

Un plan de développement mené

Second anniversaire d'Intencial Patrimoine, acquisition de OneLife, fin du co-courtage avec l'absorption de Courtage & Systèmes par Apicil Assurances, prise de participation au sein de Finaveo & Associés en compagnie de groupe Crystal Expert & Finance et Ofi Asset Management... L'actualité est riche pour Apicil qui poursuit son rapide développement sur le marché de l'épargne et plus particulièrement sur celui des CGP. C'est donc l'occasion de rencontrer Renaud Célié, son directeur général adjoint-pôle finance et performance.



Renaud Célié, directeur général adjoint - pôle finance et performance du groupe Apicil.

Investissement Conseils : En cette année 2018, l'actualité est décidément riche pour le groupe Apicil...

Renaud Célié : Tout à fait, notre plan de développement stratégique Défi 2020 se met en œuvre progressivement avec l'acquisition de l'assureur luxembourgeois The OneLife Company SA, qui devrait être finalisée d'ici la fin de l'année, après l'approbation des autorités de tutelle française et luxembourgeoise ; notre prise de participation de 33 % dans Finaveo &

Intencial Patrimoine s'est en effet rapidement imposé sur le marché des CGP et a d'ailleurs reçu la pyramide du Développement en mars dernier (cf. Investissement Conseils n° 810, avril 2018, page 60). Comment l'expliquez-vous ?

R. C. : Tout à fait. Nous avons lancé notre marque il y a peu – lors de l'édition 2016 de Patrimonia – et elle dispose d'ores et déjà d'une belle notoriété sur le marché des conseils en gestion de patrimoine. Et cela se vérifie dans les chiffres avec une collecte qui devrait atteindre 750 à 800 millions d'euros pour l'année 2018 (contre 600 millions d'euros il y a deux ans), ce qui porterait nos encours à 5,5 milliards d'euros sur l'univers des CGP.

Ces bons chiffres s'expliquent avant tout par la confiance de nos partenaires CGP qui nous considèrent comme un acteur à la fois pérenne, solvable et qui tient ses engagements. Notre capacité à proposer de nouvelles offres – comme le fonds en euro Euroflex, le contrat Intencial Liberalys Vie (cf. *Investissement Conseils* n° 803, juillet-août 2017, page 8) ou l'intégration des unités de compte de capital-investissement Nextstage Croissance par Nextstage et Siparex Equivie par Siparex ou encore un fonds spécialisé sur le viager avec Turgot AM, Via-génération –, ainsi que la qualité de notre équipe d'animation nous permettent également de tirer notre épingle du jeu. Pour les mois à venir, nous attendons avec impatience la loi Pacte, puisque le marché de la retraite constitue également un de nos axes de développement de notre plan stratégique. Lors de Patrimonia, nous avons annoncé la finalisation de la mise en place d'Intencial Patrimoine avec l'intégration dans la plate-forme des produits, systèmes d'information et

“ Selon une étude de *L'Argus* récemment publiée, le groupe Apicil se positionne dans les tout premiers rangs en termes de taux d'unités de compte, aussi bien dans la collecte que dans l'encours. ”

Associés en compagnie d'Ofi Asset Management et du groupe Crystal Expert & Finance, et la bonne santé d'Intencial Patrimoine sur le marché des conseils en gestion de patrimoine, ainsi que de notre banque privée Gresham Banque privée. Selon une étude de *L'Argus* récemment publiée, le groupe Apicil se positionne dans les tout premiers rangs en termes de taux d'unités de compte, aussi bien dans la collecte que dans l'encours.

tambour battant

des équipes de Courtage & Systèmes. Dans les prochains mois, nous allons poursuivre la digitalisation de nos produits et services afin qu'Intencial Patrimoine deviennent un *hub* via lequel les conseillers pourront connecter chacune des applications qu'ils utilisent au quotidien que ce soit leur agrégateur de compte, leur RegTech ou leur Robo-Advisor. L'objectif est de construire un parcours client ou CGP le plus fluide et le plus interconnecté possible.

Quelle est la part de la collecte en produits bancaires dont l'intérêt patrimonial a été renforcé depuis la mise en place du prélèvement forfaitaire unique ?

R. C. Les enveloppes compte-titre et PEA devraient représenter 150 millions d'euros. Cette collecte a été réalisée aussi bien auprès de personnes physiques que de personnes morales. Il s'agit, en effet, d'une vraie émergence, puisqu'auparavant ces produits représentaient environ 5 à 7 % des affaires nouvelles.

Pourriez-vous nous préciser les raisons qui vous ont conduit à acquérir l'assureur luxembourgeois One Life ?

R. C. Il s'agit d'une réponse à notre plan Défi 2020. Notre volonté était d'acquérir un acteur luxembourgeois qui opère en Europe, et en France depuis peu. Cette opération nous permet d'accélérer notre business plan.

Avec One Life, nous faisons l'acquisition d'une activité mature (près de trente ans), avec 5,3 milliards d'euros d'encours (500 millions d'euros de collecte, principalement en unités de compte et fonds internes dédiés) et d'une marque valorisée.

Ainsi, au niveau du groupe, nous faisons un bon significatif, comparable à celui réalisé lors de l'acquisition de Legal & General en fin d'année 2015, puisque nous atteignons en *pro forma* : 20 milliards d'euros d'encours et 3 milliards de collecte annuelle.

Comment sera intégré One Life ?

R. C. One Life continuera d'avoir une activité autonome. Celle-ci est très complémentaire à nos activités traditionnelles, car One Life propose des produits dont nous ne disposons pas et est présent sur des territoires où nous étions absents (Belgique, Danemark, Grande-Bretagne et Europe du Sud). Il s'agit donc d'une évolution importante pour le groupe Apicil.

One Life continuera de proposer des produits et services haut de gamme et innovants via son équipe commerciale.

“ Notre ambition est de continuer à faire bouger notre marché en restant différenciant dans notre proposition de valeur. ”

Quels sont les tenants et aboutissants de l'opération Finaveo & Associés ?

R. C. Cette opération est bien différente. Ici, nous sommes une des parties prenantes aux côtés d'Ofi Asset Management et du groupe Crystal Expert & Finance. Nous sommes convaincus que les CGP doivent continuer d'avoir accès à différents types d'intervenants. Chacun de ces intervenants a sa propre proposition de valeur, sa

propre façon d'animer et de délivrer du service. Pour Finaveo & Associés, il s'agit notamment de la qualité de l'offre bancaire et des outils digitaux. Au sein du consortium, nous apportons nos savoir-faire assurantiels et bancaires et alignons nos intérêts avec nos partenaires pour développer l'activité de la plate-forme.

N'existe-t-il pas un frottement entre les activités de Finaveo & Associés et celles d'Intencial Patrimoine ?

R. C. Pas du tout : pour Finaveo & Associés, nous sommes un fournisseur de solutions, donc un des partenaires d'une plate-forme qui opère en architecture ouverte. A l'inverse, Intencial Patrimoine ne commercialise que des solutions Apicil. Nous ne sommes qu'un des actionnaires de Finaveo & Associés, dont nous comptons participer au développement et qui nous permet parallèlement d'augmenter notre champ d'accès au client.

Quels sont les enjeux actuels pour Apicil et le développement de son activité CGP ?

R. C. En tant qu'assureurs, nous sommes largement occupés par les réformes réglementaires actuelles : Priips, DDA, RGPD... Cela nous coûte en temps et en budget, et a pu nous détourner de notre focus business. Ces réglementations sont un enjeu crucial : il s'agit d'assurer notre conformité à la réglementation, mais aussi de permettre à nos partenaires conseils en gestion de patrimoine d'agir de manière conforme à la réglementation, tout en s'assurant d'adresser leur clientèle de manière optimale et en toute sécurité. Notre enjeu est aussi d'en faire des leviers de développement. A ce titre, Apicil a toujours su jusqu'ici conserver une certaine agilité. Parallèlement, notre ambition est de continuer à faire bouger notre marché en restant différenciant dans notre proposition de valeur.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps