

■ Métier

La Financière du Carrousel va bon train

Deux ans après sa création, LFDC regroupe déjà vingt-deux affiliés autour d'un mode de fonctionnement original.

« Les CGPI qui nous ont rejoints ne sont ni des franchisés, ni des adhérents, ce sont des affiliés, qui peuvent également devenir associés s'ils deviennent actionnaires de La Financière du Carrousel », précise d'entrée de jeu Jean-Luc Deshors, associé gérant et membre fondateur de ce groupement avec Jean-René de la Giroday, deux noms qui parlent à tous ceux qui s'intéressent de près ou de loin à la gestion de patrimoine.

Créée en 2005, La Financière du Carrousel compte deux ans plus tard vingt-deux affiliés, ils seront une trentaine à la fin de l'année 2007, l'objectif étant d'arriver à cinquante en 2008 et cent cinquante fin 2011.

L'idée de groupement, chère aux créateurs de LFDC, repose sur un concept développé dans un autre secteur, celui de la grande distribution. « C'est ainsi, explique Jean-Luc Deshors, qu'en tant que centrale d'achat, nous percevons une commission. Chez nous, elle est de 15 % sur le chiffre d'affaires brut. Mais nous négocions les commissions auprès des fournisseurs puisque nous achetons en gros, si bien que le coût réel de ce que nous prélevons par rapport à ce que perçoit un indépendant isolé ne coûte au CGPI que 5 % de son CA. Et plus nous serons nombreux, plus nous serons en mesure de négocier, et moins ce coût sera élevé. Très vite, nous espérons arriver à 0%. » La centrale d'achat, en contrepartie, centralise aussi les commissions dues à chacun de ses affiliés. « Quand on sait qu'un CGPI travaille parfois avec quinze, vingt, trente structures différentes, qu'il perçoit des commissions pour chaque affaire réalisée et des commissions sur encours, tenir les comptes demande un temps énorme que l'indépendant préférerait consacrer à ses clients. C'est pourquoi nous gérons ses commissions, nous vérifions leur montant – car les erreurs sont innombrables, et nous assurons que tout ce qui est dû à notre affilié lui est bien versé en temps et en heure. » Depuis ce mois de septembre, la Financière du Carrousel est équipée du logiciel de consolidation de comptes d'O2S.

Parallèlement, La Financière du Carrousel s'occupe de la formation de ses affiliés. « J'ai passé suffisam-



ment d'années dans la banque, puis dans un réseau et comme associé d'une importante société de gestion, relate Jean-Luc Deshors, pour savoir à quel point l'image d'une entreprise repose sur ses représentants, en l'occurrence, les CGPI. » Et donc sur leurs compétences. Et comme la réglementation est de plus en plus lourde et contraignante, des chartes ont été élaborées pour que les affiliés de LFDC soient parfaitement en règle avec les dispositions légales et réglementaires. Nous nous chargeons de leurs habilitations et ils reçoivent une formation régulière et permanente. S'y soustraire, « c'est risquer de se faire rejeter du groupement, comme c'est déjà arrivé à deux reprises », souligne Jean-Luc Deshors.

Une implication totale

Au-delà, LFDC encourage vivement ses affiliés à devenir actionnaires de la Financière du Carrousel, et donc associés. « De la sorte, ils ont ainsi un droit de regard sur le groupement, poursuit Jean-Luc Deshors, ce que nous acceptons d'autant plus volontiers que nous avons toujours affirmé que nous étions partisans de la plus grande transparence, sans quoi un groupement tel que le nôtre ne pourrait pas fonctionner. En revanche, nous ne voulons pas entrer dans le capital de nos affiliés, comme

c'est le cas dans les franchises. Leur cabinet est leur entreprise: ils doivent être maîtres chez eux ! » assure-t-il haut et fort.

Les affiliés devenus associés sont invités à donner de leur temps au groupement, au moins deux jours par mois. Celui-ci va s'occuper de la communication, cet autre de la formation, celui-là des relations avec les partenaires... Et le premier lundi de chaque mois, tous les affiliés se retrouvent au siège du groupement pour faire le point sur l'activité, les projets, les difficultés des uns ou des autres, accueillir les nouveaux affiliés et écouter un ou deux intervenants de haut niveau leur faire un exposé sur des aspects techniques, juridiques ou fiscaux liés à leur métier.

Autre service offert aux affiliés par le groupement, une ligne téléphonique au bout de laquelle ils peuvent joindre un juriste de haute volée chargé de répondre à toutes leurs questions. Lors de la réunion mensuelle, cet expert présentera à l'ensemble des affiliés les questions les plus exemplaires.

Au fil du temps et à l'occasion des échanges mensuels, de nouvelles idées voient ainsi le jour, certaines sont rapidement mises en pratique, d'autres projetées à moyen terme. Le groupement vit et avance à grand pas grâce à l'apport de chaque affilié. ■

J.-L. B.

J'ai passé suffisamment d'années dans la banque pour savoir à quel point l'image d'une entreprise repose sur ses représentants, en l'occurrence, les CGPI

Jean-Luc Deshors, associé gérant et membre fondateur de la Financière du Carrousel