



SEO

L'objectif du site est de convertir les leads issus des posts linkedin via un calendly embed.

4 cibles:

1/les banquiers privés qui veulent devenir CGP indépendants mais qui ne savent pas vraiment comment optimiser leur situation et trouver des clients

2/les cabinets d'expertises comptables et de Etudes de notaires qui veulent apporter du conseil à leurs clients mais qui n'ont soit pas le temps, soit pas les connaissances pour le faire.

3/ Les CGPI à 5 ans de la retraite qui veulent assurer la transmission de leurs clientèle progressivement avec un minimum de frottements fiscaux et en toute confiance à un CGP qualifié au delà des considérations de prix de cession (concept: je regroupe des cabinets à 5 ans de la retraite, je les structure pour vendre ensemble à un meilleur prix)

4/ les particuliers qui ne savent pas à qui s'adresser et qui veulent s'assurer d'être face à un interlocuteur de confiance.

Mon expertise:

20 ans au contact des clients et toujours le même constat: on a de la chance de vous avoir mais comment ça va se passer quand vous allez partir. Une crainte perpétuelle de perdre un interlocuteur /un conseiller de qualité (à la banque c'est tous les 2 ans/ c'est la raison pour laquelle les français se tournent vers les indépendants)

10 ans dans le recrutement, la formation et l'accompagnement terrain: j'ai formé une génération de CGP spécialiste du conseil aux dirigeants d'entreprise, le plus haut niveau d'exigence et de difficultés en matière de conseil. Ils sont pressés, les enjeux sont importants, ils ont besoin de compétence et de réactivité.

Un interlocuteur objectif pour faire matcher besoins clients et compétences professionnelles (Softskills et hardskills). Des milliers d'entretiens clients et

candidats, un coaching en développement personnel où j'ai appris à identifier les différents profils (process com).

Des compétences en marketing digital et innovations basées sur l'intelligence artificielle (MBA en part-time 2024). Je mets en place des outils numériques qui confèrent de la réactivité et de la performance.

En SEO, j'aimerais plutôt attirer des partenaires (experts-comptables, notaires, CSE) afin qu'ils deviennent un relai de business.

En gros, les experts-comptables ont moins de travail avec la réforme de la signature électronique et ils commencent développer leur CA autrement. Du coup, ils veulent faire du conseil en gestion de patrimoine sur honoraires. Mais pas si simple car barrière à l'entrée: les études Bac+5. Ma solution, je mets à leur disposition, partout en France, des CGP expérimentés et validés par mes soins pour faire l'audit et le conseil soit en face à face, soit à distance + des modules de formation à destination des collaborateurs des cabinets pour poser les bonnes questions ainsi que les outils du type KYC digitalisée et conformité lié à l'activité. Mise en relation exclusive avec des CGP(I) qui ne prennent pas de rétrocessions sur les placements (maximum d'objectivité)

Voici les sites de mes concurrents qui cartonnent sur linkedin avec un positionnement basique de CGP.

<https://www.thewealthoffice.co/>

<https://www.rezult.fr/>

contenu sur l'épargne salariale

<https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/N517>

Épargne salariale, participation et intéressement

L'épargne salariale est un système d'épargne collectif mis en place au sein de certaines entreprises. Le principe consiste à verser à chaque salarié une prime liée à la

 <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/N517>



<https://www.cic-epargnesalariale.fr/fr/epargnants/actualites-et-publications/actualites/3-raisons-adopter-epargne-salariale/index.html>

A partir de ce lien, tu as toutes les thématiques qui marchent sur linkedin, j'adorerais trouver un moyen de les reprendre toutes sous un format différent (Pas d'infographie ou une infographie différente) Est-ce que tu as des idées des formats qui cartonnent en ce moment? <https://valuable-jumpsuit-474.notion.site/Les-fiches-clair-de-Camil-7c96ed92f5e846a59450c71981a28fb3>

[site mercuria 1.docx](#)

J'aime bien l'approche avec le Bouton démarrer et l'inscription avec le compte google.

[Indy : Comptabilité en ligne, compte pro et facturation](#)

[publi-partage-de-la-valeur-salaries-entreprises-tous-gagnants.png](#)

S'inspirer de la charte RSE du groupe Crystale : [Charte RSE](#)

S'inspirer des expertise d'Herez: [Cyrus Herez - Wealth Management](#)

A vue de nez, les thèmes communs aux CGP et aux EXCO:

Quel statut pour mes sociétés patrimoniales ?

- Holding ? SARL de famille ou SC à l'IR ou à l'IS ?

L'épargne Salariale:

- Vue par l'exco: un véhicule de réduction des charges sociales de l'entreprise

- Vue par le CGP: un outils de management et de fidélisation
- Vue par le chef d'entreprise: trop compliqué même si ça a l'air intéressant et que c'est obligatoire au dela de 11 salariés

Placer les excédents de trésorerie, plusieurs école se confronte:

- Mal géré sa trésorerie, c'est une faute de gestion qui peut vous couter cher , mais en fonction du professionnel, l'interprétation n'est pas la même. Certains exco privilégie les investissement dynamique pour valoriser les capitaux, d'autres son averses aux risques par méconnaissances des marchés
- Vue du CGP: ne doit être placé que la partie excédentaire de la trésorerie (c'est à dire: disponibilité - 6 mois de Masse Salariale).

Et si Mercuria pouvait créer un produit de trésorerie dédié pour l'ensemble de vos clients avec une structuration sécurisante (garantie en capital) et un coupon supérieur aux compte à terme bancaire (produits structurés à partir d'1M€)

Cession/transmission d'entreprise:

- L'Exco valorise l'entreprise (image fidèle)
- Le CGP valorise le patrimoine financier à la sortie et intermédie parfois la relation pour facilité la vente (ce qui compte, ce n'est pas le prix de vente, c'est le net dans la poche et les revenus qui pourront en être dégagés)