

« Le digital pèse de plus en plus dans nos

Développement d'une communauté de conseillers en organisation patrimoniale, évolution des solutions métiers et des formations vers des formules digitalisées... Fidroit continue d'accompagner les conseils en gestion de patrimoine dans leur conquête de nouveaux clients et l'accroissement de leurs compétences. Entretien avec Jérôme Avril, son directeur du développement et associé.



Jérôme Avril, directeur du développement et associé de Fidroit.

Investissement Conseils : Quel premier bilan pouvez-vous tirer pour votre activité sur l'année 2018 ?

Jérôme Avril : Il est, cette année encore, très positif ! Nous devrions atteindre les 5 millions d'euros de chiffre d'affaires (contre 2,8 millions d'euros il y a trois ans), avec une hausse pour l'ensemble de nos solutions, aussi bien sur les formations avec un

fort développement sur la clientèle institutionnelle, que sur notre offre de solutions digitales avec environ 800 000 euros de chiffre d'affaires nouveau annualisé et des ventes qui se concrétisent aussi bien sur le marché des CGP, notre clientèle historique (environ mille cabinets équipés), que sur les professionnels du chiffre et du droit.

Parallèlement, notre communauté de conseillers en organisation patrimoniale (COP) grossit de jour en jour avec environ quatre cents professionnels inscrits. Ce chiffre dépasse nos anticipations. Pour soutenir notre développement, nous avons dû recruter : les effectifs sont ainsi passés de vingt-cinq à quarante personnes en deux ans et l'ensemble des services ont été renforcés.

Justement, comment devenir membre de cette communauté et où en êtes-vous de son développement ?

J. A. Ce service est accessible gratuitement pour nos clients déjà abonnés car nous avons fait le pari que plus la profession sera visible et servira de nouveaux clients, plus Fidroit

« Notre communauté de conseillers en organisation patrimoniale (COP) grossit de jour en jour avec environ 400 professionnels inscrits. Ce chiffre dépasse nos anticipations. »

y gagnera à travers ses différentes prestations. Pour adhérer, il convient d'être client Fidroit s'engager en signant une charte et de détenir la compétence juridique appropriée.

La plate-forme accessible de mise en relation avec les clients finaux est accessible depuis le site fidroit.fr.

Dans les toutes prochaines semaines, nous devrions ajouter du contenu (articles, vidéos, quiz, infographies, livres blancs, newsletters...) pour améliorer le référencement qui, après trois mois d'existence du site, est déjà très bon, ainsi que la fréquentation du site. Ce contenu sera issu de Fidroit, mais pourra également provenir de nos partenaires conseils en gestion de patrimoine. D'ici fin février, les particuliers pourront également accéder aux consultants Fidroit pour accéder à un premier

niveau de réponse à leurs interrogations. L'objectif est de capter leurs attentes et qu'ils restent dans l'écosystème avant de pouvoir les basculer vers nos partenaires. Olivier Rozenfeld, notre président, souhaite ardemment sensibiliser les particuliers aux bénéfiques qu'ils vont tirer de l'accès au conseil en organisation patrimoniale. C'est ensuite un formidable relais de croissance pour les professionnels.

Si Fidroit est le moteur de cette initiative, il s'agit réellement d'une communauté, puisque nos partenaires accompagnent nos réflexions et peuvent concourir à son développement. En effet, nous débattons avec sur d'autres axes d'amélioration. Il s'agit par exemple de réflexion permettant aux CGP référencés de pouvoir se prévaloir d'une compétence spécifique ou d'une spécialité. Enfin, nous finalisons actuellement notre projet de certificat de COP avec une université reconnue.

La communauté de COP est un projet à long terme que nous souhaitons bâtir progressivement. Les premiers signaux du marché valident que ce soit Fidroit qui porte cette initiative qui vise avant tout à travailler sur le faire savoir et les spécificités des professionnels du patrimoine.

activités de formation et solutions métier »

Votre offre Fidnet est également en constante évolution...

J. A. Tout à fait. Nous avons souhaité donner plus d'envergure à nos solutions sur les stratégies client afin d'accompagner nos partenaires sur le conseil qu'il diffuse oralement lors de leurs rendez-vous. Il s'agit de fiches de synthèse prêtes à l'emploi, qui leur permettent d'installer une relation de confiance qui est primordiale lors d'un premier rendez-vous. De plus en plus, Fidnet est un outil utilisé quotidiennement. Nous avons, en effet, souhaité en faire un outil qui répond aux besoins des professionnels à chaque stade de la relation client, jusqu'à leur suivi. Sa fonction est donc de travailler la matière juridique et fiscale pour la rendre exploitable face au client, et non pas d'être qu'une solution décryptant les textes de loi.

Dans le même sens, nous allons aller plus loin sur nos solutions de Suivi personnalisé, un outil de veille continue pour les clients Premium de nos partenaires qui concerne déjà plus de six mille familles.

Globalement, le digital pèse de plus en plus lourd dans notre activité que ce soit dans nos contenus ou dans nos formations, avec toujours la volonté de proposer une expérience utilisateur la plus fluide possible.

Justement, qu'en est-il de votre offre de formation ?

J. A. Les modules proposés à distance, en classe virtuelle avec un intervenant en direct, non pas en *e-learning*, sont de plus en plus appréciées. Nous les améliorons constamment. Grâce des systèmes de quiz et de visualisation de taux d'attentivité, elles permettent de valider des heures de formation continue obligatoires pour les statuts d'intermédiaire en assurances et d'intermédiaire en transactions immobilières. Pour ces deux statuts, des parcours de formation à forte valeur ajoutée, car ayant comme objectif de faire monter en compétence nos clients, ont d'ailleurs été créés. Ils mixent des heures en classes virtuelles et en présentiel.

Un autre format de formation a également été créé : il s'agit de vidéos de cinq à six minutes qui permettent de faire une mise à jour des connaissances sur un point particulier.

Aujourd'hui, 30 % de nos formations sont réalisées à distance et 70 % en présentiel ; nous anticipons que ces proportions seront renversées d'ici cinq ans.

Votre colloque se tiendra-t-il cette année encore en juin ?

J. A. Tout à fait, le 6 juin prochain, à la Seine musicale à Paris. Prochainement, du 29 janvier au 12 février,

“ Les avocats, notaires et surtout experts-comptables développent de plus en plus des missions en gestion de patrimoine. Pour eux également, nous ne souhaitons pas rester qu'un simple prestataire et réfléchissons au rôle que chacune de ces professions pourrait jouer dans notre communauté. ”

nos conventions régionales se déroulent à Paris et en région (Strasbourg, Lille, Aix-en-Provence, Rennes, Paris, Lyon et Toulouse). Elles sont animées par Richard Chalier, notre directeur technique associé, et Olivier Rozenfeld, notre président. Elles rencontrent, d'année en année, un succès toujours plus important.

Vous évoquez une plus forte demande de la part des professionnels du chiffre et du droit...

J. A. Les avocats, notaires et surtout experts-comptables développent de plus en plus des missions en gestion de patrimoine. Pour eux également nous ne souhaitons pas rester qu'un simple prestataire et réfléchissons au rôle que chacune de ces professions pourrait jouer dans notre communauté. L'interprofessionnalité est une arlésienne. Or, Fidroit rassemble des professionnels ayant une vision commune de la gestion de patrimoine tournée avant tout vers le conseil. La communauté de COP pourrait être une bonne passerelle entre ces professions et faire vivre l'interprofessionnalité.

Et s'agissant de la clientèle de banques privées ?

J. A. De nouvelles demandes nous arrivent régulièrement. Ces établissements recherchent avant tout un contenu technique à haute valeur ajoutée pour communiquer auprès de leur clientèle. L'expertise métier prend de plus en plus d'ampleur, c'est indéniable.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps