

# Devenir mandataire avant d'accéder à l'indépendance

Créée en 2005, la Financière du Carrousel a connu un développement rapide. Pour asseoir sa croissance, son président Jean-Luc Deshors procède à la réorganisation de son modèle.

**Investissement Conseils :**  
Plus de quatre années après vos débuts, comment se porte l'activité de votre société ?

**Jean-Luc Deshors :** Malgré la crise, entre 2008 et 2009, notre chiffre d'affaires a augmenté de 30 % et atteint désormais 3,5 millions d'euros. L'activité a progressé de 16 % en matière financière (assurance vie et valeurs mobilières) et de 140 % en immobilier (hors SCPI), domaine sur lequel nous avons mis l'accent ces dernières années. En effet, nous sommes passés de zéro lot commercialisé en 2006 à quarante-quatre en 2009. Cette année, nous pensons réaliser soixante-cinq ventes, à un prix moyen à 200 000 €. Au final, notre chiffre d'affaires se compose à 62 % de commissions ponctuelles et à 38 % de produits récurrents.

Quant au nombre de cabinets affiliés, il a augmenté régulièrement, passant de quarante-quatre au 1<sup>er</sup> janvier 2009 à cinquante-huit aujourd'hui. Afin de poursuivre notre développement, nous investissons de nouveaux locaux au mois de décembre prochain, avec des salles de réception pour nos CGP. Notre équipe compte sept salariés.

**IC :** Votre modèle d'affilié/acteur de la vie du groupement est-il toujours au cœur de votre système ?

**JLD :** Oui, mais nous le modifierons dans les mois à venir. Le modèle d'affilié/actionnaire auquel sont dévolues des missions ne constitue pas complètement la bonne formule. Nous allons donc créer quatre commissions sur :

- le recrutement et la vie quotidienne du groupement. Aujourd'hui, le recrutement est effectué par Didier Hoffelt, Eric Fichelle et moi-même : cela ne suffit pas. Cette commission recevra les candidats qui devront ainsi être reconnus par leurs pairs ;

- les partenariats et les produits. La commission sera en charge de la mise en place d'une gamme de produits sélectionnés parmi nos différents fournisseurs. Actuellement, avec quatre-vingts partenaires, nos affiliés ne savent plus quoi vendre ! Nous allons donc structurer notre offre ;

- les procédures. Il s'agira d'instaurer des bonnes pratiques en liaison avec le *back-office*. Les affiliés doivent se sentir au cœur du système pour pouvoir l'améliorer ;

- l'avenir de la *Financière du Carrousel*. Le but est d'anticiper notre développement et de nous adapter aux changements de notre métier.

Idéalement, chaque commission sera composée de six membres : trois ayant plus de trois années d'ancienneté au sein du groupement, connaissant donc bien notre fonctionnement, et trois nouveaux qui apporteront un regard neuf.

**IC :** Quelles sont les autres évolutions de votre modèle ?

**JLD :** Nous avons connu une évolution rapide et devons nous accorder un temps de réflexion. Cette année, nous n'allons pas enregistrer quinze nouvelles adhésions comme les années précédentes, mais plutôt quinze départs. En effet, certains affiliés éprouvent des difficultés dans leur développement. C'est pourquoi nous avons créé la société *Carrousel Innovation*, dirigée par Didier Hoffelt. Il s'agit de constituer un réseau de mandataires. Nous constatons que les CGP issus de réseaux parviennent à devenir CGPI. En revanche, ceux qui sont issus de la banque ou de l'assurance sont davantage à la peine. Ce statut constituera un tremplin pour les nouveaux entrants avant de devenir affiliés.

De plus, nous souhaitons proposer à cer-



Jean-Luc Deshors

tains affiliés de devenir mandataires en rachetant leur clientèle pour la valeur d'une année d'encours. Par la suite, s'ils veulent redevenir affiliés, leur clientèle leur sera vendue au même prix. Leur rémunération demeurera intéressante, puisqu'à partir d'un million d'euros de collecte, ils percevront 70 % de la commission. Avec ce statut, ces CGP seront libérés des contraintes administratives et réglementaires. Nous comptons déjà trois mandataires et en espérons dix d'ici la fin de l'année.

**IC :** Un mot sur les conditions du partenariat en tant qu'affilié ?

**JLD :** Chaque affilié reverse 15 % de ses commissions à notre centrale de services. Cependant, dans 90 % des cas, cela ne lui coûte rien car nous avons négocié des surcommissions avec nos partenaires. En matière de préconisation, l'affilié ne doit pas obligatoirement proposer des produits de la gamme. Mais s'il distribue d'autres produits, il doit nous avertir. Par ailleurs, nous ne prenons aucune participation au sein de son capital.

**IC :** Pouvez-vous nous rappeler la composition de votre capital ?

**JLD :** Pour ma part, je détiens 76 % du capital et les 24 % restants sont partagés entre des affiliés et des salariés. Il y a deux ans, j'ai racheté les 10 % que détenait *Predica*. ■

Propos recueillis par Benoît Descamps