



Les groupements d'indépendants

Présentation

Les cabinets de gestion de patrimoine indépendants étant souvent de petite taille, les gérants éprouvent le besoin de se rassembler pour rompre avec leur isolement. Des groupements se sont ainsi développés.

Des objectifs divers

Au départ, il s'agissait surtout d'associations à but non lucratif loi de 1901. Ensuite, certains groupements se sont créés sous la forme de sociétés commerciales (SARL et SAS notamment) ou de GIE pour dépasser le cadre associatif.

Les buts poursuivis sont : échanger régulièrement avec les confrères sur les fournisseurs, sur les méthodes de travail, sur la réglementation, développer des synergies, avoir plus de poids face aux fournisseurs, partager des moyens et des locaux, assurer la mise en place d'un *back-office*...

L'adhésion se fait généralement par cooptation et son coût varie largement d'une organisation à l'autre.

Parallèlement, d'autres types de groupements sont apparus : les franchises et les affiliations. Il s'agit de structures totalement dédiées au rassemblement de cabinets indépendants, qui accompagnent leurs adhérents en leur apportant des outils et des services. En contrepartie, le CGPI doit généralement verser une redevance (fixe ou pourcentage sur le chiffre d'affaires), ainsi qu'un droit d'adhésion. Parfois, ces structures prennent une participation dans le capital du cabinet. Et souvent, le conseiller doit s'approvisionner exclusivement en produits référencés par le groupement. Ce type de sociétés s'adresse aussi bien aux CGPI déjà installés qu'aux professionnels souhaitant se lancer en tant qu'indépendants.

C'est surtout l'accroissement de la réglementation qui a engendré ces rassemblements. Ils dégagent du temps commercial à leurs membres en prenant en charge leurs tâches administratives, en opérant pour eux une

première sélection de produits, en négociant leurs commissions, en effectuant des opérations de marketing ou en leur proposant des solutions logicielles. Par ailleurs, ils apportent d'autres services : la fourniture de rendez-vous qualifiés, un service d'ingénierie patrimoniale, des formations initiales et continues, une aide à la création et à la mise en conformité...

Nous distinguons donc les groupements de CGPI des groupements dédiés aux CGPI.

Les groupements de CGPI

■ Acogepi

Date de création : 1986.

Forme juridique : association.

Président : Jean-Claude Collomba.

Objectifs : regrouper et représenter ses membres dans le cadre de leur activité, permettre leur formation (stages, séminaires et conférences), négocier auprès des fournisseurs des conditions préférentielles de rémunération et tout autre avantage, étendre toute notion de partenariat, favoriser l'échange d'idées, d'informations et de services entre membres, mettre en place, en cas de décès, d'invalidité ou d'incapacité temporaire totale d'un membre, une assistance pour la gestion du cabinet, collecter et classer des informations financières, fiscales, juridiques, professionnelles...

Fournisseurs : étude commune.

Périodicité des réunions : 6 par an.

Nombre d'adhérents : 12 cabinets.

Conditions d'adhésion : cooptation.

Montant de la cotisation : symbolique, mais répartition des frais de formation.

■ Actualis Associés

Date de création : 2002.

Forme juridique : association.

Président : Henry Masdevall.

Objectifs : éviter l'isolement, mise en commun de compétences, formation, développement des cabinets, application de la régle-

mentation (mise aux normes des cabinets).

Services : intranet permettant de se documenter dans tous les domaines : dossiers et thématiques des commissions, modèles de lettres et procédure liée à la réglementation. Formation, *mailing* clients et prospects.

Périodicité des réunions : mensuelle et trimestrielle. Rallye de la finance (au mois de juin, à l'issue de l'assemblée générale).

Nombre d'adhérents : 20 cabinets.

Conditions d'adhésion : parrainage, être CIF, ancienneté et stocks significatifs. Dossier de candidature soumis au comité d'admission. S'impliquer dans l'une des commissions de travail de l'association.

Montant de la cotisation : 400 €.

Commissions : assurance, valeurs mobilières, procédures et réglementation, immobilier et défiscalisation, marketing et communication, prévoyance et santé.

■ Anthéa

Date de création : 1999.

Forme juridique : SARL à capital variable.

Gérant : Thibault Fischer.

Objectifs : reconnaissance des établissements financiers et des compagnies d'assurance, partage de compétences, respect du statut d'indépendant, mise en commun de moyens, amélioration du chiffre d'affaires des cabinets, conquête de clientèle par le développement de l'approche par le conseil global, exploitation commerciale des connaissances à la suite des formations, formation des collaborateurs administratifs et commerciaux.

Services : formation, communication, plaquettes commerciales, maîtrise de la réglementation, allocation d'actifs.

Périodicité des réunions : tous les deux mois. Réunions et formations groupe, experts-comptables, notaires.

Nombre d'adhérents : 17 cabinets.

Conditions d'adhésion : cooptation. Prise de participation dans la société.

Montant de la cotisation : 4 530 €/an.

Encours fin 2008 : 400 M€.

Collecte 2008 : 60 M€.

>>>

■ Association des diplômés de l'enseignement supérieur en gestion de patrimoine

Date de création : 2005.

Forme juridique : association.

Président : Marc Placek.

Objectifs : fédérer des diplômés de l'enseignement supérieur en gestion de patrimoine (CGPI, notaires, experts-comptables, universitaires...), afin de conforter les analyses économiques, juridiques, sociales et de former ses membres.

Services : plusieurs formations, confrontation d'idées, introductions auprès de fournisseurs. Réductions sur les tarifs des prestataires, obtention de meilleurs taux de rétrocession.

Périodicité des réunions : mensuelle.

Nombre d'adhérents : 9 cabinets.

Conditions d'adhésion : être titulaire d'un diplôme en gestion de patrimoine. Admission sur dossier.

Montant de la cotisation : 100 €.

■ Association Essentialis

Date de création : 2005.

Forme juridique : association.

Président : Gérard Desbois.

Objectifs : concevoir une identité commune, promouvoir cette identité par des actions de communication, organiser la formation continue, favoriser l'échange d'idées, d'informations, de services. Volonté de se regrouper afin de rompre avec l'isolement, de partager des pratiques communes et de créer un espace d'échanges d'expériences et de pratiques professionnelles.

Fournisseurs préconisés : aucun.

Services : organisation de cycles de formation, accès à différents services : assistance sur dossiers, *hot line* juridique, aide à la communication. Espace d'échanges, mise en relation de cabinets indépendants sur le territoire national.

Périodicité des réunions : 2 universités de 3 jours par an (février et septembre).

Nombre d'adhérents : 84 (56 cabinets : 75 CGPI et experts-comptables).

Conditions d'adhésion : avoir suivi le cycle de formation « Gestion du patrimoine de la famille » délivré par Essentialis, avoir signé la « Convention Privilège » permettant le suivi et le maintien du niveau de compétence et se porter garant du bon fonctionnement de l'interprofessionnalité par la « Charte Essentialis ».

Montant de la cotisation : 150 € par an.

Commissions : réglementation, déontologie et besoins de formation.

■ Cercle France Patrimoine

Date de création : 2002.

Forme juridique : association.

Président : Michel Vizit.

Objectifs : partage d'expériences, transferts de compétences, outils de mise en place de missions, formation continue, charte de déontologie.

Services : formation, information, séminaires, écoute.

Périodicité des réunions : réunions du bureau tous les deux mois, séminaire annuel « Maisons de gestion » en mars, 4 demi-journées, formation annuelle en mars, assemblée générale, élection du bureau et réception d'une plate-forme de services en juin, réunion lors de Patrimonia.

Nombre d'adhérents : 19 cabinets.

Conditions d'adhésion : cooptation par un membre, dossier, accord à l'unanimité.

Montant de la cotisation : 170 €/an/cabinet + 300 € pour le séminaire de mars.

Encours fin 2008 : 1,3 Md€.

Observations : suivi des relations avec les principaux partenaires et des OPCVM les plus utilisés. Recherche de cabinets dans le Nord, l'Ouest et l'Est.

■ Charlet Chauvet & Associés

Date de création : 2004.

Forme juridique : SARL.

Gérant : David Charlet.

Objectifs : mise en commun de compétences, développement d'une offre homogène : de l'assurance à la fusion-acquisition, en passant par la gestion de patrimoine et l'intermédiation de solutions d'épargne.

Fournisseurs préconisés : 3 par type de produits (10 à 12 fournisseurs).

Services : formation, *process* et documentation.

Périodicité des réunions : au moins une par an.

Nombre d'adhérents : cabinets : 5 + 5 en cours.

Conditions d'adhésion : cooptation.

Montant de la cotisation : 10 à 30 % du chiffre d'affaires généré sur les solutions du label.

Observations : société issue de la fusion de deux cabinets. C'est un cabinet de gestion de patrimoine historiquement orienté honoraires, qui propose de mettre à disposition les produits et les services dont il dispose et de développer les synergies entre les structures qui rejoignent le label. Passage en cours d'une structure d'échanges n'impliquant pas l'obligation d'utilisation de la marque ni des produits et services vers un système avec un socle d'offres commun et un *cobranding*.

■ Club de réflexion des indépendants du patrimoine (CRIP)

Date de création : 2004.

Président : Yves Coudrin.

Forme juridique : association.

Objectifs : échanger sur la profession : évolution, réglementation, méthodologie. Mise en commun des compétences.

Fournisseurs préconisés : 10/12.

Services : marketing, documentation, lettres clients, formations, allocations d'actifs, analyse de produits.

Périodicité des réunions : mensuelle.

Nombre d'adhérents : 12 cabinets.

Conditions d'adhésion : cooptation puis dossier.

Montant de la cotisation : 1 000 €.

Encours fin 2008 : 1,08 Md€.

Collecte 2008 : 120 M€.

Commissions : réglementation, outils, communication, fournisseurs.

■ Conseil & Gestion Privée

Date de création : 2005.

Président : Alain Gubler.

Forme juridique : association.

Objectifs : avoir du poids face aux fournisseurs, éviter l'isolement, développer une marque et mettre en commun l'ensemble des compétences.

Périodicité des réunions : bimensuelle.

Nombre d'adhérents : 7 cabinets.

Conditions d'adhésion : unanimité.

Montant de la cotisation : 500 €.

Encours fin 2007 : 250 M€.

■ Fin indep

Date de création : 1993.

Forme juridique : SAS.

Président : Philippe Ouanson.

Objectifs : mettre en commun des compétences et des moyens, avoir du poids face aux fournisseurs, rompre avec l'isolement.

Organisation de manifestations : séminaires avec intervenants (gérants, >>>

Un groupement de femmes

Ladies Finance International Club est une association née en septembre 2008, à l'initiative de professionnelles de la finance (dont 19 CGPI) qui souhaitent se regrouper afin de mener des réflexions sur l'évolution et le développement de la finance et du patrimoine, en s'appuyant sur l'interprofessionnalité des métiers. Elle est présidée par Martine Chasserieu.

>>> assurance, banques, juristes...).

Fournisseurs préconisés : 60.

Services : formation, information, sélection de produits financiers.

Périodicité des réunions : 2 jours/mois.

Nombre d'adhérents : 18 cabinets.

Conditions d'adhésion : par cooptation. Prise de participation des adhérents dans la société.

Montant de la cotisation : 5 000 €.

Encours fin 2008 : 703 M€.

Collecte 2008 : 75 M€.

Commissions : réglementation, juridique et fiscal, investissement, communication, administratif, immobilier, assurance, entreprise, défiscalisation, organisation, relations partenaires.

■ FI Ouest

Date de création : 2000.

Forme juridique : association.

Président : Jean François Diverrez.

Objectifs : mise en commun des compétences, formation, sécurisation du client (engagement de rachat de structure en cas de problème), poids face aux partenaires. Rompre avec l'isolement.

Fournisseurs : 4/5 par type.

Services : échange de connaissances, expériences et *process*.

Périodicité des réunions : formations (deux par trimestre), séminaire (un par an), AGE/AGO (2-3/an).

Nombre d'adhérents : 17 cabinets.

Conditions d'adhésion : par cooptation + dossier + test sur 6 mois.

Montant de la cotisation : 50 €/an.

Commissions : sélection d'OPCVM, relation fournisseurs, formation et *process* de travail.

Observations : 5 nouveaux membres en intégration. Cabinets basés uniquement dans l'Ouest.

■ GIE Consultys

Date de création : 2004.

Forme juridique : GIE.

Président : Christophe Boulanger.

Objectifs : veille technique, formation, développement d'une méthodologie commune d'analyse du patrimoine du chef d'entreprise. Promotion d'un groupement à dimension nationale travaillant en inter-professionnalité.

Organisation de manifestations : Consultys Partenaires (formations périodiques à destination des prescripteurs).

Services : veille technique, formation, assistance, communication (lettre prescripteurs...), animation des prescripteurs.

Tableau des groupements de CGPI

Nom et date de création	Forme juridique	Président	Nombre d'adhérents
Acogepi (1986)	Association	Jean-Claude Collomba	12 cabinets
Actualis Associés (2002)	Association	Henry Masdevall	20 cabinets
Anthéa (1999)	SARL	Thibault Fischer	17 cabinets
Association des diplômés de l'enseignement supérieur en gestion de patrimoine (2005)	Association	Marc Placek	9 cabinets
Association Essentialis (2005)	Association	Gérard Desbois	84 (56 cabinets : 75 CGPI et experts-comptables)
Cercle France Patrimoine (2002)	Association	Michel Vizit	19 cabinets
Charlet Chauvet & Associés (2004)	SARL	David Charlet	5 cabinets
Club de réflexion des indépendants du patrimoine (2004)	Association	Yves Coudrin	12 cabinets
Conseil & Gestion Privée (2005)	Association	Alain Gubler	7 cabinets (19 CGPI)
Fin indep (1993)	SAS	Philippe Ouanson	18 cabinets (21 CGPI)
FI Ouest (2000)	Association	Jean-François Diverrez	17 cabinets
Geppi (2000)	GIE	Jean-Marc Berry	26 cabinets (30 CGPI)
GIE Consultys (2004)	GIE	Christophe Boulanger	36 cabinets
GRD Association (1995)	Association	Frédéric Demonceaux	15 cabinets
Groupe Hermès Patrimoine (2008)	GIE et association	Philippe Mansanarez	8 cabinets
La Boétie Patrimoine (1991)	Association	Patrick Ganansia	23 cabinets (26 CGPI)
UCPI (1995)	Association	Bruno de Guillebon	10 groupements

Périodicité des réunions : trimestrielle.

Nombre d'adhérents : 36.

Conditions d'adhésion : cycle de formation initiale et agrément.

Montant de la cotisation : de 1 540 € à 4 100 €.

Commissions : réglementation, relations partenaires, communication, référence technique.

■ Geppi

Site : www.geppi.fr

Date de création : 1994.

Forme juridique : GIE depuis 2000.

Président : Jean-Marc Berry.

Objectifs : formation continue, réunion de compétences, communauté de moyens...

Services : formation, mise en commun de moyens et d'informations (informatique, logiciels, documentations électroniques, relations interprofessionnelles...).

Périodicité des réunions : toutes les 6 semaines + formations. Séminaire annuel

et journée dédiée aux partenaires.

Nombre d'adhérents : 26 cabinets.

Conditions d'adhésion : cooptation par deux cabinets minimum + dossier.

Montant de la cotisation : 600 € par cabinet et par professionnel représenté, droit d'entrée de 500 € + services choisis.

Commissions : conformité, formation, organisation, partenariats.

■ GRD Association

Date de création : 1995.

Président : Frédéric Demonceaux.

Forme juridique : association.

Objectifs : rédiger, mutualiser et diffuser une lettre trimestrielle labélisée au nom de chaque cabinet, avoir du poids face aux fournisseurs, rompre avec l'isolement, mettre en commun les compétences.

Services : lettres clients.

Périodicité des réunions : 1 ou 2/an.

Nombre d'adhérents : 15 cabinets.

Conditions d'adhésion : par cooptation

ou en effectuant une demande spécifique.
Montant de la cotisation : 100 € + 200 € par lettre (500 exemplaires ou plus).
Encours fin 2008 : environ 800 M€. **Collecte 2008** : environ 40 ME.

■ Groupe Hermès Patrimoine

Date de création : 2008.
Forme juridique : GIE et association.
Président : Philippe Mansanarez.
Objectifs : avoir du poids face aux fournisseurs, rompre avec l'isolement, développer une marque, mettre en commun des compétences, créer des synergies, apporter formations et informations, favoriser l'interprofessionnalité.
Services : formation, *back-office* et *middle-office* (3 assistantes commerciales), *newsletter*, bureaux de réception, logiciels.
Périodicité des réunions : réunions commerciales une fois par semaine, réunions de formation une fois par mois.
Nombre d'adhérents : 8 cabinets.
Conditions d'adhésion : NC.
Montant de la cotisation : droit d'entrée de 1 500 € et cotisation de 150 €.
Encours fin 2008 : 50 M€.
Commissions : recherche, comité d'investissement, réglementation, éthique et déontologie, informatique et communication.
Observations : différents pôles : ingénierie, expatriation, transmission d'entreprise, immobilier et défiscalisation, gestion d'actifs, prévoyance, retraite et rémunération des dirigeants, réglementation et déontologie... Implantation en région PACA.

■ La Boétie Patrimoine

Date de création : 1991.
Forme juridique : association.
Président : Patrick Ganansia.
Objectifs : avoir du poids face aux fournisseurs, mettre en commun les compétences. Echange de points de vue, confrontation des expériences, information, formation... Rompre avec l'isolement.
Fournisseurs préconisés : 23.
Périodicité des réunions : réunions mensuelles (11/an), formations (9-10/an).
Nombre d'adhérents : 23 cabinets.
Conditions d'adhésion : adhérer à la Chambre des indépendants, avoir le statut de CIF, disposer des garanties obligatoires (garantie financière et RCP), des mandats et cartes nécessaires, fournir un extrait d'acte judiciaire, prendre connaissance des statuts et s'y conformer, respecter le règlement intérieur. Agrément définitif à l'issue d'une période d'un an et sous réserve de l'accord du conseil d'administration.

Montant de la cotisation : 4 000 €/an.
Encours fin 2008 : 1,7 Md€. **Commission** : formation.

■ UCPI

Date de création : 1995.
Forme juridique : association.
Président : Bruno de Guillebon.
Objectifs : réflexion sur l'exercice et le développement de la profession.
Périodicité des réunions : mensuelle.
Nombre d'adhérents : 10 groupements : Cyrus Conseil, Acogepi, Groupe Anthéa, Actualis Associés, Crip, Witam, La Boétie Patrimoine, Financière du Capitole, Finindep, Le Cercle du Patrimoine.
Conditions d'adhésion : cooptation.
Montant de la cotisation : 500 €.

Les groupements « commerciaux »

■ Arkanissim Finance

Dirigeant : Valère Gagnor.
Groupe : Arkanis International.
Date de création : 2004.
Forme juridique : SAS.
Type de regroupement : franchise.
Coût d'adhésion : droit d'entrée : 7 500 €, redevance de 6 %, prise de participation dans le capital du franchisé de 20 %.
Nombre d'adhérents : 37.
Collecte 2008 : 60 M€. **Encours fin 2008** : 120 M€.
Outils et services : 60 services dont : formation (70 modules), contrat RCP, CRM, sélection de produits, logiciel d'allocation d'actifs, agrégation des comptes, logiciels de simulations, réunions clients, service *call center*, marketing et communication...
Moyens humains : 30 personnes en *back-office*, 2 animateurs réseaux, 1 animateur « entreprise », 1 service d'ingénierie patrimoniale, 1 filiale cession/acquisition.
Fournisseurs : assurance : 6, SCPI : 5, immobilier : 40 promoteurs.
Observations : séminaires, deux conventions annuelles, participation à Patrimonia et au Salon de la franchise, réunion de recrutement à Paris et en province.

■ CGPI Associés

Dirigeant : Christine Prévdi.
Groupe : indépendant.
Forme juridique : SAS.
Type de regroupement : plate-forme de services.
Coût d'adhésion : provision de 2 500 €.

Profil du CGPI : de CGP junior à confirmé.
Nombre d'adhérents : 90.
Collecte 2008 : 70 M€. **Encours fin 2008** : 150 M€.
Outils et services : logiciel Ad*Twister, formations, *phoning*.
Moyens humains : *back-office* multimarché, veille juridique et réglementaire.
Fournisseurs : 5 en SCPI, 5 en FCPI-FIP, 10 en assurance, 20 en immobilier, 12 en crédit.
Observations : conventions annuelles en janvier et en septembre.

■ Cortal Consors Select

Dirigeant : Benoît Gommard.
Groupe : Cortal Consors.
Date de création : 2008.
Forme juridique : SAS.
Condition d'adhésion : statut de CIF et adhésion exclusive à la gamme des produits financiers de Cortal Consors Select.
Coût d'adhésion : 5 000 €.
Profil du CGPI : esprit entrepreneurial, première expérience dans le domaine bancaire, assurance vie et/ou immobilier.
Nombre d'adhérents : 15.
Collecte et encours 2008 : NS.
Outils et services : une marque à forte notoriété, contacts clients importants, formation, gamme de produits multigestionnaires, outil *e-mailing*, simulateurs, marketing dédié (réunions, *mailing*...), prise de rendez-vous centralisée, conférences *call régulières*, réunions, séminaires.
Moyens humains : équipe commerciale, assistance *middle-office* (ingénierie patrimoniale, *back-office* et assistance téléphonique).
Fournisseurs : produits bancaires : Cortal ; d'assurance vie : 3 ; comptes titres : Cortal ; OPCVM : architecture ouverte ; produits structurés : BNP Paribas, Société Générale ; FCPI-FIP : 5 ; gestion sous mandat : B*capital, Primonial Fundquest ; immobilier : Primonial ; SCPI : 5 ; offres entreprises : Cortal, BNP Paribas.

■ CRP Patrimoine

Dirigeant : Roger Pommelet.
Groupe : indépendant.
Date de création : 2004.
Forme juridique : SARL.
Type de regroupement : franchise.
Nombre d'adhérents : 17.
Outils et services : consolidation des comptes, agrégation des données, alertes... Formation initiale : 2 à 3 jours pour la prise en mains de l'outil.
Coût d'adhésion : droit d'entrée : 6 000 € + redevance fixe de 2 500 € + 5 % du CA. >>>

Tableau des groupements commerciaux

Nom et date de création	Président	Coût d'adhésion	Adhérents	Contact
Arkanissim Finance (2004)	Valère Gagnor	Droit d'entrée : 7 500 €, redevance de 6 %, prise de participation dans le capital de 20 %	37	01 40 89 72 12 contact@arkanissim.fr www.arkanissim.fr
CGPI Associés (2004)	Christine Prévidi	Provision de 2 500 € HT	90	01 40 89 90 00 contact@cgpi-associes.com www.cgpi-associes.com
Cortal Consors Select (2008)	Benoît Gommard	5 000 €	15	01 44 21 72 23 www.cortalconsors.fr
CRP Patrimoine (2004)	Roger Pommelet	Droit d'entrée de 6 000 €, redevance fixe de 2 500 € et 5 % du chiffre d'affaires	17	infos@crp-patrimoine.com www.crp-patrimoine.com
Elitya (2004)	Yves Cléro	1 000 € HT de matériel publipromotionnel, partage d'honoraires	12	0 821 808 101 contact@elitya.com www.elitya.com
Expert et Finance Partenaire (2006)	José Zaraya	6 000 € de droit d'entrée + 20 % du CA du cabinet	6	04 37 24 52 00 expertcontact@ expertetfinance.fr www.expertetfinance.fr
Fiducée Gestion Privée (2009)	Thierry Borde et Olivier Catherine	Droit d'entrée : 15 000 €, redevance initiale (en fonction du degré d'installation du candidat : en moyenne 25 000 €), royalty : 5 % en première année, 7 % en deuxième et troisième années, puis 10 % du chiffre d'affaires	6	01 41 43 10 00 contact@fiducee.com www.fiducee.com
FIP Patrimoine (2000)	Jacques Bouhana	Droit d'entrée : 12 000 €, redevance fixe de 2 600 €, redevance variable de 8 à 12 % du CA + 2 % du CA HT (budget communication), prise de participation dans le capital de 0 à 15 %	30	04 37 24 70 70 info@fippatrimoine.com www.fippatrimoine.com
Infinitis (2008)	Bruno Delpeut	A partir de 75 € TTC/mois	70	04 72 529 536 contact@infinitis.fr www.infinitis.fr
La Financière du Carrousel (2005)	Jean-Luc Deshors	15 % sur le CA réalisé	50	01 56 88 18 40 global@lfdc.fr www.lfdc.fr
Rivoli Expert Patrimonial (2009)	Roger Landau	Pas de droit d'entrée jusqu'au quinzième affilié et 15 % HT sur le chiffre d'affaires	NS	01 42 44 19 55 shochar@ufgv.com site en cours
Thesaurus (1996)	Marcel Benelbaz	NC	21	04 42 29 64 50 info@thesaurus.fr www.thesaurus.fr
Xenyt Stratégie (2009)	Evelyne Desserey	Droit d'entrée : 9 000 € HT ; 4 % HT du CA en dessous de 150 000 € HT de CA réalisé en produits Xenyt (0 € au-dessus) ; 4 % HT du CA sur les produits non Xenyt ; 2 % HT du CA de redevance publicitaire ; prise de participation de 20 %	NC	01 49 76 10 62 xenyt@xenyt.com www.xenyt.com

Elitya**Groupe :** Marketing Lab.**Date de création :** 2004.**Forme juridique :** SAS.**Dirigeant :** Yves Cléro.**Type de regroupement :** concession.**Conditions d'adhésion :** exclusivité territoriale et d'approvisionnement, définition d'un plan de marche, engagement à devenir CIF, bilan de connaissance débouchant sur un plan de formation et un tutorat.**Coût d'adhésion :** 1 000 € HT de matériel publipromotionnel. Partage d'honoraires suivant le degré de compétence.**Profil du CGPI :** personne disposant d'une bonne expérience, d'aptitudes pédagogiques, de qualités de commerçant et d'un sens de la déontologie. Formation bac + 3 minimum. Aptitude à acquérir des connaissances ou à les compléter, à travailler en mode collaboratif.**Nombre d'adhérents :** 12.**Collecte et encours 2008 :** NC.**Moyens et services :** formation CIF, formation initiale ou continue (JurisCampus), accréditations professionnelles, aide à l'obtention des RCP et garanties financières, outil d'état des lieux patrimonial, logiciel d'approche patrimoniale globale, outils marketing (dépliants, matériel pour stand), site Internet commun, extranet.**Moyens humains :** front-office, back-office, formation, tutorat.**Nombre de fournisseurs :** immobilier : 10 ; assurance vie : 2 ; financements : 4 ; >>>

» pierre papier : 2 ; prévoyance : 2.

Observations : ateliers présentiels réguliers, ateliers Internet hebdomadaires, outil de formation à distance, système de tutorat en première année. Elitya a couplé son activité avec le réseau I@D, qui compte 300 conseillers indépendants spécialisés dans l'immobilier ancien.

■ Expert et Finance Partenaire

Dirigeant : José Zaraya.

Groupe : Generali.

Date de création : 2006.

Forme juridique : marque liée à Expert et Finance.

Type de regroupement : affiliation.

Objectifs : apporter une réponse aux questions des candidats à l'indépendance (organisation et création de cabinets, développement et gestion de clientèle), via la mise à disposition des compétences administratives, juridiques, techniques, informatiques et commerciales d'Expert et Finance.

Condition d'adhésion : être éligible au statut CIF et cartes professionnelles, suivre la réglementation Tracfin, exclusivité sur les produits commercialisés.

Coût d'adhésion : 6 000 € de droit d'entrée + 20 % du CA du cabinet.

Profil du CGPI recherché : diplômé de l'enseignement supérieur et expérience. Projet entrepreneurial.

Nombre d'adhérents : 6.

Collecte 2008 : 7,5 M€.

Outils et services : formation initiale et trimestrielle, logiciel gestion patrimoine, simulateurs et outils de gestion du cabinet, kit communication, événementiels experts-comptables.

Moyens humains : *back-office* (5 personnes), *middle-office*, ingénierie patrimoniale (5 personnes), service communication (3 personnes), interlocuteur local, responsable siège.

Fournisseurs : immobilier : une dizaine ; assurance : 4 ; Bourse : 1.

■ Fiducée Gestion Privée

Dirigeants : Thierry Borde et Olivier Catherine.

Groupe : indépendant.

Date de création : lancement en 2009.

Forme juridique : SAS.

Type de regroupement : franchise.

Coût d'adhésion : droit d'entrée : 15 000 €, redevance initiale (en fonction du degré d'installation : en moyenne 25 000 €), *royalty* : 5 % en première année, 7 % en deuxième et troisième années, puis 10 % du CA.

Profil recherché : CGPI récemment installés, désirant ouvrir une structure dédiée aux professionnels de la santé, courtiers d'assurances, salariés des réseaux bancaires, professionnels en reconversion et diplômés.

Nombre d'adhérents : 6.

Encours en 2008 : 60 M€.

Outils et services : formation initiale (20 jours) ou continue, transmission d'un savoir-faire, recommandation d'une association de professionnels de la santé, outils patrimoniaux internes et logiciels Prisme et BIG, visibilité sur le Net, développement d'un intranet collaboratif optimisant la communication au sein du réseau, campagne de notoriété locale et nationale, référencement de produits, animation, fourniture de rendez-vous qualifiés sur la cible des professionnels de la santé, accompagnement dans la création, la gestion, charte graphique et papeterie...

Moyens humains : service logistique qui centralise les achats, service développement (création de l'entreprise, formation, mise en conformité), service animation (assistance commerciale, formation), service marketing et communication, service gestion (gestion financière et juridique du cabinet).

Fournisseurs : assurance : 8 ; plates-formes bancaires : 5 ; immobilier : 11 ; établissement de crédit : 5 ; défiscalisation : 4.

■ FIP-Patrimoine

Dirigeant : Jacques Bouhana.

Groupe : indépendant.

Date de création : 2000.

Forme juridique : SA.

Type de regroupement : franchise.

Coût d'adhésion : droit d'entrée : 12 000 €, redevance fixe : 2 600 €, redevance variable de 8 à 12 % du CA HT selon la participation au capital + 2 % du CA HT pour le budget communication. Prise de participation dans le capital de 0 à 15 %.

Profil du CGPI : 5 ans d'expérience en conseil et vente de produits financiers, bancaires et immobiliers, critères d'obtention du statut CIF, compétences éprouvées en prospection et négociation auprès des chefs d'entreprises, TNS et/ou particuliers CSP+, capacité et envie de faire partie d'un groupe.

Nombre d'adhérents : 30.

Collecte 2008 : 90 M€.

Encours fin 2008 : 220 M€.

Outils et services : méthodologie patrimoniale, communication globale (plaquettes, fiches produits, *mailing*...), guide des services du franchiseur, extranet, logiciels d'agrégation des comptes et patrimonial, sélection de produits, formation continue, organisation de rencontres entre franchisés.

Moyens humains : bureau d'études patrimoniales, service administratif et juridique dédié, *back-office* structuré par activité, service d'animation commerciale, service marketing/communication.

Fournisseurs : assurance vie : 5 ; immobilier : 7 ; défiscalisation et Girardin : 3 ; valeurs mobilières : 3 ; social : 12. S'ajoute une dizaine d'autres fournisseurs ponctuels.

Observations : journées de formation en partenariat avec ECF, participation au salon Patrimonia, congrès annuel, universités.

■ Infinitis

Dirigeant : Bruno Delpout.

Groupe : indépendant.

Date de création : 2008.

Forme juridique : SAS.

Type de regroupement : groupement national commercial.

Condition d'adhésion du CGP : sélection à deux niveaux (en région et au siège).

Coût d'adhésion : à partir de 75 € TTC par mois.

Profil du CGPI : bac + 5 ou CGPC ou autodidacte de bon niveau installé depuis plus de 5 ans, salarié qui souhaite s'installer ou professionnel déjà installé.

Nombre d'adhérents : 70.

Collecte 2008 : NC.

Encours en 2008 : + 1 Md€.

Outils et services : 5 pôles de compétence : gestion privée, immobilier, finance, protection sociale, conseil et formation. *Pack* installation. Prise en charge de A à Z des formalités. RCP négociés avec CGPA. Partenariats privilégiés avec Harvest et autres fournisseurs. Aide au développement commercial par des actions terrain, télémarketing, webmarketing. Communication grand public. Développement de l'interprofessionnalité. Veille juridique, fiscale et réglementaire. Trois universités de formation par an.

Moyens humains : dix correspondants régionaux, équipe de *back-office* dédiée. Cinq directeurs de pôles.

Fournisseurs : 5 à 7 par secteur.

Observations : participation à Patrimonia, université de rentrée, fusion avec le groupement Altia en juin 2009.

■ La Financière du Carrousel

Dirigeant : Jean-Luc Deshors.

Groupe : indépendant.

Date de création : 2005.

Forme juridique : SA.

Type de regroupement : affiliation.

Condition d'adhésion : exercer dans le respect des règles de la profession. >>>

Coût d'adhésion : 15 % sur le CA réalisé via les partenaires.

Profil du CGPI : CGP installé depuis environ 3 ans, seul, avec environ 10 M€ d'encours, et souhaitant rester indépendant mais pas seul.

Nombre d'adhérents : 50.

Collecte 2008 : 60 M€.

Encours fin 2008 : 180 M€.

Outils et services : formation technique, mise en place de soirées à thème, rédaction de *Carousel Actualités*.

Moyens humains : sept personnes au *back-office*, formations commerciales et juridiques dispensées par les affiliés associés, accompagnement, veille juridique et fiscale.

Fournisseurs : 70 conventions : 15 en immobilier, 45 en assurance + FIP, FCPI...

Observations : participation à Patrimonia et congrès de rentrée.

■ Rivoli Expert Patrimonial

Dirigeant : Roger Landau

Groupe : Union Financière George V.

Date de création : 2009.

Forme juridique : département de la SA Union Financière George V.

Type de regroupement : affiliation à une licence de marque et de service.

Condition d'adhésion : cabinet déjà installé et représentant un chiffre d'affaires supérieur à 150 000 €. Contrat sur 5 ans. Obligation de respecter la charte déontologique et la charte graphique.

Coût d'adhésion : pas de droit d'entrée jusqu'au quinzième affilié et un coût annuel de 15 % HT sur le chiffre d'affaires (hors production réalisée sur les produits UFGV).

Profil du CGPI : professionnel qui privilégie la qualité du conseil et qui accepte de se conformer à une charte déontologique, afin de créer un label pour la profession. Un cabinet ayant une culture financière plus qu'immobilière.

Nombre d'adhérents : 8 d'ici fin 2009 (limitation à 50 cabinets).

Un groupement européen

Nucleus Euro-Advisers (www.nea.lu) a été créé en janvier 2005 à l'initiative du groupe Inter-Alliance WorldNet et de Nucleus Management. Dirigé par Vincent J. Derudder, Nucleus Euro-Advisers vise la mise en commun de compétences, la valorisation des fonds de commerce de ses membres, à travers un plan de participation au capital, et assure une assistance à l'administration (secrétariat, comptabilité...). Il s'agit du premier réseau de conseillers et intermédiaires paneuropéen. La structure organise régulièrement des séminaires de formation et de perfectionnement, et met à disposition une assurance RCP, ainsi qu'un service marketing. Par ailleurs, elle propose un vaste choix de fournisseurs de produits (cf. page 92). Environ 2 500 CGPI collaborent avec ce groupement implanté dans l'Union européenne, en Suisse et en Norvège. L'adhésion se fait par parrainage et le candidat doit justifier d'un minimum de 100 000 € de chiffre d'affaires. Le coût d'adhésion s'élève à 1 000 € pour l'achat d'une action, auquel s'ajoute une redevance de 400 € par mois et 8 % du chiffre d'affaires.

Outils et services : plate-forme de produits en architecture ouverte, outils informatiques (agrégation de données et logiciel patrimonial), secrétariat (relation client directe, renvoi de ligne, gestion en *middle* et *back-office*), service juridique, marketing et commercial, assistance juridique, site Internet, formation à la carte sur le plan juridique, technique, financier ou commercial.

Moyens humains : un directeur commercial, un directeur de la communication, un responsable du marketing, deux assistantes en *middle* et *back-office* dédiées aux affiliés, un attaché commercial pour les affiliés Rivoli Expert Patrimonial. Appui d'un cabinet d'expertise comptable et d'un cabinet d'avocats.

Fournisseurs : nombre non limité, à la discrétion des affiliés.

■ Thesaurus

Dirigeant : Marcel Benelbaz.

Groupe : indépendant.

Date de création : 1996.

Forme juridique : SAS.

Type de regroupement : affiliation.

Condition d'adhésion : habilitation pour obtenir les cartes professionnelles et le statut de CIF, réalisation d'un minimum de chiffre d'affaires.

Coût d'adhésion : NC.

Profil du CGPI : diplômé d'études supérieures (école de commerce, droit, finance, immobilier, gestion de patrimoine), expérience d'au moins trois ans dans la gestion de patrimoine ou dans un des domaines précités. Charisme, ambition, sens de l'écoute et du conseil, avec des valeurs humaines fortes. Indépendance tout en ayant une approche groupe développée.

Nombre d'adhérents : 21.

Collecte et encours en 2008 : NC.

Outils et services : formation initiale ou continue (technique et commerciale), accompagnement à la création, assurance RCP, *pack* outil, actions marketing, mise à

disposition de bureaux de réception clientèle, soutien financier...

Moyens humains : *back-office* : trois pôles d'expertises : juridiques, immobilières et financières. *Middle-office* pour accompagnement administratif et commercial. Service marketing : apport de contacts qualifiés, organisation de conférences, d'événementiels (prospection et fidélisation client). Accompagnement par des consultants confirmés la première année d'activité.

Fournisseurs : en immobilier : 15 ; prêts bancaires : 7 ; marchés financiers : 30.

Observations : ouverture du capital social en interne en septembre 2008.

■ Xenyt Stratégie

Dirigeant : Evelyne Desserey.

Groupe : indépendant.

Date de création : 2009.

Forme juridique : SARL.

Type de regroupement : franchise.

Coût d'adhésion : droit d'entrée de 9 000 € HT ; 0 € au-dessus de 150 000 € HT de CA réalisé en produits Xenyt et 4 % HT du CA en dessous de 150 000 € HT ; 4 % HT du CA sur tous les produits non Xenyt. 2 % HT du CA de redevance publicitaire. Obligation de réaliser 80 % du CA avec les produits Xenyt. Prise de participation de 20 % dans le capital.

Profil du CGPI : ambition et capacité de devenir chef d'entreprise. Cadres de banque, conseillers en assurance, agents immobiliers, administrateurs de biens... Qualités : charisme, sens de l'écoute et du conseil, goût pour la vente, éthique, loyauté, autonomie et indépendance.

Nombre d'adhérents : NC.

Outils et services : assistance dans la création du cabinet, formation technique, commerciale, juridique, fiscale et comptable. Aide à l'obtention des cartes professionnelles et de l'assurance RCP. Mise à disposition du CRM Xenyt, de logiciels, de simulateurs, d'outils commerciaux et de supports à la vente. Service ingénierie patrimoniale. Diffusion de bulletins d'information aux franchisés et à la clientèle. Veille et accompagnement réglementaire. Intranet et extranet interactifs. Outil de communication et de marketing.

Moyens humains : *back-office*, comité de réflexion sur la vie de la franchise, *coaching* et accompagnement terrain. *Hot line*, consultations écrites. Cellule de télémarketing de prise de rendez-vous.

Fournisseurs : 25.

Observations : réunions hebdomadaires et visioconférence. Dîners-débats, conférences. Séminaires pluriannuels. ●