



NICOLAS SOST et PHILIPPE GOURDELIER, Patrimea

Ils viennent tous deux du milieu bancaire, le premier avec une expertise sur les marchés financiers, dont une spécialité obligataire, et le second fort d'une expérience dans le domaine de la gestion privée et du *corporate broking*.

La crise, ils la considèrent comme une opportunité et pensent que les particuliers déçus de leurs établissements vont se tourner vers les indépendants. Et puis, *« mieux vaut commencer quand tout va mal car un CGPI qui n'a jamais connu de crise ne connaît pas le métier, estiment les deux associés.*

*Nous partons de zéro ou presque, mais nous avons deux réseaux, celui des diplômés de nos écoles respectives - d'ingénieurs et HEC - qui constituent un vivier de clients potentiels, et celui de notre expérience professionnelle en France et à l'étranger. »*

Pour l'heure, Nicolas Sost et Philippe Gourdelier admettent que le développement commercial de leur structure a été mis de côté, le temps d'achever le site internet destiné à devenir un véritable site marchand. *« Un site qui sera lourd au niveau du contenu »,* précisent-ils. Pour le moment, ils comptent une dizaine

de clients sans avoir effectué de démarche commerciale pro-active.

Côté fournisseurs, Patrimea a décidé de les choisir en direct. *« Nous avons étudié les plates-formes et les franchises : ce modèle n'offre pas de liberté de sélection. »* La sélection directe prend du temps, mais elle a paru le meilleur moyen pour les deux associés d'obtenir des contrats labellisés - trois aujourd'hui - et de négocier l'ensemble des conditions générales.

Patrimea vise, comme ses concurrents, la clientèle des particuliers, mais plus particulièrement des expatriés et impatriés qu'il espère accrocher avec son site qui sera développé en anglais. Le cabinet compte aussi assurer son développement au travers des entreprises avec des solutions de prévoyance-santé et de retraite collective, *« des produits sur lesquels les CGPI sont peu présents pour le moment ».*

Enfin, il y a la question des rémunérations : *« L'honoraire sous forme d'abonnement est une bonne méthode pour démocratiser cette source de revenus. La société compte l'utiliser en la combinant avec les formes classiques. »*

**Nom du cabinet :** Patrimea

**Nombre d'associés :** 2

**Date de création :** décembre 2009

**Forme sociétaire :** SARL

**Lieu :** Paris et Aix-en-Provence

**Statuts :** CIF, Orias, carte T, démarcheur

**Association professionnelle :** CIP