

“Le mouvement de consolidation ne va pas s’arrêter”



Entretien avec
Patrick Ganansia,
président fondateur,
Herez

N’avez-vous pas peur de perdre votre indépendance ?

Non, car le *family office* n’est pas intrusif comme certains fonds. De plus, sa participation au capital s’élevant à 23 %, il pourra donc nous aider à faire avancer nos projets, financer des acquisitions et nous aider à structurer.

Les opérations de croissance externe se multiplient dans le milieu de la gestion de patrimoine depuis le début de l’année. Les alliances vont-elles être de plus en plus fréquentes selon vous ?

Nous évoluons dans un marché à très forte consolidation liée à la réduction des marges qui va continuer, et à l’impact de la réglementation qui s’allourdit année après année. Regrouper les talents au sein d’une même structure paraît donc nécessaire.

Les alliances seront plus fréquentes, non seulement entre des sociétés de gestion de patrimoine, mais aussi avec des sociétés qui gravitent autour de ce marché, comme des sociétés immobilières, des sociétés de gestion d’actifs... Aujourd’hui, il faut accepter de se diluer et de s’associer pour mutualiser les forces et les talents.

Herez, la société de conseil en gestion de patrimoine, vient pour la première fois de son histoire d’accueillir un actionnaire extérieur à son capital. La holding d’investissement de la famille Meyer Louis-Dreyfus y a pris une participation de 23 %. Un investissement qui permet à l’ensemble des salariés d’accéder au capital. Patrick Ganansia évoque avec nous l’intérêt de cette opération.

DÉCIDEURS. Pourquoi avoir ouvert votre capital à Florac, la holding d’investissement de la famille Meyer Louis-Dreyfus ?

PATRICK GANANSIA. Cette ouverture de notre capital répond à trois objectifs. Le premier est de pouvoir financer de futures opérations de croissance externe. Les dirigeants de cabinets de conseil en gestion de patrimoine qui souhaiteraient céder leur structure ou nous rejoindre monétiseraient ainsi tout ou partie de la valeur de leurs sociétés. Cette opération capitalistique doit également nous permettre de bénéficier de moyens supplémentaires pour accélérer nos investissements dans le digital.

Enfin, nous voulions donner la possibilité à l’ensemble des salariés de Herez d’accéder au capital. Pour ce faire, nous avons choisi de mettre en œuvre une opération de LBO, avec un faible effet de levier sur la valeur de l’entreprise, profitant ainsi à tous. Nous avons échangé avec de nombreux investisseurs en amont. Notre choix s’est porté sur un *family office*, plutôt que sur un fonds d’investissement clas-

sique. L’idée est d’avoir un investisseur de long terme à nos côtés et non une structure qui serait amenée à céder obligatoirement sa participation au bout de cinq ans.

« Le *family office* Florac n’est pas intrusif comme certains fonds d’investissement »

Pourquoi avoir précisément porté votre choix sur la société d’investissement de la famille Meyer Louis-Dreyfus ?

Cette structure fonctionne comme un *family office*. Elle a pour vocation d’accompagner des entrepreneurs dans la réalisation de leurs projets stratégiques sur le long terme. Florac est un véhicule d’investissement dit « evergreen », qui ne comporte pas de date spécifique de sortie. Nous partageons avec eux la même philosophie, les mêmes valeurs, c’est-à-dire celle d’un *family office* dont le sens de l’action repose sur la protection du patrimoine et un accompagnement sur le très long terme, de génération en génération.

Pensez-vous que la crise sanitaire et économique que nous vivons pourrait remettre en cause des rapprochements ?

Je ne le pense pas, le mouvement de consolidation ne va pas s’arrêter.

Avez-vous d’autres rapprochements en vue, aujourd’hui en *family office*, peut-être plus tard dans l’immobilier, le *private equity* ou l’*asset management* ?

Nous souhaitons élargir notre tour de table et nous continuerons donc à étudier toutes les opportunités qui permettent à nos clients d’avoir plus de services, de conseils et d’opportunités à leur disposition.