

POINT DE VUE**Profession**

Accompagner les CGPI dans leur développement

Lancé en octobre dernier, **Infinitis** est un groupement dit structuré indépendant. Implanté dans toute la France, cet organisme vise à fédérer des CGPI installés ou en cours de lancement. Entretien avec son président, Bruno Delpeut.

Investissement Conseils :
Pourquoi avoir créé ce nouveau réseau de CGPI ?

Bruno Delpeut : Les systèmes existants ne nous convenaient pas et aujourd'hui démontrent leurs limites. Le premier objectif du modèle GSI (Groupement structuré indépendant) est de permettre aux CGPI de profiter du meilleur de l'indépendance en créant un label national. Dès lors, *Infinitis* amplifie la qualité de conseil et le professionnalisme de ses CGPI adhérents pour que le conseil patrimonial redevienne leur seule préoccupation. Il est né du rapprochement de professionnels reconnus. Ce premier GSI se construit autour de trois valeurs : proximité, indépendance et compétence. Nous fournissons aux conseils des solutions adaptées assurant le développement de leur activité sur un marché concurrentiel, sans remise en cause de leur indépendance et sans aucune cession de pourcentage sur leur chiffre d'affaires. Ces solutions s'inscrivent dans une approche originale M4, c'est-à-dire multiproduit, multimarché, multifournisseur et multiservice.

IC : *Justement, quels services offrez-vous aux CGPI ?*

BD : *Infinitis* les accompagne et met à leur disposition des solutions adaptées à leurs

préoccupations : développement commercial de leur entreprise, réduction des tâches administratives et des charges fixes, formation, marketing, communication, logiciels, centrale d'achats, partenariats avec des professions connexes, audit de conformité relatif à la norme ISO 22222, fidélisation de la clientèle, commissions de réflexion sur la profession, permanence téléphonique, intranet, middle office avec un interlocuteur unique, accompagnement dans le développement des honoraires et des abonnements... De plus, pour répondre à chaque problématique, le groupe est divisé en cinq pôles dirigés par des spécialistes reconnus dans leur domaine, qui sont responsables de la qualité des prestations de leur pôle. C'est l'une des originalités et l'un des points forts d'*Infinitis*. Ces pôles concernent le financement, la protection sociale, l'immobilier, la gestion privée et la formation. Une hotline est associée à chacun de ces pôles. A cela s'ajoutent trois départements : ingénierie patrimoniale, ingénierie financière et ingénierie sociale.

Surtout, nous leur offrons une grande proximité puisque le groupe est représenté par des directeurs régionaux présents dans douze régions et couvre

l'ensemble du territoire. La relation humaine est notre deuxième point fort. En effet, notre développement est lié à celui de nos membres.

IC : *En termes de produits, quelle est votre ligne de conduite ?*

BD : Nous ne leur imposons aucun fournisseur. Toutefois, nous avons noué des partenariats privilégiés avec certains. Il s'agit de *Skandia*, de *Dexia Epargne Pension* et de *Thema* en assurance; de *123Venture* en FIP/FCPI; de *Carmignac Gestion*, de *DNCA Finance*, de *KBL Richelieu Gestion* et de *Tocqueville Finance* en gestion d'actifs; de *Swisslife*, de *Generali*, *Gan* et de *Ciprés Vie* en protection sociale.

La rémunération des CGPI reste identique à celle d'un indépendant classique. De notre côté, nous percevons une rémunération sur le volume d'affaires réalisé avec les fournisseurs.

IC : *Pour l'ensemble de ces services, quel est le coût pour le CGPI ?*

BD : Nous leur demandons simplement une cotisation de 2950 € HT qui correspond à l'acquisition des logiciels *O2S* et la *Patrimothèque*, d'*Harvest*, à des *Patrimopoints*, au budget formation et communication. De plus, ils doivent réaliser un minimum de 500 000 € en unités de compte ou 1 M€ en euros chez nos partenaires références. Nous sommes liés par une simple convention de partenariat. Dès lors, nous ne prenons aucune participation dans leur capital; il n'y a pas de rétrocession sur leur



Bruno Delpeut

chiffre d'affaires, ni d'exclusivité. Ils restent propriétaires de leur clientèle et libres de partir à tout moment sans contrepartie. Ensuite, les services d'ingénierie patrimoniale et sociale à disposition sont payants et font l'objet d'un devis préalable.

IC : *Vous adressez-vous à un type de CGPI particulier ?*

BD : Non. Il peut s'agir tout aussi bien de nouveaux indépendants titulaires d'un bac + 5 ou certifiés CGPI ou encore de CGPI déjà installés, diplômés, certifiés ou autodidactes de haut niveau. Une triple sélection est réalisée par le directeur de région, puis par un comité stratégique et par un comité de pairs. Ils doivent notamment partager une même méthode de travail et un même code déontologique.

IC : *Quels sont vos objectifs de développement ?*

BD : Aujourd'hui, dix cabinets nous ont déjà rejoints depuis le 15 octobre. De nombreux cabinets attirés par notre concept devraient suivre au premier trimestre 2009. A terme, l'objectif est de réaliser :
- à fin 2009, 50 M€ de collecte et 100 adhérents;
- à fin 2010, 200 M€ avec 250 CGP;
- et enfin 350 M€ de collecte avec 400 professionnels d'ici à fin 2011. ■

*Propos recueillis
par Benoît Descamps*