

Un guichet unique avec un large

Le groupe Primonial vient de restructurer son offre de produits et services pour le marché des CGPI. Exit Patrimmofi, place à une seule entité, Primonial Partenaires, qui comprend, d'une part, Primonial Solutions, la plate-forme de distribution des produits du groupe, et, d'autre part, l'Office By Primonial, une offre de services complètes déchargeant les indépendants de leurs tâches improductives. Présentation avec Stéphane Vidal, directeur général du groupe, Georges Nemes, président de Primonial Partenaires, et Stefan de Quelen, directeur général de Primonial Partenaires.

Investissement Conseils : Pourquoi refondez-vous votre offre de services pour les CGPI ?

Stéphane Vidal : Il s'agit d'une décision stratégique qui marque notre volonté de proposer une offre plus proche et plus adéquate à nos partenaires gestionnaires indépendants du patrimoine. Il s'agit de mettre en œuvre notre vision de la mutation du marché des CGPI, dont nous croyons fortement au potentiel de développement, et sur lequel notre collecte est en hausse de 61 % sur le premier semestre.

“ Il s'agit d'une décision stratégique qui marque notre volonté de proposer une offre plus proche et plus adéquate à nos partenaires CGPI. ”

Stéphane Vidal

Georges Nemes : Le marché s'est complexifié, en raison de différents paramètres : la réglementation, les changements d'orientations de certains fournisseurs, ou encore l'augmentation des charges administratives et de gestion du CGPI. Nous estimons que ce dernier n'a plus que 30 % de son temps à accorder à sa mission première : conseiller le client. Par ailleurs, Patrimmofi et Primonial Partenaires poursuivaient le même objectif, à savoir le développement du marché des



Stéphane Vidal, directeur général du groupe Primonial.



Stefan de Quelen, directeur général de Primonial Partenaires.

CGPI, mais selon deux voies et avec des moyens différents. Faire la synthèse des deux offres nous permet donc d'augmenter notre niveau de services, libre à lui ensuite de décider d'accéder à une offre de produits, Primonial Solutions, et/ou de services, l'Office By Primonial.

Stefan de Quelen : Avec l'Office By Primonial, le CGPI va pouvoir externaliser ses fonctions improductives. C'est là une question de survie pour eux, mais aussi pour leurs clients.

Quelle est l'offre accessible sur Primonial Solutions ?

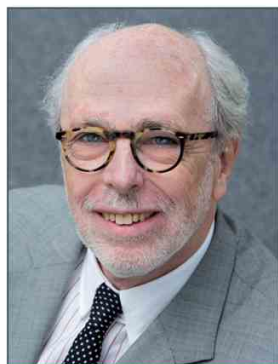
S.d.Q. : Le conseiller en gestion de patrimoine indépendant dispose d'une large gamme de produits du groupe : assurance-vie, immobilier, produits financiers, produits structurés... Bref, il s'agit d'une offre de plate-forme qui se veut novatrice, comme en témoigne le lancement récent de deux nouveaux fonds en euros.

S.V. : Cette plate-forme est d'ailleurs en pleine expansion, puisque nous avons multiplié par trois notre collecte en moins de cinq ans. D'ici la fin de l'année, nous devrions enregistrer une collecte d'environ 600 millions d'euros.

Et sur l'Office By Primonial ?

G.N. : Il s'agit d'une approche non pas produits, mais métier. C'est un guichet unique avec accès à un catalogue de services que le CGPI choisit selon ses besoins. Il bénéficie ainsi d'un *back-office* en lien avec tous les acteurs du marché déjà en place avec Patrimmofi (plus de cent fournisseurs référencés), d'un soutien juridique et fiscal, d'un département d'ingénierie patrimoniale, une équipe d'ingénierie produits pour la sélection ou la fabrication de produits, de formations, d'un espace des experts lui donnant accès à un facturier, à O2S

choix de services pour les CGPI



Georges Nemes, président de Primonial Partenaires.

“ Le CGPI choisissant l’Office By Primonial reste totalement indépendant, peut dénoncer la convention à tout moment et n’a aucune obligation de réaliser sa production avec des produits Primonial.

Georges Nemes ”

d’Harvest, une bibliothèque juridique et fiscale (la *Patrithèque* d’Harvest) ou encore la consultation de l’ensemble de ses comptes et contrats.

S.d.Q. : Nous estimons que le conseiller en gestion de patrimoine indépendant va pouvoir consacrer au moins 30 % de plus de son temps à ses clients.

En quoi le service sera-t-il renforcé par rapport à celui délivré par PatrimmoFi ?

S.V. : S’il s’agit bien de deux offres distinctes, les équipes et les moyens sont, eux, mutualisés. Par exemple, le nombre d’ingénieurs patrimoniaux passe de deux

à quatorze, certains spécialisés sur des thématiques pointues comme l’international ou la transmission d’entreprise.

S.d.Q. : Quarante personnes sont ainsi quotidiennement en soutien de nos partenaires. Seul un groupe puissant et solide peut mettre en place ce niveau de service et en assurer la pérennité dans le temps.

Quel sera le coût d’accès à l’Office By Primonial ?

S.V. : Pour ce service, nous conservons une partie du chiffre d’affaires généré, lequel dépend du niveau d’activité global. Pour le CGPI, il s’agit donc d’assurer son développement par une augmentation de ses coûts qui sera variable, non pas via des frais fixes importants que supposent, par exemple, le recrutement de collaborateurs aux profils multiples :

juriste, commercial, réglementaire...

Cette prestation de services à un coût qu’il est nécessaire de ne pas brader, d’où la nécessité de bien dissocier les deux offres : produits et services.

S.d.Q. : La tarification est volontairement transparente. Trois niveaux de prélèvement sur le chiffre d’affaires généré en produits financiers ont d’ores et déjà été fixés : 15 % pour ceux disposant jusqu’à 20 millions d’euros d’encours, 10 % entre 20 et 40 millions et 8 % au-delà de 40 millions.

G.N. : Choses importantes : le CGPI choisissant cette offre reste totalement indépendant, il peut dénoncer la convention à tout moment et il n’a aucune obligation de réaliser sa production avec des produits Primonial.

A qui s’adresse cette offre ?

S.d.Q. : Notre cible est celle des cabinets déjà développés, en croissance et souhaitant « aller loin ». Nous estimons que sur les trois mille cabinets présents sur le marché français, quatre à sept cents sont éligibles à notre offre.

S.V. : Au-delà de ce service, notre ambition est clairement d’accompagner le marché dans sa croissance. Par exemple, en dehors de Primonial Solutions et l’Office By Primonial, nous réfléchissons à la mise en place d’une solution permettant aux cabinets et aux nouveaux entrants d’accéder à des solutions de financement leur permettant d’acquérir des portefeuilles clients.

Propos recueillis par Benoît Descamps

Une restructuration du capital bientôt achevée

Mi-octobre, la nouvelle composition de l’actionnariat du groupe Primonial (plus 10 milliards d’euros d’actifs sous gestion) devrait être actée. La SAS aura donc à son capital le Crédit mutuel Arkéa à hauteur de 45 %, deux fonds d’investissements, BlackFin Capital Partners et Latour Capital, pour 21 % et le management de la société pour 34 %. Le conseil de surveillance sera composé de cinq personnes : deux membres de Primonial, deux autres de Crédit mutuel Arkéa et d’un représentant des deux fonds d’investissement. « Nous avons souhaité nous entourer de deux fonds d’investissement, l’un spécialisé dans nos métiers, BlackFin, et un autre orienté sur les sociétés de conseil qui sera porteur d’idées nouvelles, souligne Stéphane Vidal, directeur général. Notre fonctionnement restera celui d’un groupe indépendant et entrepreneur. »

Après ce nécessaire temps de restructuration capitalistique, le groupe repart donc de l’avant et pourrait annoncer dans l’année à venir l’acquisition d’une ou deux structure(s), dans le domaine de la distribution et/ou de l’Asset Management.