

A mi-chemin entre la plate-forme et le groupement de CGPI

La société Serenalis poursuit la structuration de son offre de formations, de produits et de services, à destination des CGPI.

GÉRARD Desbois et Bruno Confavreux sont respectivement président et directeur général de Serenalis.

Investissement Conseils : Pouvez-vous présenter votre société ?

G. Desbois : Nous venons de refondre l'ensemble de notre organisation au sein de Serenalis Groupe, afin de formaliser notre offre de manière claire et de communiquer sous une seule marque sur tous les services proposés. Cette holding se compose notamment d'Essentialis, une société de formations, créée en 2002 et détenue à 100 %, et de la plate-forme de produits et services Serenalis pour les deux tiers de son capital – le dernier tiers est détenu par des personnes physiques, CGPI et autres.

Bruno Confavreux : Ce sont aussi dix collaborateurs salariés en relation avec chaque CGPI, chacun ayant un domaine privilégié d'intervention.

I. C. : Quelle plus-value offrez-vous ?

B. C. : Tous issus d'une expérience pratique du métier, nos apports sont divers, comme accompagner les CGPI dans leur installation et leur formalisme réglementaire, et les aider sur la méthodologie commerciale ou sur des dossiers. Au-delà de la sélection produits, couvrant l'ensemble de leurs besoins, nous les aidons dans leur communication, leur agrégation de comptes ou l'acquisition de logiciel... Au total, nous mettons à disposition un bon nombre d'outils, favorisant directement une productivité accrue.

G. D. : L'objectif est d'aider les cabinets à se développer, quelle que soit leur taille, tout en créant un esprit de groupe et de convivialité, notamment avec la mise en



Gérard Desbois



Bruno Confavreux

place de deux séminaires annuels et de nombreuses réunions régionales. C'est pourquoi nous sommes à la fois un groupement de CGPI, mais aussi une plate-forme multiproduits. Chacun vient chercher chez nous, ce dont il a besoin tout en restant totalement indépendant.

B. C. : Trois offres sont proposées. Offert aux CGPI, l'abonnement Premium comprend une aide à l'installation, l'offre produits, l'accès à un contrat RCP... L'offre Optimum – 60€ HT par mois – se compose d'une veille juridique et réglementaire, d'une hotline, de logiciels de gestion de cabinet, d'une assistance sur les produits et dossiers, d'accords sur les logiciels, notamment avec FVF) et d'outils de communication... Enfin, l'offre Excellis – 116€ HT par mois – est pourvue d'une assistance dans la relation client, telle que l'élaboration en commun des dossiers et des stratégies patrimoniales, mais aussi dans la mise en place de partenariat avec les experts-comptables et la participation à des séminaires et à des rencontres.

I. C. : Combien de cabinets accèdent à votre offre ?

G. D. : Nous avons des partenariats avec 130 cabinets, soit environ 200 CGPI.

B. C. : Pour adhérer, les CGPI doivent respecter les conditions d'accès aux différents statuts exigés pour la vente de produits. Afin de pouvoir bénéficier au mieux des différents soutiens qu'apporte le groupe, il est suggéré de suivre le premier cycle de formation « gestion

du patrimoine de la famille », proposée par Essentialis.

I. C. : Comment vous rémunérez-vous ?

B. C. : Notre service est rémunéré sur la base de surcommissions négociées auprès des fournisseurs. La force du groupe permet d'organiser une animation terrain et d'assurer au fournisseur un effet volume significatif.

I. C. : Qui sont vos fournisseurs ?

G. D. : En assurance-vie, nos trois principaux partenaires sont Axeria Vie, Vie Plus et Ageas. En retraite-prévoyance, notre partenaire principal est Generali. En immobilier, nous collaborons avec des partenaires, tels que Pierre & Vacances, CIR, Iplus, SAS Medicis, UFG et des acteurs locaux. Sur la partie bancaire, nous avons noué un partenariat avec Finaveo. Pour l'allocation d'actifs, des accords ont été conclus avec Seeds Finance et Lazard Frères Gestion. D'autres fournisseurs sont référencés pour les opérations plus spécifiques, comme Alcyom en Girardin, ou les GFV de Gestion Finance Saint-Vincent.

I. C. : Quels sont vos objectifs ?

B. C. : Cette année, nous comptons collecter 100 M€, soit un doublement par rapport à l'an passé.

G. D. : Nous allons développer l'animation commerciale des cabinets adhérents, afin de leur offrir plus de proximité. ■

Propos recueillis par Benoît Descamps