

# Disposer de moyens supplémentaires

Alors que Nortia fêtera l'an prochain son vingt-cinquième anniversaire, la création du groupe DLPK augure de nouveaux développements pour ses entités, notamment en matière de croissance externe. Pour cela, la société s'appuie sur un partenaire financier, fin connaisseur du secteur, BlackFin Capital Partners. Tour d'horizon des raisons et objectifs de ces mutations en compagnie de Vincent Dubois, président de DLPK.



Vincent Dubois, président du groupe DLPK.

une réflexion sur l'avenir des structures et les perspectives de développement, notamment en termes de croissance externe. C'est dans ce contexte que nous avons décidé de restructurer l'ensemble des participations des actionnaires historiques et de faire entrer au capital BlackFin Capital Partners à hauteur de 34 %. La création du groupe permet de renforcer la synergie des expertises, mais chaque maison reste autonome.

Désormais, nous disposons de moyens supplémentaires afin d'assurer une croissance – à la fois organique et externe – plus forte. Aujourd'hui, le marché demande davantage de moyens pour développer les outils.

Cela a été le cas pour la création du contrat Nélia Vie qui a nécessité dix-huit mois de développement.

Cela étant, atteindre une certaine taille ne doit pas nous détourner de notre force : un modèle où les dimensions humaines et entrepreneuriales sont primordiales au même titre que la qualité de service.

## **Le groupe est positionné sur des projets d'acquisition...**

**V. D.** Nous ne cachons pas nos fortes ambitions de croissance et de diversification dans les années à venir : effecti-

vement, nous sommes actuellement à l'étude de différents dossiers et restons très attentifs à toute opportunité dans nos secteurs d'activité.

## **Pourquoi avoir choisi BlackFin Capital Partners comme partenaire financier ?**

**V. D.** Nous les connaissons de réputation (leader européen du capital-investissement spécialisé dans le secteur des services financiers) et via leurs précédentes participations :

“ Pascal Vétu ayant souhaité prendre un peu de distance, nous avons engagé une réflexion sur notre avenir et les perspectives de développement, notamment en termes de croissance externe. C'est dans ce contexte que nous avons décidé de restructurer l'ensemble des participations des actionnaires historiques et de faire entrer au capital BlackFin Capital Partners à hauteur de 34 %. ”

## **Investissement Conseils : Pour quelles raisons avez-vous décidé votre réorganisation capitalistique avec la création du groupe DLPK ?**

**Vincent Dubois :** Depuis la création de Nortia en 1994, qui représente aujourd'hui 3 milliards d'euros d'encours avec une collecte brute 2017 forte de 400 millions d'euros, notre activité s'est largement diversifiée :

- acquisition progressive de la société de gestion Haas Gestion entre 2008 et 2010 : plus de 850 millions d'euros d'encours et une collecte nette de 120 millions d'euros l'an passé.

- lancement de la plate-forme bancaire Nortia Invest, fin 2011, qui compte aujourd'hui 500 millions d'euros d'encours, avec une collecte nette 2017 de 150 millions d'euros et un début d'année 2018 très prometteur (50 millions d'euros collectés sur les seuls mois de janvier et février).

Pascal Vétu, fondateur de Nortia, et moi étions les deux actionnaires principaux de ces différentes structures, aux côtés de notre top management (Antoine Limare, Chaguir Mandjee, Philippe Parguey, Loïc Kerever...). Pascal ayant souhaité prendre un peu de distance, nous avons engagé

# pour accompagner nos partenaires

groupe Primonial, Cyrus Conseil, Kepler... Et les échanges que nous avons eus avec Bruno Rostain et Daniel Cohen-Sabban se sont révélés très constructifs : nous partageons la même vision du marché et étions en phase sur la nécessité des développements futurs.

## Quelles sont vos perspectives de développement ?

**V. D.** A périmètre constant, les perspectives sur Nortia sont bonnes, avec une collecte au moins similaire à celle de l'an passé.

Si notre taux d'UC reste important, nous croyons fortement au développement de nos fonds euros diversifiés de deuxième génération, comme EuroSélection#2.1 qui a enregistré en 2017 une excellente performance de 2,80 % nette. Nous continuons, bien sûr, à faire vivre les contrats via l'intégration régulière de nouveaux supports (produits structurés ou OPCI, par exemple) et sommes très optimistes, quant aux résultats de notre nouveau contrat Nélia Vie. Nous poursuivons en outre le développement de nouveaux outils pour accompagner au mieux nos partenaires CGPI. Sur Nortia Invest, la collecte s'accélère, notamment avec les personnes morales qui se détournent de plus en plus du contrat de capitalisation du fait d'un accès plus limité au fonds euros et de conditions de souscription plus contraignantes.

Pour Haas Gestion, l'équipe devrait prochainement être renforcée par l'arrivée d'un onzième gérant, spécialisé sur les petites et moyennes capitalisations. La collecte est également au rendez-vous avec des souscriptions fortes sur la gamme flexible, mais aussi sur la gamme actions (plus de 60 millions d'euros nets depuis le début d'année). Nous observons également une demande plus forte pour les mandats d'arbitrage proposés au sein des contrats de Nortia, mais aussi auprès d'autres plates-formes. Sur cette offre, nous organisons régulièrement des comités stratégie avec nos partenaires et les équipes de gestion.

## Un mot sur Nélia Vie ?

**V. D.** Ce contrat d'assurance-vie totalement digitalisé apporte réactivité et sécurité à l'ensemble des intervenants : assureur, plate-forme, CGP et client. Si sa diffusion nécessite encore un travail de formation et de pédagogie, les premiers retours de nos partenaires sont satisfaisants. Initialement créé pour s'adresser à une clientèle plus *mass market*, on s'aperçoit en effet que le contrat est également utilisé pour des clients « premium ».

Parallèlement, les développements menés autour de ce produit profitent également à nos autres contrats et services.

“ Notre histoire repose sur les liens tissés par les indépendants du patrimoine. Nortia reste et restera une marque dédiée à ces acteurs, qu'ils soient de petits cabinets ou des gros réseaux. ”

## Comptez-vous vous adresser à d'autres partenaires pour distribuer vos solutions ?

**V. D.** Notre histoire repose sur les liens tissés par les indépendants du patrimoine. Nortia reste et restera une marque dédiée à ces acteurs, qu'ils soient de petits cabinets ou des gros réseaux.

## Vous n'avez pas évoqué Nortia Prévoyance ?

**V. D.** Nous avons fait un premier pas dans la prévoyance il y a quelques années, avec la création d'un outil performant développé par BPSIS. De nombreux contrats ont été souscrits. Néanmoins, pour accélérer le développement de cette activité d'intermédiation en prévoyance patrimoniale, nous souhaitons créer une équipe dédiée qui, je l'espère, sera effective au second semestre 2018.

## Quels sont vos objectifs à moyen-long terme ?

**V. D.** Sur le plan capitalistique, la montée en puissance des associés actuels et des collaborateurs est un objectif.

Concernant notre activité, tout dépendra de la réalisation ou non des opérations de croissance externe que nous envisageons : si elles se concrétisent, nous pourrions rapidement atteindre les 10 milliards d'euros d'encours. Hors acquisitions, nous comptons rapidement atteindre le milliard d'encours sur l'asset management via une collecte de 200 à 250 millions d'euros en 2018, aussi bien en France qu'à l'international. Nous prévoyons, en outre, de collecter 400 à 500 millions d'euros en assurance-vie et 200 à 250 millions d'euros sur la partie bancaire. Parallèlement, nous poursuivons la structuration de nos services pour faciliter davantage l'activité de nos partenaires et de leurs clients.

Nous pensons qu'atteindre une taille critique est essentiel dans ce métier pour supporter des investissements significatifs dans le développement d'outils informatiques et le lancement de nouveaux produits innovants.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps