

Primonial s'offre la market

En janvier dernier, le groupe Primonial faisait l'acquisition de Netinvestissement, la marketplace de placements grand public dont le siège social est situé à Bordeaux et mixant approche digitale et physique. Karl Toussaint du Wast, cofondateur de Netinvestissement, et Rachel de Valicourt, récemment nommée directrice générale de Primonial Ingénierie & Développement, le nouveau pôle opérationnel de Primonial, nous exposent les raisons de cette union.

Investissement Conseils : Pour quelles raisons avez-vous décidé de vous allier ?

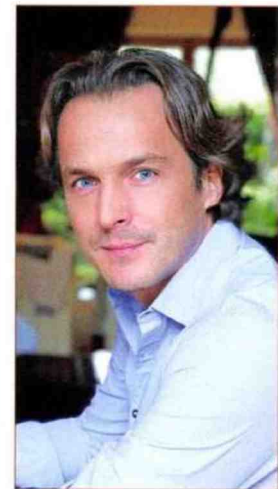
Rachel de Valicourt : Chez Primonial, le client a toujours été au cœur de nos préoccupations. La crise que nous vivons a renforcé la nécessité d'aborder la gestion de patrimoine de manière à la fois physique et digitale, ce qui permet de laisser le client libre de choisir son mode de communication avec son conseiller dans sa temporalité et qu'il reste maître de ses décisions.

Sur cet aspect, il nous est apparu naturel de mixer nos compétences avec Netinvestissement, la marketplace la plus reconnue et la plus vivante du marché. Cette acquisition complète et

“ Nous souhaitons nous arrimer sur un actionnaire solide pour gérer notre hyper-croissance, avec une collecte hors immobilier direct de l'ordre de 60 millions d'euros. Le flux entrant de demandes de contact est tel que nous avons des difficultés à les traiter. A cet effet, Primonial nous apporte sa structure et son maillage territorial. ”



Rachel de Valicourt, directrice générale de Primonial Ingénierie & Développement.



Karl Toussaint du Wast, cofondateur de Netinvestissement.

renforce notre position d'acteur de référence sur le marché de la gestion de patrimoine.

Karl Toussaint du Wast : Ce mariage était pour nous une évidence et va nous permettre d'asseoir notre leadership sur la Toile. Nous souhaitons nous arrimer sur un actionnaire solide pour gérer notre hyper-croissance, avec une collecte hors immobilier direct de l'ordre de 60 millions d'euros. Le flux entrant de demandes de contact est tel que nous avons des difficultés à les traiter. A cet effet, le groupe Primonial nous apporte sa structure et son maillage territorial. Dans les dix-huit prochains mois, nous devrions doubler de taille (trente-cinq collaborateurs actuellement) et recruter dans les domaines informatique, digital et marketing pour absorber et structurer notre croissance.

S'il s'agit d'un rachat à 100 %, Netinvestissement conservera pour autant son indépendance et donc sa totale autonomie dans la sélection de produits et fournisseurs. L'architecture ouverte de notre offre sera renforcée. Depuis notre création, nous avons sélectionné les solutions d'épargne de Primonial pour leur qualité et leur innovation, mais aussi d'autres fournisseurs. C'est l'une des principales forces de Netinvestissement.

Les clients et prospects de Netinvestissement pourront donc être accompagnés par les conseillers de Primonial Gestion Privée ?

R. d. V. Tout à fait, les conseillers qui le souhaitent, après un parcours de formation adapté à cette approche digi-

place Netinvestissement

tale, contacteront pour une partie de leur activité, les prospects qualifiés par Netinvestissement. Ils seront formés avec des particularités en termes d'architecture ouverte et de relation à la fois digitale et physique.

K. T. d. W. Effectivement, la particularité d'un prospect Netinvestissement est d'aborder son patrimoine sous l'angle pédagogique ; à ce titre le site bénéficie déjà de vingt-sept mille pages de contenus alimentés quotidiennement, nous avons créé la *Net Academy* et c'est ce qui permet à l'épargnant de mieux connaître certaines classes d'actifs, certains produits, et d'aborder la gestion de patrimoine sous un angle à la fois ludique et pédagogique. Nous le contactons donc à sa demande pour refaire avec lui une découverte de son patrimoine et vérifier, par exemple, l'adéquation de la solution qui lui paraît correspondre avec ses objectifs à court, moyen et long terme.

L'offre de Netinvestissement ne vient-elle pas concurrencer celle de Link ?

R. d. V. Non, contrairement à l'approche digitale, mais de conseil plus traditionnel de Netinvestissement,

Un pôle dédié à la distribution

Le groupe Primonial a fait évoluer son organisation avec la création d'un nouveau pôle Distribution. Rachel de Vallicourt devient directrice générale de l'entité, baptisée Primonial Ingénierie & Développement. Elle travaillera en étroite collaboration avec Anne Bonfils, nommée directrice générale adjointe en charge du marketing, et Latifa Kamal,



Anne Bonfils,
directrice générale adjointe de Primonial Ingénierie & Développement.



Latifa Kamal,
directrice générale adjointe de Primonial Ingénierie & Développement.

elle aussi nommée directrice générale adjointe en charge de la stratégie produits et ingénierie patrimoniale. Ce nouveau pôle constitue l'un des trois piliers opérationnels du groupe avec le pôle immobilier européen dirigé par Laurent Fléchet, et le pôle Asset Management dirigé par Bettina Ducat (La Financière de l'échiquier). Cette nouvelle organisation consolide l'ensemble des activités de conseil et distribution du groupe : Primonial Gestion Privée, Primonial Partenaires, Sportinvest et Link by Primonial, ainsi que l'ensemble des fonctions support, comme le marketing, l'ingénierie produits et patrimoniale, Primonial Portfolio Solutions, Primonial School, le département financement, l'immobilier avec la plate-forme Leemo, et les *Middle-Offices*.

“ Nous avons réalisé notre meilleure année et sommes heureux pour nos partenaires qui ont été très disponibles pour leurs clients. Nous avons en effet collecté près d'1,5 milliard d'euros de new cash, à 70 % sur du financier et 30 % de l'immobilier, en SCPI principalement. ”

l'offre de Link correspond à des clients avertis qui engagent leur processus de souscription seuls. Le contrat est investi en ETF, le client choisit son profil et réalise sa souscription de manière autonome, avec la réassurance d'un CGP(I) qui délivre un code parrain pour le client et qui peut, à tout moment, être sollicité par ce dernier pour un conseil personnalisé.

Un mot sur le bilan 2020 de l'activité de Primonial auprès des cabinets de conseil en gestion de patrimoine ?

R. d. V. Nous avons réalisé notre meilleure année et sommes heureux pour nos partenaires qui ont été très disponibles pour leurs clients. Nous avons en effet collecté près d'1,5 milliard d'euros de new cash, à 70 % sur du financier et 30 % de l'immobilier, en SCPI principalement.

2020 a été couronnée de succès pour un bon nombre de nos solutions avec une belle collecte sur les contrats Target+, Sérénipierre, PrimoPER, mais aussi nos SCPI Primovie et Primopierre, ainsi qu'une belle visibilité pour Primofamily, investie sur l'immobilier résidentiel. L'attrait des CGP(I) pour l'unité de compte Capimmo (disponible en assurance-vie) reste fort. Notre unité de compte de *Private Equity* PrimoPacte accessible au sein du contrat Target+ a également été une innovation conçue avec Oradéa Vie qui a remporté un beau succès commercial, une nouvelle enveloppe sera disponible au printemps. Notons également le rendement de 2,10 % du fonds euro Sécurité Infra Euro, lancé en juillet dernier et disponible dans Target+ et qui investit sur des actifs tangibles d'infrastructures, rassurant dans cette période particulière que nous vivons.

Propos recueillis par Benoît Descamps