

RÉSEAU DE CGPI

Infinitis entend s'aligner sur les prestations d'une banque privée

► La société dédiée aux CGPI présente ses pôles de compétences comme un outil de conquête du chef d'entreprise

► N'exigeant ni exclusivité ni rétrocession de commissions, la structure mise sur la qualité de son offre pour fidéliser ses membres

Construire un réseau national labélisé capable de rivaliser avec les banques privées, tel est l'objectif d'Infinitis, une société commerciale destinée aux conseillers en gestion de patrimoine indépendants. Cette structure met à la disposition de ses membres, via des partenariats, une offre complète de produits et services. Regroupant dix membres à ce jour, [Infinitis] a l'ambition de fédérer à un horizon trois ans 400 CGPI représentant une collecte de 350 millions d'euros.



BRUNO DELPEUT,
PRÉSIDENT, INFINITIS

Adopter un positionnement haut de gamme. La société mère est articulée autour de quatre pôles opérationnels et d'un pôle formation piloté par un collège d'experts. L'entité principale, intitulée « gestion privée », coordonne des départements d'ingénierie financière, patrimoniale et sociale. « Ces deux premiers ont vocation à apporter aux membres des solutions orales et écrites quelle que soit la demande de leurs clients », explique Bruno Delpeut, président d'Infinitis. Les pôles Immobilier et Protection sociale et financement (1) fournissent respectivement des prestations de plate-forme immobilière, des solutions de couverture sociale et des activités d'intermédiaire en opérations de banque. Également associés au capital, 14 directeurs de région sont chargés

du développement des cabinets membres de leurs secteurs.

Infinitis propose également des services annexes tels qu'une conciergerie de luxe ou l'accès à une bibliothèque patrimoniale.

Triple sélection. Le nouveau réseau accueille aussi bien des cabinets existants que des professionnels souhaitant devenir indépendants, mais reste sélectif. Les candidats font en effet l'objet d'une triple appréciation : celle du directeur de région, d'un comité stratégique et d'une commission de cinq pairs. « Les CGPI devront impérativement disposer d'un haut niveau d'expertise », précise le président qui, par ailleurs, « s'engage à vérifier chaque année la conformité de ses adhérents vis-à-vis des statuts et garanties imposés par la profession ».

Panel de services. Au-delà des traditionnels accords conclus avec des fournisseurs de produits patrimoniaux, des partenariats sont établis avec Harvest, la CGPA (2) ou Fiducial Office Solutions (3). « Il s'agit de mutualiser les coûts et de proposer des services à tarif réduit, explique-t-il, sans exiger d'exclusivité ni changer la structure de rémunération des membres. » En effet, mis à part l'acquittement d'une cotisation annuelle de 2.950 euros HT pour l'équipement en logiciels, l'accès aux formations et autres services, aucune rétrocession n'est demandée aux CGP.

Néanmoins, pour qu'Infinitis soit à son tour rétribuée, les membres s'engagent à réaliser un chiffre d'affaires de 500.000 euros en unités de compte sur les partenaires référencés. Cette production leur confère par ailleurs des points fidélité permettant d'acheter des prestations du groupe telles que des études patrimoniales ou un audit de conformité. Il convient de souligner que les membres n'ont aucun lien capitalistique avec Infinitis et restent propriétaires de leur clientèle. ◀

Anne-Laure Declaye

(1) Les pôles Financement et protection sociale sont détenus à hauteur de 51 % par Infinitis.

Le pôle Immobilier est relié à la maison mère par une convention de partenariat

(2) La société d'assurance de responsabilité civile professionnelle propose un tarif négocié

(3) Spécialiste des fournitures de bureau