

CGPI

La Financière du Carrousel incite les indépendants à s'unir

► La centrale d'achat et de services créée en 2005 regroupera à la fin de l'année une trentaine de structures patrimoniales

► Une réussite due, selon ses dirigeants, aux difficultés que rencontreront demain les conseillers à exercer seuls leur activité

Au départ, ils n'étaient que quatre, quatre cabinets de gestion de patrimoine « amis » qui décidèrent de travailler à la création d'une centrale d'achat et de services (*L'Agefi Actifs n°213, p. 4*). Pour y parvenir, ils ont demandé l'aide des dirigeants de la société de gestion Patrimoines et Sélections, Jean-Luc Deshors et Jean-René de La Giroday, ainsi que celle de Jean-Pierre Corbel à la tête de la structure de gestion de patrimoine Corbel & Associés. Ce dernier a rejoint au printemps dernier la direction générale de Patrimoine Management & Associés (*L'Agefi Actifs, n°302, p. 19*).

Fin 2005, année de son lancement, le groupement rassemblait sept cabinets de conseil en gestion de patrimoine indépendants (CGPI), puis une vingtaine en décembre 2006. A la fin de l'année, ils seront vraisemblablement une trentaine et « nous pensons regrouper entre quarante et quarante-cinq structures dans les douze prochains mois », avance, confiant, Jean-Luc Deshors, associé fondateur de la Financière du Carrousel, en charge du développement.

Pour accompagner sa croissance, La Financière du Carrousel, qui



JEAN-LUC DESHORS,
FONDATEUR DE LA FINANCIÈRE DU CARROUSEL

devrait bientôt compter cinq salariés (contre trois actuellement), a prévu dans les prochains mois de se transformer en société anonyme.

Des CGP affiliés et associés à la structure. « *La Financière du Carrousel n'est ni une franchise, ni une association* », répète inlassablement Jean-Luc Deshors, mais une société commerciale à part entière dont l'objectif est de respecter le mode d'intervention libéral des conseillers en gestion de patrimoine indépendants, dénommés les affiliés. Cela se traduit notamment par une absence de prise de participation capitalistique dans le cabinet, comme d'objectifs de production. « *Les affiliés conservent le choix de leur assureur de responsabilité civile professionnelle et de leur association représentative* », rappelle Jean-Luc Deshors.

En pratique, la construction se rapproche des systèmes existants dans la grande distribution. Tous les six mois à date fixe, en janvier et en juillet, les affiliés peuvent, moyennant un apport fixe d'un montant actuel de 3.000 euros, devenir associés de la structure. En échange, ils s'engagent, dans le cadre d'une convention spécifique, à accomplir certaines missions pour le compte de la communauté. Le nombre d'associés passera de dix à quatorze au 1^{er} janvier 2008.

Les affiliés bénéficient de toute la logistique propre à une centrale d'achat, à commencer par une offre de solutions de placements et d'investissements en architecture ouverte. « *Nous avons signé environ une vingtaine de conventions avec des compagnies d'assurances, six avec des plates-formes de titres, une douzaine avec des sociétés de gestion et une dizaine avec des fournisseurs*

« *L'union permettra non seulement aux CGPI de continuer d'exister et d'apporter un service de qualité, mais aussi de transmettre leur cabinet dans de bonnes conditions à d'autres professionnels* »

de placements immobiliers. A cela s'ajoutent une quinzaine de partenariats en matière de crédits », précise Jean-Luc Deshors.

Les affiliés s'engagent à travailler en exclusivité avec la centrale d'achat. Celle-ci reste ouverte en permanence à la mise en place de nouveaux partenariats, notamment à la demande des CGPI affiliés ou des candidats à l'affiliation qui souhaitent travailler avec des fournisseurs non encore référencés.

« *Les affiliés conservent le choix de leur assureur de responsabilité civile professionnelle et de leur association représentative* »

Centrale de services. Les affiliés peuvent accéder à toute une panoplie de services : validation des audits patrimoniaux par la cellule d'assistance du groupement, sélection de programmes et de montages immobiliers avec délivrance des cartes professionnelles grâce à la filiale Carrousel Transactions, back-office intégré dont la mission est d'assurer l'interface avec les fournisseurs. Le groupement met aussi à la disposition de ses membres des outils de simulations informatiques et de communication : une lettre bimestrielle d'information à destination de tous les clients a été lancée en septembre et les CGP peuvent bénéficier du soutien de la centrale de services pour alimenter leur site internet. Enfin, le groupement s'attache à aider ceux qui démarrent comme ceux qui cèdent leur activité avec ses services d'aide à la création comme à la reprise de cabinets.

Reste le coût d'affiliation, qui s'élève à 15 % du chiffre d'affaires brut. « *Compte tenu des taux de rétrocession négociés, cette facturation est presque neutre et ne représente, dans 80 % des cas, que 3 % à 4 % pour les cabinets* », affirme le fondateur.

Veiller au professionnalisme. Malgré la forte croissance de ses membres, la Financière du Carrousel assure qu'elle reste vigilante sur la qualité des affiliés. Ces derniers doivent tous être des chefs d'entreprise qui contrôlent leur structure : « *A titre d'exemple, nous refusons les gérants minoritaires* », confirme Jean-Luc Deshors. Par ailleurs, les membres doivent se plier à une discipline stricte en matière de conseil : « *Ils ne peuvent exercer qu'à partir de documents préformatés élaborés par notre service juridique, et lorsqu'ils souhaitent travailler avec leur propre matrice, ils sont tenus de reprendre, au minimum, les mentions prévues dans nos modèles* », poursuit le responsable. Le contrôle est opéré au niveau du back-office.

Message à l'attention des indépendants. Composée au moment de son lancement de cabinets parisiens, la Financière du Carrousel séduit à présent dans la France entière. Cette année, le groupement a ouvert une délégation régionale à Lyon, au siège de l'un des cabinets. Aujourd'hui, 50 % des structures affiliées ont été créées avec le concours de La Financière du Carrousel, alors que l'autre moitié est composée d'entreprises ayant entre cinq et dix années d'existence. « *Nous enregistrons de plus en plus de demandes en provenance des cabinets anciens* », avance Jean-Luc Deshors.

Pour le fondateur de la Financière du Carrousel, cette évolution est conforme à ce que les dirigeants du groupement avaient anticipé au moment de sa création : « *L'accroissement du poids des réglementations, la complexité des marchés financiers, une concurrence bancaire dans le domaine de la gestion de patrimoine de la part des banques à réseau bien plus forte qu'il y a une dizaine d'années, sont autant de facteurs qui amènent les CGPI à se regrouper. Cette union leur permettra non seulement de continuer d'exister et d'apporter un service de qualité, mais aussi de transmettre leur cabinet dans de bonnes conditions à d'autres professionnels plutôt que d'attendre de se faire racheter par un institutionnel, banque ou compagnie d'assurances.* »

Jean-Charles Naimi

La Financière du Carrousel en bref

→ Les affiliés associés au 30 juin 2007 et leurs missions

- Annick Deshors : relations extérieures & responsable séminaire
 - Olivier Dupas : animation commerciale et relations partenaires
 - Sana Duval : marketing et communication
 - Paulo Fernandes : accueil des nouveaux affiliés
 - Patricia Le Brun : responsable formation
 - Jean-Michel Ligier : marketing et communication
 - Philippe Renault : animation & formation commerciale
 - Cédric Vigouroux : assistance juridique et fiscale
 - Catherine Benmergui : matrices, études et fiches
 - Denis Bourbon : relations partenaires crédits
- Nombre d'affiliés : 25
 → Nombre de clients : 1.700
 → Collecte en 2006 : 100 millions d'euros
 → Encours à fin 2006 : 200 millions d'euros