



PROFESSION - EN BREF

L'offre de services Primonial rencontre un vif succès

L'offre de services aux CGP de Primonial (logée au sein de Primonial Partenaires dirigée par Geoffrey Repellin) séduit un grand nombre de CGP. Et plus particulièrement ceux soucieux de se libérer de toutes les tâches administratives, celles liées aux problématiques réglementaires, juridiques ou fiscales, particulièrement chronophages. Cette offre, « l'Office by Primonial », intéresse tout autant les cabinets de toute petite taille que les plus gros puisqu'elle est couplée, pour ceux qui le souhaitent, à d'autres services comme une étude patrimoniale, des séances de formation validantes, un suivi des commissions grâce au système informatique développé ou bien une offre de produits en architecture ouverte. Pour l'heure, cette offre, qui mobilise 35 personnes à temps plein, a séduit une centaine de clients. Geoffrey Repellin vise 200 clients à l'horizon 2025.

