

Stéphane Vidal, directeur général de Primonial

« Nos acquisitions cibleront des sociétés autour d'un milliard d'encours » - Primonial

02/01/2017

Primonial a annoncé juste avant Noël la finalisation d'une nouvelle restructuration de son capital. Le fonds de capital investissement britannique Bridgepoint a fait son entrée à hauteur de 52,5% grâce à l'acquisition des parts de Latour Capital, de BlackFin Capital, d'une partie des salariés, et de la dilution du Crédit Mutuel Arkéa. Une recomposition surprise qui doit permettre au groupe de réaliser des acquisitions plus importantes et viser l'international. Stéphane Vidal, directeur général de Primonial, dévoile à Newsmanagers ses nouveaux objectifs.



### **Newsmanagers : Après Crédit Mutuel Arkea en 2014 puis BlackFin Capital et Latour Capital, on pensait votre tour de table terminé pour quelques temps. Pourquoi cette nouvelle opération avec Bridgepoint ?**

**Stéphane VIDAL :** Il est vrai que nous n'avions pas pensé réaliser ce genre d'opération si tôt! Mais le développement rapide de Primonial, plus important que prévu, nous a amenés cet été à revoir notre stratégie de développement pour les 5 prochaines années. Selon nos projections, fin 2017 nous devrions dépasser les 20 milliards d'euros d'encours gérés ou conseillés alors que notre objectif était de 18 milliards en 2018, accélération notamment due à une activité immobilière très forte ces derniers mois, et je le pense de façon durable, tant au niveau retail qu'institutionnel. Nous avons donc décidé de passer à la vitesse supérieure, en termes de croissance externe en France et entamer notre diversification géographique en Europe, et pour cela, il nous fallait un tour de table adéquat.

Il ne s'agit pas d'une course à la taille! Nous considérons simplement que cela nous permettra de mieux résister aux aléas de marché et de continuer à investir dans la diversification de nos classes d'actifs pour être toujours au plus proche des besoins de nos clients. Le Crédit Mutuel Arkéa nous a fait part de son souhait de rester au capital, quitte à être un peu dilué, et nous en sommes ravis. Nous avons alors contacté de grands fonds d'investissement européens que notre taille ne nous permettait pas de voir il y a encore 3 ans. Et Bridgepoint est sorti vainqueur!

**NM : Pourquoi Blackfin et Latour sont-ils sortis entièrement et si vite, un an seulement après leur entrée dans le capital? Quel a été le prix de la transaction?**



**S.V. :** Les fonds Blackfin et Latour Capital ont joué leur rôle en 2015 quand ils nous ont permis de conserver l'indépendance que nous souhaitons. Au-delà de cela, nous avons eu des échanges passionnants durant toute cette année. Mais nos nouvelles ambitions allaient dépasser leur capacité d'investissement et ils ont donc accepté de sortir. Je pense que cela constituera une excellente transaction pour leur LP's (associés financiers, NDLR)...

**NM : Vous voulez faire de la croissance externe en France. Quel type de sociétés recherchez-vous ?**

**S.V. :** En France, nous avons encore beaucoup de parts de marché à prendre. Les centaines de milliers de particuliers, clients des départements de gestion privée des banques traditionnelles, constituent notre cible privilégiée. Concernant les institutionnels, nous avons montré que nous pouvons en convaincre de plus en plus, via nos fonds immobiliers et via notre gestion d'actifs financiers grâce à la pertinence des fonds et l'augmentation de nos encours. Quant à la distribution, nous sommes à l'affût d'opportunités. Il n'y a pas grand-chose en ce moment mais je crois à la consolidation du secteur car assurer une vraie prestation de services de qualité en distribution coûte très cher.

Enfin, en gestion d'actifs, nous ciblions jusqu'à présent des sociétés autour de 100 à 200 millions d'euros d'encours. Certes, ce modèle a montré sa pertinence avec le succès d'AltaRocca AM et de Roche-Brune AM (près d'1 milliard d'encours atteint en 3 ans) ; mais dans le cadre de l'acquisition de nouvelles classes d'actifs, notre stratégie sera de viser des sociétés dont l'encours se situe autour d'un milliard d'euros. Une acquisition de ce type permettrait alors de développer encore plus notre accès aux investisseurs institutionnels.

**NM : Aurez-vous la même stratégie à l'étranger ?**

**S.V. :** Notre activité immobilière est déjà internationale en termes de sourcing et de gestion des actifs; nous y renforcerons notre présence dans les mois qui viennent. Nous allons cibler d'abord l'Europe, un marché que l'on connaît mieux. Notre priorité de développement passera par des acquisitions, notamment en Italie, en Suisse et/ou en Allemagne. Mais notre développement ne sera pas forcément symétrique. En Italie par exemple nous recherchons une structure de distribution et une structure en asset management. En Allemagne, nous regardons plutôt des structures dans le domaine de l'immobilier. L'ensemble pouvant former à plus long terme une véritable plateforme européenne.

**NM : Quels sont dès lors vos nouveaux objectifs en termes d'encours ?**

**S.V. :** Au démarrage de nos discussions avec les fonds, nous avons dû formaliser un plan de développement basé sur une croissance organique en France. Notre business plan à périmètre constant prévoit des encours autour de 34 milliards d'euros d'ici fin 2021 avec une répartition équivalente à aujourd'hui de 2/3 et 1/3 entre encours gérés et conseillés, soit une collecte d'environ 4 milliards d'euros par an. En 2016, nous aurons collecté un peu plus de 5,5 milliards d'euros, grâce notamment à deux très importantes opérations immobilières assez exceptionnelles à destination de clients institutionnels. Nous pensons cette année rééquilibrer notre collecte entre le retail et les institutionnels. Nous nous donnons comme objectif d'aller même au-delà de la trentaine de milliards prévus pour 2021, grâce aux opérations de croissance externes rendues possible par notre nouvelle évolution capitalistique.

**NM : Allez-vous développer de nouvelles expertises ?**

**S.V. :** Je souhaite que Bridgepoint nous apporte sa grande expertise en private equity ; c'est un segment que nous n'avons pas encore développé car je pense qu'il doit l'être par des professionnels de cette classe d'actifs qui est spécifique. Ce sera un des grands sujets de 2017. Nous voulons capitaliser sur leur expertise et construire pour le retail le meilleur contrat en



France partiellement investi en private equity, à l'image de ce que nous avons fait sur l'immobilier, par exemple, avec Sérénipierre. Rendre la qualité institutionnelle accessible au client individuel. Et peut-être serons-nous aidés par nos gouvernants pour arbitrer les flux vers l'économie réelle....