

*V. Gagnor, Arkanissim Finance :
"D'un back-office à l'autre, il y a des distorsions..."*

Pour résoudre ces problèmes de back-office, Arkanissim a créé sa propre plateforme multimarchés et totalement indépendante. Entretien avec Valère Gagnor, son président.

Newsmanagers : En tant que société de franchise, comment avez-vous réglé les problèmes de back-office ?

Valère Gagnor : Avec nos 30 franchises, nous avons un volume d'affaires suffisant qui nous conduit à référencer beaucoup plus de fournisseurs qu'un indépendant classique réalisant 80 % de sa production avec 4 à 5 fournisseurs...

Comme nous travaillons avec une quarantaine de promoteurs, 5 à 6 compagnies d'assurance, etc., forcément, nous constatons des distorsions importantes dans les back-office d'un fournisseur à l'autre.

Pour éviter cet inconvénient, nous nous appuyons sur une plateforme, CGPI Associés, qui assure l'ensemble des fonctions logistiques et administratives pour tout le réseau. Ce système évite à nos franchisés d'être confrontés en direct aux difficultés qu'ils pourraient rencontrer individuellement avec tel ou tel fournisseur puisque cette plateforme gère au quotidien ces problèmes.

Comment fonctionne cette plateforme ?

Cette plateforme est un peu particulière. Elle est tout d'abord totalement indépendante. Elle n'est pas liée à un fournisseur en particulier. Elle est donc multimarchés et son rôle est de faire de la présélection auprès des fournisseurs. Alors qu'un indépendant doit consulter plusieurs plates-formes pour une même opération, nos franchisés travaillent sur l'intégralité des marchés mais avec un seul interlocuteur dédié sur la plateforme qui lui apporte aussi bien des solutions pour l'immobilier, l'assurance, les sociétés de gestion et les solutions dédiées aux entreprises.

Selon quels critères faites-vous votre présélection ?

- Nous avons des spécialistes en actuariat, en immobilier... Ils sélectionnent les produits en fonction des résultats, de la disponibilité des gérants, de la qualité du back-office et du reporting, du niveau de rétrocession et de la notoriété des fournisseurs.

Quels services apportez-vous ?

- Nous offrons par l'intermédiaire de notre centrale une cinquantaine de services à nos franchisés allant de l'informatique à la présélection des produits en passant par la mise à disposition d'une plateforme téléphonique qui prend les rendez-vous, l'organisation de stages de formation.

Pour être impartial un franchisé doit avoir une multitude de solutions à sa disposition.

Nous travaillons donc sur 7 stratégies d'investissement différentes. Nous faisons aussi bien de la mono-gestion que de la multigestion ou de la gestion alternative. Nous distribuons aussi bien des fonds structurés que des fonds en euro, de l'immobilier, des fonds éthiques... Nous avons 3 à 4 fournisseurs sur chacune de ces stratégies. S'agissant de la gamme des produits, et notamment des produits d'assurance, nous travaillons avec 10 options différentes.