



MARKETING ET COMMERCIAL

L'interview

Stéphane Vidal, directeur général, Primonial

Un an après le décès de son fondateur, la société de gestion finalise l'arrivée de nouveaux actionnaires à son capital.

Où en est le projet de reconstitution de l'actionnariat du groupe ?

A l'été 2013, nous avons été confrontés à la nécessité de faire évoluer le capital de la société (actuellement détenu à 30 % par les héritiers de Patrick Petitjean, 30 % par les cofondateurs et 30 % par Naxicap Partners).

Il semblait difficile, dans le cadre de notre fort développement, de réaliser de nouvelles acquisitions alors que le capital était détenu majoritairement par des personnes physiques.

Début janvier, nous avons été approchés par Crédit Mutuel Arkéa avec qui nous collaborons déjà via leur filiale d'assurance-vie Suravenir, dans le cadre de la commercialisation du contrat d'assurance-vie SéréniPierre.

Nos discussions étaient fondées sur un postulat de départ : l'indépendance du groupe Primonial qui fonctionne en architecture ouverte. La part de Crédit Mutuel Arkéa devait donc être minoritaire, point de vue partagé par ses dirigeants, qui ont compris l'importance de ce principe dans notre projet de développement.

Un autre prérequis était que la cession des parts des actionnaires actuels s'effectue simultanément et dans des conditions identiques.

Nous avons donc réfléchi à un montage nous accordant le temps pour trouver un tiers investisseur. A l'issue de l'opération, Crédit Mutuel Arkéa devrait détenir environ 45 % du capital de Primonial, le reste étant partagé entre le management (30 %) et un tiers investisseur (environ 25 %). Cette première étape, consacrée à la sécurisation du groupe, sera achevée début juillet.

Quel sera le profil de ce tiers investisseur ?

Nous étudions des propositions émanant à la fois de fonds d'investissement et d'industriels. Un professionnel en asset management immobilier ou financier avec une solide présence à l'international nous permettrait d'élargir notre champ d'activité. De la même façon, un fonds d'investissement très connecté avec l'étranger peut aussi être intéressant.

Le groupe Primonial a-t-il une activité hors de France aujourd'hui ? L'international est-il une priorité ?

Primonial n'est présent que sur le sol français ; nous développer à l'international fait partie de nos projets...

En France, nous avons encore des parts de marché à conquérir, en particulier auprès des clients «gestion privée» des banques. Notre cœur de cible est la clientèle «mass affluent» qui investit entre 50 000 et 500 000 euros, même si nous disposons d'organisations spécifiques capables de gérer des clients fortunés et si nous pouvons répondre à des appels d'offres conséquents, avec le service adéquat.

Comment est mise en œuvre cette notion de service ?

Elle se développe largement dans tous nos canaux de distribution. A titre d'exemple, en 2013, nous avons créé un service «conciergerie patrimoniale» à destination des CGPI les plus importants (environ 80 sur les 600 CGPI actifs recensés). Une ligne directe est mise à leur disposition (trois personnes dédiées) ; on leur fournit une assistance pointue en fonction du degré de complexité de leurs dossiers : entretiens directs avec nos experts (marchés financiers, immobilier, gestion d'actifs, ingénierie patrimoniale...), organisation de campagnes marketing, aide à la création de sites internet...

Les conseillers qui ont utilisé ce service l'année dernière ont réalisé cinq fois plus d'opérations en moyenne que leurs confrères, signe de fidélisation.

Cette initiative devrait être bientôt adaptée à destination de certains clients ou prospects du réseau salarié qui gère en tout 30 000 clients.

Autre exemple, PatrimmoFi, notre filiale dédiée aux indépendants ayant signé un accord exclusif de distribution, a créé une gamme de services prenant en charge tout le back-office ; elle fournit assistance technique et services logistiques, ce qui permet aux conseillers de dégager un temps précieux, au service de la clientèle.

Pouvez-vous détailler les grandes lignes de votre plan stratégique 2014-2018 ?

Nous avons une idée très claire de ce que le groupe doit





Image non disponible.
Restriction de l'éditeur

être en 2018 : le leader indépendant de taille institutionnelle en France.

Aujourd'hui, Primonial gère 7 milliards d'euros d'encours, 4 milliards en asset management et 3 en immobilier. L'application du plan stratégique doit nous permettre d'au moins doubler la taille de nos actifs sous gestion à horizon 5 ans.

Nos axes de développement sur la distribution et sur l'asset management sont multiples, nous privilégions aussi bien la croissance organique que la croissance externe.

Concernant la distribution, nous disposons de plusieurs canaux de distribution spécifiques et adaptés à chaque typologie de clientèle. Dans l'asset management, Primonial REIM réalise des OPCV sur mesure, vendus exclusivement à des investisseurs institutionnels, tandis que les SCPI destinées au retail bénéficient du même savoir-faire.

AltaRocca AM, société de gestion spécialisée en obligations convertibles, a levé 90 millions d'euros auprès des institutionnels depuis sa création, début 2014. L'effet bénéfique s'est immédiatement fait ressentir sur le retail : la collecte sur ce marché représente aujourd'hui environ 1 million d'euros par semaine. C'est l'effet vertueux de la complémentarité entre l'institutionnel et le retail.

Quelle est la part des encours gérés pour le compte de la clientèle institutionnelle ?

La clientèle institutionnelle représente 50 % des encours gérés en immobilier et seulement 10 % en asset manage-

Titulaire d'un DESS de finances, **Stéphane Vidal** a commencé sa carrière en 1997 chez Ernst & Young en tant que consultant conseil en systèmes d'information financiers avant d'intégrer le Club Méditerranée, où il a occupé successivement jusqu'en 2008 les postes de directeur de la communication financière, directeur du contrôle de gestion groupe, puis directeur général de la filiale des ventes pour Europe et membre du Comex groupe.

En 2008 il a pris la direction générale de lselection, filiale du groupe Nexity, avant de rejoindre le groupe Primonial en 2012.

ment. Nous souhaitons rééquilibrer les encours car, ces deux dernières années, la collecte s'est faite en grande partie dans l'immobilier.

Quels sont vos projets à court terme en asset management et en immobilier ?

En asset management, nous avons développé un modèle de multiboutiques sous une marque ombrelle, Primonial Investment Managers - PIM, dans lequel chaque maison garde son indépendance de gestion, ce qui n'empêche pas de réunir tous les talents, afin de concevoir des produits répondant aux demandes de nos clients...

Parmi les opérateurs de multiboutiques : Primonial Asset Management - PAM, gère une gamme de fonds flexibles, la société Roche-Brune AM acquise en 2012 et dirigée par Bruno Fine est spécialisée dans les actions européennes ; AltaRocca AM, qui gère un fonds d'obligations convertibles, a été créée l'an dernier avec Xavier Hoche et Muriel Blanchier.

Nous allons clairement concentrer nos efforts sur l'asset management. Depuis octobre 2013, nous avons rendu obligatoire, au sein du contrat SérénPierre, un taux d'unités de compte à 25 % dans les souscriptions faites par les CGPI. Dans le réseau, ce taux est déjà structurellement élevé, autour de 45 %. Par ailleurs, nous avons l'ambition de doubler la collecte des produits structurés qui s'élève aujourd'hui à 150 millions.

En ce qui concerne l'immobilier, nous prévoyons de lancer un nouveau produit en fin d'année et nous menons une réflexion sur notre développement à l'international. Parallèlement, Primonial devrait monter une société de marchand de biens (achat de biens résidentiels revendus à la découpe).

Comment se porte la collecte depuis le début de l'année ?

La collecte est à date, en ligne avec l'objectif de 2,4 milliards d'euros que nous avions fixé pour 2014. Au premier trimestre, nous avons collecté 438 millions d'euros pour le compte de clients particuliers (contre 340 millions au premier trimestre 2013) et 160 millions auprès d'investisseurs institutionnels. Le deuxième trimestre continue sur sa lancée... Et la fin d'année devrait être à la hauteur de nos ambitions. ■ Propos recueillis par Catherine rekik