

# Une fusion qui donne naissance au

Le 17 octobre dernier, CGP Entrepreneurs annonçait le rachat à 100% d'Infinitis. Cette nouvelle acquisition permet à la filiale de l'UFF de devenir le plus important groupement de conseils en gestion de patrimoine indépendants, avec plus de trois cents cabinets partenaires. Son directeur général, Bruno Dell'Oste, explique les raisons de cette opération et ses objectifs.

## Investissement Conseils : Pourquoi avez-vous décidé de reprendre le groupement Infinitis ?

**Bruno Dell'Oste** : Ce rapprochement est avant tout une histoire d'hommes. Bruno Delpout et moi, nous nous connaissons depuis quelques années et, au fil de nos discussions, s'est forgée pas à pas la conviction que nos forces conjuguées viendraient compléter nos faiblesses respectives.

Nos modèles se ressemblent : nos deux structures sont totalement indépendantes de tout fournisseur de produit, ce qui est un vrai atout vis-à-vis des CGPI ; nos partenariats avec les indépendants du patrimoine ne sont pas exclusifs et la sortie est possible à tout moment, sans pénalité financière. Sur tout, nous partageons la même vision du métier et de son évolution.

Le challenge pour CGP Entrepreneurs était de viser un nombre significatif de cabinets afin d'amortir ses coûts fixes. Au total, nous allons dépasser les trois cents cabinets partenaires (deux-cent-quarante-cinq chez Infinitis et soixante-dix chez CGP Entrepreneurs), avec 700 millions d'encours intermédiés (400 millions pour Infinitis et 300 millions chez CGP Entrepreneurs).

Avec une collecte 2016 estimée à environ 250 millions d'euros (150 millions d'euros chez Infinitis et 90 millions d'euros chez CGP Entrepreneurs), ces chiffres ouvrent la perspective d'atteindre rapidement la barre symbolique du milliard d'euros d'encours.

## Vous reprenez donc l'ensemble d'Infinitis ?

**BDO** Tout à fait. Nous avons acquis 100% de la société : la participation de Bruno, celles de son management et celle du fonds d'investissement UI Gestion.

Cette opération nous permet d'étoffer notre équipe, puisque nous reprenons le staff d'une dizaine de collaborateurs d'Infinitis, dont Bruno Delpout devient le directeur du dévelop-



**Bruno Dell'Oste**, directeur général de CGP Entrepreneurs.

“ Avec une collecte 2016 estimée à environ 250 M€ (150 M€ chez Infinitis et 90 M€ chez CGP Entrepreneurs), ces chiffres ouvrent la perspective d'atteindre rapidement la barre symbolique du milliard d'euros d'encours. ”

pement. Cela nous permet également d'avoir une antenne à Lyon, lieu actuel de son siège social.

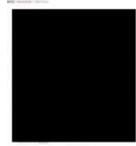
## Comment se déroule la fusion entre les deux entités ?

**BDO** Si la fusion en 2014 avec la Financière du Carrousel avait été menée au pas de course, nous procéderons cette fois-ci en deux temps. D'abord, nous réunirons les fonctions supports des deux entreprises, en laissant chacune suivre son propre cheminement commercial et c'est ensuite que nous proposerons aux cabinets Infinitis qui le souhaitent, de migrer vers le modèle CGP Entrepreneurs de leur choix (cf. encadré).

Nous nous laissons l'année 2017 pour mieux nous connaître et leur exposer notre proposition de valeur.

## Quels sont les points forts identifiés chez Infinitis ?

**BDO** Infinitis dispose d'une équipe commerciale qui accompagne ses cabinets avec compétence et proximité sur tout le territoire national.



# plus gros groupement de CGPI

La société a développé un extranet (e-bureau) complémentaire à nos systèmes d'information, qui crée un lien réel permanent entre le cabinet et le groupement et qui permet de suivre les flux et commissions avec les fournisseurs.

La marque est également bien identifiée et représentée sur la Toile. Entreprise rentable, elle dispose d'un réseau de fournisseurs complémentaire au nôtre ; elle est sous convention avec des *asset managers* et des assureurs qui nous permettent d'étoffer notre gamme et de disposer d'un pouvoir de négociation supplémentaire.

## Et à l'inverse, quels vont être les apports de CGP Entrepreneurs aux cabinets membres d'Infinitis ?

**BDO** Nous pourrions leur proposer des services et des outils – qui leur font actuellement défaut –, qu'ils soient développés en interne ou en partenariat avec des prestataires externes. Notre service d'ingénierie patrimoniale prolongé par un partenariat avec Fidroit (cf. *Investissement Conseils* n° 788, février 2016, pages 104 et 105) sera pour eux un vrai plus. Même remarque pour notre offre de formation continue. Nous apporterons également une offre immobilière très structurée. Enfin, les cabinets pourront profiter de notre partenariat avec la société Harvest, au travers de *Big* et de *O2S*.

“ L'objectif étant que ni CGP Entrepreneurs ni Infinitis ne perdent leur âme, mais deviennent ensemble une entreprise humaine tournée vers les services patrimoniaux. ”

**Avec plus de trois cents cabinets partenaires, il sera plus difficile de développer un sentiment d'appartenance...**

**BDO** Je ne le pense pas. Le partage et la convivialité font partie de notre ADN, que seule une intégration massive et brutale pourrait compromettre. La proximité sera primordiale et nous sommes convaincus que cette opération va créer une certaine émulation. L'objectif étant que ni CGP Entrepreneurs ni Infinitis ne perdent leur âme, mais deviennent ensemble une entreprise humaine tournée vers les services patrimoniaux.

## Quels nouveaux services allez-vous développer pour vos membres ?

**BDO** Nous sommes toujours à la recherche d'un outil performant d'allocation d'actifs et de préconisation de fonds pour nos membres, la sélection de produits n'étant pas toujours un exercice facile.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps

## Trois modèles de collaboration

CGP Entrepreneurs propose une convention de partenariat unique afin de coller au plus près du besoin de ses cabinets segmentés en trois parties avec une offre dédiée :

- les cabinets Espoirs, généralement les nouveaux arrivants, disposent de l'offre Confort incluant tous les services nécessaires à la sécurisation de leur activité ;
- les cabinets Experts, auxquels sont apportés des services complémentaires au travers de l'offre Privilège ;
- et les cabinets Elites qui bénéficient de l'offre Premium qui recouvre la totalité des services et outils.

Tous les cabinets disposent de trois services phares (aide au développement commercial, *middle-office* dédié et services d'ingénierie patrimoniale), auxquels a été ajouté un partenariat avec la société Fidroit qui a bâti pour CGP Entrepreneurs une offre dédiée pour chacun des trois segments, les CGP Elites bénéficiant de l'offre complète de Fidroit. Tous les CGP du groupement étant préalablement équipés de quatre outils majeurs pour fiabiliser et tracer leur activité (*Big Expert*, *O2S*, un pack conformité et un outil d'allocation d'actifs qui devrait

être prochainement proposé), ils ont été complétés d'outils de contenu rédactionnel afin que chaque CGP soit en mesure de générer toute la documentation réglementaire nécessaire à l'avant-vente.

Tous les cabinets versent une cotisation annuelle de 3 000 € HT dégressive jusqu'à 0 € et progressive jusqu'à 6 000 € HT, le reste des ressources de CGP Entrepreneurs provenant du business réalisé par les cabinets. La soixantaine de conventions signées avec les fournisseurs du marché (assureurs, promoteurs de SCPI ou immobiliers, sociétés de gestion, etc.) est traitée de deux manières :

- si le CGP réalise son business auprès de fournisseurs avec lesquels CGP Entrepreneurs a conclu un accord privilégié, il ne reverse rien au groupement ;
- si le business est réalisé auprès de fournisseurs avec qui CGP Entrepreneur dispose des accords classiques, le CGP reverse entre 5 et 15 % de son chiffre d'affaires au groupement.

« Dans tous les cas de figure, la rémunération du CGP est en ligne avec ce qu'il aurait obtenu en direct, assure Bruno Dell'Oste. Cette convention de partenariat reprend différents principes : pas d'exclusivité, propriété de la clientèle acquise aux CGP et sortie possible sans pénalité. Tout est mis en place pour que le CGP ait envie de rester et ne soit pas bloqué pour sortir... C'est ça la liberté sans l'isolement ! »