

# Deux journées pour se former et rencontrer ses partenaires

**Avec le concours de onze partenaires, Alma Holding organise les Rencontres validées d'Alma. Ces journées de formation sont proposées à Bordeaux, Marseille, Lyon et Paris, entre septembre et décembre.**



Jean-Luc Deshors, président d'Alma Holding.

*distributeurs CGP*». DNCA, ExtendAM, Edouard Denis Promotion, La Française, Otea Capital, Oceanic, Fiducial Gérance, Histoire & Patrimoine, iSelection, JP Morgan AM et Sunny AM figurent sur la liste de ses producteurs. Pour les conseillers en gestion de patrimoine, ces formations sont accessibles au prix de 200 € HT pour les deux jours, repas du midi inclus.

**D**ésormais consultant via sa société Alma Holding, Jean-Luc Deshors organise, en compagnie de onze producteurs, un tour de France de formations validantes pour les conseils en gestion de patrimoine : les Rencontres validées d'Alma. Ces formations sélectionnées au sein du catalogue de JurisCampus proposent des modules dans chaque domaine (IOBSP, assurance et immobilier).

*cun. Sur deux journées, les conseils en gestion de patrimoine – qui n'ont pas tous pris la mesure de l'importance du nombre d'heures à effectuer – valident 8 heures par métier ».* Après Rennes en juin dernier, les Rencontres validées d'Alma sont organisées à Bordeaux les 19 et 20 septembre, à Marseille les 2 et 3 octobre, à Lyon les 5 et 6 novembre, et à Paris les 11 et 12 décembre prochains.

*« Les partenaires de ces rencontres ont été sélectionnés afin de proposer une belle diversité d'intervenants : soit des asset managers financiers aux profils différents, des gérants d'immobilier collectif et des distributeurs ou promoteurs d'immobilier physique, indique Jean-Luc Deshors. Cela leur permet de se rencontrer, alors qu'ils n'en ont pas forcément l'habitude. Chacun d'entre eux invite huit*

## → Accompagnement

Outre l'organisation de ces formations, Jean-Luc Deshors réalise des missions de conseil auprès des gérants de cabinets de CGP, mais aussi des fournisseurs. Pour les premiers, il les accompagne dans leur développement : organisation du cabinet, gestion du personnel, développement organique, recrutement, association avec un confrère ou un collaborateur, cession du portefeuille client...

Pour les seconds, il peut organiser des manifestations ou séminaires, mais aussi accompagner les forces commerciales dans leur positionnement, la bonne diffusion de leur message, le lancement de nouveaux produits... ■

## → Des heures de formation validantes

Jean-Luc Deshors expose : « Nous sommes partis du constat que, face à l'augmentation de leur nombre d'heures de formation continue obligatoire à réaliser, les CGP devaient être accompagnés, et que cette contrainte allait réduire le temps de rencontre avec leurs fournisseurs. Ces rencontres ont donc pour objectif de concilier les intérêts de cha-

## Un hub de CGP à Sophia-Antipolis

**L**e cabinet de CG Finance propose aux CGP ou candidats à la profession de rejoindre sa structure basée à Sophia-Antipolis. En effet, après avoir acquis des portefeuilles de clients l'an passé, en intégrant parfois le cédant à son équipe, Christophe Goudal souhaite apporter son savoir-faire à d'autres pro-

professionnels. « Aujourd'hui, les poids du réglementaire et de l'administratif sont devenus extrêmement pesants. Je propose ainsi de partager mon savoir-faire avec d'autres professionnels au sein d'un même lieu. Il peut s'agir d'incuber de nouveaux talents, de partager des services et une offre de produits, de

racheter des portefeuilles, accès à notre service de communication, de back-office... la forme du partenariat reste à définir tant que chacun y trouve son compte et qu'ensemble on dégagne une plus forte valeur ». Actuellement, six bureaux que Christophe Goudal envisage d'agrandir sont disponibles.