

Un concepteur et distributeur de

Ycap Partners conçoit et sélectionne une gamme de produits financiers et immobiliers diffusés par environ deux cent trente conseillers en gestion de patrimoine, indépendants ou mandataires. Cette année, elle renforce son positionnement de concepteur de solutions, avec le projet de créer sa propre société de promotion immobilière. Son directeur général, Salvatore Galletta, dévoile sa stratégie et l'offre distribuée par ses partenaires.

Investissement Conseils : Pourriez-vous nous resituer qui est Ycap Partners ?

Salvatore Galletta : Notre société développe des produits financiers et immobiliers distribués via des professionnels du conseil en gestion de patrimoine. Au sein de notre groupe se trouve Ycap Asset Management, une société de gestion de portefeuille qui construit et gère des solutions sur mesure principalement pour le compte d'une clientèle d'institutionnels, à 95 %, avec 1,11 milliard d'euros d'encours sous gestion.

“ Notre nombre de mandataires tend à s'étoffer ces derniers mois. En effet, l'évolution de la réglementation conduit de plus en plus de professionnels à revenir vers ce statut. Chez Ycap Partners, nous avons toujours été habitués à développer ce type de relations qui nécessite plus d'attention de notre part. ”

Historiquement, Ycap Partners a été créé en 1989, sous le nom de la Financière Exelmans, un réseau de mandataires exclusifs, ensuite devenu Dexia Partners car racheté par Dexia, puis CNP Capeor suite à son acquisition par CNP. Le groupe Ycap a acquis la société en 2011 afin de se diversifier sur la clientèle *retail*, toujours via un réseau de mandataires. L'année suivante, pour se positionner sur le marché des CGP indépendants, Ycap Partners a acquis la plate-forme immo-



Salvatore Galletta, directeur général d'Ycap Partners.

bilière Solution Investissement Conseil. Si auparavant nous avions davantage une fonction de sélectionneurs de produits, désormais nous nous positionnons comme des concepteurs de produit à part entière depuis 2015, tout en conservant une activité de sélection de produits diffusés en exclusivité.

Pourquoi devenir concepteur de produits ?

S. G. Pour nous différencier sur ce marché, nous avons fait le

choix de ne proposer que des produits à forte valeur ajoutée, conçus en interne, pour que nos partenaires se tournent naturellement vers nous.

Pouvez-vous nous présenter cette offre ?

S. G. Concernant la gamme financière, nous avons articulé notre offre autour de trois thématiques : la revalorisation de l'épargne avec l'assurance-vie, la retraite avec un contrat Madelin et la réduction d'IR avec les investissements aux capitaux de PME.

Pour l'assurance-vie, il s'agit tout d'abord d'un contrat haut de gamme, CNP One de la Caisse nationale prévoyance, dont la particularité est qu'avec trois profils différents, il dispose d'une gestion sous mandat dont le conseil en allocation a été confié à la société de gestion Ycap Asset Management. La gestion est flexible et diversifiée, au travers d'allocations déterminées en fonction de critères de risque, et se focalise sur la préservation du capital. Ces mandats devraient prochainement être accessibles au sein du contrat Expert Premium de la compagnie Swiss Life. Concernant la retraite, nous disposons d'un contrat pour les travailleurs indépendants, Ycap

Retraite Madelin, de la compagnie Optimum Vie, une société d'assurance française d'origine canadienne.

En matière de capital-investissement, nous disposons depuis 2015 d'un partenariat avec OCP Finance sur un produit simple : OCP Business Center. Il s'agit d'investir dans des sociétés d'exploitation de bureaux parisiens *prime*. Les SA dans lesquels investissent les clients acquièrent les murs, réalisent les travaux, puis exploitent les locaux.

solutions patrimoniales

Un partenariat fort doit prochainement être finalisé avec U'Wine, pour U'Wine Grand Cru, une offre d'investissement dans l'acquisition de grands crus directement auprès des châteaux.

Enfin, en matière d'immobilier, depuis 2014, nous avons décidé de proposer une gamme de produits en exclusivité dans l'ancien et dans le neuf. A partir de cette année, nous devrions rapidement pouvoir construire nos opérations via notre propre société de promotion en cours de création.

Pourquoi cette évolution ?

S. G. Depuis 2015, nous développons une gamme de produits en exclusivité dans le neuf et dans l'ancien, notamment en déficit foncier avec des opérations à Paris, Lyon, Bordeaux, Toulouse et sur la Côte d'Azur (Beausoleil, Cannes, Cap d'Ail...). Nous réalisons en interne le *sourcing*, la négociation, la découpe, les travaux, les relations avec les architectes... 2018 devrait nous permettre d'aller plus loin en créant notre propre société de promotion. De nombreux dossiers sont à l'étude, principalement en Ile-de-France.

Sur quels types de dispositifs fiscaux opérez-vous ?

S. G. Nous sommes essentiellement positionnés sur le locatif nu, Pinel et ancien. Dans l'ancien, selon les opportunités, nous pouvons proposer des opérations en Malraux et monuments historiques. Selon les opportunités, nous pouvons diversifier notre offre. Par exemple, nous proposons actuellement une opération hôtelière, l'hôtel quatre-étoiles de Beau Rivage, à Condrieu, près de Lyon, réputé pour son exceptionnel restaurant gastronomique.

Comptez-vous encore étendre votre gamme de produits ?

S. G. Cela est possible, notamment en prévoyance et sur le compte-titres. Dans ce domaine, une offre dédiée à la gestion privée est en cours de développement avec le concours d'Ycap Asset Management. Par ailleurs, nous sommes en capacité de sélectionner des solutions d'investissement pour répondre aux demandes ponctuelles de nos partenaires avec lesquels nous entretenons une relation pérenne.

Avec combien de cabinets de CGP collaborez-vous ?

S. G. Nous comptons deux-cent-trente partenaires avec qui nous entretenons des relations très régulières, dont une trentaine de mandataires qui ne sont pas exclusifs. D'ailleurs notre nombre de mandataires tend à s'étoffer ces

“ Aujourd'hui, nos encours en produits financiers atteignent 280 millions d'euros et nous commercialisons plus de deux cents biens immobiliers chaque année. ”

derniers mois. En effet, l'évolution de la réglementation conduit de plus en plus de professionnels à revenir vers ce statut. Chez Ycap Partners, nous avons toujours été habitués à développer ce type de relation, lesquelles nécessitent plus d'attention de notre part. Ils viennent chercher un soutien en termes de formation, *back-office*, conformité réglementaire... Le lien étroit que nous entretenons fait qu'ils sont des mandataires quasi exclusifs de fait. Nous sommes donc positionnés sur les deux modèles – cabinet de CGP et mandataire – afin de répondre aux attentes de chacun, dans un marché en pleine mutation.

Nous proposons des services en matière de formation qui, même si elles ne sont plus validantes, restent très suivies (Les rendez-vous Ycap), d'ingénierie patrimoniale avec un professionnel dédié, de marketing pour personnaliser leur communication, de *middle-office* ou encore d'accompagnement commercial avec une équipe de quatre directeurs des partenariats, dont un directeur commercial, Emmanuel Zenou. Cette équipe a récemment été renforcée avec les recrutements de Johanna Melloul et Eugénie Mussche, pour les régions Ile-de-France, Nord, Est et Sud-Est.

Un mot sur vos résultats ?

S. G. Aujourd'hui, nos encours en produits financiers atteignent 280 millions d'euros et nous commercialisons plus de deux cents biens immobiliers chaque année. Pour 2018, nous devrions réaliser un peu moins de 25 millions d'euros de collecte en produits financiers. S'agissant de l'immobilier, malgré la phase de transition actuelle, nous devrions nous maintenir au niveau de ventes réalisées chaque année, soit environ deux cents lots.

Quels sont vos objectifs ?

S. G. A moyen terme, notre ambition est de ne proposer que des produits en exclusivité ou conçus par nos soins pour nous séparer de toute dépendance à des fournisseurs, qui auraient tendance à nous solliciter selon la conjoncture. Ce positionnement nous permettra également de renforcer nos liens avec nos partenaires CGP.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps