



Associations professionnelles agréées par l'AMF	Associations et clubs	Groupements associatifs ou commerciaux
Les associations de CIF jouent un rôle essentiel dans l'animation de la profession et le lobbying.	Tels de véritables <i>think tanks</i> , leur vocation est d'échanger autour du métier de CGPI.	Le but de ces groupements est d'avoir du poids face aux fournisseurs et de mutualiser les savoir-faire.
		

FAMILLE GROUPEMENTS DE CGPI PILOTÉS PAR UN INSTITUTIONNEL

Pilotés par une banque ou une société de gestion, ces groupements sont encore peu nombreux, mais ils ne manquent pas d'atouts, en particulier une bonne connaissance du métier et un accès à une vaste palette de produits.

EXEMPLES

- CGP Entrepreneurs
- Primonial

FOCUS



BRUNO DELL'OSTE, directeur général de CGP Entrepreneurs

CGP Entrepreneurs : la liberté sans l'isolement

Selon le directeur général de CGP Entrepreneurs, Bruno Dell'Oste, la promesse de cette filiale de l'Union financière de France (UFF) créée en juin 2013 et dédiée aux CGP libéraux est d'offrir « la liberté sans l'isolement ». Ciblant les cabinets de 2 à 10 personnes, le groupement en a déjà séduit 69, dont les 40 de la Financière du Carrousel, réseau racheté en février 2014. Pour 3 000 € ou 5 % du chiffre d'affaires du cabinet, il propose une aide au développement

commercial, un *middle office* dédié [veille réglementaire] et de l'ingénierie patrimoniale. Il offre aussi la panoplie technique [outil d'allocation d'actifs, logiciel de gestion de patrimoine, etc.], ainsi qu'un kit de conformité. Profitant des accords de l'UFF auprès de plus de 50 fournisseurs [assureurs, promoteurs immobiliers...], le groupement a pu négocier des marges de distribution intéressantes.

FAMILLE RÉSEAUX DE FRANCHISE

Comparé à son succès dans des professions voisines comme les courtiers en crédit, ce type de réseau occupe encore une place marginale chez les CGPI. Certains l'expliquent par un coût élevé des *royalties* ou un cadre un peu trop rigide pour des professionnels en quête d'une certaine liberté d'action.

EXEMPLES

- FIP Patrimoine
- Advisiale
- Prudalis

FOCUS

Fiducée Gestion privée : le choix de l'indépendance



SANDRA BARTHÉLÉMY, directrice générale de Fiducée Gestion privée

Lancé en 2008 sur la cible des professionnels de santé, Fiducée Gestion privée, racheté en 2013 par H2O Participations, lance une nouvelle version de son réseau. S'appuyant désormais sur un groupe structuré, la franchise « va pouvoir négocier les partenariats avec une force de frappe plus importante », affirme Sandra Barthélémy, sa directrice générale. Son nouveau positionnement, qui fait sa particularité, repose sur une anticipation de l'impact de Mif 2 sur l'indépendance et la transparence des rémunérations : « Nous avons choisi l'approche de l'indépendance », explique Sandra Barthélémy. Le réseau mise aussi

sur l'essor des honoraires. En échange de *royalties*, le CGPI dispose d'une exclusivité territoriale, d'une marque, d'un éventail de produits le plus large possible ou encore d'une *hot line*. Avec 20 franchisés aujourd'hui, le réseau compte en séduire de 10 à 15 autres en 2015.