INVESTISSEMENT CONSEILS
LE MAGAZINE DES CONSEILS EN INVESTISSEMENT

► 1 mars 2018 - N°809

Une intégration progressive

En 2017, plusieurs dizaines de cabinets adhérents du groupement Infinitis ont rejoint le modèle de CGP Entrepreneurs qui a lancé de nouveaux services. Le point sur son développement.

Après avoir acquis Infinitis en octobre 2016, le groupement de CGPI créé par Bruno Delpeut, la filiale de l'UFF s'est attachée à faire découvrir aux adhérents d'Infinitis sa proposition de valeurs.

→ Une quarantaine de transferts vers le modèle entrepreneur

« Sur les 250 cabinets adhérents que compte Infinitis au moment de l'acquisition, nous avons ciblé une centaine de cabinets qui partagent le même ADN que CGP Entrepreneurs et leur avons proposé de rejoindre notre modèle, souligne Bruno Dell'Oste, le directeur général de CGP Entrepreneurs. *Nous nous donnons deux années pour réussir en douceur ce rapprochement en utilisant toutes les clés qui ont assuré la réussite de l'intégration de Financière du Carrousel que nous avions acquis en 2014.»*

A fin 2017, une quarantaine de cabinets d'Infinitis avaient déjà signé la convention CGP Entrepreneurs, et ce, pour trois raisons principales d'après Bruno Dell'Oste : la volonté d'appartenir à une communauté tout en restant libre et indépendant, le souhait d'accéder à une large gamme d'outils et de services, et disposer des moyens juridiques et matériels de sécuriser leur activité compte tenu du contexte réglementaire.

> D'ici trois ans, CGP Entrepreneurs comptera **150 à 200 cabinets** partenaires et la plate-forme de produits construite par Infinitis pour les cabinets souhaitant préconiser certains produits auxquels ils ne peuvent accéder en direct.

→ Toujours plus de services

En 2018, la priorité reste la sécurisation de l'activité des cabinets. CGP Entrepreneurs vient de mettre à jour son kit réglementaire pour l'adapter aux exigences de MIF II et DDA en partenariat avec le cabinet d'avocat Kramer Levin, le conseil du groupement depuis sa création. Ce kit prolonge les développements réalisés par son partenaire Harvest dans *O2S*.

S'agissant des services qu'elle met à la disposition des CGP, Bruno Dell'Oste se félicite des partenariats noués avec ses prestataires, notamment celui conclu avec la société Fidroit qui *« répond à un véritable besoin et est largement utilisé par les CGP »*. Notons également qu'en matière d'allocation d'actifs, les CGPI peuvent, depuis mars 2017, accéder aux services d'*EOS Allocation* et Quantalys.

Côté formations, le programme permettant aux CGP de valider leurs 43 heures annuelles a d'ores et déjà été construit, grâce à un partenariat mis en place avec Juriscampus.

Parallèlement, la société est en train de développer de nouveaux outils. Il s'agit tout d'abord d'un outil de gestion automatisé des commissions développé en interne qui permettra aux cabinets de remplir leurs obligations en matière de transparence. Par ailleurs, le I.Bureau développé par Infinitis va être transformé afin *« d'en faire le poste de travail du CGP, à partir duquel il accédera à ses contrats, sa bibliothèque de produits, ses outils de communication, le logiciel* O2S, *ses outils d'allocation…»*

Côté chiffres, CGP Entrepreneurs a réalisé une collecte de 210 M€ l'an passé : 40 M€ en immobilier direct, 15 M€ sur des produits fiscaux, le reste en assurance-vie (soit 155 M€), avec une part d'unités de compte qui atteint 60 % des souscriptions nouvelles. A fin décembre 2017, les stocks atteignaient 800 M€.

Notons que, au dernier trimestre 2017, CGP Entrepreneurs a également lancé le contrat d'assurance-vie Valuance, avec Oradea Vie, qui permet aux CGP de valoriser son conseil en allocation d'actifs.

D'ici trois ans, le groupe CGP Entrepreneurs comptera 150 à 200 cabinets partenaires du groupement et la plate-forme de produits construite par Infinitis pour les cabinets souhaitant préconiser certains produits auxquels ils ne peuvent accéder en direct.

Outre l'intégration des adhérents d'Infinitis, CGP Entrepreneurs accueille toujours de nouveaux partenaires, CGPI déjà installés ou qui souhaitent s'installer, et reçoit une dizaine de demandes de renseignements chaque mois. *« Notre taille nous permet aujourd'hui d'être plus sélectif »*, se félicite Bruno Dell'Oste.