



GROUPEMENTS ET RÉSEAUX DE FRANCHISE L'union fait la force

Les nouvelles réglementations rendent de plus en plus difficile l'exercice du métier de CGPI. Pour gagner en efficacité, la tendance est au regroupement, que ce soit sous forme d'association informelles, de GIE ou de franchises.

Les modèles économiques différent et ont des implications différentes sur l'activité des conseillers. Mais l'objectif reste le même : mettre en commun des moyens et des expertises pour se consacrer davantage à ses clients.

Marie Pellefigue



Aujourd'hui, gérer un cabinet nécessite de multiples talents : de sérieuses connaissances fiscales, financières et juridiques qu'il faut remettre à jour, une aptitude commerciale pour développer sa clientèle et enfin, une grande rigueur pour assurer les nombreuses tâches administratives. Même si c'est toujours possible, il devient de plus en plus difficile d'être performant en travaillant seul. « *Le problème des CGPI est que parfois le "i" ne signifie pas indépendant, mais isolé. En se regroupant, ils pallient cette difficulté* », explique Jacques Bouhana, P-DG et fondateur de FIP Patrimoine, première franchise créée en 2000. Depuis quelques années, la tendance du marché est donc au rapprochement entre les CGPI. Deux modèles dominent : d'abord le regroupement de cabinets, qui consiste pour un indépendant à rejoindre une association ou une centrale d'achats et de services tout en opérant sous son propre nom. Ensuite, le système de franchise, qui permet de travailler sous une marque commune, moyennant redevance.

Quel que soit le modèle, le but de ces structures est identique : permettre au CGPI de dégager du temps pour ses clients. En moyenne aujourd'hui, un indépendant passe un tiers de son temps avec eux, contre deux tiers il y a dix ans (le reste étant consacré à la formation et aux tâches administratives).



Il devient de plus en plus difficile d'être performant en travaillant seul.

La plus ancienne forme de regroupement de cabinets correspond à des associations, dont le but est de faire se rencontrer des CGPI.

Le mode associatif à ses limites

Dans ce type de structure, se trouvent un grand nombre de petites associations locales. Le principe étant de se réunir entre membres pour prendre le pouls du marché et partager expériences et expertises. « *Nos réunions étaient intéressantes et m'ont parfois permis d'apprendre*

des choses importantes sur la législation, mais notre association tenait davantage du "club", au sens anglo-saxon du terme, que d'une structure juridique avec des règles de fonctionnement strictes », précise Benoît, un CGPI parisien, qui a quitté ce genre de groupement.

Quelques « grandes » associations à vocation régionale voire nationale se sont également créées comme La Boétie Patrimoine, l'un des réseaux les plus anciens né en 1990, qui regroupe 24 cabinets pour 1,65 milliard d'euros sous gestion ; Finidep, créé en 1993, qui regroupe 21 cabinets gérant 2 000 clients et 700 millions d'encours ; ou FiOuest, avec ses 14 cabinets répartis dans le



Marcel Benelbaz, président fondateur du Groupe Thésaurus « Le groupement permet d'obtenir plus rapidement un chiffre d'affaires important. »

Gestion Privée Magazine – Qu'est-ce que le Groupe Thésaurus ?

Marcel Benelbaz – Nous sommes un groupement de conseillers en gestion de patrimoine indépendants. Chaque membre de Thésaurus exerce le même métier, avec les mêmes méthodes, mais à sa façon. Le groupement permet uniquement de mettre en commun des moyens, afin de faciliter l'exercice de cette profession. Notre structure compte une trentaine de salariés qui travaillent pour le compte de 26 CGPI. Ils s'occupent du suivi administratif des clients, assistent le conseiller sur des montages juridiques et fiscaux pointus ou l'aident à organiser des soirées spéciales pour ses clients et prospects.

G.P.M. – Quelle est la différence entre votre groupement et une franchise classique ?

M.B. – Cela n'a rien à voir !

Nous ne sommes pas comme certaines franchises, l'émanation d'un groupe financier qui veut développer un nouveau réseau de distribution. Les CGPI Thésaurus exercent donc pleinement leur métier de conseiller indépendant, sans pression commerciale pour distribuer des produits maisons, ils gèrent leur propre affaire et leur clientèle leur appartient. Nous n'entrons pas dans leur capital, sauf s'ils souhaitent entrer dans le nôtre. Dans ce cas une participation croisée est mise en place.

G.P.M. – Quel est l'intérêt pour un CGPI de rejoindre un tel groupement ?

M.B. – Outre l'aide logistique pour l'installation et l'assistance pour le suivi de ses clients, le groupement permet d'obtenir plus rapidement un chiffre d'affaires important. En effet, à plusieurs, nous disposons d'une force de frappe conséquente. Les concepteurs et distributeurs

de produits financiers et immobiliers sont donc plus enclins à nous accorder une rémunération plus forte et le conseiller obtient de meilleures rétrocessions que s'il était seul.



Et enfin, le CGPI participe à l'évolution et à la croissance d'un groupe, tout en gardant une parfaite liberté pour gérer son affaire comme bon lui semble, dans la limite des conditions imposées par notre charte. ■

importante. En outre, quel que soit le type de regroupement, il permet de mettre en commun des tâches administratives, obligatoires, mais peu génératrices de valeur ajoutée. « L'avenir de la profession s'inscrit plutôt dans des

structures fédératives », illustre Serge Leb. Reste qu'il semble difficile aujourd'hui de dresser un bilan des solutions et recettes les plus performantes et chaque mode d'organisation correspond finalement à un besoin différent

pour le conseiller. Seul point commun : quelle que soit la forme choisie par le CGPI, le développement de la clientèle et la pérennité d'un cabinet dépendent en grande partie de son talent et de sa compétence. ■