

Faire partie d'un cercle d'entrepreneurs

Récemment rachetés par le groupe Primonial, les cabinets indépendants Sportinvest et Lonlay & Associés exposent leurs motivations quant à ces opérations. Entretien avec leurs dirigeants, respectivement Olivier Devismes et Guillaume de Lonlay.

Investissement Conseils : Pourquoi avez-vous décidé d'intégrer le groupe Primonial ?

Guillaume de Lonlay : La démarche du groupe Primonial correspond tout à fait à nos objectifs. L'idée est de faire partie d'un groupe d'entrepreneurs souhaitant booster la réussite de leurs entreprises. Il ne s'agit pas d'un rachat pur et simple, mais bien d'intégrer un club de professionnels partageant la même vision du marché des CGPI et les mêmes valeurs : intégrité et loyauté envers le client.

Olivier Devismes : Primonial nous apporte différents éléments : la sécurité financière, la sélection et la conception de produits et des facilités pour nous développer via le marketing, des outils techniques, l'intégration de la réglementation, la qualité de service... L'objectif est de mieux réussir au niveau de la société tout en faisant partie intégrante d'un groupe. Nous sommes plus forts à plusieurs. Il s'agit en quelque sorte de créer une holding de CGPI.

IC : Un mot pour présenter vos sociétés respectives ?

OD : Comme son nom l'indique, Sportinvest est spécialisé dans la gestion du patrimoine des sportifs professionnels, à travers une équipe de cinq consultants. La société a été créée en 1999 avec l'appui d'un institutionnel, KBL France, et de quelques personnalités du sport, dont

Yannick Noah. Notre chiffre d'affaires s'élève à environ 2,5 millions d'euros et la collecte à un peu moins de 100 millions d'euros.

GdL : Notre société a été lancée en septembre 2005. Elle réalise un chiffre d'affaires d'environ 4,8 millions d'euros, pour une collecte de près de 100 millions d'euros l'année dernière et réalisée par une cinquantaine de consultants. Nous abordons la clientèle de cadres supérieurs et les professions libérales disposant entre 50 000 € et 500 000 € de revenus annuels, mais qui ne peuvent accéder à la gestion de fortune.

IC : Quelles sont les conditions de l'opération ?

OD : Il s'agit de rachats de cabinets en totalité, une partie en direct et une autre en actions du groupe.

GdL : Nous conservons la présidence de notre société. Après avoir assuré son bon développement, nous avons vocation à nous intéresser à d'autres sujets au sein du groupe.

IC : Cette intégration aurait-elle été possible si Primonial était encore détenu en partie par le groupe BNP Paribas ?

GdL : Pour nous, l'indépendance de Primonial a été un critère important, notamment pour garantir la qualité du conseil donné au client.

OD : En tant que CGPI, nous souhaitons rester indépendants. Nous avons connu la situation d'être en partie détenu par un institutionnel, et nous savons que, parfois, les rapports peuvent évoluer. ■

Propos recueillis par Benoît Descamps

Un groupe en plein développement

Avec le rachat de ces deux cabinets, le groupe Primonial renforce sa politique de développement initiée depuis le rachat des parts détenues par BNP Paribas le 30 juillet dernier par le management et le fonds d'investissement Maxicap (cf. IC n° 729, page 82). Désormais, son management détient 75 % du capital de la société et le fonds d'investissement pour fonds propres des Banques Populaires dispose des 25 % restants. La structure compte devenir un des acteurs majeurs de la concentration du marché de la gestion de patrimoine en France.

Parmi ces objectifs, donc, la création d'un groupe d'entrepreneurs de la gestion de patrimoine. « Cette stratégie n'est pas classique. L'idée consiste à agréger des entrepreneurs encore loin de leur fin de carrière et voulant accélérer la réussite de leur société. Il ne s'agit pas de rachats purs et simples, mais bien d'apporter à ces professionnels les moyens de se développer, en faisant partie intégrante du groupe. Il s'agit en quelque sorte d'un business club », explique Patrick Petitjean, son directeur général. La société compte procéder au rachat de deux ou trois structures de taille équivalente cette année. « Actuellement, nous assistons à une concentration du marché, poursuit Patrick Petitjean. C'est donc le moment d'agir. Nous avons décidé d'intégrer Lonlay & Associés et Sportinvest car ces structures ont une réelle volonté de développement et ont été gérées de façon rigoureuse et ambitieuse par des dirigeants de qualité. »

Par ailleurs, Primonial élargit son champ d'activité. Le groupe devrait lancer trois à quatre SCPI cette année et poursuivre le développement d'une plate-forme de sélection de produits immobiliers résidentiels et gérés. Enfin, une structure de courtage spécialisée en crédits patrimoniaux devrait prochainement voir le jour.



Patrick Petitjean