



Interview de Bruno Delpout, Président du groupe Infinitis

27 Septembre 2011

Le point complet sur la structure et ses développements.

H24 : Pouvez-vous nous parler de votre modèle et de la différence avec les autres réseaux?

Bruno Delpout : Avant tout notre stratégie s'inscrit dans une ligne directrice unique: soutenir le développement du chiffre d'affaires des cabinets adhérents d'INFINITIS sur de la clientèle nouvelle mais également sur leur clientèle existante.

Notre modèle est axé sur une gamme très large de services, d'outils et de produits afin de permettre à nos adhérents d'économiser temps et argent.

Chaque groupement a sa propre politique de développement, ce qui permet aux CGPI d'analyser de près les différentes possibilités de groupement qui leur correspondent le mieux.

Pour ce qui nous concerne, nous avons opté pour une liberté de collaboration entre les adhérents et INFINITIS, mais dans une optique de croissance efficace pour nos structures respectives. Par ailleurs, notre équipe croît tant sur le plan administratif que commercial afin de renforcer la proximité avec les adhérents.

H24 : La proximité est-elle un facteur de réussite pour Infinitis ?

BD : Absolument, le métier de CGPI est un métier souvent solitaire qui nécessite, de plus en plus, d'avoir recours à des appuis externes et notre équipe terrain est présente localement pour soutenir les adhérents du groupement au quotidien. Le contact humain est primordiale et même si nos adhérents sont indépendants, ils ne sont pas individualistes.

H24 : Un petit mot sur le Comité MAM...

BD : Le comité MAM (multi-assets managers) continue de se réunir régulièrement. C'est un concept nouveau qui commence à être étudié par nos fournisseurs qui envisagent de plus en plus son intégration dans les produits afin de soulager nombre de CGPI dans les conceptions d'allocations d'actifs. Il est publié depuis plus d'un an dans le magazine « profession CGP » et est très apprécié des CGPI.

H24 : Quel bilan faites-vous à l'issue de ses 3 années d'existence ?

BD : Un bilan très positif car notre activité se développe rapidement, ce qui nous conforte dans notre stratégie et ce qui prouve que nous répondons également aux préoccupations des adhérents du groupement. Aujourd'hui 2 à 3 cabinets nous rejoignent pas mois sur la base de cooptation. Le CGPI se rend compte aujourd'hui qu'être isolé devient compliqué et que se rapprocher d'une structure avec une vraie stratégie d'entreprise sans remettre en cause son indépendance est une solution à envisager positivement.

H24 : Vos perspectives de développement ?

BD : Notre avance en termes de services et d'outils ainsi que le nombre d'adhérents que nous représentons (plus de 160 cabinets à fin septembre) amène également d'autres groupements commerciaux ou associatifs à nous approcher afin de développer des projets communs.

Nous essayons d'anticiper les contraintes réglementaires, notamment sur le plan des rémunérations et à ce titre, notre position de groupement indépendant de tous fournisseurs nous donne une légitimité à l'achat d'une société de gestion dont l'actionnariat serait ouvert à nos adhérents.

Et évidemment plusieurs projets novateurs sur le marché de la Gestion de patrimoine pour le bénéfice de nos cabinets adhérents qui seront présentés avant fin 2011.