

TROPHÉE PATRIMONIA — LA RELÈVE 2025

Jade, fondatrice de Jade Conseils & Patrimoine

Interview menée par Matthieu Lambert, Directeur Général Délégué de Vatel Capital



Remise du Trophée Patrimonia « La Relève » 2025

Les contraintes d'une relation partenaire fournisseur/distributeur et le business au quotidien ne permettent pas toujours de prendre du recul sur son activité, le marché que l'on adresse et plus globalement d'anticiper les évolutions ou tendances à venir.

C'est ce pourquoi, en marge de l'incontournable Convention Patrimonia, qui se déroule chaque année depuis 32 ans à Lyon, l'organisation propose de mettre en lumière des talents d'aujourd'hui et de demain en récompensant des acteurs du marché autour de différents prix.

Depuis maintenant 2 ans, les Trophées Patrimonia ont ajouté une nouvelle distinction : le trophée Patrimonia « La Relève », récompensant les cabinets actifs qui dessinent l'avenir de la profession de conseiller en gestion de patrimoine en France.

L'édition 2025 a primé un des partenaires de Vatel Capital : le cabinet Jade Conseils & Patrimoine, piloté par sa fondatrice Jade, que nous avons souhaité interroger sur sa vision du métier, son parcours et ses ambitions pour le cabinet basé dans le sud de la France.

Nous vous proposons de découvrir son interview menée par Matthieu Lambert, Directeur Général Délégué de Vatel Capital.



Jade — Fondatrice de Jade Conseils & Patrimoine



L'INTERVIEW

Bonjour Jade, nous avons appris que tu avais été récompensée lors de la convention Patrimonia 2025 en obtenant le trophée « La Relève », bravo pour ça !! Alors, quelques mois après être montée sur l'estrade, peux-tu revenir pour nous sur cette expérience, qu'est-ce que cela signifie pour toi en tant que praticienne de la gestion de patrimoine ?

Merci pour tes encouragements Matthieu. Ce trophée est une reconnaissance du travail et du parcours accomplis pour devenir un cabinet libéral travaillant en architecture ouverte avec une sélection d'investissements totalement en adéquation avec le cahier des charges de chacun de nos clients. C'est également une mise en valeur de cette approche que nous adoptons qui se veut sur-mesure.

As-tu constaté une évolution dans ta relation avec l'écosystème, les clients, les prospects ou les fournisseurs ? Tu t'es sentie pousser des ailes ??

Poussée des ailes, pas jusque-là, car je suis très pragmatique. À mes yeux rien n'est jamais acquis. J'œuvre au quotidien auprès de mes clients en gardant à l'esprit que c'est la qualité du service fourni qui a mené mon cabinet jusqu'ici et que je dois toujours redoubler d'effort pour maintenir ce niveau de service, obtenir l'entière satisfaction de mes clients et leur recommandation auprès de leur entourage. Il est vrai que cette reconnaissance apporte un certain crédit face aux partenaires, aux confrères, consœurs, mais également permet de rassurer les prospects qui recherchent un cabinet reconnu. Bien évidemment ce prix ne se suffit pas à lui-même, il vient simplement renforcer l'image de qualité que nous nous efforçons d'avoir par notre professionnalisme, les avis laissés par notre clientèle, les recommandations spontanées que les clients nous adressent, la tenue du site internet, et notre posture au quotidien auprès des clients et partenaires.

Plus globalement, qu'est-ce qui t'a amenée à créer ta propre société de conseil en gestion de patrimoine en 2024, après 9 années en tant que mandataire ?

Ce qui m'a menée à créer mon propre cabinet 100% libéral, c'est le souhait d'être tournée, dans chaque acte de conseil et dans la sélection de chaque investissement, vers l'intérêt du client. Je ne souhaitais plus subir une quelconque restriction, et me diriger vers tel ou tel investissement du fait de limites données par un groupement, un mandant, une institution. Je voulais être libre d'écouter mon client dans sa singularité, et de l'accompagner avec pour seules contraintes la réglementation et mon éthique. J'aspirais également à davantage valoriser mon expertise juridique, fiscale, financière, et laisser toute sa place au conseil, lorsque le besoin du client ne s'inscrit pas dans une sélection d'investissements, en pouvant l'accompagner au travers d'honoraires de conseil, si c'était son besoin. Le conseil en investissements intervient parfois en second temps, et doit toujours découler d'une analyse patrimoniale complète.

Régulièrement, on évoque souvent la notion d'indépendance chez tes confrères, c'est d'ailleurs souvent l'argument n°1 vis-à-vis des acteurs plus traditionnels. Comment cela se matérialise dans ton quotidien et dans ta stratégie ?

Effectivement, ce qui pousse souvent les clients à se diriger vers un cabinet de gestion de patrimoine, c'est cette recherche de solutions plus larges, non limitées à une offre bancaire plus restrictive, davantage guidée par le produit — des produits propres à l'institution. Cependant il existe différents fonctionnements au sein des cabinets libéraux. Les propositions d'investissements sont forcément limitées, lorsque l'on est conseiller mandataire ou salarié, à ce que la structure avec laquelle, ou pour laquelle, on travaille, a sélectionné. C'est ce qui m'a motivée à créer mon propre cabinet. Je ne recule pas devant la création d'un partenariat additionnel pour trouver la solution utile à mon client, si je ne l'ai pas déjà. C'est d'ailleurs ce cheminement qui m'a amenée à valider une convention avec Vatel Capital en 2024, pour étoffer mes propositions en matière d'investissements à impact fiscal avec les FCPI et FIP Corse.

Comme tu le sais chez Vatel Capital, nous sommes plutôt réputés pour proposer des solutions d'investissement spécialisées, est-ce compatible avec ton rôle d'architecte global du patrimoine de tes clients ?

Cela s'inscrit parfaitement dans mon approche. J'analyse le marché, les solutions qui permettront de répondre à tel ou tel objectif client. Une fois les solutions d'investissement repérées, je scrute selon un cahier des charges bien précis, propre à chaque catégorie d'investissement, la société de gestion qui m'apparaît la plus adéquate par son expertise, son fonctionnement, son track... J'ai également, selon la typologie d'investissement, sélectionné plusieurs sociétés de gestion et contracté diverses conventions de partenariat. L'objectif étant d'avoir plusieurs cordes à mon arc, si chacune de ces cordes peut jouer un rôle dans une stratégie patrimoniale personnalisée, réajustée année après année. Je prends réellement en compte mon client dans sa singularité, et pour ce faire je l'interroge, je l'écoute, le questionne pour comprendre ce qui lui correspondra. Comme je dis toujours au client, si malgré mon écoute active, j'ai mal cerné son besoin, ses attentes, il faut me l'indiquer afin que je puisse réajuster ma proposition et construire une stratégie patrimoniale qui lui ressemble.

Quelles sont les solutions qui te plaisent particulièrement dans la proposition de valeur de Vatel Capital ?

Les solutions qui me plaisent chez Vatel Capital sont les solutions de type FCPI et FIP. En effet, votre connaissance en la matière, votre expertise permettent d'apporter une meilleure compréhension des caractéristiques de cette classe d'actifs et des fonds proposés, en contrepartie d'un niveau de risque et de volatilité propre aux investissements en actions de sociétés non cotées. Votre transparence de communication au moyen de supports écrits, de diffusion sur votre site internet, du lien entretenu avec vos cabinets partenaires, sont autant de points qui nous permettent d'être au fait de l'offre, de ses évolutions, et de la vie des fonds sur lesquels nos clients sont investis. Bien que les performances passées ne présagent pas des performances futures la volatilité historique et les indicateurs de risque constituent des éléments d'analyse parmi d'autres. Créer ce partenariat avec Vatel Capital pour étoffer mon offre en FCPI/FIP s'inscrit dans la mouvance de cette métaphore que j'utilise lorsqu'un client hésite quant au montant à allouer à cet investissement : « Construire une belle cave à vin repose sur la régularité et la diversification. En achetant une bouteille chaque année pendant dix ans, vous répartissez le risque : même si un millésime s'avère décevant ou bouchonné, les autres bouteilles viendront compenser la qualité globale de votre cave. À l'inverse, concentrer ses achats sur une seule année expose à un aléa unique. » C'est exactement le principe de la diversification en matière d'investissement sur des actifs risqués et volatiles : répartir son investissement dans le temps permet de répartir le risque dans le temps et de limiter l'impact d'un point d'entrée défavorable, sans garantir pour autant une meilleure performance, le tout devant être réalisé avec une société de gestion disposant d'une expérience reconnue sur cette classe d'actifs et en veillant à l'adéquation avec la situation patrimoniale, fiscale et financière du client.

Cet entretien reflète les opinions personnelles de l'interviewée à la date de sa publication et ne constitue ni une recommandation d'investissement ni un conseil personnalisé. Les FCPI et FIP présentent notamment un risque de perte en capital, une liquidité limitée et une durée d'investissement longue. Les avantages fiscaux sont soumis aux conditions prévues par la réglementation en vigueur et dépendent de la situation propre de chaque investisseur. Tout investissement doit être précédé d'une analyse de son adéquation avec les objectifs, la situation patrimoniale et le profil de risque de l'investisseur. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.