

STÉPHANE VIDAL ; DIRECTEUR GÉNÉRAL DE PRIMONIAL

## FR - "Nous avons pour objectif de finaliser la reconfiguration du capital de Primonial d'ici fin 2014"

Jean-François Tardiveau et Erick Jarjat 19/05/2014

**Devenir en France l'acteur indépendant de taille institutionnelle dans son domaine. L'ambition de Primonial est claire, et l'arrivée prochaine de Crédit Mutuel Arkéa au capital doit lui en donner les moyens. A ses côtés, un autre investisseur devrait également faire son apparition, qu'il s'agisse d'un gestionnaire d'actifs financiers ou d'un fonds d'investissement. En ligne de mire, Primonial table sur une reconfiguration du capital achevée d'ici la fin de l'année. Dès lors, les projets ne manquent pas, comme l'évoque pour Newsmanagers Stéphane Vidal, son nouveau directeur général.**



**Newsmanagers : Primonial a fait part en début d'année de sa volonté de recomposer son capital. Crédit Mutuel Arkéa a récemment annoncé être entré en négociations exclusives avec vous. Pourquoi cette opération ?**

**Stéphane Vidal :** Quelle est notre position actuelle ? Nous pouvons nous présenter comme le premier groupe indépendant de conseil en gestion de patrimoine doté de canaux de distribution adaptés à chaque typologie de clientèle. A cela s'ajoute une activité d'asset management avec Primonial REIM en immobilier collectif et Primonial Investment Managers, notre multi-boutique comprenant la gestion flexible de Primonial AM, la gestion Equity avec les fonds Europe et Zone Euro de Roche-Brune AM et les obligations convertibles et les fonds de rendement d'AltaRocca AM.

Nous sommes une plateforme de conseil et de distribution multicanal en architecture ouverte ; nous concevons nous-mêmes des produits lorsqu'il s'agit d'apporter une valeur ajoutée à nos clients. Nous avons pour objectif de devenir en France l'acteur indépendant de taille institutionnelle comme il en existe un dans chaque pays européen : la nouvelle structure capitalistique du groupe va nous permettre d'y parvenir.

**NM : Mais cet adossement est-il compatible avec la préservation de l'indépendance que vous revendiquez ?**

**S.V. :** Absolument ! Dès le départ, nous avons bien marqué notre volonté de conserver notre indépendance. Notre indépendance capitalistique bien entendu, mais aussi notre indépendance en termes de sourcing produits et d'initiative dans la gestion de l'entreprise. Crédit Mutuel Arkéa partage cette vision, ce qui va rendre notre collaboration créatrice de valeur.

**NM : Au début de l'année, il était aussi question de l'entrée au capital d'un fonds d'investissement ?**

**S.V. :** Nous n'avons évidemment pas abandonné cette idée, mais nous regardons en priorité une solution industrielle. Autrement dit, il pourrait s'agir d'un gestionnaire d'actifs financiers, immobiliers, de dimension internationale, qui pourrait nous permettre d'accélérer notre développement à l'étranger.

Mais nous restons, pour autant, en contact avec les fonds d'investissement qui ont marqué un intérêt pour le dossier Primonial. Sachant que nous avons pour objectif de finaliser la reconfiguration du capital d'ici fin 2014.

**NM : Quid des actionnaires actuels ?**

**S.V. :** Les actionnaires actuels (pour la majorité des personnes physiques) ont décidé de sortir du capital afin de permettre au management de mettre en place une structure actionariale capable d'accompagner le groupe dans les projets ambitieux qu'il s'est fixés.

**NM : Quelles sont en l'état les principales composantes de votre projet d'entreprise ?**

**S.V. :** Je vous le disais : nous avons l'ambition d'être l'acteur indépendant de référence en France et ce d'ici 2018, avec un niveau d'actifs sous gestion situé entre 15 et 18 milliards d'euros. Cette ambition n'est pas le fait d'un excès d'orgueil... C'est cette position qui nous permettra de poursuivre notre développement basé sur l'innovation et la créativité et ainsi de proposer, quel que soit le contexte économique, un projet professionnel pérenne à nos collaborateurs qui constituent la force principale du groupe.

Notre plan stratégique sur 5 ans prévoit une augmentation soutenue de notre part de marché sur la clientèle privée, initiée par l'ensemble de nos canaux de distribution retail. Notre cible clients sera la clientèle des départements Gestion Privée des banques de réseau avec une offre en architecture ouverte, innovante et réactive.

**NM : Où en est votre politique de croissance externe ?**

**S.V. :** Elle reste d'actualité. Nous avons notamment des projets dans le cadre de l'élargissement de notre multiboutique ainsi que dans le domaine de la distribution.

**NM : Patrick Petitjean, l'ancien directeur général disparu brutalement il y a un an, avait l'intention de mettre en place une plateforme**

**de distribution au Luxembourg. Ce projet a-t-il été abandonné ?**

**S.V.** : Pas du tout. Mais en attendant que la reconfiguration du capital soit finalisée, le projet est en standby. Cela dit, il pourra faire partie intégrante de la stratégie de développement internationale de **Primonial**.

**NM : Vous avez manifesté votre volonté de vous renforcer sur le segment des institutionnels. Vos premiers pas dans ce domaine sont-ils satisfaisants ?**

**S.V.** : Nous misons sur un fort développement auprès des institutionnels, capables d'investir massivement dans un délai court, ce qui nous permet de proposer, dans un deuxième temps, à notre clientèle privée une offre traditionnellement réservée à une clientèle professionnelle. C'est le côté vertueux et complémentaire de la double distribution Institutionnel//Retail. L'exemple d'AltaRocca AM est probant à cet égard. La jeune société de gestion a collecté 90 millions d'euros en trois mois auprès d'institutionnels. Un tel engouement a bien évidemment suscité de l'intérêt du côté de la clientèle retail qui aujourd'hui investit au rythme de 1 million d'euros par semaine.

**NM : Dans votre modèle multi-boutique, la multigestion a-t-elle encore sa place ?**

**S.V.** : Oui bien sûr, la gestion flexible est particulièrement adaptée à un portefeuille retail.

**NM : Que pensez-vous de l'évolution du marché des conseillers en gestion de patrimoine ?**

**S.V.** : C'est un métier qui a beaucoup changé depuis 15 ans et qui se complexifie au gré des évolutions réglementaires...il devrait connaître un phénomène de consolidation au cours des prochaines années. Le succès de PatrimmoFi, avec une croissance de 49% au premier trimestre, est là pour en témoigner : ce modèle permet à des indépendants de bénéficier des différentes fonctions sourcing, middle office, juridique, formation ... et leur permet de gagner du temps commercial et donc de se consacrer davantage à leurs clients.

**NM : La suppression envisagée des rétrocessions en France va-t-elle changer la donne ?**

**S.V.** : Je peux comprendre l'objectif théorique, mais j'ai bien peur que le résultat soit l'inverse de celui attendu... Les CGPI sont des professionnels engagés, passionnés et il ne me semble pas logique que leur indépendance, et donc leur architecture ouverte, devienne une contrainte de leur métier.

Cet article a été imprimé depuis le site [www.newsmanagers.com](http://www.newsmanagers.com).

La reproduction de cet article n'est autorisée que dans la limite d'une copie et pour un usage strictement personnel.

Toute autre utilisation nécessite une autorisation préalable de L'Agefi.

© L'Agefi - 2011