

Revue de Presse



&



Sièges sociaux : 14 avenue de l'Opéra – 75501 Paris

Contact : Sébastien Bureau – 06 15 81 41 19

Permettre à des indépendants de disposer du statut de salarié

Après dix-huit années d'expérience dans le domaine du portage salarial, plus particulièrement dans le domaine de la gestion de patrimoine, Sébastien Bareau lance Patrimo Portage, ainsi qu'une plate-forme, Calista Patrimoine. Un dispositif qui sera bientôt complété d'une société de services. Présentations.



Sébastien Bareau, dirigeant de Patrimo Portage et Calista Patrimoine.

En compagnie de deux associés issus de la gestion de patrimoine et de la promotion immobilière Sébastien Bareau (ex-Himalaya Finance et Euclide/Le Pré Carré; et par ailleurs engagé au sein de l'Anacofi Immo et de la Fédération française des seniors) vient de lancer deux nouvelles structures dédiées au marché des conseils en gestion de patrimoine: Calista Patrimoine, une plate-forme de produits disposant des agréments réglementaires (conseil en investissements financiers, intermédiation en opérations de banque et services de paiement, courtier d'assurance et détentrice de la Carte T), et Patrimo Portage, une société de portage salarial.

→ Une solution pour chaque type d'intervenant

Patrimo Portage est donc une structure permettant aux professionnels de conseiller leurs clients en bénéficiant des avantages du statut de salarié (maladie, retraite, Assedic, prévoyance...). En effet, la commission perçue par Patrimo Portage est transformée en bulletin de salaire. Le professionnel continue d'exercer son activité de manière autonome et se décharge des contraintes

administratives pour se consacrer au développement de sa clientèle. « Le portage salarial permet donc à un conseiller de débiter,

“ La commission perçue par Patrimo Portage est transformée en bulletin de salaire. Le professionnel continue d'exercer son activité de manière autonome et se décharge des contraintes administratives pour se consacrer au développement de sa clientèle. ”

comme souvent pour des sportifs professionnels en reconversion, ou de poursuivre son activité sans avoir à disposer des habilitations nécessaires. Il peut également s'agir d'effectuer une opération ponctuelle pour un cabinet de CGP. Par le biais de Calista Patrimoine, le conseiller accède aux produits de nombreux fournisseurs. Le portage salarial permet également à un indépendant, un groupement de CGP ou une plate-forme de rémunérer un apporteur d'affaires. Dans tous les cas, le salarié de Patrimo Portage doit respecter nos règles déontologiques, ainsi que celles de la profession. »

En outre, la société, via ses partenaires, peut mettre à disposition de ses salariés des bureaux à Paris.

→ Une plate-forme complémentaire mais autonome

Parallèlement à cette offre de portage salarial, les associés ont donc lancé Calista Patrimoine disposant de partenariats avec différents acteurs du marché immobilier (Sphère Immo avec deux cents promoteurs nationaux et locaux, promoteurs et programmes exclusifs, etc.), mais aussi de l'assurance (Axa, Vie Plus) ou encore du crédit (Crédit foncier, etc.). « L'offre de Calista Patrimoine est complémentaire à celle de Patrimo Portage, notamment en détenant les habilitations professionnelles (carte T, statut de CIF,

intermédiation en assurances, IOBSP...). Par ailleurs, Calista Patrimoine dispose également de son autonomie car tout CGP, agent commercial ou autre peut collaborer avec la structure pour son activité de plate-forme sans pour autant faire intervenir Patrimo Portage », fait remarquer Sébastien Bareau.

Notons que pour parfaire son dispositif, Sébastien Bareau compte également lancer une société proposant de multiples services aux professionnels du patrimoine (rendez-vous qualifiés, webmarketing, centrale de référencement, coaching, formation...). ■

EN BREF

Toujours plus de riches dans le monde

En 2015, on observait une baisse de 3% des ultra-riches (Ultra-High-Net-Worth Individuals), c'est-à-dire les personnes disposant au minimum de 30 millions de dollars en actifs nets. Selon The Wealth Report, rapport sur la richesse réalisé par New World Wealth pour Knight Frank, en 2016, ils sont 6 340 de plus, portant leur total à 193 490. D'ici 2026, ils devraient être 43% de plus.

Crédit en ligne

BforBank a choisi Harvest et sa solution VIC pour la souscription de ses crédits immobiliers en ligne.

Sur l'international

L'Aurep organise une session de formation d'actualisation des connaissances en gestion internationale du patrimoine les 16 et 17 octobre prochains à Paris (635€ les deux journées).

Un premier pas vers la facturation du conseil

Lors de l'annonce de ses résultats du premier trimestre (340 millions d'euros de collecte), l'UFF a indiqué lancer, d'ici la fin d'année, un pilote sur la facturation du conseil afin de tester l'appétence de la clientèle ciblée.

Vingtième anniversaire

Le 20^e colloque Fidroit se déroulera le 27 juin prochain à La Seine musicale à Paris (cf. page 67).

Médiation

La CNCEF a signé une convention avec le Centre de médiation et d'arbitrage de Paris (CMAP).

VIE DES SOCIÉTÉS

Plus de trois milliards de collecte

La Française a annoncé avoir réalisé une collecte de 3,1 milliards d'euros lors du premier trimestre 2017. Les encours du groupe affichent ainsi une progression significative de +6%, passant de près de 60 milliards d'euros au 31 décembre dernier à 63,7 milliards d'euros au 31 mars.

La clientèle internationale représente plus de 14%. La collecte a été tirée par les valeurs mobilières long terme, avec notamment la gestion obligataire multistratégies, l'immobilier, les fonds de La Française Investment Solutions, et les offres de solutions de trésorerie.

ASSOCIATION

La CNCEF fait son road-show

La CNCEF et ses associations sœurs (CNCIF, CNCIOB et CNCEIP) entament un tour de France intitulé « Les professionnels de la finance et de la gestion de patrimoine ont la parole » de juin à décembre dans sept villes :

- le 8 juin à Lille;
- le 29 juin à Paris;
- le 30 juin à Marseille;
- le 4 juillet à Nice;
- le 3 octobre à Strasbourg;
- le 7 novembre à Lyon;
- et le 13 décembre à Bordeaux (petit-déjeuner).

D'une durée de deux heures (de 18 heures à 20 heures), ces rencontres sont organisées avec les partenaires de ses associations professionnelles : Interfimo, CER France et AG2R. Un point sur l'actualité sera fait par les quatre

CARNET

Jean-Pierre Corbel : une figure de la profession s'est éteinte

Le mercredi 17 mai dernier, nous apprenions la disparition brutale de Jean-Pierre Corbel. Conseil en gestion de patrimoine indépendant, créateur du site Club Patrimoine, président de l'Aurep, passionné d'art, il a été, ces dernières années, l'un des grands animateurs de la profession de conseiller en gestion de patrimoine indépendant, avec une immense énergie et dans la bonne humeur. Son absence va laisser un grand vide, comme en témoignent les nombreuses réactions parues sur les réseaux sociaux.

Nos pensées vont à sa famille, ses amis, ses proches et ses collaborateurs, à qui nous adressons nos condoléances.



associations professionnelles, représentées par ses administrateurs. Ensuite, chaque partenaire prendra la parole :

- Interfimo, sur le thème de la carrière du CGP : choix et opportunités (s'associer, se faire financer);
- CER France, sur la valorisation de des cabinets;
- et AG2R, sur le thème de la retraite des dirigeants.

travaillé en BtoC à travers des expériences en assurance, placement financier, préparation à la retraite et la transaction immobilière. En compagnie de Sébastien Bateau et Patrick Torrecillos, Calista Patrimoine propose un ensemble de produits immobiliers, bancaires, assurantiels et financiers aux CGP.

NOMINATION

Nommé président

Patrick Fumo est devenu président de Calista Patrimoine, après de nombreuses années au sein d'Ecade Promotion, comme responsable de la prescription Ile-de-France. Auparavant, il avait

CALENDRIER

Sur la pierre-papier

Les Assises de la pierre-papier se dérouleront le lundi 26 juin prochain, à Paris, au *Méridien Etoile*. Deux conférences sont proposées :

- « investissements immobiliers : jusqu'où ? » ;
- et « les performances des actifs immobiliers, leurs perspectives à court et à long terme ».

Huit ateliers sont également au programme : OPCI grand public, diversification des actifs immobiliers, immobilier dans l'assurance-vie, le marché du résidentiel...

Plus d'informations sur www.lesassisesdelapierrepapier.fr

Quel est l'intérêt du portage salarial pour un CGP ?

Publié le 23.08.2017



Un an après la Loi El Khomry, qui définit le portage salarial, une nouvelle branche professionnelle a été créée.

Elle s'accompagne de sa convention collective avec une mise en application au 1er juillet 2017.

Par Sébastien Bateau, Président de Patrimo Portage

Historiquement orienté vers les professions intellectuelles (conseil, formation), le portage salarial existe aussi dans l'univers de la gestion de patrimoine depuis quelques années.

Quels sont les avantages et limites d'un tel système naviguant entre salariat et indépendance ?

La société de portage salarial se positionne comme une structure de service permettant aux professionnels de conseiller leurs clients en bénéficiant des avantages du statut de salarié : maladie, retraite, assedic, prévoyance... Les honoraires et commissions perçues par la société de portage sont, en effet, transformés en bulletin de paye. Son objectif est d'héberger des Conseillers indépendants qui veulent développer leur activité sans avoir à créer leur propre société.

Le professionnel continue d'exercer son activité de manière autonome, organise son temps, mais se décharge des contraintes administratives, juridiques et comptables pour se consacrer au développement de sa clientèle.

Les limites pourraient être comme tout nouveau système, une utilisation massive et donc abusive par un donneur d'ordre. Il est essentiel que ce soit la personne, elle-même qui choisisse le portage salarial pour organiser son activité, et non un choix contraint. A noter aussi, un coût plus élevé que le statut d'indépendant. En effet, le portage salarial reverse environ entre 47 % et 54 % du montant facturé.

Pour quels profils et quelles activités ?

Tout d'abord, le portage salarial, s'adresse à tous les profils d'âges et d'expériences. Effectivement, il permet autant à un conseiller de débiter doucement, qu'à un sénior en reconversion professionnelle (banque privée par exemple) de poursuivre son activité, sans avoir à créer dès le départ sa propre société. Il peut également s'agir d'effectuer une opération ponctuelle pour un cabinet de CGP qui n'est pas encore organisé pour cette mission (un courtier en assurance qui veut proposer un investissement immobilier par exemple). Le portage salarial offre également la possibilité à un indépendant, un groupement de CGP ou une plate-forme de rémunérer un apporteur d'affaires.

Dans tous les cas, le salarié porté doit non seulement respecter les règles déontologiques ainsi que celles de la profession, mais aussi suivre les formations initiales et continues obligatoires pour chaque métier qu'il souhaite exercer. Il en est de même pour la société de portage qui se doit d'être conforme aux métiers du patrimoine. Elle doit être également capable d'accompagner les salariés portés à la fois dans leur métier, mais aussi sur tous les sujets sociaux les concernant.

Le portage salarial est donc un outil moderne d'adaptation économique qui donne sens à l'autonomie professionnelle.

Portage salarial : les partenaires sociaux vont négocier un accord de branche en santé-prévoyance

<http://www.previsissima.fr/actualite/portage-salarial-les-partenaires-sociaux-vont-negocier-un-accord-de-branche-en-sante-prevoyance.html>

Publié le 24/08/2017 par Jean-Charles Naimi.



Trois mois après lancement des discussions, les partenaires sociaux ont signé le 15 mars 2017 la **convention collective de branche du portage salarial**. Celle-ci a été suivie par un arrêté d'extension en date 28 avril, pour une mise en application au 1^{er} juillet.

Sébastien Bateau, fondateur de **Patrimo Portage**, société de **portage salarial** dédiée au conseiller en gestion de patrimoine, et ayant participé aux **négociations** de la branche en tant que membre de la commission mixte paritaire, fait le point pour Previsissima sur la convention collective et sur ses évolutions dans les prochains mois, notamment en matière de protection sociale.

Previsissima. - Comment définir le portage salarial ?

Sébastien Bateau. - Le **portage salarial** se situe à mi-chemin entre l'entrepreneuriat et le salariat. Il permet d'exercer une activité indépendante tout en conservant les **avantages du statut de salarié**.

Le chemin a été long pour faire reconnaître par les pouvoirs publics cette nouvelle forme d'organisation du travail. En effet, les premières sociétés de portage salarial existent depuis le milieu des années 80. Leur création correspondait à un besoin spécifique : celui de favoriser le maintien en activité des seniors, principalement dans le cadre de contrats de mission pour des activités de conseil en marketing et/ou en communication.

Ce n'est que depuis 2015 que le **portage salarial** fait l'objet d'un cadre spécifique en application de l'ordonnance du 2 avril de la même année, complétée par la loi du 8 août 2016 sur la modernisation du dialogue social et la sécurisation des parcours professionnels.

Le portage salarial est à présent tout à fait légal. Il s'organise autour d'une relation tripartite entre le professionnel, son client et la société de portage salarial.

La loi précise bien que le professionnel, que l'on nomme le salarié porté, doit justifier d'une expertise, d'une qualification et d'une autonomie qui lui permettent de rechercher lui-même ses clients et de convenir avec eux des conditions d'exécution de sa prestation et de son prix.

Une fois la négociation commerciale réalisée, le client signe un contrat de prestations avec la société de portage salarial auprès de laquelle le professionnel aura, de son côté, préalablement signé un contrat de travail. Celui-ci peut être à durée déterminée ou indéterminée.

Quels sont justement les apports de cette convention collective ?

La convention collective de mars 2017 est venue compléter ce dispositif légal. De nombreux sujets restaient en suspens. Au niveau patronal, nous souhaitons un encadrement pour en finir avec les risques de condamnation pour prêt de main-d'œuvre illicite. Par ailleurs, dans certaines situations, **Pôle emploi** ne reconnaissait pas le **portage salarial** comme du salariat. Il fallait prouver que ce statut entraînait l'acquisition de droit à l'Assurance chômage.

La **convention nationale de branche** est conclue pour 5 ans. Pour le moment, l'accord est *a minima*. Il prévoit notamment que c'est au salarié porté de solliciter la structure de portage salarial. Elle fixe par ailleurs toutes les relations individuelles de travail et précise les conditions d'embauche, les règles concernant le contrat de travail et les droits et obligations des parties.

La convention définit le montant disponible pour le salarié porté, égal à la différence entre le montant de la prestation hors taxes et les frais de gestion. Ce montant disponible correspond notamment à l'**assiette des charges sociales**.

Elle détermine aussi un salaire minimal, pouvant évoluer selon les situations entre 70 % et 85 % du **plafond de la Sécurité sociale**, ainsi que le montant de la réserve financière. Elle fixe la durée et les **aménagement de temps de travail**, le suivi de la charge de travail et les congés payés.

Un accent particulier a été mis sur la **formation professionnelle** continue avec des cotisations équivalentes à 1,6 % de la masse salariale quel que soit l'effectif de l'entreprise. Pour l'heure, nous n'avons pas encore désigné l'**Organisme paritaire collecteur agréé (OPCA)**.

Un chapitre enfin concerne la classification professionnelle. Celle-ci établit une distinction entre le salarié porté junior, ayant moins de 3 ans d'ancienneté dans l'activité de portage salarial, et le salarié senior, justifiant de plus de 3 ans d'ancienneté et relevant automatiquement de la classification cadre.

J'ajoute que la convention couvre tous les métiers, y compris les **services à la personne**. Un de nos gros sujets en suspens est celui des intermittents du spectacle.

Qu'en est-il de la protection sociale ?

La convention doit être complétée sur plusieurs points dont, parmi lesquels figurent la **santé au travail** et la **prévention des risques** ainsi que la protection sociale - **prévoyance**, **remboursement des frais de santé** et **assurance maternité**.

Jusqu'à présent, les accords avaient rattaché les salariés portés au régime Syntec. Pour l'avenir, nous nous intéressons aux formules à tiroir en santé. Même chose sur la prévoyance où nous cherchons un système simple avec trois options : capital + rente éducation, capital + rente conjoint ou capital + capital décès renforcé.

L'objectif de la commission mixte paritaire est de pouvoir proposer une offre labellisée, via une **clause de recommandation**.

Normalement, un cabinet d'actuariat conseil va être désigné pour piloter un appel d'offres dès le mois de septembre.

Aperçu du portage salarial

Selon les estimations, le nombre de salariés portés oscille entre 30 et 50 000.

Une [étude](#) récente de la fondation Travailler autrement permet de mieux les cerner. Celle-ci indique que les indépendants ayant opté pour le portage salarial sont le plus souvent des hommes, d'un âge moyen de 54 ans, et d'un niveau de diplôme élevé. Une majorité d'entre eux en fait son activité principale (66%).

40 % des portés exercent très largement dans les métiers de services aux professionnels du type conseil et expertise, 11 % dans celui de la formation et 9 % dans l'informatique.

47 % d'entre eux déclarent gagner plus de 30 000 euros nets annuel.

Cet article issu de Previslima.fr est soumis au droit d'auteur, protégé par un logiciel anti-plagiat. Toute reproduction, rediffusion ou commercialisation totale ou partielle du contenu, sans l'autorisation expresse de la société Previslima, est interdite. Les informations diffusées sur Previslima.fr (hors forum, commentaires et annuaire) sont toutes vérifiées par un service juridique spécialisé. Toutefois, Previslima ne peut garantir l'exactitude ou la pertinence de ces données. L'utilisation des informations et contenus disponibles sur l'ensemble du site ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité de Previslima.

Patrimonia 2017 : ce que nous avons repéré pour vous

Lundi 25 septembre 2017 - 15:07

Patrimonia ouvre ses portes jeudi 28 et vendredi 29 septembre 2017 à Lyon. Ateliers et stands à ne pas manquer, animations ou « *guest stars* »... la rédaction de *Gestion de Fortune* vous aide à préparer votre visite à ce 24e rendez-vous incontournable de la gestion de patrimoine.

Comme tous les ans, le congrès Patrimonia devrait accueillir à Lyon près de **7 000 CGPI-CIF** et autres professionnels proches du monde de la gestion de patrimoine qui s'y rendent pour « faire leur marché » auprès des stands des fournisseurs et assister aux ateliers validants*.

Espace média, conférence et fintechs

Pourquoi ne pas commencer par le stand de **Gestion de Fortune**, situé dans l'espace média juste en face de l'entrée de l'Auditorium Lumière ? Vous y trouverez gratuitement le numéro du mois, des hors-séries et une offre d'abonnement à tarif privilégié. C'est un bon point de départ pour vous rendre aux **4 grandes conférences à l'Auditorium Lumière** qui ponctuent les deux journées. Gageons que la **conférence sur la fiscalité, le jeudi après-midi**, sera sans doute l'une des plus suivies au lendemain de la présentation du premier **projet de loi de finance 2017** de la mandature d'Emmanuel Macron. Nouveau cette année, juste à côté de l'auditorium et de l'espace média, un espace **Innovations CGP** accueillent les **fintechs** désormais réconciliées avec les CGP.

60 ateliers

Pour choisir les **ateliers**, situés dans les salles en haut des escalators, il est vraiment nécessaire de préparer sa visite : il y en a plus d'une soixantaine en deux jours ! D'une durée d'une heure, ils commencent le jeudi à 11h 30 pour finir à 18 h 30 et le vendredi de 10h à 15 h.

Outre les incontournables ateliers sur l'**investissement immobilier** (location meublée, loi Malraux ou Monuments historique, démembrement, fonds voyageurs, SCPI, etc.) et sur les problématiques d'**allocations d'actifs** (marchés obligataires, structurés, microcaps, actions européennes, stock picking, gestion passive et ETF, prévisions 2018, etc.) ou de **défisicalisation** (FIP, Girardin, etc.), il y a cette année de nombreuses sessions sur les **nouvelles pratiques du CGP** face à la **digitalisation** (signature électronique, agrégateurs, etc.) et face aux nouvelles **réglementations** (facturer des honoraires, mesurer les attentes clients, se former, etc.).

Teddy Riner et autres « guest stars »

Deux ateliers sortent du lot : femme 4.0 : la conférence qui manquait aux hommes (tout un programme) et le sport de haut niveau avec la présence du champion olympique et du monde de judo **Teddy Riner**. Chaque année, Patrimonia est en effet l'occasion de croiser des personnalités. Outre Teddy Riner (conférence Financia Business School le vendredi à 11 h 30), citons notamment **Franck Margerin** (conférence et stand Euclide jeudi), le pilote automobile **Bruno Saby** à la grande conférence du vendredi après-midi, **Pascal Papé**, ancien capitaine de l'équipe de France de Rugby jeudi midi et **Amélie de Montchalin**, députée de l'Essonne et responsable LREM à la Commission des Finances vendredi midi, les deux sur le stand de **Patrimo Portage** ou encore l'ancien ministre **Gilles de Robien** (atelier immobilier vendredi à 14 h).

300 stands et des fintechs

Entre deux ateliers ou conférences, il ne vous reste plus qu'à déambuler dans les allées (plus de **300 stands**) pour y rencontrer anciens et futurs partenaires. Tous les grands fournisseurs des CGPI ou presque sont là et profitent souvent de Patrimonia pour **lancer de nouveaux produits ou services** (contrats d'assurance vie, nouveau fonds pour les sociétés de gestion, nouveau back office, etc.). A noter que cette année, vous aurez du mal à trouver des fournisseurs de **produits « atypiques » et/ou exotiques** (forêts tropicales, manuscrits, art, énergie renouvelable, etc.) : ils ont tous (heureusement) pratiquement disparu ! Les plus exotiques qu'on ait trouvés sont les vendeurs d'immobilier à Détroit (Etats-Unis).

La Patrimonia Academy

Les deux jours de congrès seraient incomplets sans une visite sur le stand de l'AMF, de l'AFG ou des grandes associations professionnelles de CIF (à l'origine de la création de Patrimonia il y a plus de deux décennies) ainsi à la **Patrimonia Academy** avec 12 interventions de 30 mn pour tout savoir ou presque sur les nouveaux enjeux du métier de CGPI.

Carole Molé-Genlis



* Selon l'association professionnelle à laquelle il adhère les conseillers en investissements financiers (CIF-CGPI) doivent suivre chaque année une vingtaine d'heures de formation continue.



Sébastien Bateau, président d'Optimize.

Favoriser l'interprofessionnalité

Optimize, tel est le nom de ce nouveau cabinet de conseil en gestion de patrimoine présidé par Sébastien Bateau, également dirigeant des sociétés Patrimo Portage (portage salarial à destination des CGP) et Calista Patrimoine (plate-forme de distribution de produits immobiliers essentiellement). « Notre objectif, à travers Optimize, est de structurer l'interprofessionnalité avec des avocats, experts-comptables, agents immobiliers, conseils en gestion de patrimoine indépendants... Il s'agit donc de permettre aux clients de ses professionnels de bénéficier d'un conseil patrimonial global, mais aussi aux CGP du cabinet ou salariés de Patrimo Portage d'accéder aux compétences de ces profes-

sionnels du chiffre et du droit. Quels qu'ils soient, ces différents acteurs peuvent être bloqués dans leurs missions car ils ne savent pas vers quel interlocuteur diriger leur client. Ils peuvent également craindre de perdre la relation ou de s'éloigner du dossier. Avec son organisation transparente et gagnant-gagnant, Optimize lève tous ces freins », signale Sébastien Bateau.

Pour soutenir son développement, la société ambitionne d'acquérir des portefeuilles de cabinets de CGP, tout en conservant leurs gérants dans la structure. Dans son organisation, Optimize s'appuie sur Akcyl Bouchebbah, diplômé en Droit mention droit public des affaires et en philosophie politique et éthique, ayant par ailleurs été attaché durant huit années à un cabinet d'avocats parisien spécialisé en fiscalité et en droit des affaires, qui pilotera l'organisation et l'ingénierie patrimoniale et fiscale, ainsi que la bonne tenue des dossiers sur le plan réglementaire. ■

Décembre 2018 / Janvier 2019 • Investissement Conseils n° 817

Investissement Conseils. Décembre 2018

The screenshot shows a web browser window displaying the website 'Profession CGP'. The page features a navigation menu with categories like 'ETUDES', 'JURIDIQUE ET FISCAL', 'PAROLES D'EXPERTS', 'PRODUITS & SERVICES', 'LES ACTEURS', 'RÉGLEMENTATION', and 'REPÈRES'. The main content area displays an article titled 'Conseiller et vendre à l'heure du digital' dated 17/12/2018, written by edicom. The article discusses a conference on digital financial advice. A search bar is visible at the top right, and a sidebar on the right shows 'Articles les plus lus' and 'Les derniers tweets'.

Profession CGP. Décembre 2018



<https://www.boursedirect.fr/fr/actualites/categorie/analystes-et-economistes/interview-exclusive-de-sebastien-bureau-president-de-patrimo-portage-ocvm-360-dd7613908b31b29fdab188f4350548ae8d432290>

Interview exclusive de Sébastien Bureau, Président de Patrimo Portage.

23/01/2019 13:25 | OPCVM 380 | 82 | Aucun vote sur cette news
Credits : Shutterstock.com



Sébastien Bureau Président de Patrimo Portage.

1. Pourriez-vous rapidement me présenter votre société et sa spécificité ?

Patrimo propose un service d'accompagnement, d'hébergement et de portage salarial. Cela consiste tout simplement à proposer une alternative à la création pure d'une entreprise. En effet, une personne souhaitant développer une activité de conseil, intègre Patrimo. Il reste proactif dans sa recherche de prospects, clients, définit les modalités de ses missions en vue de les réaliser. Néanmoins, c'est sous la structure juridique Patrimo Portage que la mission se réalisera. La société facturera les honoraires et/ou commissions et reversera au salarié porté sa rémunération. Dans l'intervalle l'ensemble des charges fiscales et sociales seront versés aux organismes collecteurs. Le porté exerce donc son activité et se consacre pleinement à son cœur de métier, en se déchargeant des contraintes juridiques, sociales, fiscales et comptables.

Patrimo Portage propose ce service à toutes les activités de conseil généraliste, mais aussi aux professions d'intermédiaires en immobilier, conseil financier, assurantiel et bancaire (sous couvert de l'habilitation, le contrôle des process et accès métiers nécessaires aux professions en question). Il est tout à fait envisageable aussi de mettre en place cette technique de portage salarial pour rémunérer des apporteurs d'affaires.

2. Comment envisagez-vous l'évolution de la profession des Conseillers en Gestion de Patrimoine et l'évolution de leurs besoins ?

La profession est depuis déjà quelques années en pleine mutation. Une réglementation plus forte, souvent ressentie du coup comme plus contraignante par les CGP, fait se modifier les schémas de distribution. Nous assistons déjà à des regroupements chez les promoteurs immobiliers, les sociétés de gestion et les plateformes de distribution. L'étape qui suivra naturellement sera sur les cgp. L'AMF annonce déjà que 47 % du CA global de la profession est réalisé par les 50 premiers CIF (sur 4500 CIF environ). Les 500 suivants 27%. Ce qui laisse un CA annuel déclaré de 26% de CA global pour 4091 CIF. La Loi de Pareto est largement dépassée. Nous allons donc assister à un regroupement de certaines structures. L'isolement va devenir de plus en plus difficile pour perdurer. Il y aura donc des rachats de cabinets, mais aussi des mises en commun des moyens.

Quels moyens mettez-vous à leur disposition et prochainement en place pour leur faciliter leur travail de conseils ?

Je suis persuadé que l'interprofessionnalité sera l'avenir de cette profession. Être excellent dans tout me paraît difficile à tenir. Une personne ne fait bien que ce qu'elle aime faire et a tendance à repousser le reste. C'est humain et naturel. Mon offre de portage, permet de se recentrer sur son cœur de métier, le commercial et l'accompagnement des clients. J'apporte ainsi ma petite pierre à l'édifice.

Pourquoi êtes-vous partenaire de cet Événement ?

J'ai eu l'idée de cet événement en rencontrant Michael Aguilar. Je me suis dit qu'apporter à notre univers professionnel d'autres visions, permettait de faire monter en compétences personnelles les cgp ou intermédiaires. D'autres conférences suivront à raison de 2 annuelles. Chaque thème proposé par des conférenciers de renom apportera un environnement culturel et un savoir faire personnel aux personnes qui viendront. Il est essentiel à mes yeux de viser l'amélioration continue. On se fixe un objectif lointain mais on n'avance que pas à pas. Je suis donc persuadé du succès de cette conférence. Les partenaires se sont saisis du sujet et sont motivés. Je les remercie, car sans eux pas d'événement non plus. L'union fait la force, et surtout plusieurs cerveaux sont plus forts qu'un seul !

Bourse Direct. 23 Janvier 2019

Funds Watch

<http://www.fundswatch.fr/2019/01/23/interview-exclusive-de-sebastien-bureau-president-de-patrimo-portage/>

Interview de Sébastien Bureau, Président de Patrimo Portage.



A l'occasion de la conférence "Conseiller et vendre à l'heure du numérique",

Funds Watch vous propose une série d'interviews des différents intervenants et vous donne rendez-vous le 19.02.2019.

Pourriez-vous nous présenter votre société et sa spécificité ?

Patrimo propose un service d'accompagnement, d'hébergement et de portage salarial. Cela consiste tout simplement à proposer une alternative à la création pure d'une entreprise. En effet, une personne souhaitant développer une activité de conseil, intègre Patrimo. Il reste proactif dans sa recherche de prospects, clients, définit les modalités de ses missions en vue de les réaliser. Néanmoins, c'est sous la structure juridique Patrimo Portage que la mission se réalisera. La société facturera les honoraires et/ou commissions et reversera au salarié porté sa rémunération. Dans l'intervalle l'ensemble des charges fiscales et sociales seront versés aux organismes collecteurs. Le porté exerce donc son activité et se consacre pleinement à son cœur de métier, en se déchargeant des contraintes juridiques, sociales, fiscales et comptables.

Patrimo Portage propose ce service à toutes les activités de conseil généraliste, mais aussi aux professions d'intermédiaires en immobilier, conseil financier, assurantiel et bancaire (sous couvert de l'habilitation, le contrôle des process et accès métiers nécessaires aux professions en question). Il est tout à fait envisageable aussi de mettre en place cette technique de portage salarial pour rémunérer des apporteurs d'affaires.

Comment envisagez-vous l'évolution de la profession des Conseillers en Gestion de Patrimoine et l'évolution de leurs besoins ?

La profession est depuis déjà quelques années en pleine mutation. Une réglementation plus forte, souvent ressentie du coup comme plus contraignante par les CGP, fait se modifier les schémas de distribution. Nous assistons déjà à des regroupements chez les promoteurs immobiliers, les sociétés de gestion et les plateformes de distribution. L'étape qui suivra naturellement sera sur les cgp. L'AMF annonce déjà que 47 % du CA global de la profession est réalisé par les 50 premiers CIF (sur 4600 CIF environ). Les 500 suivants 27%. Ce qui laisse un CA annuel déclaré de 26% de CA global pour 4091 CIF. La Loi de Pareto est largement dépassée. Nous allons donc assister à un regroupement de certaines structures. L'isolement va devenir de plus en plus difficile pour perdurer. Il y aura donc des rachats de cabinets, mais aussi des mises en commun des moyens.

Quels moyens mettez-vous à leur disposition et prochainement en place pour leur faciliter leur travail de conseils ?

Je suis persuadé que l'interprofessionnalité sera l'avenir de cette profession. Être excellent dans tout me paraît difficile à tenir. Une personne ne fait bien que ce qu'elle aime faire et a tendance à repousser le reste. C'est humain et naturel. Mon offre de portage, permet de se recentrer sur son cœur de métier, le commercial et l'accompagnement des clients. J'apporte ainsi ma petite pierre à l'édifice.

Pourquoi êtes-vous partenaire de cet événement ?

J'ai eu l'idée de cet événement en rencontrant Michael Aguilar. Je me suis dit qu'apporter à notre univers professionnel d'autres visions, permettait de faire monter en compétences personnelles les cgp ou intermédiaires. D'autres conférences suivront à raison de 2 annuelles. Chaque thème proposé par des conférenciers de renom apportera un environnement culturel et un savoir faire personnel aux personnes qui viendront. Il est essentiel à mes yeux de viser l'amélioration continue. On se fixe un objectif lointain mais on n'avance que pas à pas. Je suis donc persuadé du succès de cette conférence. Les partenaires se sont saisis du sujet et sont motivés. Je les remercie, car sans eux pas d'événement non plus. L'union fait la force, et surtout plusieurs cerveaux sont plus forts qu'un seul !

[En savoir plus sur la conférence « Conseiller et vendre à l'heure du numérique »](#)

[PATRIMO](#)

Funds Watch. 23 Janvier 2019

Rendez-vous professionnels

Trois journées sur l'immobilier neuf

Le salon de l'immobilier neuf se déroulera du vendredi 29, au dimanche 31 mars à la porte de Versailles. Dédiée à l'immobilier neuf, cette manifestation propose toute une série de conférences pour guider les particuliers dans leur projet immobilier comme « Investir en 2019 : bâtir un patrimoine et payer moins d'impôts », « Financement : comment décrocher le meilleur crédit », « Confort, écologie, nouvelles façons d'habiter : ça bouge dans le neuf ! », « Résidences services : l'autre façon d'investir »... En outre, un vaste espace d'exposants est proposé avec des acteurs : promoteurs, commercialisateurs, banques, courtiers en crédit, cabinets de gestion de patrimoine, portails d'annonces, associations professionnelles, presse patrimoniale, spécialistes de la défiscalisation...

Plus d'informations sur www.salonimmoneuf.com.



Maîtriser les risques patrimoniaux

La prochaine édition des Journées de l'ingénierie patrimoine se déroulera les jeudi 7 et vendredi 8 février au Pavillon Dauphine, à Paris. Le thème sera « Risque : péril dans lequel entre l'idée de hasard ». Treize plénières et deux symposiums sont au programme de cette 8^e édition, dont le thème abordera donc tous les aspects du risque fiscal et patrimonial. Parmi les conférences, nous trouvons « une présentation et analyse de la loi de finances pour 2019 » ; « Optimisation fiscale, quels risques ? » ; « S'assurer contre un risque pesant sur les personnes » ; ou encore « La maîtrise des risques indissociables des investissements ». Le coût d'accès aux deux journées est fixé à 450 € HT par participant (350 € HT pour ceux ayant un code partenaire et 85 € HT pour les étudiants).

Inscriptions sur www.jip-patrimoine.com

Les associations réunissent leurs membres

Comme chaque année, c'est au printemps que les associations professionnelles de CGP réunissent leurs membres (hormis CGPC qui tient sa convention en juin). Ces dernières se déroulent :

- le mercredi 13 mars à Paris pour l'assemblée générale de l'ANCDGP ;
- le jeudi 14 mars pour la Convention de l'Anacofi, son assemblée générale et celles de ses associations sœurs ;

- le jeudi 14 mars également pour l'assemblée générale de La Compagnie des CGPI ;
- les mardi 26 et mercredi 27 pour l'assemblée générale et le congrès de la CNCGP ;
- et le mercredi 3 avril pour les huitièmes Assises de la gestion de patrimoine et du conseil aux entreprises de la CNCEF et de la CNCIF.

Conseiller et vendre à l'heure du digital

Patrimo Portage organise une conférence sur le thème « Conseiller et vendre à l'ère du numérique » animée par Michael Aguilar, expert et conférencier en vente, management et entrepreneuriat, le 19 février, dans les locaux de l'IMSI à Paris. Sébastien Bareau, président de Patrimo Portage, expose : « Les CGP sont d'abord des conseillers, mais aussi des commerciaux. Or bon nombre de ventes se réalisent actuellement sans le recours des CGP, car Internet a fait évoluer les modes de distribution. Avec cette conférence, notre volonté est d'accompagner les prescripteurs à entrer dans l'ère du digital face à un client qui revendique son autonomie ». Cette conférence sera précédée d'une introduction de Guy Marty, fondateur de l'eif, et suivie d'un débat avec les sociétés partenaires de l'événement (Sogenial Immobilier, La Référence Pierre, Upsideo, TopInvest et Cafpi) animé par Henry Buzy-Cazaux.

Plus d'informations sur www.conferences-cgp.fr.

Pour faire le tour de l'actualité patrimoniale

En janvier et février, Fidroit organise sa traditionnelle tournée de formations à Paris et en région. En effet, ses conventions régionales se tiennent le 29 janvier à Strasbourg, le 30 janvier à Lille, le 31 janvier à Aix-en-Provence, le 5 février à Rennes, le 6 février à Paris, le 7 février à Lyon et enfin le 12 février à Toulouse. Ces formations sont animées par Olivier Rozenfeld, président du groupe

Fidroit, et Richard Chalier, directeur technique et associé Fidroit. Elles visent à aborder les conséquences pratiques des lois de finances, du prélèvement à la source et de l'après année blanche, des dernières publications du BoFip, des jurisprudences, et plus généralement des nouveautés intéressantes les professionnels du patrimoine.

Informations et inscriptions sur www.fidroit.fr.





Conférence / Débat : Conseiller & Vendre à l'ère numérique du 19 février 2019

Hier soir, se déroulait la première conférence / débat à l'initiative de Patrimo Portage. L'ISC Paris a accueilli près de 300 personnes évoluant dans le monde de la gestion de patrimoine.

La soirée a été animée et rythmée sous la houlette Henry Buzy-Cazaux. Après une introduction de Guy Marty, Michael Aguilar a embarqué tout l'amphithéâtre dans sa conférence sur le numérique et le rôle du vendeur. Avant de conclure la soirée par un cocktail et échanges entre participants, une table ronde a eu lieu en présence de Sébastien Le Goascoz, Alexandre Peschet, Jean-François Hetzel, Philippe Taboret, Jean-Marie Souclier et Sébastien Bateau.

Dès avant 18 heures, une queue de convives trépignait pour entrer dans les locaux de l'Institut Supérieur de Commerce de Paris (Paris 17). Après avoir pu émerger de sa présence, l'invité prenait place dans le grand amphithéâtre pour une prise en main directe de notre hôte, Henry Buzy-Cazaux, Directeur Général de l'ISC.

Guy Marty, président honoraire de l'IEIF et fondateur de www.pierrepapier.fr, a ensuite développé lors de son introduction un petit rappel historique de la création du métier de la gestion de patrimoine.

Puis, aux alentours de 18h35, il passait la main au conférencier Michael Aguilar, le spécialiste de la motivation et de la vente. Pendant 1h10, Michael a fait voyager le public dans l'univers du numérique. Beaucoup de rires dans la salle, de surprises, d'informations transmises, tous les ingrédients indispensables aux commerciaux de l'ère digitale. « Le client a l'information, le vendeur possède la connaissance ». « Pour recréer de la confiance, il faut tenir ses promesses ! » « On a détesté le vendeur du 20ème siècle, on va adorer celui du 21ème. » En conclusion, il est nécessaire de replacer la confiance et l'humain au cœur des relations commerciales.

La seconde partie de la soirée pouvait donc débiter avec un table ronde modérée par Henry Buzy-Cazaux. Il était entouré de

- Sébastien le Goascoz, Directeur Général du groupe Izimmo, dont la Référence Pierre est la plateforme immobilière dédiée aux CGP,
- Jean-Marie Souclier, Président de la société de gestion de SCPI / OPCI Sogénial,
- Alexandre Peschet, Directeur Général d'Upsideo, éditeur de logiciel d'aide à la conformité des cabinets de conseillers en gestion de patrimoine
- Philippe Taboret, Directeur Général adjoint de Cafpi, leader dans le domaine de l'intermédiation de crédit
- Jean-François Hetzel, Directeur Général d'ID Soft qui édite le logiciel Top Invest et l'application Mon Conseiller Top Invest, tous les deux outils d'aide à la vente dans le domaine de l'immobilier d'investissement
- Sébastien Bateau, Président de Patrimo Portage, société de portage salarial spécialisé dans l'accompagnement et l'hébergement salarial des conseillers en gestion de patrimoine et apporteurs d'affaires.

La soirée s'est ensuite achevée autour d'un cocktail lieu d'échanges par excellence entre les invités et les participants. A cette occasion, les médias présents ont pu réaliser bon nombre d'interviews.

Seconde édition : la prochaine Conférence / Débat inaugurera le prochain Salon National de l'Immobilier et de l'Investissement au Carrousel du Louvre, à Paris, le 11 octobre prochain. Le thème sera « L'immobilier dans un monde incertain » par Guy Marty. Cet évènement sera ouvert aux professionnels mais aussi au grand public.

Les portraits des intervenants de la table ronde et de l'organisation :

- Upsideo : <https://www.fundswatch.fr/2019/02/14/entretien-avec-alexandre-peschet-directeur-general-co-fondateur-upsideo/>
- La Référence Pierre : <https://www.fundswatch.fr/2019/02/12/interview-de-sebastien-le-goascoz-directeur-general-du-groupe-izimmo/>
- Cafpi : <https://www.fundswatch.fr/2019/02/05/interview-de-philippe-taboret-cafpi/>
- ID Soft : <https://www.fundswatch.fr/2019/01/31/interview-de-jean-francois-hetzel-directeur-general-idsoft/>
- Sogénial : <https://www.fundswatch.fr/2019/01/28/interview-jean-marie-souclier-president-de-sogenial-immobilier/>
- <https://radio-patrimoine.fr/broadcast/3874-jean-marie-SOUCLIER-SOGENIAL>

- Patrimo Portage : <https://www.fundswatch.fr/2019/01/23/interview-exclusive-de-sebastien-bareau-president-de-patrimo-portage/>
- Organisation : <https://radio-patrimoine.fr/broadcast/3873-Sébastien-BAREAU-PATRIMO-PORTAGE>

Funds Watch. 21 Février 2019

The screenshot shows the website 'GESTION-FORTUNE' with a navigation bar including 'GESTION D'ACTIFS', 'ASSURANCE VIE', 'IMMOBILIER', 'CAPITAL INVEST.', 'BANQUE/CCP', 'FISCALITÉ/DROIT', 'GEF TV', 'LIBRAIRE', 'MAGAZINE', and 'ÉVÉNEMENTS'. The main article is titled 'Succès pour la conférence de Patrimo Portage sur la vente et les CGP' and is dated Wednesday, 23 February 2019. The article text discusses the success of a conference on estate planning and digital inheritance, mentioning speakers like Sébastien Bareau and Michael Aguilar. To the right, there are promotional banners for 'Assurance vie TAUX DE RENDEMENT' (2.01%) and 'PROGRAMME IMMOBILIER'. At the bottom, there are sections for 'A LIRE AUSSI' and 'DANS LA MÊME RUBRIQUE' with links to other articles.

Gestion de Fortune. Février 2019

Radio :



Sébastien Bateau
Interviews
Animateur

<https://radio.immo/search/1-bateau>



Colloque IMSI – Travailler autrement dans l’immobilier
Salon Nationaux de l’Immobilier Paris – Lyon - Toulouse
Patrimonia
Convention de l’Anacofi
Diners / Débats de l’Anacofi



Conférences CGP
L’Hebdo du 17 Mai 2019 sur le thème de l’innovation
<https://radio-patrimoine.fr/search/1-bateau>

Télévision & web TV :

France 3 Occitanie : 22 Mai 2017– La Matinale – L'emploi des Séniors et le Portage Salarial



Cliquez sur : [Interview de sebastien Bateau sur l'emploi des séniors et le portage salarial sur France 3](#)

www.pierrepapier.fr : Patrimonia 2018



Cliquez sur : [Interview de Patrick Torrecillos sur www.pierrepapier.fr](#)

www.mysweetimmo.com : Salon National de l'Immobilier de Paris 2018



Cliquez sur : [Interview de Sébastien Bateau sur www.mysweetimmo.com](#)



Cliquez sur : [Interview de Sébastien BAREAU sur www.lecourrierfinancier.fr](http://www.lecourrierfinancier.fr)



Cliquez sur : [Interview de Sébastien BAREAU sur www.pierrepapier.fr](http://www.pierrepapier.fr)

Rédaction de chroniques mensuelles sur l'Immobilier :

GESTION FORTUNE
LA MAGAZINE DE LA GESTION PATRIMONIALE

Novembre 2017



IMMOBILIER

« Nous lançons le Club Partenaires de Nexity »

Deux ans après la création de Nexity, le groupe a décidé de lancer un club de partenaires. Ce club a pour objectif de rassembler les investisseurs institutionnels et les particuliers autour de Nexity, afin de leur offrir une gamme de services et de produits adaptés à leurs besoins.

Fort de son expérience en matière de gestion patrimoniale, Nexity a décidé de lancer un club de partenaires. Ce club a pour objectif de rassembler les investisseurs institutionnels et les particuliers autour de Nexity, afin de leur offrir une gamme de services et de produits adaptés à leurs besoins.



66 La signature de l'acte de vente est un acte juridique qui engage le vendeur et l'acheteur.

Décembre 2017



IMMOBILIER

Surélever en VEFA pour valoriser de l'immobilier existant

Le surélévement en VEFA est une opération qui permet de valoriser l'immobilier existant en créant de nouvelles unités immobilières. Cette opération est particulièrement intéressante pour les investisseurs qui souhaitent diversifier leur portefeuille.

Tout investissement immobilier doit être soigneusement étudié. Le surélévement en VEFA est une opération qui permet de valoriser l'immobilier existant en créant de nouvelles unités immobilières. Cette opération est particulièrement intéressante pour les investisseurs qui souhaitent diversifier leur portefeuille.



66 La dette est un engagement financier qui doit être géré avec soin.

Janvier 2018



IMMOBILIER

Faciliter la traçabilité des fonds dans l'immobilier

La traçabilité des fonds est un enjeu majeur pour les investisseurs immobiliers. Il est important de pouvoir suivre l'origine et l'utilisation des fonds investis dans l'immobilier.

Dans le cadre de la lutte contre le blanchiment d'argent, les investisseurs immobiliers doivent être en mesure de fournir des preuves de la provenance de leurs fonds. Cela implique une traçabilité rigoureuse des fonds investis.



66 Les investisseurs doivent être conscients des risques liés à l'immobilier.

Février 2018



IMMOBILIER

Une belle opération à Suresnes, en bord de Seine

Une belle opération immobilière a été menée à Suresnes, en bord de Seine. Cette opération a permis de valoriser un bien immobilier de grande qualité.

Cette opération immobilière a été menée à Suresnes, en bord de Seine. Elle a permis de valoriser un bien immobilier de grande qualité. L'opération a été réalisée par un investisseur expérimenté qui a su identifier les opportunités du marché.



66 L'investissement immobilier est un moyen de diversifier son patrimoine.

Mars 2018



IMMOBILIER

Une opportunité en Monument historique à Compiègne

Une opportunité immobilière s'est présentée à Compiègne, dans un monument historique. Cette opération a permis de restaurer un bien immobilier de grande valeur.

Pour les investisseurs qui souhaitent diversifier leur portefeuille, l'investissement dans un monument historique peut être une excellente option. Cela permet de bénéficier de la plus-value potentielle de ces biens tout en contribuant à la préservation du patrimoine.



66 Chaque année, un investissement immobilier peut générer des revenus.

Avril 2018



IMMOBILIER

Résidence Etudes se renforce pour booster la relation avec les CGP

Résidence Etudes se renforce pour booster la relation avec les CGP. Cette opération a permis de créer de nouvelles opportunités de collaboration.

Cette opération a permis de créer de nouvelles opportunités de collaboration entre Résidence Etudes et les CGP. Cela permettra de mieux répondre aux besoins des investisseurs et de leur offrir des services de qualité.



66 La part des investissements immobiliers progresse.

Mai 2018



IMMOBILIER

Histoire & Patrimoine réinvestit les centres-villes

Histoire & Patrimoine réinvestit les centres-villes. Cette opération a permis de restaurer et valoriser des biens immobiliers de grande qualité.

Cette opération a permis de restaurer et valoriser des biens immobiliers de grande qualité. Histoire & Patrimoine a su identifier les opportunités du marché et a su mettre en œuvre une stratégie gagnante.



66 Un partenaire privilégié des villes qui souhaitent réinvestir leur centre-ville.

Juin 2018



IMMOBILIER

« En 2017, Izimmo a vendu environ 1 200 logements »

En 2017, Izimmo a vendu environ 1 200 logements. Cette performance a été atteinte grâce à une stratégie commerciale innovante.

Pour les investisseurs qui souhaitent diversifier leur portefeuille, l'investissement dans des logements peut être une excellente option. Cela permet de bénéficier de la plus-value potentielle de ces biens tout en contribuant à la préservation du patrimoine.



66 Nos études révèlent des tendances émergentes ou à l'inverse, des engagements dangereux car subtils.

Juillet / Aout 2018



IMMOBILIER

L'expertise du groupe Inovefa sur le Grand Paris

L'expertise du groupe Inovefa sur le Grand Paris. Cette opération a permis de valoriser un bien immobilier de grande qualité.

Les investisseurs qui souhaitent diversifier leur portefeuille doivent être conscients des risques liés à l'immobilier. Il est important de pouvoir suivre l'origine et l'utilisation des fonds investis.



66 Les investisseurs doivent être conscients des risques liés à l'immobilier.



IMMOBILIER

La relation personnelle au cœur du développement d'iSelection

« Il est essentiel de développer une relation personnelle avec les clients... »

Vous recherchez un bien immobilier... La relation personnelle est au cœur de notre développement.



« Nous sommes exclusivement au service des professionnels »

Vous avez besoin d'un bien immobilier... Nous sommes exclusivement au service des professionnels.

LE DÉVELOPPEMENT D'ISÉLECTION - 19/09/2018/180



IMMOBILIER

Vinci Immobilier 4 You : une vraie révolution !

À l'été 2017, Vinci Immobilier a lancé une véritable révolution... »

Qu'est-ce que Vinci Immobilier 4 You ? Une véritable révolution dans le secteur immobilier.



« Nous sommes passés de 13 réserves à 0 par rapport à l'année »

Vous recherchez un bien immobilier... Nous sommes passés de 13 réserves à 0 par rapport à l'année.

LE DÉVELOPPEMENT D'ISÉLECTION - 19/09/2018/180



IMMOBILIER

Le viager, une offre à développer chez les CGP

« Le viager est une offre à développer chez les CGP... »

Vous recherchez un bien immobilier... Le viager est une offre à développer chez les CGP.



« Nous sommes passés de 13 réserves à 0 par rapport à l'année »

Vous recherchez un bien immobilier... Nous sommes passés de 13 réserves à 0 par rapport à l'année.

LE DÉVELOPPEMENT D'ISÉLECTION - 19/09/2018/180



IMMOBILIER

La gestion, point crucial d'un investissement locatif

« La gestion est un point crucial d'un investissement locatif... »

Vous recherchez un bien immobilier... La gestion est un point crucial d'un investissement locatif.



« 120 personnes occupent la gestion locative de 400 clients »

Vous recherchez un bien immobilier... 120 personnes occupent la gestion locative de 400 clients.

LE DÉVELOPPEMENT D'ISÉLECTION - 19/09/2018/180



IMMOBILIER

Ventes immobilières, l'intérêt de bien simuler avant le passage à l'acte

« Avant de passer à l'acte, il est important de bien simuler... »

Vous recherchez un bien immobilier... Avant de passer à l'acte, il est important de bien simuler.



« Les conseillers pourront gagner du profit de la relation client »

Vous recherchez un bien immobilier... Les conseillers pourront gagner du profit de la relation client.

LE DÉVELOPPEMENT D'ISÉLECTION - 19/09/2018/180



IMMOBILIER

Une offre de formation sur la pierre-papier

« Une offre de formation sur la pierre-papier... »

Vous recherchez un bien immobilier... Une offre de formation sur la pierre-papier.



« Nos ressources pédagogiques peuvent faciliter les explications du CGP »

Vous recherchez un bien immobilier... Nos ressources pédagogiques peuvent faciliter les explications du CGP.

LE DÉVELOPPEMENT D'ISÉLECTION - 19/09/2018/180



IMMOBILIER

Du tonus en Languedoc-Roussillon !

« Du tonus en Languedoc-Roussillon ! »

Vous recherchez un bien immobilier... Du tonus en Languedoc-Roussillon !



« C'est ici la plus forte croissance démographique de l'Hexagone »

Vous recherchez un bien immobilier... C'est ici la plus forte croissance démographique de l'Hexagone.

LE DÉVELOPPEMENT D'ISÉLECTION - 19/09/2018/180



IMMOBILIER

Le viager, une offre à développer chez les CGP

« Le viager est une offre à développer chez les CGP... »

Vous recherchez un bien immobilier... Le viager est une offre à développer chez les CGP.



« Nous sommes passés de 13 réserves à 0 par rapport à l'année »

Vous recherchez un bien immobilier... Nous sommes passés de 13 réserves à 0 par rapport à l'année.

LE DÉVELOPPEMENT D'ISÉLECTION - 19/09/2018/180