

## ANNONCES DU GROUPE PRIMONIAL :

### COLLECTE 2016 & EVOLUTION DE LA GOUVERNANCE

#### COLLECTE 2016

• **5,6 Milliards d'euros de collecte brute réalisée en 2016**

- 3 018 millions € pour le compte de clients particuliers
- 2 634 millions € auprès des Institutionnels

• **16,7 Milliards d'euros d'encours gérés ou conseillés au 31 décembre 2016**

- Collecte Nette 2016 : 5,2 milliards €
- Ratio collecte nette sur collecte brute : 92%

**Pour le compte de clients particuliers**, via les différents canaux de distribution (direct, indirect, et plateformes Assurances), le groupe PRIMONIAL enregistre une collecte brute de 3 018 millions d'euros sur l'année 2016, contre 2 448 millions d'euros en 2015, soit une progression de +23%.

**Pour le compte de clients institutionnels**, la collecte s'établit à 2 634 millions d'euros au 31 décembre 2016 contre 1 303 millions d'euros en 2015.

**Par gamme de produits, cette hausse de la collecte s'explique principalement par :**

1/ La collecte Assurance Vie atteint 944 millions d'euros ; ce niveau de collecte s'illustre notamment par :

- La commercialisation soutenue du contrat **Sérénipierre** pour près de 700 millions d'euros avec les deux fonds euros phares *Sécurité Pierre Euro* pour 268M€, et *Sécurité Flex Euro* pour 100M€ pour sa première année pleine.
- Le contrat **Target+** développé avec Oradéa Vie qui a enregistré plus de 120 millions d'euros avec son fonds euro dynamique Sécurité Target Euro.
- Une collecte en **unités de compte open architecture** pour 453M€. *Le taux d'unités de compte (personnes physiques et personnes morales) se positionne à 48% pour l'année 2016, en progression de 2 points.*

2/ L'activité en Asset Management de la multi boutiques Primonial Investment Managers (Stamina AM, Roche-Brune AM et AltaRocca AM) qui totalise une collecte de 344 millions d'euros :

- 194 millions d'euros à destination de clients particuliers au travers de l'assurance vie ;

- 150 millions d'euros pour la partie Institutionnels répartis entre Roche-Brune AM et AltaRocca AM ;  
*17 nouveaux clients institutionnels ont fait confiance aux sociétés de gestion AM du groupe en 2016. L'encours institutionnel AM de Primonial Investment Managers approche les 700 millions d'euros fin 2016.*

3/ La très forte distribution des fonds Immobiliers de Primonial REIM qui, regroupant SCPI et SCI, enregistre une collecte de 1 652 millions d'euros et notamment :

- *938 millions d'euros sur les SCPI, avec le succès de **Primovie**, SCPI thématique Santé/Education qui représente une collecte de 476M€ à elle seule ;*
- *714 millions d'euros sur la SCI Capimmo, UC immobilière référencée dans un grand nombre de contrats en Assurance Vie.*

4/ L'Immobilier Résidentiel enregistre une collecte de 78 millions d'euros, comprenant notamment la commercialisation des 3 premières opérations en Marchand de biens exclusives UPSTONE qui ont rencontré un franc succès.

5/ L'activité Produits Structurés enregistre une collecte de 100 millions d'euros, en retrait par rapport aux années précédentes. La baisse du marché européen en début d'année n'a pas permis le remboursement anticipé des produits dits 'auto call' et son potentiel réemploi.

6/ L'activité OPCI Institutionnel de Primonial REIM qui représente 2 484 millions d'euros de collecte :

*Ce chiffre tient compte des deux opérations GECIMED et PANACEA (2.188 M€ cumulés) réalisées en 2016 dans le secteur de la santé en France et en Allemagne.*

Ces opérations de grande envergure permettent à Primonial REIM de gérer à ce jour 11 Milliards d'euros d'actifs et de se placer parmi les leaders de l'Asset Management Immobilier.

### **Par canal de distribution Retail :**

1/ Le réseau de Consultants *Primonial Gestion Privée (PGP)* enregistre une collecte brute atteignant 348 millions d'euros. PGP recense plus de 150 consultants présents sur toute la France, ainsi qu'une agence en ligne *Initial*.

2/ La collecte auprès des CGPI par le biais de *Primonial Partenaires* totalise 917 millions d'euros sur l'année 2016 :

- *« Primonial Solutions », activité de distribution traditionnelle de solutions de placement auprès des CGPI pour 741 millions d'euros ;*
- *« L'Office by Primonial », qui recense les CGPI ayant souscrit à l'offre Services nouvellement étoffée pour 176 millions d'euros.*

3/ L'ensemble des sous-jacents du groupe commercialisés pour des clients particuliers par les différents canaux de distribution (contrats propriétaires ou non), totalise une collecte de 1 702 millions d'euros sur l'année, dont 227 millions d'euros par PGP et 405 millions d'euros par Primonial Partenaires.

## OPERATION CAPITALISTIQUE EN COURS ET EVOLUTION DE LA GOUVERNANCE

Déclaration d'André CAMO, Président du groupe

« Le groupe Primonial remporte depuis quelques années de francs succès et l'ensemble des collaborateurs du groupe peut en être très fier. L'avance que nous avons prise sur notre plan de marche nous a conduits cet été à réfléchir et à réévaluer nos ambitions stratégiques à 5 ans pour mener un projet de développement plus ambitieux encore :

**Consolider notre position de Leader Indépendant en France et permettre la mise en œuvre de notre déploiement en Europe à moyen terme par croissance externe, avec le même dynamisme, la même autonomie opérationnelle et la même agilité.**

Cette ambition doit s'accompagner de nouveaux moyens, nécessaires à sa mise en œuvre.

C'est pourquoi nous avons signé un protocole d'investissement le 16 décembre dernier avec le fonds d'investissement international Bridgepoint. Aux côtés du Management, qui détiendra 12,5% du capital du groupe, le nouveau partenaire prendra une participation de 52,5%, Crédit Mutuel Arkéa conservant une position de 35%. Les fonds Blackfin Capital Partners et Latour Capital quitteront l'actionnariat du groupe à l'issue de l'opération.

Je suis convaincu que cette évolution, stratégique pour le groupe, lui permettra de franchir une étape décisive et d'entrer dans une ère nouvelle, avec une implication de tous très forte pour les prochaines années.

C'est pourquoi, pour mener à bien ce challenge dans le temps, j'ai proposé, dès l'origine du projet, la nomination de Stéphane Vidal, actuel Directeur Général, à la Présidence du groupe. Accompagné de l'ensemble des équipes depuis son arrivée en 2012, il a fait évoluer le positionnement et l'esprit du groupe de façon très positive. Ma proposition a donc emporté le plein accord de Crédit Mutuel Arkéa et de notre futur actionnaire Bridgepoint.

Cette nomination sera effective le jour du closing, courant mars.

Avoir présidé le groupe pendant près de 10 ans aura été une grande fierté ; je suis particulièrement heureux d'avoir recruté moi-même l'équipe dirigeante, aujourd'hui présente dans le groupe depuis 5 ans, et d'avoir mené avec elle et l'ensemble des collaborateurs, l'entreprise là où elle en est aujourd'hui.

J'aurai le plaisir de rester proche du groupe en tant que Président d'Honneur. »

## A propos du groupe PRIMONIAL

Le groupe PRIMONIAL, spécialisé sur tous les aspects du patrimoine, sélectionne, assemble et propose des solutions complètes destinées aux professionnels du patrimoine et à leurs clients. Il s'appuie sur de nombreux spécialistes en matière d'immobilier direct et collectif, d'assurance vie et de capitalisation, d'ingénierie patrimoniale et de gestion d'actifs.

Chiffres clés du groupe PRIMONIAL au 31.12.2016 :

Collecte brute 2016 : 5,652 milliards d'euros

Collecte nette 2016 : 5,2 milliards d'euros

Encours : 16,666 milliards d'actifs gérés ou conseillés

Effectifs : 579 collaborateurs



<https://www.youtube.com/watch?v=X0zQRQwkK0>

## CONTACTS PRESSE

Anne-Christine BAUDIN

[anne-christine.baudin@primonial.fr](mailto:anne-christine.baudin@primonial.fr)

Tél : 01 44 21 70 74 - 06 70 21 91 42

Mélodie BLONDEL

[melodie.blondel@primonial.fr](mailto:melodie.blondel@primonial.fr)

Tél : 01 44 21 71 48 - 06 74 05 12 44

Agence de presse - SHAN

Brigitte MICHAUT - Consultant

[brigitte.michaut@shan.fr](mailto:brigitte.michaut@shan.fr)

Tél : 01 44 50 51 78 - 06 21 18 15 11