

Un soutien humain et logistique qui

En cette période de confinement, CGP Entrepreneurs épaula d'autant plus les cabinets partenaires dans leur activité. Arrivée en janvier 2019 en tant que directrice commerciale et produits, Hélène Lamon nous présente ce plan de soutien et revient sur les évolutions récentes du groupement, ainsi que ses objectifs.

Investissement Conseils : Comment vous êtes-vous organisés pour faire face au confinement ?

Hélène Lamon : Nous avons eu un entraînement « grâce » aux grèves de décembre dernier contre la réforme des retraites. Tous nos collaborateurs étaient déjà équipés d'ordinateur portable et de téléphone pour poursuivre leur activité à distance, notamment grâce à l'appui de notre actionnaire. Dès le 11 mars, nous avons informé les CGP en les alertant sur la suspension des envois de courriers : les CGP se sont mis massivement à l'utilisation des outils digitaux ; les documents sont ainsi transférés par scan, ces nouveaux process étant validés par chacun de nos fournisseurs. Notre activité d'accompagnement et de soutien auprès de nos partenaires se poursuit donc.

Ces derniers n'ont d'ailleurs pas mis en suspens leurs activités. Ils sont, au contraire, bien présents auprès de leurs

“ La période de confinement doit également être utilisée par nos partenaires comme un temps de pause pour revisiter l'organisation de leur cabinet. ”

clients. Dans ce sens, la signature électronique a été offerte par Harvest. De plus, nous invitons les CGP partenaires à prendre de l'avance dans leurs heures de formation continue obligatoire, via des modules mis à disposition gratuitement en *e-learning*.

Par ailleurs, nous avons conçu un kit sur les mesures exceptionnelles prises par le gouvernement pour lutter contre la crise économique. Ce document, évolutif et mis à jour régulièrement, s'adresse aussi bien à leurs clients dirigeants d'entreprises qu'aux CGP, en tant que gérants de cabinet.



Hélène Lamon, directrice commerciale et produits de CGP Entrepreneurs.

Pour suivre l'actualité des marchés financiers, des visio-conférences ont été mises en place, notamment avec l'un de nos partenaires, Pierre Bermond d'EOS Allocations. Ce dernier, qui avait déjà alerté sur l'épidémie début février dernier lors de la convention de CGP Entrepreneurs, réalise un point marchés et nous expose ses préconisations. D'ailleurs, il semble que sur ce point les clients des CGP partenaires n'ont pas cédé à la panique, notamment parce que les

conseillers en gestion de patrimoine sont proactifs. Cela est lié à l'évolution de la réglementation qui, depuis 2008, a renforcé le rôle pédagogique du conseiller envers son client qui apprécie mieux le risque pris dans son portefeuille. De plus, la baisse des taux et des rendements a permis aux clients de mieux mesurer et calibrer leur tolérance aux pertes.

Quels autres conseils apportez-vous à vos membres ?

H. L. La période de confinement doit également être utilisée par nos CGP partenaires comme un temps de pause pour revisiter l'organisation de leur cabinet. Par exemple, depuis octobre dernier, nous les invitons à réfléchir à la constitution d'un PCA (plan de continuation des activités), comme ce qu'impose l'AMF aux sociétés de gestion, que peut prendre en charge le groupement. Autre exemple, nous leur conseillons de se mettre à jour vis-à-vis du manuel de conformité dont nous avons mis en place la deuxième version mi-2019, aussi bien sur les formalités clients que sur les procédures internes au cabinet. Le confinement a ainsi été un temps d'échange avec nos équipes, notamment avec Armand Miletich nommé responsable *middle-office* et conformité première ligne et qui est là pour répondre à toutes leurs questions.

Ces derniers mois, vous avez été particulièrement actifs en termes de recrutement.

H. L. Tout à fait. Outre Armand, nous avons recruté deux autres personnes au *middle-office*, un service important et très apprécié de nos partenaires ; deux personnes au service du contrôle et du paiement des commissions, Eva Kadouch et Fabrice Vigier, et Valérie Pittiou nommée directrice régionale

prend encore davantage de sens

pour la région Sud-Est. Désormais, l'équipe commerciale se compose de six personnes pour assurer une plus grande proximité avec nos cabinets et pour adapter notre offre à chacun.

Vos services ont également été renforcés en matière d'ingénierie patrimoniale et sur l'offre immobilière.

H. L. L'ingénierie patrimoniale vient épauler les conseillers selon trois axes :

- échanger avec eux sur les stratégies clients et les valider ensemble ;
- proposer de facturer le conseil réalisé par la cellule d'ingénierie patrimoniale dans le cas de dossiers complexes ou lorsque le conseiller n'est pas à l'aise avec la problématique client ;
- accompagner le CGP en rendez-vous dans les cas particuliers ou lorsque l'enjeu financier est important.

S'agissant du service immobilier mis en place avec Data Immo Solutions, il s'agit de faire gagner du temps au CGP sur l'ensemble de la chaîne de vente : du commercial à l'administratif jusqu'au financement. En effet, trouver un lot répondant au cahier des charges du client peut être chronophage. Ce service vient apporter l'argumentaire de vente au CGP, sur des biens sélectionnés en interne et alors que [CGP Entrepreneurs](#) accède à l'ensemble du marché.

Pour compléter notre offre, nous avons noué un partenariat avec Feefty pour la conception de produits structurés dédiés.

Vous avez aussi réduit l'offre ouverte à vos partenaires. Pourquoi ?

H. L. Il nous fallait la rationaliser car notre groupement ne pouvait être efficace avec une gamme qui était constituée de neuf cents produits provenant de cent cinquante fournisseurs. C'est pourquoi notre architecture ouverte est devenue sélective l'an passé avec une offre validée par un comité produit, auquel participent certains de nos partenaires CGP, et avec les experts du groupe qui apportent leur savoir-faire en termes de *compliance*, aussi bien au niveau du fournisseur que du produit. La gamme répond à l'ensemble des besoins des cabinets et des clients. Cette offre évolue en permanence. Par exemple, notre comité d'orientation stratégique a demandé le lancement d'un appel d'offres pour créer un fonds dédié à la gestion de trésorerie longue des personnes morales.

Quels sont vos résultats pour le contrat *Valuance* lancé en compagnie d'Oradéa Vie ?

H. L. Ce contrat a des frais de gestion qui varient selon la performance du contrat. Il a été bien appréhendé par les CGP et leurs clients, avec désormais 30 millions d'euros

“ Depuis le début de la crise du Covid-19, nous recevons de nombreux appels de CGP qui, isolés, s'interrogent sur l'opportunité de rejoindre un groupement. ”

d'encours. Il s'agit d'un contrat gagnant-gagnant entre eux, avec une rémunération du CGP basée sur la performance de l'allocation d'actifs.

Où en êtes-vous du développement de votre réseau ?

H. L. L'an passé, trente-deux nouveaux cabinets nous ont rejoints. Depuis le début de la crise du Covid-19, nous recevons de nombreux appels de CGP qui, isolés, s'interrogent sur l'opportunité de rejoindre un groupement. Sur le premier trimestre, dix-neuf cabinets nous ont déjà rejoints.

Et qu'en est-il du basculement de CGP issus du groupement *Infinitis* vers l'offre *CGPE* ?

H. L. Sur les trois cent quarante cabinets pour lesquels nous intermédiions des commissions, cent quatre-vingt ont signé la nouvelle offre [CGP Entrepreneurs](#) présentée en novembre dernier ; quatre-vingts conseillers issus d'*Infinitis* sont en cours de signature ou réfléchissent à l'offre la mieux adaptée à leur besoin et une soixantaine de cabinets sont en *run-off*, mais nous devrions les contacter d'ici la fin de l'année.

Pourriez-vous nous représenter vos conditions d'accès ?

H. L. Celle-ci comprend quatre niveaux de prix, s'échelonnant de 0 à 20 000 €, selon le niveau d'accompagnement recherché. Son coût est nettement inférieur au prix réel des services octroyés. Nous souhaitons une relation *win-win* avec les cabinets partenaires, par conséquent cette cotisation est remboursable intégralement ou en partie selon la production réalisée et les encours intermédiés.

Un mot sur vos chiffres et vos objectifs ?

H. L. L'an passé, nous avons intermédié pour 112 M€ de collecte et 940 M€ d'encours. Pour 2020, notre objectif est de poursuivre notre croissance, mais aussi d'augmenter le niveau d'encours non-intermédié par le groupement et qui est administré par nos cabinets partenaires. Cela permet au CGP de se décharger de l'ensemble de l'administratif lié à ce stock et de ne plus avoir à payer l'offre [CGP Entrepreneurs](#).

■ Propos recueillis par Benoît Descamps