

Les rois de la COM

Par [JFB](#) le mar 02/12/2008 - 02:14

Brokernet Holding Zrt est officiellement la plus grande société hongroise de conseil en gestion de patrimoine. Du placement à risque à l'assurance vie en passant par le crédit immobilier tout vous y est proposé. Décrite par les uns pour ses méthodes de vente aux limites de l'éthique traditionnelle de ce métier, admirée par les autres pour son développement rapide, Brokernet fêtera l'année prochaine ses dix ans d'existence.

Après plusieurs années passées à se chercher une place dans un monde en mutation, Pál Kútvölgyi, le futur fondateur de Brokernet, se lance dans la vente. En sept ans, il devient directeur des ventes d'une société autrichienne. Doté d'un sens inné du contact et d'une force de conviction hors du commun, il attire un large public aux conférences qu'il donne dans divers pays de la région. En 1999, en compagnie de Péter Kostevc, Erika Kósa, et Zoltán Körtvélyesi, il fonde Brokernet. Cette société est un réseau de vente de produits financiers. Les «brokers associés» peuvent être formés par l'académie maison si besoin est et doivent vendre, le cas échéant au sein de leur réseau personnel, divers produits tels que des parts de fonds de placements ou des assurances vie. Chaque année de nouveaux partenariats avec des sociétés ou des banques reconnues, sont conclus et, de fait, une grande partie des acteurs du secteur de l'assurance vie ont des liens avec la société. Ce type de méthode de vente assure une communication virale efficace qui est doublée par des campagnes de communication classiques. Après avoir été le sponsor de la première voiture de course 100% hongroise, la société a participé à diverses opérations de sponsoring sportif et finance des projets d'aide à l'enfance. Les membres fondateurs bénéficient d'une bonne couverture médiatique et ne manquent jamais une occasion de se faire connaître ! Il est intéressant d'observer les réactions des personnes interrogées lorsqu'il est fait mention du nom de la société, celles-ci vont du rejet le plus violent à l'admiration pure et simple, il est donc difficile de se faire une idée.

Il est certain néanmoins que la réussite de Brokernet exerce un certain attrait sur les jeunes et provoque une réaction plus méfiante chez les cadres supérieurs plus âgés, particulièrement ceux employés dans le secteur bancaire. On note aussi la forte

proportion de femmes au sein des «brokers associés» qui s'explique à la fois par la flexibilité d'une telle activité et par leur forte influence sur les décisions liées aux finances du ménage. Quelle que soit l'opinion que l'on ait sur ce type de modèle marketing, il faut admettre que dix années d'existence assurent une certaine crédibilité, justifiée ou non, au système. Il est difficile de se faire une opinion sur la pérennité de ce succès sur le long terme particulièrement dans le contexte actuel de récession. De fait, même si la mauvaise réputation, en général, de ce modèle de marketing est compensée par le sérieux des partenaires affichés, son succès repose sur son développement. En tout cas, groupe de fonds et de sociétés qui compose, Brokernet risque de connaître des années 2008 et 2009 moins brillantes que les précédentes ce qui pourrait déclencher un effet boule de neige qui ne serait pas sans conséquence sur les autres acteurs du marché et sur la situation des ménages concernés. Une affaire à suivre...

Xavier Glangeaud

•
Catégorie
Agenda Culturel