

Le cabinet CFCI passe à la vitesse supérieure

DEVELOPPEMENT Le gestionnaire de patrimoine lyonnais accélère sa croissance en lançant deux produits, trois agences et une direction rachat de portefeuille.

Dédiée à la gestion de patrimoine, à l'assurance vie et à l'immobilier, la Compagnie française de conseil et d'investissement (CFCI) n'a pas fini de faire parler d'elle. Encore régional – son siège est à Lyon –, ce courtier met en œuvre un plan stratégique visant à une introduction en Bourse dans les trois ans, avec la volonté de devenir leader au plan national, comme le souligne son fondateur associé, Rodolphe Pedro.

Chacun s'y retrouve sur les frais

Première étape : les produits. Contrairement aux contrats à frais précomptés ou à faible commission souvent proposés par les compagnies, la CFCI lance un contrat à primes périodiques mariant l'intérêt du client et celui du distributeur, fourni par ACMN. L'astuce ? Au lieu de réaliser un ROE sur quatre ou cinq ans, la compagnie accepte de prendre le risque sur dix ans. Ce contrat n'ayant pas de frais d'entrée, la rentabilité est im-

médiate sur la totalité des sommes investies. Il propose en outre une réduction de 75 % des frais de gestion, ramenés à 0,28 % (ordinairement de 1 % à 1,5 %).

Un contrat à prime unique sera lancé en mai. Il promet un chargement moitié moindre que celui du marché sans appauvrir la rémunération du courtier, avec un arbitrage automatique des UC vers les fonds en euros et des options que Rodolphe Pedro promet « très novatrices ».

Du beau monde

Autant d'avantages qui vont accroître le volume d'affaires du cabinet (2 M€ de CA en 2006 et 3 M€ espérés en 2007). Pour accompagner cette croissance, il compte créer un réseau de distributeurs et envisage la mise en



Les associés de CFCI, Patrick Zen (à gauche) et Rodolphe Pedro, espèrent devenir leader au plan national après une introduction en Bourse.

œuvre d'une structure indépendante de recherche et développement. Il espère compter une centaine de courtiers partenaires d'ici à la fin de l'année et même acquérir des petits cabinets de CGPI.

Enfin, de nouvelles agences (Bourg-en-Bresse, Chalon-sur-Saône et Mâcon) accueillent la clientèle aisée des hauts fonctionnaires suisses, des salariés du centre de recherche nucléaire, de l'OMS, de la Croix Rouge... ●

NATHALIE HENRY, À LYON