

Un nouvel acteur dans l'univers des regroupements de CGPI

Installée depuis près de vingt ans, Evelyne Desserey duplique le modèle de son cabinet et lance sa formule de franchise de cabinets de gestion de patrimoine. Un marché où la concurrence se développe de plus en plus. Présentation de l'offre de Xenyt.

« **L** A motivation de cette franchise est de partager notre savoir-faire, notre expérience, notre éthique, de permettre aux CGPI d'être soutenus et de rompre avec l'isolement. » Ce constat sur la profession dressé par Evelyne Desserey, gérante depuis dix-huit ans du cabinet Xenyt basé à Saint-Maurdes-Fossés (94) et vice-présidente de l'Anacofi-CIF, est le même que celui de ses prédécesseurs : les indépendants ont de plus en plus besoin d'un soutien logistique, d'outils et de méthodes, mais aussi de dégager du temps pour l'activité commerciale, d'être formés et informés...

Des outils et services pour soutenir les CGPI

Dès lors, les outils, services et produits sont sensiblement les mêmes que dans les autres groupements de ce type. Les futurs franchisés disposeront d'un back-office administratif pour les décharger de leurs tâches improductives. Une formation initiale adaptée au profil du franchisé est dispensée. Une formation continue d'une demi-journée par semaine et pouvant être suivie à distance est également prévue. La structure s'appuie à la fois

sur son centre de formation et sur des intervenants externes (fournisseurs et formateurs spécialisés).

Xenyt se distingue par l'apport de son propre outil informatique. Celui-ci, accessible via un extranet, combine des modules de gestion de la relation client avec une « historisation » des contacts, des outils de simulation patrimoniale, ainsi que des outils automatisés de procédures : comptes rendus de mission, demandes de financement... Le respect de l'éthique métier constitue également une vertu forte pour Evelyne Desserey. Par ailleurs, la société apportera les contacts issus de ses différents moyens de génération de prospects : ses sites internet avec de nombreux noms de domaines achetés (notamment en défiscalisation immobilière) et sa propre plate-forme de télé-marketing. La structure se compose d'un encadrement de six personnes, avec la volonté de rester à taille humaine, de coacher le franchisé et de l'accompagner dans son développement. Ainsi, des séminaires seront régulièrement organisés et un comité de réflexion sera créé afin d'impliquer les franchisés dans l'entité.

En matière de produits, un certain nombre de fournis-

seurs ont été sélectionnés, et Xenyt avoue une forte culture immobilière. Aucun contrat n'est pour le moment labellisé, mais la société ne s'interdit pas de le faire. Elle s'engage à servir le client dans la globalité de sa stratégie patrimoniale : gestion patrimoniale, épargne de particulier et d'entreprise, financement, immobilier de défiscalisation, résidence principale... tout en respectant des procédures strictes calquées sur celles du CIF.

Un coût relativement faible

L'objectif est de mailler le territoire français en montant en puissance progressivement et en favorisant l'échange de compétences : « L'entreprise a un caractère familial et veut le conserver. Nous apportons sensiblement la même chose que nos concurrents. La différence se fait par l'humain et donc l'enthousiasme, la convivialité et le respect », note Evelyne Desserey. D'ici fin 2009, la société compte accueillir ses cinq premiers franchisés et multiplier par deux cet effectif en 2010, afin de les consolider peu à peu, dans la perspective d'atteindre le nombre de cinquante franchisés avant fin 2015. Les critères de sélection des candidats sont larges, mais « l'évidence est d'avoir du charisme. C'est le moteur de ce métier », observe Evelyne Desserey. Le contrat de franchise est d'une durée de cinq ans et demi. Les conditions financières se situent dans la fourchette basse de ce marché.

En effet, le droit d'entrée est fixé à 9 000 € HT, sans redevance annuelle au-dessus d'un chiffre d'affaires de 150 000 € HT, le franchiseur se rémunérant via des sur-commissions. Une participation de 2 % du chiffre d'affaires est allouée au budget publicitaire.

Xenyt entre dans le capital de ses franchisés à hauteur de 20 %, « c'est une manière de prouver qu'on s'investit à leurs côtés, tout en leur permettant de conserver leur indépendance », relève la gérante. Enfin, le franchisé s'engage à réaliser au moins 80 % de ses ventes via des produits sélectionnés par la structure. ■

Xenyt

POINTS FORTS

- 1 • La tarification : un droit d'entrée de 9 000 €, 2 % pour la publicité et aucune redevance au-delà de 150 000 € de CA.
- 2 • La possibilité de réaliser 20 % de son chiffre d'affaires dans des produits non sélectionnés par le franchiseur.

POINT FAIBLE

Un petit manque d'ambition, avec la volonté de ne créer que dix cabinets d'ici fin 2010.

NOTRE AVIS

L'offre s'inscrit dans la dynamique actuelle de la concentration des cabinets indépendants. Le coût d'adhésion n'est pas réhibitoyre.

Contact pour les partenaires intéressés : Evelyne Desserey. Tél. : 01 49 76 10 62 xenyt@xenyt.com