

**CLUB PARTENARIAT**

**PRIMONIAL ÉCRIT UNE NOUVELLE PAGE DE L'ENTREPRISE EN PHASE AVEC SES AMBITIONS**

Donner du sens à l'épargne, se fier aux nouvelles technologies, innover sont les lignes directrices du Groupe. Quoi de plus naturel dès lors pour l'entreprise que de s'associer à un homme talentueux, à la fois marin et entrepreneur, capable sans cesse de dépasser ses limites pour aller plus loin et accomplir ses rêves et ses objectifs : Sébastien Rogues. Stéphane Vidal, le président du groupe **Primonial**, évoque avec enthousiasme ce partenariat inédit.



Stéphane Vidal  
Président du groupe Primonial

**P**rimonial, leader indépendant en gestion de patrimoine et en asset management, propose une gamme complète de solutions d'épargne investies dans un large éventail de classes d'actifs, en architecture ouverte. Le groupe **Primonial** intervient principalement dans les domaines de l'Assurance vie, de l'Asset Management et de l'Immobilier, en s'appuyant sur des équipes d'investissement reconnues pour leur expertise.

« Le Groupe existe depuis plus de 30 ans et gère près de 45 milliards d'euros pour le compte de nos 120 000 clients privés et d'institutionnels, explique Stéphane Vidal, le président du groupe **Primonial**. 1 000 employés travaillent pour le compte du Groupe en France, au Luxembourg, en Allemagne et, d'ici la fin de l'année, en Italie. Nos grands actionnaires sont des fonds d'investissement et des compagnies d'assurance. »  
« L'innovation a toujours fait partie de l'ADN du Groupe. Chez **Primonial**, nous nous adaptons au client. Autant dire que l'univers de la voile nous a beaucoup séduits car il nous correspondait parfaitement. » Mais pourquoi Sébastien Rogues ? « Comme dans toutes les belles his-

toires, l'aventure est née d'une rencontre. C'est l'homme et ses valeurs qui nous ont séduits. L'audace, le dépassement de soi et la recherche de performance... Des valeurs qui résonnent pour une entreprise telle que **Primonial**. Et quand je dis "nous", j'entends l'ensemble des équipes qui composent le Groupe. »

**UN SPONSORING FORT, DES VALEURS PARTAGÉES**

« Le parcours d'un skipper est très proche de celui de l'entrepreneur car ils doivent tous deux prendre des risques et des initiatives maîtrisés afin d'atteindre leurs objectifs et mener à bien leurs projets. Sébastien, en plus d'être un marin professionnel de talent, est un chef d'entreprise dans l'âme, qui embarque dans son aventure sportive une équipe de jeunes marins avec la volonté de transmettre son savoir et d'insuffler sa passion. Ce sponsoring est un engagement réel envers un sport dynamique, esthétique, technologique et écologique. »

Le partenariat a été signé pour deux ans. **Primonial** accompagne le skipper notamment sur deux courses transatlantiques majeures, la Transat Jacques Vabre (2019), en double, et la Transat Québec Saint-Malo (2020) en équipage... à bord du trimaran vainqueur de la dernière Route du Rhum en Multi50, mené à l'époque par Armel Tripon.

**LE GROUPE VA VIVRE AU RYTHME DE LA TRANSAT JACQUES VABRE**

Preuve que les employés ont accroché avec le skipper et son team, tous sont mobilisés durant la course. D'abord, via Virtual Regatta. « Nous offrons des licences Virtual Regatta à nos salariés, que nous encourageons à concourir en équipe de 10. Rien de plus fédérateur qu'un team building aussi ludique. Un compte Twitter est dédié à notre engagement en voile. Par ailleurs, nous avons équipé Sébastien Rogues d'un iPad dédié au streaming. Il adressera aux salariés de **Primonial** quelques vidéos en exclu lors de la course. »

Pour le groupe **Primonial**, ce sponsoring est l'occasion de communiquer « autrement ». « En interne déjà, en impliquant les salariés et en fédérant les équipes. En externe aussi, via des supports inédits pour une entreprise comme la nôtre. Nous retrouver interrogés dans « Voiles et Voiliers » ou dans votre support n'est pas traditionnel pour nous. » De la visibilité et de la notoriété appréciées par les clients du Groupe. « Vous n'imaginez pas la satisfaction qui est la nôtre quand un client vous adresse des photos du bateau prises lors de l'entraînement. Ils sont très fiers de cet engagement. Pour nous, c'est déjà une victoire. Car cette proximité créée avec la clientèle n'a pas de prix ! »

Alain Joune

