

Infinitis, une plateforme d'optimisation pour faciliter la vie des courtiers Vie et des CGPI

Infinitis, un groupement dynamique et en pleine croissance qui propose une palette complète de services aux courtiers spécialisés Vie et CGPI, vient de fêter ses 5 ans. A cette occasion, *La Revue du Courtage* a rencontré **Bruno Delpeut**, son président.



Bruno Delpeut

La Revue du Courtage : *Vous avez lancé Infinitis en 2009. Le groupement fête aujourd'hui ses cinq ans. Pouvez-vous nous résumer ses premières années sur le marché ?*

Bruno Delpeut : En lançant ce groupement de CGPI, nous avons comme éléments fondateurs la compétence, la convivialité, la proximité et l'indépendance. 241 cabinets adhérents et plus de 300 conseillers en gestion de patrimoine répartis dans toute la France nous ayant rejoints, Infinitis est aujourd'hui le premier groupement français de CGPI et courtiers vie spécialisés. 97% de nos adhérents possèdent un diplôme de 3^{ème} cycle ou sont certifiés en gestion du patrimoine.

RdC : *Quelques chiffres ?*

BD : Nous avons une croissance continue depuis notre création. Sur l'exercice 2013, la collecte a augmenté de +56%, pour un portefeuille de plus de 9 500 clients gérés avec des actifs conseillés de plus de 2,6 Mds€.

RdC : *Quelles sont vos spécificités sur le marché et votre modèle ?*

BD : Notre groupement s'engage à respecter le modèle ou la façon de travailler de chaque adhérent. D'une part, nous accompagnons les professionnels qui souhaitent créer leur propre structure (à ce jour, grâce à notre intervention, 45 nouveaux cabinets ont été créés). D'autre part, nous aidons le développement des cabinets installés depuis de nombreuses années (certains d'entre eux le sont depuis plus de 15 ans). Nous sommes persuadés que, pour ces derniers, rester sur un modèle construit sur les encours conseillés sans renouvellement des flux de clientèle ou d'activité nouvelle est dangereux, surtout dans un contexte de fin des rétrocessions.





RdC : Selon vous, pourquoi les cabinets de courtiers spécialisés Vie et les CGPI doivent se regrouper ?

BD : Depuis le début de la crise, les professionnels opérant sur le marché de la gestion de patrimoine, qu'il s'agisse des courtiers spécialisés en Vie ou des CGPI, se trouvent confrontés au double défi de la baisse structurelle de la rentabilité due, entre autres, à l'augmentation des coûts de fonctionnement et de contentieux imputables à la multiplication des réglementations. De plus, la volatilité grandissante des clients, la concurrence croissante des acteurs du marché ainsi que le risque récurrent de l'abandon des rétrocessions n'arrange pas les choses. C'est pourquoi nous avons la conviction que les cabinets de taille moyenne, c'est-à-dire comptant entre un et cinq salariés (environ 97% des acteurs du secteur) devront s'adosser à une structure forte pour s'assurer un certain nombre d'avantages, mais sans remettre pour cela en cause leur indépendance. Toutes les études tendent vers la même analyse, les regroupements sont inévitables.

RdC : Que proposez-vous pour faire face à ces nouveaux défis ?

BD : Notre groupement accompagne les indépendants dans une nouvelle approche stratégique de la relation client grâce à de nombreux services haut de gamme et des fonctions supports dignes des accès grands comptes. Des solutions, des services et des perspectives qu'un cabinet seul ne pourrait pas avoir.



RdC : Vous pouvez nous en présenter quelques-uns ?

BD : Parmi notre panel de plus de 50 services, nous proposons à nos adhérents une plateforme administrative globale intégrée (PAGI), qui assure le suivi de l'ensemble du processus de la gestion des tâches administratives (de la souscription des affaires jusqu'au contrôle des commissions), afin de leur permettre de se concentrer sur le développement commercial de leur entreprise. PAGI leur ouvre l'accès à un I-Bureau, ou extranet patrimonial, qui leur fournit l'ensemble de l'information économique, financière et technique patrimoniale, l'offre produits des fournisseurs référencés. Cet outil d'optimisation leur permet aussi de calculer exactement le coût global de chaque client, ainsi que la marge réelle d'un client sur la totalité des fournisseurs pour chaque opération (acquisition, encours, honoraires, immobilier, coût de déplacement, temps passé, etc.). Enfin, un système de GED leur offre la consultation immédiate de l'ensemble des documents de leurs clients avec une approche multi-produits, multi-fournisseurs et multi-marchés.

RdC : Et sur le plan réglementaire, quels sont vos services ?

BD : Nous mettons à disposition de nos partenaires une aide aux contentieux, un pack réglementaire quel que soit leur statut (courtier d'assurances, Cif, agent immobilier, etc.), une veille permanente pour l'anticipation et la mise en conformité avec la réglementation. Enfin, des réunions thématiques sont organisées en régions, permettant de valider les heures de formation imposées par le statut CIF.

RdC : Pour conclure, quel message souhaitez-vous adresser plus particulièrement à nos lecteurs courtiers Vie et CGPI ?

BD : Rencontrez-nous sans à priori pour aborder les groupements, échangeons et vous vous rendrez compte en toute connaissance de cause que rejoindre une structure comme Infinitis, préservant l'indépendance de chacun de ses membres, a du sens dans la stratégie de développement de votre cabinet. En guise de conclusion, je rappellerai que si 241 cabinets nous ont rejoints en 5 ans, c'est un signe, non ?

*** Propos recueillis par Patrick Schindler