

Numéro **780** ■ DU 2 AU 15 OCTOBRE 2020

L'AGEFI **actifs** **20 ans**

LE MÉDIA DES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE ■ www.agefiactifs.com **12 €**

ENQUÊTE

**H2O AM :
LA VEILLÉE
D'ARMES**

BIO C'BON

**LES CGP
ONT-ILS FAILLI ?**

L'INVITÉ

**« La consolidation
du secteur va
s'accélérer »**

Stéphane Vidal
Président du groupe Primonial
et président de l'Apec



©PHILIPPE MATSAS

L'INVITÉ

Stéphane Vidal

Président
du groupe
Primonial
et président
de l'Apeco

« La consolidation
du secteur va
s'accélérer »

Président du groupe Primonial
et de l'Apeco, Stéphane Vidal revient
sur les conséquences de la crise
pour les conseillers en gestion
de patrimoine et leurs clients



Quel regard portez-vous sur la situation actuelle ?

Ce n'est pas une crise initialement financière comme en 2008 ; il s'agit cette fois d'une crise sanitaire qui a des répercussions économiques, ce qui, d'un point de vue strictement financier, me semble plus sain.

Le monde entier a tiré les leçons de la crise de 2008 : cette fois-ci, l'intervention très forte et très rapide des banques centrales et des Etats a permis que l'ensemble des pays résiste, évitant à date un drame économique et social...

Mais pour combien de temps ? tout dépend de l'évolution de la situation sanitaire et du succès de la recherche autour du vaccin.

Les banques centrales n'ont pas d'autre choix aujourd'hui que de continuer à soutenir les Etats, et les Etats, l'outil de production et donc l'emploi. La question que l'on peut se poser est l'impact de l'accumulation de dettes nouvelles.

Evidemment, dans ce contexte, l'ennemi sera la hausse des taux, pour l'instant étouffée par l'afflux massif de liquidité émises par les banques centrales. Mais jusqu'à quand ?

Quel bilan tirez-vous du comportement des conseillers en gestion de patrimoine ?

Les CGP, très sollicités dans cette période par leurs clients, ont répondu « présent » en multipliant leurs interventions, grâce aux nouveaux moyens technologiques de relation client et transactionnels. La crise a été tellement soudaine et la chute des cours si rapide à l'annonce officielle de la pandémie que les CGP et leurs clients, pour la plupart « tétanisés », n'ont pas cédé à la panique et n'ont pas réagi de façon émotionnelle. C'était le bon comportement à tenir, d'autant plus que, depuis, les marchés ont rebondi. Les CGP en ressortent éprouvés certes, mais satisfaits d'avoir aidé leurs clients à prendre les bonnes décisions, dans un moment où leur rôle a été plus encore essentiel.

A l'Apec, nous avons constaté que cette crise a été un accélérateur de tendance notamment avec l'avènement de l'instauration d'une relation à distance de qualité, rendue possible grâce aux investissements réalisés depuis plusieurs années dans nos outils digitaux. Une chose est sûre, c'est que le conseil apporté par des professionnels compétents restera la norme. Le digital sera une commodité de communication, de pédagogie et de contractualisation.

Quand selon vous le CGP « augmenté » fera-t-il son apparition ?

Le CGP « augmenté » est un professionnel qui continuera à avoir sa propre perception des besoins de son client, en se fondant sur un diagnostic de l'existant et une anticipation des grandes étapes de la vie patrimoniale de son client.

Ce diagnostic se fera sur la base d'une information de plus en plus fournie, qualitative et facilement appréhendable. Il aura une vision agrégée du

patrimoine, analysée et comparée lui permettant de comprendre le mieux et le plus vite possible l'histoire patrimoniale de son client afin d'envisager les meilleures pistes de création de valeur.

Il devra également s'entourer d'équipes pluridisciplinaires car la technicité de nos métiers est forte, les champs des possibles larges, à partir du moment où ils sont très bien maîtrisés. Ce sera un véritable chef d'orchestre dont la valeur vis-à-vis de son client sera renforcée ! Le processus est enclenché...

Comment et à quel rythme va se poursuivre la consolidation du secteur, selon vous ?

La période que l'on vit actuellement va certainement accélérer la consolidation du secteur. Elle va même agir comme un déclencheur chez les décisionnaires, avec une rigueur réglementaire qui s'accélère et des besoins d'investissement humains et financiers toujours plus élevés. Il y a un seuil en dessous duquel un cabinet ne peut plus être viable économiquement.

Toutefois, à côté de ces grandes manœuvres, il me paraît nécessaire que les structures accompagnent les jeunes qui s'installent, au travers de partenariats « gagnant-gagnant », des prix d'acquisition raisonnables, une aide au développement, notamment via de la prestation de service.

A l'Apec, nous cherchons toutes les bonnes idées pour aider les jeunes cabinets à conserver leur indépendance et à se développer.

Estimez-vous que les grandes structures de CGP peuvent concurrencer les family offices ?

Le recrutement et la gestion de la clientèle HNWI sont passionnants mais pas simples. Cette clientèle est moins nombreuse, très courtisée et particulièrement exigeante sur le fond et sur la forme. Elle attend un niveau de compétence et de service très élevé, sans obligatoirement vouloir payer le service de façon proportionnelle.

Du reste, un certain nombre de multi family offices, année après année, baissent un peu leurs seuils d'entrée pour élargir leur clientèle cible ; ils craignent qu'un trop forte concentration de clients très haut de gamme ne soit, à terme, un risque pour leur entreprise.

Cela peut donc permettre d'ouvrir la porte de cette clientèle aux meilleurs CGP du marché.

Quelles réflexions mène-t-on à l'Apec pour redynamiser le fonds euro ?

De moteur de performance solide dans le passé, le fonds en euro « traditionnel » est devenu un outil de profilage du client par sa garantie en capital.

Pour autant, il est possible de redynamiser le fonds en euros, tout en conservant ses caractéristiques clés, la garantie en capital et la liquidité. C'est l'apanage des assureurs, qui savent utiliser des classes d'actifs à la base risquées, pour les intégrer comme moteur de performance dans leurs fonds euros. Cela peut être l'immobilier, les infrastructures, le *private equity*, ou

PARCOURS

1997 Stéphane Vidal débute sa carrière comme consultant au sein d'Ernst & Young

1999 Il intègre le groupe Club Méditerranée comme contrôleur de gestion

2001 Il devient directeur des relations investisseurs et communication financière du groupe

2004 Stéphane Vidal est promu directeur de contrôle de gestion du groupe avant de devenir directeur général des ventes Europe en 2006

2008 Il rejoint le groupe Nexity au poste de directeur général de l'selection

2012 Stéphane Vidal intègre le groupe Primonial comme directeur général délégué en charge du développement

2014 Il est nommé directeur général avant de prendre la présidence du groupe en 2017

2017 Il est nommé président de l'Apec



- ■ ■ une représentation des marchés financiers.

La réflexion entre distributeurs, assureurs et *asset managers* à l'Apeco permet de faire émerger des idées nouvelles comme, par exemple, des garanties partielles permettant une prise de risque supérieure et donc un espoir de rendement meilleur, ou des primes à la fidélité à terme.

Dans la foulée de la crise sanitaire, le marché immobilier est-il appelé à se transformer ?

Dans la mesure où les taux d'intérêt vont rester durablement bas, l'immobilier restera attractif pour les investisseurs. Sa liquidité n'a pas été mise à mal pendant cette crise : le stress test a été passé avec succès. En revanche, on peut penser qu'il y aura un renforcement de la demande pour des formats immobiliers acycliques : santé, éducation, hébergement des seniors,

que nous regroupons sous le terme d'« infrastructures sociales ».

Certaines tendances qui étaient déjà à l'œuvre avant la crise sanitaire, vont s'accélérer :

- L'optimisation des usages par la technologie. A l'heure actuelle, du fait des protocoles anti-Covid, les entreprises ont besoin de plus de mètres carrés par personne. De

nombreuses entreprises fonctionnent à 50 % de leur effectif sur place. Le télétravail est utilisé comme variable d'ajustement, pas comme alternative. Mais, après la crise sanitaire, il est clair qu'une attention nouvelle sera portée à la mobilité des

salariés, à une gestion plus flexible des mètres carrés, et sans doute à une utilisation du bureau comme lieu de socialisation entre collègues et avec les clients. Cette évolution ne signifie pas moins de bureaux, mais elle implique des bureaux plus flexibles (donc plus neufs) et des bailleurs à l'écoute des stratégies immobilières et managériales de leur locataire. Plus que jamais le bureau sera un outil et pas seulement une adresse.



« Il est possible de redynamiser le fonds en euros, tout en conservant ses caractéristiques clés »

A RETENIR

- L'Apeco est une association qui réunit des dirigeants de sociétés de distribution de produits d'investissement, des assureurs et des gérants d'actifs financiers et immobiliers.
- Ses 47 membres y échangent sur les grandes tendances et les modèles économiques, en tenant compte des enjeux des différents métiers.

- L'intégration de services dans l'expérience du locataire. C'est ce que certains appellent une forme d'« hôtelisation » de l'immobilier. Il faudra être spécialement attentifs aux formats résidentiels innovants qui incluent des services aux occupants.

- La valorisation extra-financière. Elle ne peut pas remplacer la valorisation financière, mais l'ISR est une des grilles d'analyse des investisseurs institutionnels. L'immobilier va s'ajuster à cette exigence, qui vient autant de la société civile que de la réglementation. Bien appréhendées, les relations bailleur-locataire vont s'en trouver enrichies.

Plusieurs fonds de H2O AM ont été gelés fin août à la demande de l'AMF, bloquant de nombreux clients particuliers qui furent souvent conseillés par des CGP. Ceux qui ont distribué ces fonds après les révélations sur les liens entre la société et le sulfureux financier allemand Lars Windhorst ont-ils failli à leur devoir de conseil ?

H2O a délivré de fortes performances pendant des années. C'est une gamme qui repose sur des stratégies de performance absolue avec un levier important qui pourrait la classer en catégorie hedge funds : les fonds sont exposés à des positions très liquides (futures, options et devises) mais aussi à des positions très illiquides offrant des rémunérations importantes.

La recommandation en terme d'allocation d'actifs sur une stratégie de ce genre doit donc être strictement limitée, d'autant plus que ces fonds étaient majoritairement classés en risque maximum (SRRI 6 voire 7 sur une échelle de 7 ndlr)

De l'avis propre de son patron, la société a commis des erreurs d'appréciation de gestion. Nous attendons maintenant que H2O AM et son actionnaire majoritaire finalisent le plan de sortie de crise en préservant au maximum les intérêts des porteurs.

Envisagez-vous d'élargir le nombre de membres de l'Apeco ?

Nous sommes aujourd'hui 47 membres, très majoritairement mandataires sociaux de leur entreprise, ou faisant partie de l'équipe dirigeante de grandes structures. A sa création, c'était une association de distributeurs, mais nous avons fait progressivement entrer des sociétés de gestion, des assureurs, des spécialistes du private equity et des distributeurs en ligne, afin d'enrichir les échanges.

Nous avons atteint à date notre *numerus clausus* au niveau des sociétés de gestion mais restons ouverts aux candidatures de nouveaux distributeurs représentatifs du marché ou apportant une nouvelle vision.

Pour autant, nous souhaitons ne pas dépasser la cinquantaine de membres pour continuer de bien fonctionner et d'échanger en toute fluidité.



PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-LOUP THIEBAUT

+ email : jthiebaut@agefi.fr

[@jthiebaut](#)