

Améliorer la productivité des cabinets

Créé en 2008, le groupement de CGPI Infinitis poursuit sa marche en avant avec des résultats bénéficiant d'une croissance à deux chiffres.

Après une année 2014 satisfaisante, la société présidée par Bruno Delpout a réalisé une belle progression lors du premier semestre, avec une hausse de 16 % de son chiffre d'affaires et continue la structuration de son offre de service.



Bruno Delpout, président d'Infinitis.

→ Digitalisation des outils

Côté ressources humaines, la société a en effet recruté un nouveau directeur régional, Béatrice Dupont, pour la région Rhône Alpes-Auvergne-Bourgogne Franche Comté, ce qui porte à quatre le nombre de personnes animant quotidiennement le réseau. « *Notre proximité et notre approche entrepreneuriale avec les CGPI sont une force que nous consolidons avec ce nouveau recrutement*, souligne Bruno Delpout. *Dans ce sens, nous poursuivons l'organisation régulière de déjeuners, de formations locales et de nos universités – les prochaines se dérouleront en janvier et rassemblent en moyenne une centaine d'adhérents.* » Une autre personne est également venue renforcer l'équipe de *back-office*. Au total, ce sont onze personnes qui agissent quotidiennement en soutien des partenaires, auxquelles s'ajoutent deux ingénieurs patrimoniaux.

Côté outils et services, Infinitis poursuit la digitalisation de ses outils, via notamment des solutions de CRM en lien avec les documents commerciaux des fournisseurs de produits. Des outils permettant de mesurer la marge dégagée par client ont aussi été mis en place et viennent compléter l'offre existante

« Un groupement ne doit pas être qu'une centrale d'achat ou de négociation avec les fournisseurs. Il doit apporter de véritables services à ces membres. »

qui comprend notamment un outil réglementaire développé en compagnie du cabinet d'audit Marker.

→ Plus de deux cent cinquante cabinets adhérents

S'agissant du réseau, le nombre de cabinets adhérents n'a pas grossi (deux cent cinquante-neuf structures pour 340 millions d'euros d'encours intermédiés par Infinitis), mais s'est consolidé, selon Bruno Delpout qui explique : « *des cabinets nous ont quittés d'un commun accord, tandis que d'autres, à qui nous apportons de la valeur, nous ont*

rejoints. Au final, l'activité sur chaque cabinet est bien réelle et plus dynamique. Notre objectif est d'accompagner le développement de chaque structure afin d'augmenter la production de chaque cabinet pour nous permettre d'investir de manière continue dans nos outils au bénéfice de nos adhérents. Dans les faits, cela se vérifie puisque la croissance de chiffre d'affaires est à deux chiffres depuis notre création, à 5,8 millions d'euros en 2014 pour un résultat net positif, ce qui est loin d'être le cas pour tous les groupements... »

Actuellement, les cabinets rejoignant la structure (quarante-trois cabinets depuis le début de l'année) sont aussi bien des nouveaux entrants que des sociétés parfois présentes sur le marché depuis vingt ans.

Si son développement organique apparaît satisfaisant, Infinitis, soutenu par UI Gestion qui dispose de 40 % du capital, reste ouvert à l'acquisition d'autres structures. « *Le marché des CGPI, comme celui des groupements, va poursuivre sa concentration* [Infinitis avait racheté il y a quelques mois une partie des activités franchisée de Vendyssée ; dernièrement FIP Patrimoine et Patrimoine Consultant ont fusionné, etc., ndlr]. *Aujourd'hui, créer un groupement ne s'improvise pas : cela demande des moyens et d'atteindre rapidement une certaine taille. En effet, un groupement ne doit pas être qu'une centrale d'achat ou de négociation avec les fournisseurs. Il doit apporter de véritables services à ces membres (outils, réglementation, back-office, marketing, etc.). A terme, nous estimons qu'il ne restera que trois à quatre acteurs sur ce marché* », conclut Bruno Delpout.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps