



“ J’ai été agréablement surpris du fait que les CGPI semblent préparés aux mutations qui les attendent et ont une vision positive sur leur avenir

Henri Debruyne

## Des professionnels qui se structurent pour construire l’avenir

Une autre réponse des CGPI peut surprendre : alors qu’ils ont pour la plupart choisi d’exercer en libéral pour échapper au poids d’une hiérarchie, 53 % d’entre eux se disent prêts à abandonner le « I » de CGPI pour pouvoir continuer à toucher des rétrocessions. Il faut sans doute y voir un certain pragmatisme et le fait que la proximité avec des fournisseurs de produits aptes à comprendre leurs besoins est un élément essentiel pour eux. Mais ce qui étonne le plus Henri Debruyne, c’est le rejet assez massif par les CGPI des courtiers en assurance comme partenaires commerciaux potentiels : seuls 16 % voient des synergies potentielles avec eux, alors qu’ils plébiscitent sur ce point les experts-comptables (76 %). « Il y a pourtant des complémentarités évidentes, et un des enjeux pour les CGPI réside dans la diversification de leur offre, plaide Henri Debruyne. On vérifie dans de nombreux pays que la fidélisation d’un client passe par le multi-équipement dès les premières années de la relation. »

Chez Ageas France, Annie Serres aime à décrire comme des « conquérants à forte culture entrepreneuriale » les inspecteurs qu’elle recrute et qui sont ses ambassadeurs auprès des CGPI. Et ces derniers aussi se disent volontiers en phase de conquête de nouveaux clients, admettant volontiers que leurs meilleurs apporteurs d’affaires sont leurs clients existants. Et à l’heure où l’immobilisme serait le principal danger, ils s’organisent en conséquence. Christophe Decaix a choisi d’adhérer à un groupement pour avoir accès à une palette de services lui facilitant la vie, comme une cellule d’ingénierie patrimoniale. Florian Margot, lui, a choisi une association de moyens et des locaux partagés entre cinq cabinets, qui peuvent s’apporter mutuellement des moyens. Quant à Arnel Paret, il a déjà procédé à de la croissance externe et envisage de s’associer avec un conseiller plus jeune : un moyen d’assurer en douceur la future transmission de son entreprise.

Pour pouvoir se concentrer sur les besoins de leurs clients, tous sont à la recherche de partenaires solides et attentifs : un message reçu 5/5 chez Ageas. « Nous avons une volonté forte de contribuer au développement du marché des indépendants et la clé de nos succès futurs résidera dans notre capacité de réactivité, les services que nous apportons à la profession et l’intégration poussée de services digitaux facilitant leur quotidien », conclut Alain Régnauld. On en saura plus dans le courant du second semestre, avec la présentation déjà promise du plan stratégique d’Ageas France pour 2015-2020.