



Financière du Carrousel, résolument pratique

Ils sont 36. Ils rêvent parfois de se compter quelque 150, voire 200, au terme des cinq prochaines années.

Leur modèle qu'on pourrait résumer en reprenant une célèbre apostrophe, celle du « ni...ni », ni franchise ni association, s'affiche résolument pratique.

Une plateforme de services de toutes sortes :

- assistance à la création et à la transmission des cabinets de CGPI,
- cellule juridique,
- soutien administratif et financier,
- formation,
- communication, marketing,
- informatique,

au service des investisseurs, mais aussi des conseillers indépendants qui ne sont plus obligés de frapper à la porte sans espoir, quand ils n'ont pas toutes les compétences nécessaires (CJA notamment).

Cette démarche est concrétisée par la mise en place de Carrousel Assistance, entité dotée de toutes les habilitations nécessaires, dont la mission est de mettre au point ou de valider des solutions d'ingénierie patrimoniale.

Cette plateforme est couplée à une plateforme produits, c'est à dire à une centrale d'achat qu'illustre l'entité Carrousel Transactions tournée vers le volet immobilier de l'activité des CGPI, laquelle a signé aujourd'hui une demi-douzaine de conventions de partenariat.

Voilà la Financière du Carrousel - LFDC -, une structure commerciale créée voici trois ans par Jean-Luc Deshors, ancien directeur associé chez Carmignac Gestion et Jean-René de La Giroday, ancien directeur général adjoint de la Générale de Patrimoine et de Gestion (Groupe Fimagest).

DES AFFILIÉS ASSOCIÉS

L'originalité de ce modèle a d'autres facettes. D'abord, sous réserve de remplir certaines conditions, les conseillers affiliés sont appelés dans un premier temps à assumer certaines fonctions collectives « en temps partagé » dit-on en interne, et dans un deuxième temps, en cas de réussite, à entrer au capital de la Financière du Carrousel, même si la part qui leur est réservée est encore symbolique (voir ci-contre l'interview de Jean-Luc Deshors).

En tout cas, pas question pour la centrale de prendre une participation dans le capital des cabinets affiliés ou de leur demander des droits d'entrée.

Pas question non plus pour celle-ci de fixer des objectifs de production aux affiliés. Ou d'imposer une exclusivité de production, même si les animateurs de cette structure semblent parfois jouer avec les mots.

L'atout de La Financière du Carrousel : avoir installé un back office performant qui prend en charge la plupart des tâches administratives des cabinets affiliés, dont la vérification de la validité des contrats ou le contrôle de leur enregistrement auprès des différents fournisseurs.

Sans oublier, c'est le nerf de la guerre bien sûr, le paiement des commissions deux fois par mois.



Partenariats, appel à la vigilance

La force de La Financière du Carrousel, c'est notamment de savoir négocier point par point la rédaction des conventions de partenariat avec les fournisseurs. Un savoir-faire que Jean-Luc Deshors, co-fondateur de cette structure, entend partager avec les CGPI et certaines de leurs organisations représentatives.

L'ISOLEMENT NE COÛTE PAS MOINS CHER

En 2006, soit un an après le démarrage de la structure et avec seulement 20 cabinets affiliés, La Financière du Carrousel affichait une collecte de 100 M€ pour un encours géré de 200 M€.

De quoi faire réfléchir les fournisseurs, sociétés de gestion, compagnies d'assurance, promoteurs immobiliers et autres spécialistes de la pierre papier.

Aussi ne faut-il pas s'étonner si la centrale d'achat reconnaît obtenir, grâce à sa force de frappe, des tarifs préférentiels dont bénéficient, certes, ses affiliés, mais qui lui permettent également de se rémunérer.

Si bien que, selon ses promoteurs, l'affiliation à la structure est au pire une opération blanche pour les cabinets concernés qui versent à la structure 15% de leur chiffre d'affaires. Autrement dit, il ne coûte pas plus cher à un conseiller indépendant de s'affilier que de rester isolé. ◊

Qu'apporte La Financière du Carrousel face à la concurrence très vive ?

D'abord elle se distingue parce qu'elle n'est ni une association, ni une franchise. Il ne s'agit pas pour nous de prendre du capital chez des franchisés, mais au contraire, de leur permettre de rentrer au capital de la Financière du Carrousel. A la condition qu'ils aient préalablement réussi une mission qui leur aura été confiée. Cette prise de participation dans le capital de notre structure de tête est une possibilité, pas une obligation.

Actuellement, 36 cabinets indépendants sont affiliés à la Financière du Carrousel.

En sont-ils déjà tous actionnaires ?

Nous faisons entrer nos affiliés au capital de notre structure deux fois par an. Aujourd'hui, alors que 7 ou 8 viennent de devenir actionnaires de la Financière du Carrousel, nous comptons 18 cabinets associés sur 36 affiliés.

Ces associés, quel pourcentage du capital détiennent-ils ?

Actuellement, c'est un peu symbolique car la souscription initiale qui leur est demandée est de 3 000€. Nous faisons valoriser la société deux fois par an, le pourcentage qu'ils détiennent ensemble varie donc selon cette valorisation et le nombre d'affiliés devenus associés. La Financière du Carrousel n'est pas non plus une association, je le répète.

En effet, l'expérience prouve qu'une association ne dure qu'un certain temps.

Ni franchise, ni association, qu'est-ce donc alors que La Financière du Carrousel ?

C'est une société de services, dédiée aux CGPI dès le départ, qui a ensuite été couplée avec une centrale d'achat. Cette société a développé une offre mise au point avec des conseillers indépendants qui comprend un service juridique, administratif, informatique, marketing, communication, et j'en passe.

Donc, 36 affiliés à votre structure.

Sont-ils tous CIF ?

Non, certains, deux ou trois d'entre eux seulement, ne peuvent pas obtenir encore le statut de CIF. Ils sont actuellement en formation et auront ce statut dans les deux prochaines années.

Et la CJA ?

Ils ne l'ont pas tous. Ceux qui ne l'ont pas peuvent contourner la difficulté de deux manières : soit en faisant appel à un juriste de la Financière du Carrousel pour faire valider leur proposition, soit en se rapprochant d'un autre cabinet, dont le titulaire a la CJA, afin de nouer un partenariat basé sur un échange savoir-faire contre affaires.

L'implantation géographique de votre réseau ?

Au début, pour tester le fonctionnement de notre système, et notamment celui de notre back office, nous nous sommes rapprochés de cabinets parisiens.

Depuis un an, nous nous sommes implantés en province avec

deux cabinets affiliés à Lyon, deux à Toulouse et bientôt Vannes, Reims et Rouen...

Sur les 36 cabinets affiliés, combien ont démarré avec vous et combien se sont affiliés pour rompre leur isolement ?

Disons moitié moitié.

Sont-ils issus de réseaux de banque ou d'assurance, de cabinets de courtage ou de CGPI ?

Des réseaux, mais certains d'entre eux ont voulu se réorienter à un moment de leur vie professionnelle.

L'un a démarré dans l'informatique avant de tenter un mastère en gestion de patrimoine, un autre a commencé sa carrière dans la finance. Il s'agit parfois de personnes qui, à 40 ou 50 ans, ont décidé, pour diverses raisons, de retourner à l'école apprendre un nouveau métier.

Comment s'organisent les liens entre les affiliés et la centrale ?

Tout dépend de l'activité du CGPI. S'il vend de l'assurance-vie, il signera une convention de co-courtage.

S'il vend des titres vifs ou des FCPI par exemple, il va conclure un accord avec la société de gestion qui lui permettra d'avoir une carte de démarchage. S'il vend des biens immobiliers tout dépend s'il a, ou non, les compétences nécessaires.

S'il ne les a pas, il doit signer une convention avec Carrousel Transactions, société que nous avons créée à cet effet.

Les liens qui vous unissent à vos affiliés ne sont-ils pas trop lâches ?

Non, parce que nous signons une convention de partenariat dans laquelle sont consignés les devoirs de chacune des parties.

Si vous aidez les affiliés potentiels à créer leur cabinet, vous occupez-vous aussi de la transmission ?

Bien sûr. Aujourd'hui, quand un CGPI signe une convention de transmission de son cabinet, il est victime neuf fois sur dix d'agissements malhonnêtes. Il faut apprendre à vérifier les conventions qui sont proposées. Il faut même envisager de créer des conventions types qui permettront aux CGPI de défendre leurs intérêts. Je m'y emploie en ce moment.

Un exemple : certains affiliés sont venus nous dire qu'ils souhaitaient vendre des FCPI en direct au lieu de passer par telle ou telle plateforme.

Pourquoi ? Pour bénéficier de 0,30% ou 0,40% de plus sur les encours. Je n'avais pas de raison de m'y opposer, aussi leur ai-je demandé la liste des fonds et des sociétés qui avaient en charge leur promotion, sachant que ces dernières devaient proposer à ces cabinets une convention de partenariat, à charge pour moi de la valider. J'en ai reçu 8, je les ai toutes refusées.

Par exemple, rien n'était dit sur la propriété de la clientèle, et il n'était pas précisé ce que devenaient nos clients si la société de gestion était rachetée.

Tous les projets de convention qui nous avaient été soumis ont du être réécrits. ■