

03/2012 : « Trouver l'équilibre entre efficacité et sur mesure » Hebdomadaire AGEFI Actifs

EVOLIA - LYON

TROUVER L'ÉQUILIBRE ENTRE EFFICACITÉ ET SUR MESURE

Fondé en 1995 à Lyon, la SARL Evolia compte aujourd'hui trois associés et 17 collaborateurs. « Nous commençons à rencontrer les préoccupations des petites PME », avoue Jean-Philippe Mango, associé gérant d'Evolia. La société est organisée en fonction des périmètres métiers. La production est assurée par les associés, dont l'un est plus axé sur la transmission de patrimoine, l'autre sur l'allocation d'actifs et le troisième, Jean-Philippe Mango, qui est en charge de la direction générale. Le développement commercial est assuré par cinq consultants salariés.

Les fonctions commerciales sont épaulées par un département d'ingénierie patrimoniale composé de deux personnes. Leur métier ne consiste pas seulement à rédiger des consultations, mais aussi à procéder à des opérations de ventes assistées. Elles ont



JEAN-PHILIPPE MANGO.
associé gérant, Evolia

en charge la veille technique et sont entièrement mobilisées sur le développement de l'entreprise. Evolia dispose d'un service crédit immobilier et d'une filiale immobilière pour les transactions dans le neuf et dans l'ancien.

La société a pris le virage de la protection sociale en 2010 en créant une filiale santé, prévoyance et épargne salariale et en recrutant un professionnel du secteur. La recommandation client reste le principal moteur du développement. « Nous avons développé une méthode fondée sur l'explication de notre mode de fonctionnement et la transparence. Le client doit avoir accès à l'information. Cette méthode précise bien que le consultant est l'interlocuteur privilégié du client qui travaille en synergie avec des spécialistes métiers. Elle est formalisée et se révèle une aide à la vente efficace. Pour l'avenir, nous comptons beaucoup sur la digitalisation pour travailler et conseiller à distance », déclare Jean-Philippe Mango.

Evolia détient 150 millions d'euros d'encours sous gestion et réalise un chiffre d'affaires annuel de 2,5 millions d'euros avec une part d'honoraires d'environ 15 %. « Notre profession souffre d'un manque de reconnaissance, mais en même temps s'attache majoritairement au modèle artisanal, ce qui à mon avis est un non sens. Toute la difficulté néanmoins est de grossir en conservant cet esprit d'indépendance, d'industrialiser dans une logique de productivité tout en conservant le sur mesure. Beaucoup d'entre nous pensent, à tort, qu'une taille importante n'est pas compatible avec un conseil de proximité. Un autre point majeur est la peur de jouer collectif en faisant appel à d'autres compétences. La peur tout simplement d'admettre que l'on est pas suffisamment compétent dans tel ou tel domaine. A cela vient parfois s'ajouter un sens exacerbé de la propriété de clientèle, comme si le client n'existait pas en dehors du CGPI et qu'il n'avait ni banque ni assureur pour le solliciter au quotidien », souligne Jean-Philippe Mango.

points clés

Les indépendants du patrimoine peuvent **choisir de conserver** un modèle d'activité libérale **ou d'investir** en créant des entreprises ou des réseaux structurés.

Experts et praticiens livrent à L'Agefi Actifs leur vision en s'accordant sur l'importance de l'organisation en vue de **capter une clientèle nouvelle** dans un marché mature.

Devenir un chef d'entreprise suppose de consentir des **investissements** et de bâtir des modèles qui stabilisent les effectifs en associant les conseillers au **partage des bénéfices**.