

Netinvestissement.fr lance une nouvelle offre d'affiliation

Rédigé par Angèle Pellicier

D'ici deux ans, le site internet de conseil en gestion de patrimoine vise une quarantaine d'affiliés répartis en France.

Le concept de Netinvestissement.fr est simple : offrir de la visibilité et des nouveaux contacts clients de qualité aux CGPI affiliés, en contrepartie d'un pourcentage de leur chiffre d'affaires. Avec un trafic d'environ

30 000 visiteurs par mois, le site génère mensuellement entre 150 et 200 contacts. « Ce chiffre est voué à doubler voire tripler en présence de publicités, selon les tests que nous avons réalisés », assure Karl Toussaint du Wast, co-

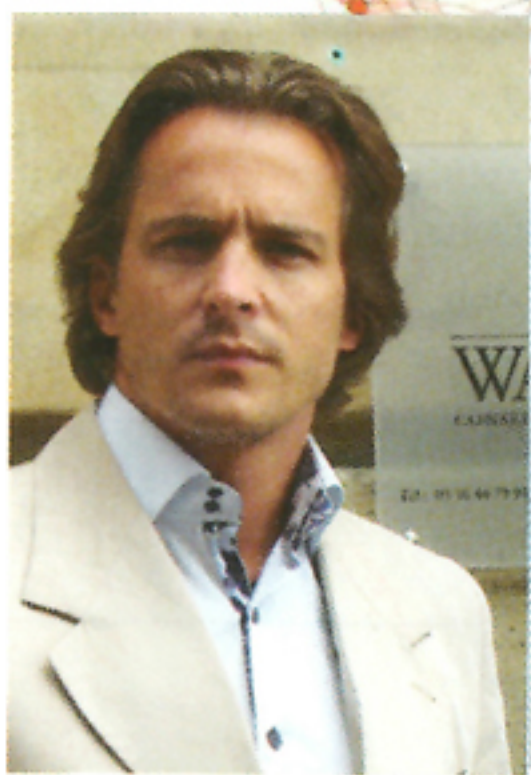
fondateur du site. Ce sont autant d'investisseurs potentiels qui ont montré un intérêt pour un produit ou un service sur le site internet. Implantée en Gironde et en Ile-de-France, la société ne parvenait jusqu'alors pas à

| VIII |

Le Carnet des CGPI | n° 237 - Mai 2013

traiter de manière optimale les demandes émanant de ces prospects répartis partout en France. « Deux possibilités s'offraient à nous : soit ouvrir en interne nos propres réseaux, mais cette option est onéreuse et chronophage, soit chercher à vendre ces contacts et nous rapprocher, dans les régions où nous ne sommes pas implantés, de certains de nos confrères qui manquent justement de contacts et de visibilité », explique le cofondateur. Mais attention, les affiliés ne sont pas des franchisés. « La notion d'indépendance est très importante, tient-il à souligner. Il s'agit d'un vrai groupement d'intérêts, sans contrainte administrative ou procédurière ». Les affiliés restent libres de travailler selon leurs propres méthodes et avec les fournisseurs qu'ils souhaitent.

Concrètement, les informations (nom de la personne, coordonnées, commentaires laissés sur le site etc.) sont centralisées dans une base de données. En fonction de sa localisation géographique, le contact est directement attribué à l'affilié correspondant, qui bénéficie d'une exclusivité dans sa zone. Cependant on ne connaît rien du profil patrimonial de ce fameux contact. Ce sera à l'affilié de le découvrir ! Le spectre semble très large. « Cela va de l'étudiant qui souhaite verser 1 000 euros dans un contrat d'assurance vie au grand dirigeant d'entreprise qui possède 300 000 à 400 000 euros de cash à investir », observe le cofondateur de Netinvestissement.fr. Si le concept paraît séduisant, la facture grimpe vite pour l'affilié. Tout d'abord,



Karl Toussaint du Wast
Netinvestissement.fr

il devra s'acquitter de frais d'entrée pour un montant de 6 000 euros. Cette somme est intégralement investie (en plusieurs fois) en publicités ciblées, sur des thèmes choisis (retraite, ISF etc.), afin de générer du trafic et multiplier les contacts. Ensuite, l'affilié devra verser entre 8 et 10 % de son chiffre d'affaires global, c'est-à-dire sans distinction entre l'activité réalisée grâce aux clients générés par le site et les autres.

« L'apport de business lié à ces contacts est suffisamment important pour que la collaboration repose sur une base gagnant-gagnant », explique Karl Toussaint du Wast.

Deux accords ont déjà été passés. Le premier (qui entre en vigueur le 1^{er} mai) dans la zone de Lille et le second (en phase de finalisation) dans celle du Finistère. Un troisième accord est en discussion avancée

autour de Marseille. « Notre objectif est d'avoir une quarantaine d'affiliés d'ici 2015 afin d'obtenir un maillage complet du territoire français tout en permettant à chaque affilié de conserver un rayon de 200 à 300 km en exclusivité », précise Karl Toussaint du Wast. Mais ne devient pas affilié qui veut ! Il est obligatoire d'appartenir à une chambre syndicale, d'avoir le statut de Cif et de posséder les cartes et assurances professionnelles nécessaires. Au-delà de ces critères réglementaires, Netinvestissement.fr cible des professionnels en activité depuis au moins deux ans, dont le chiffre d'affaires est compris entre 150 000 et 400 000 euros. Il s'agit donc principalement de structures de petite taille (entre un et deux conseillers) souhaitant développer leur activité.

| IX |

Le Carnet des CGPI | n° 237 - Mai 2013