

# Construire une marque forte autour de 400 CGPI partenaires

Créé en janvier 2009, le groupement Infinitis, présidé par Bruno Delpeut, poursuit son rapide développement en s'appuyant sur de nouveaux services et un nouvel actionnaire.

**E**N mars dernier, Infinitis a intégré dans son capital la société UI Gestion, via le FCPR Roosevelt Investissement qui détient 37 % du capital. Un signe fort pour Bruno Delpeut, président du groupement, « *puisque UI Gestion investit dans des leaders sur le marché des indépendants, avec Cyrus Conseil, l'un des tout premiers cabinets indépendants, et FIP Patrimoine, les pionniers de la franchise. Cette arrivée confirme la pertinence de notre business model. L'apport de capitaux nous permet, quant à lui, d'accélérer notre développement avec des recrutements au niveau commercial et administratif* ». Le reste du capital est détenu par quelques directeurs de régions et par Bruno Delpeut, qui détient la majorité.

## Des services pour fidéliser les CGPI

Pour adhérer au groupement, il convient de payer une cotisation unique de 98 € HT par mois, qui comprend un accès à l'ensemble des services.

En particulier, au niveau informatique, les CGPI accèdent à des outils développés par Harvest (O2S, la Patritèque, Opticap et Optiprofil). « *En ayant tous les mêmes systèmes d'exploitation, nos cabinets entrent dans un process normé qui répond à notre vision industrielle du métier* », justifie Bruno Delpeut. Les conseillers disposent également d'une aide à l'installation, d'un service marketing et communication, d'un comparateur de contrats d'assurance, d'un pack

réglementaire, d'une sélection de produits (dont quelques solutions dédiées et tout en gardant la possibilité de contracter avec des fournisseurs non référencés), des recommandations du comité MAM (allocation d'actifs), d'un back-office de cinq personnes, d'une GED multifournisseurs et multiproduits, de formations régulières... Prochainement, des rendez-vous qualifiés devraient être proposés.

## Un modèle qui repose sur le volume

« *Sur la cotisation unique, nous n'avons pas de marge, indique Bruno Delpeut. Notre rémunération se base sur la négociation d'un delta de rémunération supplémentaire auprès des fournisseurs référencés. C'est pourquoi notre modèle repose sur les services que nous proposons, car ils fidélisent les CGPI qui ne s'engagent pas dans la durée, n'ont aucune obligation de volume et restent, bien sûr, propriétaires de leur clientèle.* » Douze partenaires ont été référencés en assurance, une vingtaine en immobilier, trois en pierre-papier et trois en défiscalisation financière. Prochainement, une offre bancaire devrait être mise en place. Et Bruno Delpeut envisage la création d'une société de gestion d'ici quelques années, afin de créer des produits spécifiques en faisant participer les CGPI et assurer la gestion de comptes-titres.

## Assurer une proximité avec les adhérents

Pour accompagner les indépendants dans leur développement et poursuivre son recrutement, Infinitis dispose de sept directeurs de région. « *Nous avons une vision industrielle du groupement : plus nos adhérents se développent, plus le groupement se développe. La proximité que nous entretenons avec nos membres est une clef de notre réussite* », indique Bruno Delpeut. Aujourd'hui, Infinitis regroupe 160 cabinets indépendants, soit plus de 250 CGPI

(liste disponible sur [www.groupeinfinitis.fr](http://www.groupeinfinitis.fr)). Une dizaine devrait quitter le groupement – pour des raisons externes à l'offre du groupement –, mais ces sorties devraient rapidement être compensées par l'arrivée de nouveaux membres pour atteindre la barre des 200 cabinets avant la fin de l'année. « *A plus long terme, notre objectif est de réunir 400 cabinets, afin de construire une marque forte et garder une certaine sélectivité* », relève Bruno Delpeut.

Près de 95 % des membres sont titulaires d'un diplôme de niveau bac + 5 en gestion de patrimoine, obtenu à l'Aurep pour 65 % d'entre eux. Les adhésions passent généralement par la cooptation. Il s'agit aussi bien de nouveaux venus (30 créations) que de cabinets déjà installés, souvent depuis quelques années, parfois depuis une dizaine d'années. Cette année, les cabinets membres ont, à fin mai, collecté pour 50 M€ (objectif de 100 M€ pour 2011) et réalisé une quarantaine de ventes en immobilier. Au total, les encours s'élèvent à 100 M€. Avec la prochaine absorption du groupement Altia, les encours devraient grimper à 250 M€.

### Infinitis

#### POINTS FORTS

- 1• L'accès aux outils et services à un prix modeste (98 € HT par mois).
- 2• La possibilité d'échanger et de partager avec d'autres indépendants.

#### POINT FAIBLE

Le développement rapide et la taille importante du groupement peut refroidir de potentiels adhérents préférant les structures à taille humaine.

#### NOTRE AVIS

Infinitis répond à la volonté des CGPI d'être soutenus et accompagnés dans leur développement, tout en conservant une totale indépendance.

Contact : Bruno Delpeut  
Tél. : 04 74 52 95 36  
E-mail : [bdelpeut@infinitis.fr](mailto:bdelpeut@infinitis.fr)