

**PROFESSION**

# « Près de 130 CGPI ont rejoint l'Office By Primonial »

Primonial Partenaires revendique le leadership des plateformes auprès des CGPI, comme l'explique Stefan de Quelen, président et Rachel de Valicourt, sa directrice générale adjointe. Ils reviennent aussi sur l'Office by Primonial, leur guichet unique de services lancé en 2015.

Propos recueillis par Carole Molé-Genlis

## Que recouvre l'activité de Primonial Partenaires ?

**Stefan de Quelen** : Il s'agit de l'activité de Primonial dédiée aux CGPI : elle a représenté 945 M€ de collecte en 2016 et 870 M€ en 2015. Ceci nous place en position de leader sur le marché des plateformes pour les CGPI. Cette filiale de Primonial regroupe Primonial Solutions et l'Office by Primonial avec 50 collaborateurs dédiés. Primonial Solutions propose tous les produits nécessaires à la gestion de patrimoine : assurance vie, immobilier, SCPI, produits structurés, financement, asset management...

## Pourquoi avoir lancé l'Office by Primonial en septembre 2015 ?

**SdeQ** : L'Office by Primonial accompagne les CGPI sur l'ensemble des services : c'est un guichet unique qui prend en charge les tâches non productives. Par exemple, nous centralisons les commissions et le back office, nous proposons des formations, nous apportons un support juridique, commercial, etc. Le CGPI se retrouve dans un écosystème qui lui libère du temps pour son développement commercial.

## Précisément, à quelles préoccupations répond l'offre de l'Office by Primonial ?

**SdeQ** : Le métier de CGPI est de plus en plus complexe : un conseiller souhaitant exercer correctement son métier doit aller vers une course à la taille. Nous lui proposons un modèle alternatif en ayant recours à une plateforme de services adossée à un grand groupe de gestion de patrimoine.

## Combien avez-vous séduit de CGPI ?

**SdeQ** : L'activité est en forte croissance. Près de 130 CGPI nous ont rejoints : ils ont réalisé 180 M€ de collecte en 2016. Celle-ci devrait atteindre plus de 200 M€ en 2017. D'ici la fin de l'année, 30 nouveaux cabinets devraient devenir partenaires de l'Office.

## Combien cela leur coûte-t-il ?

**SdeQ** : Nous nous rémunérons sur une commission de 8 à 15 % du chiffre d'affaires en fonction de la taille du cabinet. Le principe est de transformer une charge fixe (le coût d'un ou plusieurs salariés) en une charge variable en fonction de l'activité du cabinet.

## A quel profil de cabinets vous adressez-vous ?

**Rachel de Valicourt** : Nous nous adressons aux cabinets en crise de croissance positive. La réglementation est souvent le motif d'entrée en relation et notre offre est peu onéreuse au regard des services proposés. Nous ne proposons pas nos services aux cabinets en création, leurs besoins sont trop chronophages au détriment de nos partenaires déjà installés. Il y a cependant des talents qui justifient l'exception à cette règle !

## Concrètement, à quoi ont-ils accès ?

**RdeV** : Nos partenaires, via le portail le Cloud by l'Office, ont accès à l'offre la plus large du marché, en totale architecture ouverte. Cet outil permet également de suivre la collecte, de centraliser la gestion des commissions via un bordereau unique. Un avantage concret de l'agrégation des commissions ? Les affaires saisies avant le 20 du mois sont payées le 30, même s'il s'agit d'actes immobiliers, payés généralement à 30 jours après la signature de l'acte. L'outil évolue très souvent en fonction des remarques de nos partenaires. Par exemple, il permet d'avoir un mapping de 90 % des produits proposés par les CGPI ou de retrouver les documents réglementaires (document d'entrée en relation, lettre de mission) à jour. Chaque cabinet dispose d'un *middle officer* dédié avec lequel il est en étroite relation et avec lequel il travaille selon ses besoins.

## Y a-t-il des produits qui ne sont pas référencés ?

**SdeQ** : Nous ne proposons pas de forêts amazoniennes et pas de diamant ! Si le CGPI veut référencer un produit « atypique », il pourra éventuellement le faire mais sans passer par la plateforme. ■



P. MATSAS

Stefan de Quelen  
Président  
Primonial Partenaires



P. MATSAS

Rachel de Valicourt  
Directrice générale  
adjointe  
Primonial Partenaires



**Transformer  
une charge fixe  
en une charge  
variable**