



*Youkap — Cabinet de gestion de patrimoine indépendant*

Indépendance totale, exigence technique, relation humaine, YOUKAP n'a jamais transigé sur aucun des trois. Ce cabinet rennais s'est construit depuis 2020 sur une conviction : le meilleur conseil naît quand rien ne vient contraindre celui qui le donne.

**You**KAP

---

## **Question 1 : Pouvez-vous exposer votre parcours professionnel et ce qui vous a inspirée à vous orienter vers la gestion de patrimoine ?**

Mon parcours est atypique : titulaire d'une Maîtrise d'histoire contemporaine, je me suis orientée vers la finance en intégrant une grande banque, l'enseignement ne s'étant finalement pas imposé comme une évidence dans mon parcours. J'ai, en parallèle, repris des études à Paris Dauphine pour acquérir des bases solides.

Dans ce réseau bancaire, j'ai progressivement ressenti le besoin d'exercer mon métier autrement, avec une approche où le client serait réellement au centre de la réflexion. J'avais envie de plus d'indépendance, de sur-mesure et d'un conseil pleinement aligné sur ses intérêts.

En 2020, j'ai créé Youkap, un cabinet où l'accompagnement s'inscrit dans la durée, comme un médecin généraliste qui connaît son patient dans sa globalité.

Aujourd'hui, l'équipe s'est enrichie de profils comme Lorianne, en CDI depuis 2024, et Marina, en alternance en 2025. Elles incarnent une dynamique de transmission et d'ouverture, tout en préservant l'esprit d'un cabinet à taille humaine.

---

## **Question 2 : Comment décrivez-vous votre cabinet aujourd'hui en termes de services, valeurs et objectifs principaux ?**

Youkap est centré sur une relation exigeante avec une vingtaine de familles. Notre croissance repose sur la recommandation, avec une ambition : accueillir de nouveaux clients partageant nos valeurs : indépendance, rigueur, humanité.

Notre modèle repose sur :

- Une équipe soudée : pas d'interlocuteur unique, ni d'organigramme mais un collectif où chacun porte la relation client, l'exigence technique, l'identité de notre cabinet.
- Une indépendance totale : Aucun lien capitalistique avec un institutionnel. Aucun produit à placer pour atteindre un objectif commercial. La seule boussole est l'intérêt du client.
- Des services globaux : Stratégie patrimoniale, transmission, investissements, fiscalité des dirigeants, immobilier, structuration, prévoyance et préparation à la retraite.

- Un suivi rigoureux : Reporting mensuel pour les investissements complexes, bilan semestriel complet pour l'ensemble du portefeuille, sans compter les rendez-vous clients et demandes spécifiques.

Notre objectif profond : devenir un cabinet qui ressemble à ceux qui y travaillent. Une maison indépendante, technique et humaine, où chaque client se sent connu et accompagné dans une réelle proximité.

---

### **Question 3 : S'agissant de la composition de votre équipe, quelles sont selon vous les compétences ou qualités particulières que les femmes peuvent offrir à ce métier ?**

Youkap est aujourd'hui un cabinet exclusivement féminin, mais ce n'est pas le fruit d'une stratégie de recrutement. C'est le résultat de rencontres naturelles avec des personnes partageant une même vision du métier.

Les chiffres montrent que notre profession reste majoritairement masculine (seulement 20 % de femmes sont dirigeantes de cabinets, selon le baromètre 2026 de la CNCGP). Du côté des partenaires, la mixité progresse aussi. Quant à nos clients, ce sont souvent des dirigeants d'entreprise, un univers qui conserve une forte empreinte masculine.

Dans ce contexte, une équipe féminine apporte une sensibilité différente, une façon d'écouter, d'accompagner, qui peut être complémentaire. Je pense que nos clients, qu'ils soient hommes ou femmes, y sont sensibles sans nécessairement l'exprimer.

Que ce soit porté par des femmes aujourd'hui ou par une équipe mixte demain, ce qui prime chez YOUKAP, c'est la qualité du conseil, la rigueur et la relation humaine. L'essentiel est de rester fidèle à ces valeurs.

---

### **Question 4 : Comment percevez-vous l'évolution des réglementations sur votre métier et quelles adaptations envisagez-vous pour répondre à ces changements ?**

La réglementation dans notre métier s'est considérablement renforcée et c'est une évolution nécessaire, cohérente avec la transformation profonde du monde de la finance.

Les crises successives, la sophistication des produits, l'internationalisation des marchés et la montée en puissance des exigences de transparence ont rendu indispensable un cadre plus strict qui a assaini la profession notamment en clarifiant les rôles entre conseil et distribution.

Cependant, sa complexité croissante représente un effort considérable pour des cabinets de taille modeste comme le nôtre, qui doivent absorber des textes denses sans service juridique dédié.

Chez Youkap, nous avons fait le choix d'anticiper plutôt que de subir.

Nous sommes multi- agréments ce qui nous impose une veille réglementaire constante sur plusieurs fronts simultanément.

Pour nous appuyer dans cet exercice, nous nous repons sur notre chambre professionnelle, la CNCGP.

L'objectif est de nous permettre d'accompagner nos clients dans leur globalité et d'intégrer ces évolutions directement dans nos process non pas comme une case à cocher, mais comme une discipline de fond qui renforce la qualité de notre conseil.

## **Question 5 : Quelle est votre approche en matière d'investissement socialement responsable et comment cela s'intègre-t-il dans vos recommandations ?**

L'ISR est un sujet que j'aborde avec prudence par exigence plutôt que par désintérêt.

Le cadre réglementaire autour de la finance durable évolue vite pourtant seulement 9 % des adhérents de la CNCGP détiennent la certification AMF finance durable en 2026.

Ce chiffre démontre que le sujet est encore en construction, y compris dans notre profession

Les labels se multiplient et leur interprétation reste dans les faits extrêmement complexe parfois contradictoire.

La réglementation nous impose également de collecter les préférences extra-financières de nos clients et c'est une démarche que nous intégrons pleinement.

Nos clients attendent une analyse rigoureuse, pas un discours marketing.

Notre approche est donc d'intégrer la dimension ESG quand elle est pertinente et lisible, d'expliquer objectivement ce que garantissent ou non les labels sans jamais sacrifier la cohérence patrimoniale ou la performance au profit d'un argument de vente.

---

## **Question 6 : Que signifie concrètement être indépendant aujourd'hui et comment cela se traduit dans votre stratégie ?**

Être indépendant est un choix engageant.

Il signifie aucune influence externe, aucun actionnaire, aucun réseau ni aucun partenaire commercial qui dicte nos recommandations.

Concrètement, cela se traduit par une architecture ouverte sur l'ensemble des produits et des fournisseurs du marché, une rémunération transparente, et des conseils qui ne sont jamais orientés par une logique de volume ou d'objectif commercial.

Dans la pratique, notre sélection de partenaires est guidée uniquement par la qualité, la solidité et l'adéquation aux besoins de chaque famille que nous accompagnons.

Nous consacrons à chaque client l'attention nécessaire, surtout dans les moments clés.

Mais soyons honnêtes, maintenir cette indépendance est un défi pour des cabinets de notre taille.

Beaucoup de confrères rejoignent des plateformes ou des groupements pour mutualiser les contraintes.

Youkap résiste à cette tendance, car l'indépendance a du sens pour nous et pour nos clients.

Nous considérons que ce modèle a toute sa place sur un marché qui a besoin de diversité.

## **Question 7 : Avec quels partenaires collaborez-vous étroitement et sur quels critères les choisissez-vous ?**

La question des partenaires est centrale dans notre métier.

Nous travaillons avec deux grandes familles de partenaires :

- les partenaires du conseil, notaires, avocats, experts-comptables avec qui nous construisons autour du client une vision globale et cohérente.
- les partenaires financiers, assureurs, sociétés de gestion, émetteurs de produits structurés.

Dans cet univers l'offre est foisonnante et la sélection est un exercice délicat.

L'indépendance prend tout son sens dans le choix des partenaires que nous avons analysés, compris, et validés sur leur solidité financière, la qualité de leurs produits et la relation humaine. Un bon partenaire comprend nos clients et est réactif en cas de besoin.

Nous pouvons citer notamment Cardif, Equitim, Eurazeo, Apicil et Oddo Bhf.

## **Question 8 — Quels sont vos projets à horizon 2026 ?**

Ils sont nombreux et je vais rester un peu mystérieuse sur certains d'entre eux !

Depuis sa création en 2020, YOUKAP est passé d'une aventure solitaire à une équipe de trois personnes, avec des clients fidèles et des process structurés.

Cette trajectoire, nous voulons la poursuivre avec l'ambition d'accueillir de nouvelles familles, de consolider notre équipe, et de développer le cabinet sans précipitation dans le respect de ce qui fait notre force : la qualité de la relation, l'indépendance, et le sur-mesure. Nous avons des projets de croissance et de développement que nous construisons avec soin parce que chez Youkap, on ne grandit pas pour grandir. On grandit quand on est prêt.

**Une seule certitude: Youkap en 2027 ressemblera à Youkap aujourd'hui en mieux, en plus grand, mais avec la même identité.**