

Désormais au service des professionnels du patrimoine

La Référence Pierre, tel est le nom du nouveau service développé par Le Comptoir Immobilier. Présentation par Jérôme Bourgoïn, directeur général finance et développement, et Arnaud Le Niniven, directeur commercial.

Investissement Conseils : Pouvez-vous nous présenter votre groupe ?

Jérôme Bourgoïn : Le groupe *Le Comptoir Immobilier* a été créé en 1996 par Thierry Le Goascoz, qui en est l'actionnaire unique. Son activité consiste à sélectionner et commercialiser des biens immobiliers dans tous les types de fiscalité (Scellier, meublé, ancien, outre-mer...) via des établissements bancaires. Nous fédérons ainsi un certain nombre de banques afin de proposer une offre d'immobilier de placement à leurs clients. Nous avons une trentaine de bureaux dans les principales villes de France pour accompagner les clients prescrits par les banques.

Cette année, la société devrait commercialiser environ mille lots. Elle est certifiée ISO 9001 depuis 2004, ce qui implique des engagements de transparence, de rigueur et de résultat.

Arnaud Le Niniven : Depuis *Patrimonia*, nous avons lancé *La Référence Pierre*, dont l'objectif est de commercialiser des biens immobiliers via les professionnels du patrimoine au sens large, c'est-à-dire les CGPI, mais aussi les courtiers d'assurances, les agents commerciaux, etc. Ces professionnels nous sollicitaient depuis plusieurs années et nous avons répondu à leurs demandes.

IC : Pourquoi avoir créé deux marques différentes ?

ALN : Nous ne souhaitons pas mélanger les genres. Si les modèles proposés sont les mêmes, les services associés et la démarche sont en revanche différents.

Pour les réseaux bancaires, notre équipe de commerciaux s'occupe du client jusqu'à la signature de l'acte. À l'inverse, avec les professionnels du patrimoine, nous nous adaptons à leurs caractéristiques : ils peuvent garder la main sur le client ou nous déléguer sa gestion. Dans tous les cas, nous assurons la gestion administrative de la vente via le *back-office* du groupe (suivi des dossiers, financement, service après-vente...), composé d'une cinquantaine de personnes.

JB : Selon leur typologie, certains produits seront uniquement distribués par les organismes bancaires, d'autres exclusivement par les professionnels du patrimoine.

IC : Comment comptez-vous promouvoir et développer ce nouveau réseau ?

ALN : Nous avons mis en place quatre directions régionales basées à Paris, Nantes, Toulouse et Lyon. Deux autres vont prochainement voir le jour à Nice et Strasbourg. Dans chacune d'elles, un directeur se consacre à la relation avec les professionnels



Jérôme Bourgoïn et Arnaud Le Niniven

du patrimoine. Il leur délivre nos services, notre savoir-faire et les accompagne s'ils le souhaitent.

JB : Nous n'avons pas d'objectif chiffré. Notre but aujourd'hui est de fédérer le maximum de partenaires. Nous sommes actuellement en cours d'agrément auprès de la *Chambre des indépendants du patrimoine*.

IC : Qu'apportez-vous en plus par rapport aux autres plates-formes présentes sur le marché ?

ANL : Nous ne voulons pas être considérés comme une plate-forme car nous apportons davantage de services, ce qui permet de nous différencier. Cela dit, il existe bien entendu des similitudes, notamment un site Internet permettant de sélectionner ses produits et d'accéder aux documents commerciaux, ou encore la mise à disposition d'un outil de simulation, à savoir *TopInvest* d'*IDSoft*.

Nous offrons aussi la possibilité aux conseillers de disposer d'un site Internet personnalisé à leurs couleurs, ainsi que divers outils commerciaux et de marketing. Des formations individualisées sont également propo-

sées. Comme nous sommes un organisme certifié, elles sont validantes. Nous avons développé une large gamme de modules allant de la fiscalité des investissements aux méthodes d'approche commerciale. Nous pouvons enfin réaliser des délégations de carte T, dans le cas où le professionnel dispose par ailleurs de sa propre assurance en responsabilité civile professionnelle.

JB : Nous disposons, en outre, d'une belle palette de produits d'assurance relatifs aux investissements. Depuis peu, pour les produits gérés, nous avons mis en place une assurance supplémentaire palliant la défaillance du gestionnaire et les incidences de paiement. Le but de cette assurance est de pouvoir sécuriser totalement l'investissement.

IC : Pensez-vous diversifier votre gamme de produits ?

JB : Nous devrions prochainement proposer des parts de SCPI fiscales ou de rendement. En effet, notre vocation est de travailler sur l'ensemble des dispositifs immobiliers existants. ■

Propos recueillis par Benoît Descamps