



centrale d'achat

La Financière du Carrousel investit le créneau des CGPI

par J.-C.N. - le 08/07/2005 - Source : Milenium

Les évolutions concurrentielles et réglementaires mettent la pression sur les indépendants du patrimoine 4 Pour gagner en sécurité, quitte à perdre en liberté, l'affiliation à une centrale d'achat et de services peut apporter une réponse

Courtier grossiste, centrale d'achat et/ou de services, groupement, franchise..., peu importe le nom, puisque le dénominateur commun est toujours le même : rompre l'isolement des conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) face à un environnement qui évolue vite.

Toute la gamme de placements. « *Le métier est en train de changer et les indépendants que nous rencontrons le ressentent. Nombreux sont ceux qui nous disent être mal à l'aise avec les nouvelles réglementations et ont peur de donner un mauvais conseil ou de sélectionner un mauvais produit au risque de se voir condamner et de perdre leur assurance de responsabilité civile professionnelle* », résume Jean-Luc Deshors. C'est en partant de ce constat que le gérant de la société de gestion Patrimoines & Sélections a créé, au début de l'année 2005, La Financière du Carrousel, « *une centrale d'achat et de services dans laquelle les cabinets de conseil en gestion de patrimoine peuvent retrouver toute la gamme des placements phares du conseil patrimonial, c'est-à-dire l'assurance vie, les OPCVM, et les solutions de défiscalisation* ». Jean-Luc Deshors est accompagné dans cette réalisation par deux autres membres fondateurs : Jean-René de La Giroday, également dirigeant de Patrimoines & Sélections, et Jean-Pierre Corbel, dirigeant de la société de gestion de patrimoine parisienne Corbel et Associés. « *La nouvelle centrale est ouverte à tous les CGPI, chefs d'entreprise, à jour de leurs habilitations. S'il le faut, nous les aiderons à les obtenir. A titre d'exemple, on leur proposera une délégation de notre carte d'agent immobilier si le conseiller a du mal à en obtenir une* », commente Jean-Luc Deshors.

Engagement d'exclusivité. Comme pour les autres centrales d'achat, l'intérêt de la formule réside avant tout dans la négociation des marges des fournisseurs au bénéfice des distributeurs. Mais la direction de La Financière du Carrousel va plus loin dans l'intégration de ses affiliés en leur proposant un modèle de fonctionnement qui se rapproche, en réalité, de celui de la franchise.

Les affiliés doivent s'astreindre à certaines règles en matière de présentation commerciale

Ainsi, en adhérant à la Financière du Carrousel, le cabinet indépendant s'engage à devenir un distributeur exclusif des produits sélectionnés par le grossiste, sachant que des mesures de tempérament peuvent lui être accordées, à condition que le produit réclamé soit conforme aux exigences de la centrale d'achat et qu'il soit susceptible de rejoindre sa gamme. Par ailleurs, les affiliés doivent s'astreindre à certaines règles en matière de présentation commerciale : « *Les propositions faites aux clients sont modélisées. Elles doivent comprendre systématiquement trois préconisations produits accompagnées de trois simulations de rendement* », expliquent les dirigeants de La Financière du Carrousel.

Croître progressivement. En contrepartie, La Financière du Carrousel prend en charge tout le *back-office* et met à la disposition des conseillers une panoplie de services et d'outils de simulation, à commencer par une assistance dite SVP Patrimonial « *où toutes les questions posées peuvent trouver une réponse dans les 48 heures sur le site* », ajoute Jean-Luc Deshors. Une mise à disposition de locaux de réception est également possible.

Quant au coût d'adhésion, il s'élève à 15 % HT du chiffre d'affaires du cabinet, y compris les honoraires, « *un montant compensé par la hausse des commissions sur encours due à la centrale d'achat* », selon ses dirigeants.

Pour l'heure, le nouveau groupement réunit quatre cabinets comportant au total une dizaine de salariés. La Financière du Carrousel indique vouloir grandir progressivement en recherchant, si possible, des cabinets qui présentent des profils de compétences complémentaires.

n J-C.N



Cet article a été imprimé depuis le site www.agefiactifs.com
La reproduction de cet article n'est autorisée que dans la limite
d'une copie et pour un usage strictement personnel.
Toute autre utilisation nécessite un accord préalable de L'Agefi
actifs.

webmaster@agefi.fr

© L'Agefi actifs - 2006