

# Chez les CGPI, l'union fait la force

*La Financière du Carrousel est une centrale d'achat et de services regroupant une vingtaine de CGPI. Présentation de ce groupement.*

**C**REEE en mars 2005 par Jean-Luc Deshors, Jean-René de la Giroday et Jean-Pierre Corbel, *La Financière du Carrousel (LFDC)* regroupe des cabinets de conseil en gestion de patrimoine indépendant (CGPI) partageant la même vision du métier.

Basés principalement à Paris, mais aussi à Lyon, tous sont membres de la *Chambre des indépendants du patrimoine*.

## Un partenariat pour être plus fort

« Nous sommes partis du constat que pour que les cabinets de CGPI de petite taille, qui représentent la majeure partie de la profession, puissent continuer à exister il leur fallait une aide aux niveaux réglementaire et administratif, confie Jean-Luc Deshors. Cependant, ni l'association, ni la franchise ne nous convenaient. Nous avons donc décidé de conclure des conventions de

*partenariat avec nos affiliés. Ces derniers doivent avoir une réelle envie de partager avec leurs confrères et de participer activement à cette aventure. »*

Dès lors, les CGPI qui adhèrent à la LFDC ont l'assurance de travailler dans le respect de la réglementation tout en étant accompagnés au niveau juridique, fiscal et administratif. En effet, la structure met l'accent sur la réglementation et la formation. Des matrices ont été élaborées pour baliser le terrain de la relation entre le CGPI et son client. LFDC organise également des réunions mensuelles d'information et formations techniques et commerciales. Ces dernières sont assurées par l'organisation elle-même ou des partenaires.

## Des services qui ont un coût

Le CGP affilié reste indépendant, propriétaire de sa clientèle et libre dans le choix de ses produits. Lors de son

adhésion, il signe une charte de qualité et s'engage à travailler en exclusivité avec la centrale d'achat. Cette dernière a conclu une quarantaine de partenariats pour une gamme de contrats d'assurance vie large, plus de 3 000 fonds et des centaines d'offres immobilières. « Nous sommes très vigilants sur les conventions de partenariat pour que les fonds de commerce de nos affiliés soient préservés », confie Jean-Luc Deshors. Pour accéder à l'ensemble de ces services, 15 % du chiffre d'affaires est reversé, sachant que la structure a, au préalable, négocié de meilleures commissions. « D'après mes derniers calculs, par rapport à un cabinet "normal", le coût ne représente réellement que 5 % du chiffre d'affaires du CGPI et j'espère bien qu'il atteindra rapidement 0 % ».

## Des outils techniques performants

Enfin, après six mois de présence, les affiliés ont la possibilité d'entrer au capital pour devenir affilié-associé. « A l'inverse de la franchise, chez nous, c'est l'affilié qui peut entrer dans notre capital », indique Jean-Luc Deshors. Cette prise de participation contraint l'associé à accorder 2 jours de travail d'intérêt collectif par mois. Au niveau technique, chaque cabinet dispose d'outils de simulation dédiés. Le *back-office* administratif et financier, dirigé par David Waflard, centralise les opérations et assure le contrôle du commissionnement. Une hotline, *SVP Patrimonial*, est tenue à temps plein par un juriste. En outre, les affiliés

disposent de locaux de réception et de réunion près des Champs-Élysées, d'une revue d'actualité et de jurisprudence bimensuelle, d'une revue hebdomadaire des marchés financiers, de l'organisation d'opérations de communication et de marketing, de la présence du groupement à des salons et d'un séminaire annuel. En 2006, la vingtaine de cabinets affiliés a collecté près de 100 M€, pour 200 M€ d'encours gérés. A fin mai 2007, ils étaient 21 affiliés dont certains sont d'anciens CGPI venus chercher une assistance et d'autres viennent de créer leurs structures. En effet, LFDC met à disposition un kit de création de cabinet. En cette fin d'année, la structure compte se développer, sur la province notamment, et atteindre une trentaine de cabinets. ■

## La Financière du Carrousel

### POINTS FORTS

- 1• La puissance du réseau garantit une bonne négociation avec les fournisseurs.
- 2• Un groupement qui accueille aussi bien les CGPI expérimentés et débutants.

### POINT FAIBLE

- 1• L'absence de sélection dans l'offre des fournisseurs.

### NOTRE AVIS

La Financière du Carrousel s'inscrit dans le vaste mouvement de regroupement des CGPI qui semble inéluctable, tout en garantissant une indépendance à ses membres.

Contact pour les partenaires intéressés : Jean-Luc Deshors  
Tél. : 01 56 88 18 40  
global@lfdc.com.fr

## Ils sont devenus affiliés/associés

**P**armi les CGPI affiliés devenus associés de LFDC après 6 mois, nous retrouvons :

- Paulo Fernandes qui s'occupe de l'intégration des nouveaux affiliés ;
- Philippe Renault en charge de l'animation commerciale ;
- Jean-Michel Ligier et Sana Duval au marketing et à la communication ;
- Patricia Le Brun pour la formation ;
- Olivier Dupas pour l'animation commerciale et les relations

partenaires ;

- Annick Deshors en charge des relations extérieures ;
- Catherine Benmergul qui s'occupe des supports et outils techniques ;
- Denis Bourdon qui assure les relations avec les partenaires crédits ;
- Guillaume Sereaud pour la validation technique, juridique et fiscale ;
- et Michel Leman et Laure Barochet en charge de la délégation Rhône-Alpes.