Karen Fiol et Ludivine Durey Marcos, présidente de la région Provence-Alpes-Méditerranée de la CNCGP. L'occasion de se renseigner sur des thématiques concrètes – rarement abordées dans les formations – comme la facturation. « Elles nous ont expliqué comment se faire rémunérer pour notre activité de conseil. Et aussi comment les rétrocessions étaient calculées », illustre Quentin. Ils ont également profité de cette période de lancement pour rechercher et sélectionner les fournisseurs partenaires avec qui ils allaient travailler. Chacun a procédé dans son coin. Puis ils ont mis en commun les noms retenus et ont débattu pour ne retenir au final qu'une poignée de fournisseurs. « Avoir les meilleurs, ça nous suffit, précise Mary-Lou. Il n'est pas nécessaire de retenir tout le marché ».

Le cabinet a été créé « from scratch », sans rachat de clientèle, sans anciens clients (pour des raisons déontologiques), sans parents dans le métier pour mettre en avant un nom de famille. C'est du reste parce que son père a été mal conseillé par un gestionnaire de patrimoine sur un investissement immobilier que Jonathan s'est intéressé de beaucoup plus près à cette profession.

Avantages et inconvénients de la jeunesse

Leur clientèle provient de leur réseau : Jonathan vient des quartiers sud de la cité phocéenne et Mary-Lou, de Château Gombert à Marseille également. Quant à Quentin, il habite dans la Drôme. Puis du bouche à oreille, compte tenu de leur âge, ils séduisent particulièrement les jeunes

actifs. « Cela permet d'éviter les écueils, positive Quentin. Nous sommes là dès la construction de leur patrimoine et donc dès les premières décisions importantes à prendre ». Même positivisme affiché du côté de Jonathan : « Les Français ont naturellement tendance à rechercher un conseiller en gestion de patrimoine indépendant de plus de 50 ans, ça les rassurent. Moi je leur réponds que ces professionnels seront à

la retraite dans quelques années quand ils auront besoin d'eux ».

Concernant la concurrence, ils ne sont pas plus inquiets, affirment-ils. « Tout le monde a besoin d'être conseillé. Et il y aura toujours de la place pour les conseils en gestion de patrimoine sérieux ». Cela ne les empêche pas de faire face à certaines embûches : « Pour les petits cabinets, le travail est immense. Nous devons, en plus de capter une clientèle, gérer la réglementation, le back office, le choix des produits... », énumère Jonathan. C'est ainsi que la formation et l'information tiennent une place importante pour eux. « Ce sont de bons élèves, toujours présents à nos réunions, formations, illustre Ludivine Durey Marcos, ils n'hésitent pas non plus à me contacter s'ils ont des questions sur le métier ou un sujet technique ». Ludivine sait de quoi elle parle, elle qui a vu de nombreux jeunes attirés par ce métier. « Sur le papier leur projet était beau, deux ans après je ne suis pas déçue, bien au contraire ».

En 2024, le trio ambitionne de prendre des locaux à Marseille. L'occasion d'avoir un lieu pour se rencontrer, mais aussi pour centraliser tout ce qui concerne les fonctions supports. Et parfois, pour réussir à décrocher. Durant notre face à face, Jonathan a reçu pas moins de 15 appels en absence ! ■

Parcours et spécialités

→ Jonathan Azas, président de United Wealth Managers

Outre son master 2 finance, parcours gestion de patrimoine d'Aix-en-Provence couplé avec le DESU en gestion d'actifs et de fortune, Jonathan est spécialisé en immobilier. Il est notamment titulaire du diplôme de l'ICH (Institut de droit et d'économie appliqués à l'immobilier) créé par le Conservatoire national des arts et métiers (Cnam). Il vient de commencer la formation de l'Aurep.

→ Mary-Lou Dol, directrice générale

Outre son master 2 finance, parcours gestion de patrimoine couplé avec le DESU gestion d'actifs et de fortune, Mary-Lou bénéficie de plus de trois ans d'expérience à la Caisse d'Épargne Cepac (région Paca), notamment en tant qu'assistante de gestion privée accompagnant les professionnels et les particuliers, puis chargée de clientèle.

→ Quentin Bessat, directeur général

Outre son master 2 finance, parcours gestion de patrimoine couplé avec le DESU gestion d'actifs et de fortune, Quentin bénéficie d'une solide expérience en comptabilité puisqu'il est titulaire du diplôme de comptabilité et de gestion (DCG). Il a également travaillé plus d'un an au sein d'une grande banque nationale en tant que conseiller patrimonial. Et vient d'achever sa formation à l'Aurep.