

Dans une nouvelle phase de développement

Sous l'impulsion de son nouveau directeur général Patrick Butteau, CGP Entrepreneurs a décidé d'uniformiser ses relations contractuelles avec les cabinets partenaires du groupement et met en place de nouveaux services.

Depuis l'arrivée de Patrick Butteau à sa tête en octobre dernier, CGP Entrepreneurs – filiale du groupe UFF, membre du groupe Aviva – a entrepris un nouveau virage dans sa stratégie de développement. « Nous allons davantage nous développer en profitant des forces de notre maison-mère », annonce celui qui a été nommé directeur général suite au départ de Bruno Dell'Oste et qui considère que la part de marché des CGP devrait s'accroître dans les prochaines années. « Ce marché est devenu plus mature, a gagné en compétences, répond avec agilité aux exigences de conformité qui se sont renforcées en 2018 et s'approprie la digitalisation, explique-t-il. A l'inverse, il devient de plus en plus complexe pour les assureurs et banquiers de commercialiser leurs produits. »

→ Objectif : 1 milliard d'encours d'ici fin 2019

L'objectif du groupement qui, au 31 décembre dernier, comptait trois cent trente cabinets adhérents, est d'atteindre le milliard d'euros d'encours (800 millions à fin 2018) et de commercialiser entre deux cent et trois cents biens immobiliers cette année.

Pour cela, CGP Entrepreneurs mise sur un élargissement de ses prestations de services. « Le groupement de type centrale d'achats n'a plus d'avenir selon nous, livre Patrick Butteau. Notre voca-

tion est d'offrir davantage de services à nos cabinets partenaires afin de simplifier leur activité et leur permettre d'être le plus de temps possible au contact de leurs clients. »

L'une des synergies à l'étude avec le groupe consiste à mettre en place des services exclusifs, comme le « pack immo » qui intégrerait offre immobilière et financement de projet immobilier, et qui permettrait ainsi au cabinet de proposer à ses clients l'ensemble des services d'accompagnement à l'investissement locatif.

CGP Entrepreneurs proposera également cette année un logiciel pour accompagner ses adhérents dans la facturation d'honoraires de conseil, ainsi qu'un « Campus » de formation proposant deux cent-cinquante modules réalisables à distance ou en présentiel (CGP Entrepreneurs est organisme de formation). Un service digitalisé permettant de réaliser des ventes ou achats d'immobilier ancien sera également mis en place dans le courant de l'année. Rappelons que CGP Entrepreneurs propose déjà un manuel de procédures réglementaires digitalisé, connecté au logiciel O2S (Harvest) et comprenant notamment des fiches de gouvernance produits concernant les produits sélectionnés par le groupement.

Patrick Butteau entend uniformiser les conventions de partenariat signées avec les cabinets partenaires, lesquelles sont le fruit de l'histoire du groupement qui s'est bâti via de la croissance organique, mais également via les rachats de la Financière du Carrousel et plus récemment d'Infinitis.

« Notre vocation est d'offrir davantage de services à nos cabinets partenaires. »



– Patrick Butteau, directeur général de CGP Entrepreneurs

Selon ce modèle, le coût d'adhésion pour les cabinets est fonction de l'étendue des prestations choisies. « Nous allons accélérer la fusion avec Infinitis pour que, d'ici l'été, un seul type de convention de partenariat nous unisse à nos membres », affirme Patrick Butteau.

Côté sélection de produits, une rationalisation de la gamme a été engagée en fonction de la qualité des produits, de l'historique du producteur et de son back/middle-office. « Avec plus d'une centaine de partenaires producteurs, nous nous devons de nous concentrer sur certains acteurs. Le CGP reste libre de travailler avec d'autres partenaires, mais dans ce cas nous n'assurerons pas le back-office, précise Patrick Butteau. A terme, je considère que le groupement ne se rémunérera plus sur des rétrocommissions du fait de la baisse des marges, mais sur de la prestation de services. Les nouveaux CGP sont d'ailleurs enclins à les payer. Le tout dans un marché en profonde mutation. Avec la réglementation et la digitalisation, le paysage du marché des CGP sera complètement différent d'ici cinq ans, avec des petits cabinets qui vont soit vendre, soit se rapprocher d'un groupement. » ■