

Changer de vie !

Titulaire d'une licence en Droit et d'une formation en gestion de patrimoine obtenue à l'ESA en 1995, Yves Mazin commence sa carrière à la direction financière de la Hénin Vie qui développe des assurances-vie en marque blanche pour le compte de sociétés de gestion de portefeuille, puis intègre la direction commerciale. « *J'ai pu bien appréhender les arcanes de la construction d'une solution d'assurance-vie* », note-t-il.

Quelques années plus tard, alors que les contrats en architecture ouverte ont fait leur apparition, il « *saisit l'opportunité de rejoindre Carmignac Gestion* » où, durant un an et demi, il intègre l'équipe commerciale dédiée à la gestion privée, avant d'opérer en BtoB auprès des cabinets de conseil en gestion de patrimoine. « *Cela a été m'a première expérience d'approche du client final afin de cerner ses besoins. J'ai connu la belle période jusqu'en 2001-2002 durant laquelle les marchés ont fortement baissé, se souvient-il. J'ai surtout pu découvrir le métier de CGP en me disant que je pourrais également l'exercer. En effet, j'ai pu apprécier la liberté de cette profession et sa capacité à embrasser un large spectre de domaine. L'approche client en éventail m'a également convaincue, à l'inverse de l'approche en entonnoir des banques ou sociétés de gestion.* »

En 2002, sa carrière professionnelle bascule. Victime d'un accident de la route, il souhaite changer de vie et quitter la région parisienne. Alors qu'il reçoit plusieurs propositions de banques privées locales, il intègre l'équipe de distribution d'Edmond de Rothschild pour devenir Sales sur la région Grand-Ouest, toujours sur le marché des CGP.

Après quelques années, il décline la proposition de la société de gestion de



Yves Mazin, gérant de Version Patrimoine.

le rapatrier à Paris. Son attrait pour la profession de CGP se matérialise, alors qu'il a pu apprécier pendant plusieurs années les différents modèles des cabinets côtoyés au quotidien.

Associé à un ancien footballeur professionnel

Durant son parcours, il rencontre l'ancien footballeur professionnel en reconversion, Pierre Laurent, en master en Gestion de patrimoine à l'Impi, alors en stage au sein d'un cabinet bordelais. Tous deux décident de s'associer pour fonder le cabinet Version Patrimoine, en 2004, à Bordeaux, avec une antenne à Tullès d'où est originaire le sportif. « *Nos expériences étaient complémentaires. Pierre Laurent a une déontologie forte, née de ses expériences passées de footballeur qui était vu comme un mouton qu'il fallait tondre. L'écrit a donc toujours fait partie de notre quotidien. Mon expérience des produits financiers nous a, quant à elle, permis de bâtir une gamme de solutions à la fois simple et diversifiée autour d'une cinquantaine de fonds. J'ai également puisé de mes différentes expériences une certaine vision du marketing, notamment autour de la marque.* »

Ils partent de zéro et prospectent dans le dur, sur la base de fichiers achetés sur Internet. Les débuts sont difficiles, avec une succession de crises financières. Puis le cabinet se déploie pour compter aujourd'hui une dizaine de personnes. Si les conseillers sont spécialisés dans certains domaines (fiscalité, immobilier, droit de la famille...), les clients sont suivis par binôme. « *Le cabinet et*

VP
VERSION
PATRIMOINE

nos domaines d'expertise se sont élargis au fur et à mesure des demandes de nos clients ».

Aujourd'hui, le cabinet Version Patrimoine compte 130 millions d'euros d'encours pour quatre-cent-cinquante familles suivies et un million d'euros de chiffre d'affaires. « *Notre objectif est de faire croître notre chiffre d'affaires de façon diversifiée sur chacune des lignes du métier de la gestion de patrimoine pour assurer la pérennité du cabinet. Aujourd'hui, je mesure le chemin parcouru avec fierté. Monter un cabinet de CGP est une formidable aventure humaine !* », affirme Yves Mazin.

Parallèlement, le dirigeant s'investit pour la défense de la profession. Vice-président de la CNCGP depuis quatre ans, il est également en charge des commissions vie des régions et prévention des risques et contrôle qualité. « *Mon engagement à la CNCGP me permet de rencontrer de nombreux autres confrères et de prendre de la hauteur sur notre profession, afin d'agir plutôt que de subir les événements. Aujourd'hui, être un bon technicien de la matière patrimoniale n'est plus suffisant pour être un bon CGP : il faut aussi être un bon entrepreneur et maîtriser d'autres aspects, tels que la communication et le management.* »

Désormais passé de l'autre côté de la barrière depuis près de vingt ans, il observe, non sans regrets, que si les commerciaux de ses fournisseurs « *sont montés en compétence, il manque encore à certains une connaissance de nos problématiques quotidiennes* ».

■ Benoît Descamps