



"Nous pourrions développer de nouvelles classes d'actifs"

Le 25/10/19 à 07h42

Par Réjane Reibaud

Quelques semaines après le départ de Christophe Mianné, Stéphane Vidal, directeur général de Primonial, et Olivier de Berranger, directeur de la gestion d'actifs de LFDE, reviennent sur la stratégie des deux sociétés.



Stéphane Vidal et Olivier de Berranger - Primonial - LFDE

Vous avez surpris les observateurs dernièrement avec le départ de Christophe Mianné. Pourriez-vous nous éclairer sur cet épisode ?

Stéphane Vidal : Quand nous avons recruté Christophe en juin 2017, nous ne savions pas encore à quelle structure nous allions nous intéresser pour atteindre notre objectif de développement du métier de la gestion d'actifs. Pour tout vous dire, nous ne pensions pas que nous allions faire une opération aussi importante que celle de La Financière de l'Echiquier (LFDE). Au regard de son expérience, Christophe a été très important dans ce rapprochement entre Didier Le Menestrel, fondateur et ancien dirigeant de LFDE, et Primonial. Comme pour toute opération de ce genre, cela n'était pas simple à réaliser. Il a apporté beaucoup dans la phase 1 de notre plan stratégique ; aujourd'hui, nous entrons dans la phase 2. Pour lui succéder, nous avons besoin d'un profil plus orienté développement, commercial et marketing mais aussi international -.

En quoi va consister cette phase 2 ? Des acquisitions à l'étranger ?

SV : Début 2019, nous avons eu un bon échange avec nos actionnaires. Nous leur avons dit que pour continuer à développer le groupe, au-delà de notre croissance organique forte, nous devons accroître notre budget dédié aux acquisitions. Le secteur va consolider et il serait dommage de ne pas pouvoir saisir certaines opportunités qui permettraient de continuer à mettre en œuvre nos deux objectifs stratégiques déterminés en 2016, qui sont l'élargissement de nos classes d'actifs, et l'internationalisation. Pour optimiser les conditions de nos nouveaux financements, nous avons décidé de « faire noter » Primonial par les 3 grandes agences de rating (S&P, Fitch et Moody's). Les très bons résultats obtenus ont incité nos financeurs actuels à souhaiter nous accompagner dans notre futur développement. Cela a été un déclencheur dans notre réflexion : réunir au tour de table des financiers majoritaires (garantissant l'indépendance opérationnelle du groupe) mais aussi des industriels internationaux, nous permettant d'envisager un plan de synergies, a été selon nous la solution la plus créatrice de valeur pour nos clients et pour le groupe. Nous avons donc ainsi la possibilité de conserver Bridgepoint à nos côtés très satisfaits de ces premières années avec nous, tout en travaillant sur de nouvelles synergies avec de nouveaux acteurs. Latour Capital était un candidat idéal car, au-delà de son exposition propre, il jouera le rôle de catalyseur de trois industriels autour de lui : Aberdeen Standard Investments, Grosvenor Capital et LGT. L'entrée de Sogecap, la société d'assurance vie du groupe Société Générale, et partenaire du groupe pourra également nous apporter beaucoup dans notre développement. Mais tout ceci est en cours et il est trop tôt pour en parler. Le closing est prévu pour fin décembre.

Cela veut-il dire que Bridgepoint, votre actionnaire principal était vendeur ?

SV : Non pas du tout. C'est simplement que nous avons réussi à le convaincre de l'intérêt de faire rentrer ces autres investisseurs. Il y aura de la création de valeur potentielle supplémentaire pour le groupe Primonial, dans cette configuration.

Pour revenir à votre développement à l'étranger, quels sont vos objectifs et cibles ?

SV : L'international était un objectif fort depuis l'entrée de Bridgepoint dans notre capital, même si la structure française restera « le navire Amiral » du groupe, en conservant notre proximité avec nos partenaires et clients. Nous visons 30 à 35 % de notre chiffre d'affaires qui vienne de l'étranger d'ici à 5/7 ans, contre moins de 10% aujourd'hui. Avec La Financière de l'Echiquier, nous avons acquis plus de 9 milliards d'euros d'encours, mais des encours détenus pour partie par des clients étrangers ; ce développement spécifique entre donc naturellement dans notre stratégie. Des synergies sont à développer aussi avec les sociétés de gestion immobilières de Primonial telles que AviaRent en Allemagne.

De façon plus générale, je pense que les sociétés de gestion sous 1 milliard d'euros d'encours vont avoir du mal à survivre dans le contexte actuel. On peut viser des sociétés qui renforcent nos expertises existantes, mais aussi orienter le développement de nouvelles classes d'actifs alternatives comme le Private equity et la dette privée.

Il n'y a pas d'appétit pour les actions de la part des particuliers

Olivier de Berranger, comment se porte aujourd'hui LFDE ?

Olivier de Berranger : La société s'est stabilisée depuis deux ans. Nous n'avons plus de départs comme il y en avait eu avant le rachat par Primonial en raison de changements de structure actionnariale. Il y a une très bonne ambiance au sein de la société pour deux raisons principales.

D'abord tous les collaborateurs vont être associés au capital de Primonial. Ensuite, les performances de nos fonds sont particulièrement bonnes cette année. Notre fonds de grandes actions européennes de croissance affiche une performance de +30% depuis le début de l'année. Celui sur les actions internationales, à l'instar de la stratégie européenne, fonctionne aussi très bien. Nous sommes aussi très satisfaits de la performance de nos fonds small et mid caps, thématiques et ISR. Les synergies avec les équipes de l'ex-Altarocca et Stamina AM ont commencé depuis 2017. LFDE gère notamment le mandat du fonds en euro d'assurance vie Target+, ainsi que le mandat de la poche liquide de son OPCI. Notre gestion privée peut désormais utiliser les fonds du groupe Primonial. Deux groupes indépendants d'entrepreneurs se sont ainsi rejoints, sans toucher à l'esprit qui nous anime depuis 1991.

Ces performances se sont-elles traduites en collecte ?

ODB : Pas encore car il n'y a guère eu d'appétit pour les actions de la part des particuliers, notamment en début d'année, mais notre très légère décollecte devrait se résorber d'ici la fin de l'année grâce notamment aux investisseurs institutionnels français qui sont revenus sur les actions, notamment les small et mid cap et les actions internationales. Cela nous permet d'accueillir de nouvelles souscriptions nettes positives depuis cet été.

Où en êtes-vous de votre développement international ?

ODB : Nous avons ouvert des bureaux en Italie, en Suisse, en Allemagne et en Espagne. Nous y mettons en avant notre expertise sur les small mid cap, les fonds thématiques (nous avons lancé le 1er fonds sur l'intelligence artificielle en France et un fonds sur la santé en septembre), et les actions internationales. Notre expertise ESG se vend bien également, la France est perçue comme un pays en avance de ce point de vue. Nous attendons en outre l'obtention du label ISR français pour 4 fonds d'ici la fin de l'année. Nous sommes aujourd'hui à 9,2 milliards d'euros d'encours et espérons franchir la barre des 10 milliards rapidement grâce à notre développement européen.