

www.boursier.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 1/2

[Visualiser l'article](#)

## « Nous ambitionnons d'être le Fidal de la gestion de patrimoine »

Bruno Delpeut, fondateur et président du Groupe Anséris

Anséris



Vous avez lancé en février dernier Anséris, un réseau de conseillers en gestion de patrimoine qui a la particularité de faire entrer ses membres au capital de la structure de tête. Pourquoi ce choix ?

Dans un marché de la gestion de patrimoine en pleine concentration, ce schéma capitalistique donne plus de poids au CGP vis-à-vis de ses fournisseurs. En prenant part aux décisions stratégiques, les associés vont également contribuer à installer une marque puissante au bénéfice de leurs clients. L'idée directrice est de regrouper des CGP qui souhaitent participer à une aventure collective, tout en restant indépendants. Nous ambitionnons de devenir le Fidal de gestion de patrimoine.

Quels sont les profils d'associés recherchés ?

Pour répondre à nos exigences, nous allons limiter l'ouverture du capital à une centaine d'associés. Nous sommes principalement intéressés par les professionnels qui ont une démarche de chef d'entreprise et dont le cabinet est leader sur son secteur avec une taille significative (600.000 euros de chiffre d'affaires et/ou 60 millions d'euros d'encours au minimum).

[Visualiser l'article](#)

Nous avons aussi prévu un dispositif pour les candidats en cours de création et qui nous semblent prometteurs. Ils pourront adhérer au réseau et bénéficier de nos services mais sans être associés. La procédure d'association au capital sera envisageable dans un second temps.

Concernant le débat entre honoraires et commissions, avez-vous défini une politique de rémunération applicable à tous vos cabinets associés ?

Non. Nos cabinets associés restent indépendants. Nous leur fournissons tous les outils nécessaires au développement de leur activité, sachant que l'intégration au réseau est en mesure d'apporter un surplus d'activité de 20% à 30%. En revanche, nous laissons chaque associé décider de sa politique de rémunération.

Combien d'associés comptez-vous aujourd'hui et quel est le rythme de montée en régime prévu ?

Notre réseau n'a été mis en place qu'en février et nous avons déjà dix associés dont trois à Lyon, deux à Paris, un à Toulouse et à Marseille. Nous nous donnons cinq ans pour atteindre une centaine d'associés car nous avons avant tout une démarche qualitative. Nous avons d'ailleurs décidé d'établir un numerus clausus. Il n'y aura pas plus de dix cabinets à Paris, cinq dans les grandes villes comme Lyon, Marseille ou Bordeaux et quatre dans les villes intermédiaires.

Quels atouts supplémentaires votre réseau offre-t-il aux clients ?

L'appartenance à notre réseau est d'abord un gage de sécurité et de qualité car nos cabinets associés sont sélectionnés à l'entrée et seront audités tous les quatre ans par un prestataire externe reconnu, le cabinet Marker. Le client d'un cabinet Anseris est donc assuré d'avoir affaire à un professionnel compétent qui respecte ses obligations réglementaires.

Le client profite également d'une offre de services et de solutions plus large qu'en passant par un indépendant. Il pourra même ultérieurement bénéficier d'opportunités exclusives (par exemple des club-deals) négociées pour le réseau auprès de nos fournisseurs.

Le numérique est un axe majeur de transformation dans la profession. Quels sont vos projets en la matière ?

Le digital est un pilier de notre stratégie. Nous avons décidé de consacrer chaque année entre 75.000 et 100.000 euros au développement de l'interface digitale proposée aux membres du réseau. L'objectif est de dématérialiser au maximum les aspects réglementaires et les procédures de souscription grâce à la signature électronique.

En parallèle, nous allons également intégrer des solutions externes dans cet outil, par exemple pour faciliter l'agrégation de données patrimoniales. Nous allons procéder de la manière la plus transparente possible afin qu'un cabinet souhaitant quitter le réseau puisse continuer à utiliser ces briques.