



Le nouveau visage de Primonial

08/01/2016 - 15:32 | **Pascale Besses-Boumard**



Le réseau indépendant de distribution de placements ne cesse de faire parler de lui en ce moment. Avec 12 milliards d'euros d'actifs sous gestion ou conseillés, il est clairement en train de changer de taille depuis un an. Il s'est porté candidat pour la reprise de Gecimed, deal à 1,2 milliard d'euros minimum.

Mais quel est donc le nouveau visage de Primonial que l'on voit en ce moment un peu partout que ce soit dans l'univers de l'asset management, que de l'assurance-vie ou l'immobilier ? Fondé, en 1989, par une équipe de collaborateurs spécialisés dans les métiers de la gestion de patrimoine, emmenés par quelques personnalités de la finance, le groupe est aujourd'hui devenu un très gros réseau de conseil en placements et de distribution multicanal. Il est ainsi à la tête de 12 milliards d'euros d'actifs gérés ou conseillés et devrait annoncer d'ici à quelques jours une collecte record de plus de 3,5 milliards d'euros au titre de 2015 (contre 2,8 milliard d'euros en 2014 et à peine 600 millions en 2011). Il faut dire que le groupe a cartonné dans le domaine immobilier où il a notamment collecté un milliard d'euros en OPCV auprès d'investisseurs institutionnels gourmands de ce type de produits. En asset management, Primonial est à la tête de trois entités totalisant 1,5 milliard d'euros sous gestion. « Notre distribution directe nous permet d'être très à l'écoute de la demande de nos clients, 50% de nos produits sont 'fabriqués' en interne pour une clientèle constituée à 50% d'institutionnels et à 50% de particuliers », confie à WanSquare Stéphane Vidal, directeur général de Primonial.

Primonial vient de recomposer son actionnariat pour se donner les moyens d'aller encore plus loin. Aux côtés du management, Crédit Mutuel Arkéa est entré au capital en juillet 2014 (avec 45%), rejoint par les fonds BlackFin Capital Partners et Latour Capital en mai 2015 (21% à eux deux). Ce dernier est un fonds notamment créé par Alain Madelin et Philippe Léoni, l'ancien patron emblématique de Spir, afin d'accompagner des PME.

Fort de ce nouvel attelage, Primonial a bien l'intention d'en profiter pour accélérer. Aussi bien au niveau de la distribution auprès des particuliers, via son réseau de CGPI (qui ont collecté 850 millions d'euros l'an passé) que de son pôle immobilier, aujourd'hui à la tête d'un portefeuille de 7 milliards d'euros. C'est d'ailleurs grâce à ce dernier que Primonial vient de publier un taux record de 4% pour son fonds en euro, « Sécurité Pierre euro », développé avec Suravenir. Primonial REIM rencontre, en effet, un grand succès et multiplie ces derniers mois les acquisitions dans le cadre de ses différents mandats de gestion (OPCI, SCPI). La filiale est, elle aussi candidate à la reprise de Gecimed, la structure de Gecina spécialisée dans l'immobilier de Santé. Comme Icade, elle a passé le premier tour et se retrouve bien placée parmi une toute petite poignée de compétiteurs. Le morceau est ici de taille puisque le deal est évalué aux alentours de 1,2 milliard d'euros minimum.

Dans l'asset management, Primonial envisage de recommencer à saisir des opportunités de croissance externe après avoir ralenti le pas ces derniers mois compte tenu de la recomposition de son capital. Les cibles ne manquent pas, un grand nombre de sociétés de gestion, mal à l'aise avec l'inflation de contraintes réglementaires, étant à vendre. L'objectif du groupe est de grossir dans les obligations convertibles et pourquoi pas le private equity. Autre ambition : acquérir un acteur dans le domaine de la distribution auprès des particuliers. « Dès le départ, nous avons identifié un segment susceptible d'être très porteur pour nous : la gestion privée. Nous attirons une clientèle logée au sein de grandes banques de réseau et insatisfaite des services proposés. Nous cibons des investisseurs moyens de 100.000 à 300.000 euros et le potentiel est énorme », explique Stéphane Vidal.