

RockFi

DEVENIR INDÉPENDANT

La force du collectif.

Choisir de se lancer seul ou de rejoindre un réseau est une question centrale lorsqu'on envisage l'indépendance. Ce document revient sur les différences entre ces deux modèles et présente l'approche développée par RockFi, qui associe liberté entrepreneuriale et force du collectif. Il détaille également l'accompagnement proposé aux nouveaux Partners, notamment durant leurs 90 premiers jours, ainsi que les ressources et expertises mises à leur disposition pour développer leur activité.

Mot d'introduction de Pierre Marin



Depuis plus de trois ans, RockFi accompagne des banquiers, CGP et family officers dans leur passage à l'indépendance. Avec 70 conseillers ayant déjà franchi le pas, Pierre Marin, cofondateur et CEO de RockFi, revient sur les principaux freins des banquiers à se lancer et sur ce qui change vraiment au quotidien lorsqu'on devient indépendant.

Son regard sur l'indépendance

Depuis plus de trois ans, je consacre 50% de mon temps à échanger avec des banquiers, des CGP et des family officers qui y réfléchissent. Certains y pensent depuis vingt ans. D'autres depuis quelques semaines seulement.

Ce qui me frappe à chaque fois : les questions sont presque toujours les mêmes.

Et pourtant, les hésitations reposent sur des perceptions, plus que sur des contraintes réelles. Parce que le vrai frein, quand on parle de devenir entrepreneur, n'est pas rationnel. Il est psychologique : la peur de l'inconnu.

C'est pour ça que j'ai voulu écrire ce guide : donner de la visibilité sur « l'après» salariat, avant le saut. Parce que l'entrepreneuriat est une aventure unique et formidable, et je la souhaite à tous ceux qui en ont l'envie.

Si j'en parle aujourd'hui avec un peu de légitimité, c'est parce qu'avec RockFi on a désormais le recul de 70 ex-banquiers et CGP qui ont eu le courage de franchir le pas, certains avec désormais 30 mois de recul. De quoi tirer des premiers enseignements concrets : ce qui marche, et ce qui ne marche pas.

J'ai surtout compris une chose : quand on se lance, bien s'entourer peut vraiment tout changer. On ne peut pas être expert de tout, et vouloir tout gérer seul peut vite devenir un frein. Pouvoir compter sur les bonnes personnes, avec leurs expertises, leurs outils et leur expérience, permet d'aller plus loin et de rester concentré sur ce qui compte vraiment. Et c'est là que le choix du modèle devient intéressant.

« Je me lance seul, ou au sein d'un réseau ?»

C'est la dernière question, et souvent la plus déterminante. Une fois la décision prise de partir, reste à trancher : seul ou en équipe ?

D'un côté, 100% du chiffre d'affaires est conservé. De l'autre, la puissance d'un réseau. Mon avis est forcément biaisé mais je vais vous le donner quand même.

Dans le wealth management, la taille critique est clé. Plus on est grand, plus on accède aux meilleurs produits, plus on rassure les clients, plus on mutualise les investissements tech.

J'ai vu beaucoup de CGP s'installer, atteindre rapidement 20-25M€ d'AuM, puis se retrouver face à un dilemme impossible : embaucher avec la lourdeur et le risque que ça implique ou s'adosser à un réseau, c'est-à-dire vendre, et redevenir salarié. Exactement ce qu'ils avaient voulu fuir.

L’indépendance, mais pas seul.

Le modèle que j’ai voulu construire avec RockFi combine l’indépendance et l’émulation du collectif. Je me suis inspiré du modèle de franchise et celui de « partnership », tel que je l’ai connu chez McKinsey. Chaque partner chez RockFi conserve 100% de son capital, qu’il peut céder à tout moment à un autre CGP, et il/elle est associé(e) au capital de la holding qui concentre l’actif technologique.

Parce que seul, entre nous, après quelques semaines dans son bureau, on finit par tourner en rond.

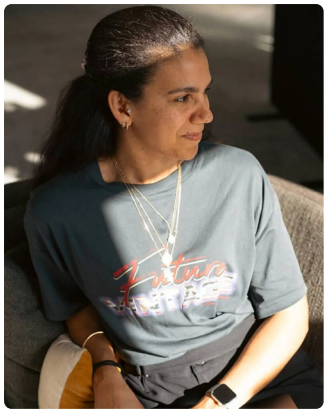
Nous avons voulu recréer les services d’un family office, dopés à la tech, pour que chacun puisse vivre son aventure à fond, avec le fire power d’une fintech en fort développement.

Une personne incarne à merveille le sens du service chez RockFi : Maëlle. Elle supervise avec rigueur et précision les équipes middle et back-office, ainsi que l’onboarding : phase critique du lancement d’un Partner.



ÉDITO DE MAËLLE

Concrètement, voici ce qui se passe après la signature du contrat RockFi.



« L'incubation pose les bases, mais c'est l'Academy qui transforme ces acquis en levier de croissance. En structurant 90 jours critiques de formations modulaires, nous sécurisons la transition des partenaires vers l'autonomie et augmentons leur probabilité de succès.»

Maëlle Chérubin,
Directrice des opérations

Les 90 premiers jours sont cadrés.

C'est là que tout se joue. Vos premiers pas suivent un parcours défini, étape par étape, avec un interlocuteur identifié à chaque moment clé. On sait désormais ce qui marche, et ce qui ne marche pas. C'est la secret sauce qu'on infuse à chaque nouvelle promo RockFi. Nous en avons désormais une par trimestre : intéressés ?

Une équipe structurée à vos côtés.

Contrôles, procédures, suivi administratif : nous prenons en charge une grande partie de ces sujets. Vous savez précisément ce qui relève de votre responsabilité, et ce qui relève de RockFi.

Une communauté de Partners.

Bonnes pratiques, événements co-organisés, expertises mutualisées, et des bureaux où on se retrouve chaque semaine. Parce que seul chez soi, ce n'est pas motivant tous les jours !

Envie d'en savoir plus sur l'indépendance ?

Découvrez notre modèle et l'accompagnement RockFi

RockFi

Toutes nos ressources sur **rockfi.fr**
Suivez-nous sur **LinkedIn**