



Eric Rosenthal



Johann Crespin

« Alpeys Partenaires devient Intencial Patrimoine »

Propos recueillis par Jonathan Blondelet

Le rachat d'Alpeys par Apicil, aura été, avec celui de DLPK par April, l'opération majeure de 2024 sur le marché des grossistes. Ce début d'année 2025 marque la fusion des deux plateformes B2B, suivant un processus et des objectifs que nous détaillent Eric Rosenthal, directeur général adjoint épargne et services financiers d'Apicil et Johann Crespin, directeur général de la nouvelle entité.



Où en est le processus de fusion acquisition d'Alpeys par Apicil ?

Eric Rosenthal : Le rapprochement se fait en terrain connu car le groupe Apicil était déjà actionnaire minoritaire à 40 %, aux côtés d'Ofi Invest, à 40 % également. Il s'est fait de façon naturelle car notre plateforme de distribution, Intencial, a une production essentiellement assurantielle aux environs de 80 %, alors qu'Alpeys propose plutôt des titres pour une proportion de 80 %. Fin janvier, les deux sociétés ne feront plus qu'une seule plateforme de distribution.

Johann Crespin : Nous avons constitué des équipes projets, en remettant à plat les processus de distribution pour imaginer quelle serait la plateforme idéale pour l'écosystème. Pendant cinq mois, nous avons fait des ateliers avec beaucoup d'experts, et nos collaborateurs pour définir les briques essentielles du logiciel, qui sera une plateforme dédiée à la distribution selon un modèle one-stop-shop.

L'objectif est de proposer aux CGP une large gamme de solutions d'investissement, avec un guichet unique, un seul contrat souscrit avec la plateforme globale.

E.R. : Des choix de technologie ont été faits sur un processus assez itératif, dans l'intérêt des distributeurs et pour proposer une expérience utilisateur de qualité. Nous investissons beaucoup dans la conformité, afin que le CGP puisse proposer des solutions de façon intuitive, ergonomique et sécurisée.

Qu'amène le rachat côté Alpeys ?

I.C. : Pour Alpeys, qui était une plateforme autonome, être intégré dans un groupe amène la pérennité. L'un de ses objectifs est l'industrialisation des processus, ce qui est coûteux en IT. L'adossement à un groupe permet de réaliser des investissements informatiques importants, notamment en raison de la conformité qui nécessite d'agréger des données financières comme extra-financières pour que la distribution puisse être compliante.

Quel est le calendrier de la fusion avec Intencial ?

I.C. : Le rachat d'Alpeys a été bouclé fin juin et le nom commercial changera fin janvier. La nouvelle entité sera opérée sous la

marque Intencial Patrimoine à partir de ce début d'année. Les équipes seront regroupées dans le courant du mois de janvier, et l'harmonisation des outils se fera courant 2025.



« Pour Alpeys, qui était une plateforme autonome, être intégré dans un groupe amène la pérennité »

Pourquoi avoir conservé uniquement le nom d'Intencial ?

E.R. : Intencial est installé depuis plus longtemps. Nous sommes sur un choix pragmatique et d'audience.

Pourquoi fusionner Alpeys avec Intencial Patrimoine ? L'overlap entre les deux sociétés est-il trop important ?

E.R. : Du point de vue des distributeurs, seulement de 30 %. Les deux plateformes avaient leur technologie, et le choix de ne conserver qu'une seule technologie. Nous avons commencé par la simplification des structures juridiques et la fusion des entités avant de décliner la marque et les processus opérationnels.

I.C. : Il faut encourager le sentiment d'appartenance des collaborateurs à une même organisation, ce qui serait difficile avec deux entités cousines évoluant côte à côte.

Que deviennent les deux marques d'Alpeys ?

E.R. : Alpeys Invest a vocation à se rapprocher de Gresham Banque pour former un ensemble. Y seront traités les opérations, y compris celles d'autres teneurs de compte. Alpeys Partenaires devient Intencial Patrimoine, structure de courtage s'adressant à l'ensemble des CGP.

Que propose Intencial Patrimoine ?

E.R. : La société couvre 70 % des CGP et nous proposons l'offre de produits la plus large du marché : assurance vie française et luxembourgeoise grâce à notre filiale OneLife, du titre, de l'épargne retraite individuelle comme salariale et également du crédit Lombard. Nous allons également lancer des produits >>>

ERIC ROSENTHAL

Directeur général adjoint épargne et services financiers depuis le 1^{er} février 2022, Eric Rosenthal pilote les entités Apicil Epargne, Gresham Banque, Apicil Asset Management et OneLife, ainsi que toutes les sociétés dans lesquelles Apicil a des participations telles qu'Equitum ou Aliquis Conseil, et la direction générale d'Apicil Epargne.

Eric Rosenthal débute sa carrière en 1996 au sein du groupe Carrefour, où il se consacre au développement des services financiers (crédit, carte de fidélité, épargne). Il rejoint en 1999, Zebank, projet de banque en ligne porté par Bernard Arnault et la banque Dexia, en tant que responsable de la distribution.

En 2002, il intègre le groupe Generali comme directeur commercial et marketing de Dexia Generali santé (santé individuelle), avant de devenir directeur régional du réseau Generali Proximité de 2005 à 2009, année à partir de laquelle il prend la fonction de directeur du réseau de La France Assurance Conseil.

En 2011, Eric Rosenthal accède au poste de directeur commercial et marketing de Legal & General, et le conserve lors du rachat de la société, rebaptisée Gresham par le Groupe Apicil en 2015. Il est ensuite nommé, en 2018, directeur en charge de la distribution, du marketing et de l'offre d'Apicil Epargne, avec comme périmètre les réseaux de distribution de Gresham Banque Privée (réseau salarié), Intencial (réseau CGP) et Apicil Connect (canal digital).

Eric Rosenthal est diplômé de l'université Paris-12 (maîtrise AES, spécialisation banque finance) et de l'ISCE Paris.

» d'épargne retraite collective en 2025, notamment des Perob afin d'adresser les CGPI qui conseillent les dirigeants et leur société.

Quelle que soit l'enveloppe sur laquelle portent les investissements, tout cela sera régi par une convention unique avec le CGP.

« Nous avons fait le choix de conserver la capacité de la plateforme d'adresser le marché avec une architecture ouverte plutôt qu'une captive »

Alpeys fonctionnait historiquement en architecture ouverte. Intencial Patrimoine priorisera-t-il les produits de la maison mère au détriment de son orientation historique ?

E.R : Nous avons fait le choix de conserver la capacité de la plateforme d'adresser le marché avec une architecture ouverte plutôt qu'une captive. Apicil est compagnie d'assurance et teneur de compte grâce à Gresham Banque, mais nous n'avons pas voulu rendre restrictif le référencement d'autres acteurs sur la plateforme.

I.C : C'était l'un des éléments cruciaux du processus de cadrage

IOHANN CRESPIN

Iohann Crespin débute sa carrière en 1998 chez Valoris, un cabinet de conseil spécialisé dans la mise en œuvre des premières banques en ligne en France. Il intègre en 2002, BNP Paribas Asset Management, où il évolue dans les départements IT et organisation, notamment sur des intégrations de filiales internationales dans la gestion d'actifs et l'asset servicing. En 2010, il rejoint Axeltis, la plateforme de distribution de fonds du groupe BPCE, en qualité de directeur IT et opérations, puis devient directeur général délégué à partir de 2014. Il participe, en 2018, à la fusion de Axeltis et de MFEX France. En 2021, il rejoint Alpeys où il occupe successivement les postes de directeur général délégué, puis directeur général depuis juillet 2024.

Iohann Crespin est titulaire d'un DEA de chimie organique de l'université Clermont 2.

réalisé au cours du 1^{er} semestre 2024 : en mettant à plat les processus de distribution, nous sommes arrivés à la conclusion qu'il fallait conserver l'architecture ouverte.

Sur l'aspect compte-titres, Gresham Banque sera l'un de nos teneurs de compte, aux côtés de Copartix, filiale de BNP Paribas et Quintet Private Bank, une banque luxembourgeoise. Cette dernière a été ajoutée car nous voulons assurer une couverture d'enveloppe pour pouvoir proposer du compte-titre en dollars ou d'autres devises que l'euro.

Pour l'assurance vie, nous allons conserver une offre d'assurances en architecture ouverte qui sera complémentaire des produits d'Apicil.

E.R : Si Apicil n'est pas capable de fournir une prestation, nous n'empêcherons pas la plateforme d'aller la chercher sur le marché.

Il y a un an, Apicil a racheté Nalo, qui s'inscrit dans la mouvance des robo-advisors dont l'objectif est d'écraser les frais liés à l'investissement. N'y a-t-il pas un risque de cannibalisation à terme ?

E.R : Nous voulons couvrir tous les segments de la distribution en proposant des offres adaptées à différentes typologies de clientèle. Nalo est un acteur technologique mais plus retail que ne le sont les clients des CGP. L'épargnant d'Apicil peut également choisir d'avoir accès à différents modes de conseil, en étant autonome sur une partie de son patrimoine et conseillé sur une autre partie.

Pouvez-vous détailler la future organisation ?

E.R : L'organigramme juridique est simplifié, une structure autonome est dédiée à la distribution de la plateforme, comprenant marque et société. La gouvernance, simple, comprend une comitologie entre actionnaires (représentés par Philippe Barret, directeur général d'Apicil et Eric Rosenthal), et dirigeants, pilotée par Iohann Crespin.

I.C : Nous allons regrouper les effectifs d'Alpeys avec ceux d'Intencial. Je serai en charge de la direction générale de la nouvelle entité.

La plateforme comptera 16 commerciaux avec une forte volonté de régionalisation dont la direction sera portée par Jonathan Benharrous.

La plateforme comptera également un directeur juridique et conformité car nous adresserons 3 700 CGP, soit 70 % du marché, pour 350 à 400 contreparties côté sociétés de gestion. Cette direction sera portée par Pierre-Ermanuel De Gernay.

Enfin, nous aurons une direction de l'offre et des opérations dirigée par Manuela Blasco, puisque l'un des objectifs de la fusion est que la plateforme assure le rôle de gate keeper d'Apicil sur les instruments financiers.

Pourquoi Sisouphan Tran, ancien président d'Alpeys bien identifié des distributeurs, ne fait plus des effectifs ?

E.R : Après avoir été membre du projet entrepreneurial et partie prenante de l'actionariat d'Alpeys, il nous a exprimé son choix de vouloir partir sur une nouvelle aventure.

« Les grossistes reposent sur un modèle qui consomme beaucoup d'investissements, ce qui nécessite une adéquation avec le maintien de la marge en générant la valeur ajoutée attendue, sachant que beaucoup d'acteurs industriels s'intéressent à ce marché »

épargne robuste, la prochaine acquisition ne sera donc pas forcément pour 2025.

Apicil a récemment durci sa politique ESG, notamment en ce qui concerne la biodiversité...

E.R : Apicil est un acteur sans actionnaire, qui veut prendre sa part dans la transition climatique. Nous ne référençons plus de sociétés de gestion sans politique ISR : les due diligences, jusqu'ici seulement financières, seront aussi ISR.

Nous allons être assujettis à la CSRD, d'abord dans le cadre des investissements sur nos fonds propres.

Ces nouvelles guidelines s'appliqueront-elles aux produits distribués par la nouvelle entité ?

I.C : Ces nouvelles guidelines s'appliqueront au référencement des produits intermédiés par Intencial Patrimoine.

Quels sont les enjeux actuels du secteur des grossistes ?

E.R : Les grossistes reposent sur un modèle qui consomme beaucoup d'investissements, ce qui nécessite une adéquation avec le maintien de la marge en générant la valeur ajoutée attendue, sachant que beaucoup d'acteurs industriels s'intéressent à ce marché. Leur indépendance est un vrai sujet. Pour les besoins et la pérennité de ce type de modèle, la qualité de l'actionnaire est importante.

I.C : La diversification de l'allocation, la qualité de service et l'arrivée de l'intelligence artificielle sont, à mon sens, les autres enjeux importants. ■

Comment le rachat d'Alpeys positionne Apicil dans l'univers des grossistes ?

E.R : En rassemblant les 5 Md€ d'encours d'Apicil et les 8,5 Md€ d'Alpeys, nous franchissons une marche importante en devenant la première plateforme en termes d'encours du marché français.

Nous confirmons notre volonté d'être une partie importante de la distribution de l'épargne. Les plateformes se sont beaucoup regroupées au cours des 15 dernières années. Nous participons à ce mouvement de concentration et de professionnalisation.

I.C : La collecte brute annuelle projetée sur 2025 est de plus de 2 Md€ brut par an, et équilibrée entre les différentes classes d'actifs.

Après les CGP, les banques privées, les assets managers et maintenant les family offices, le prochain mouvement de consolidation concernera-t-il les courtiers grossistes ?

E.R : Le marché des grossistes est moins profond, la concentration est peut-être déjà arrivée à son terme. Le rapprochement d'April et DLPK, propriétaire de Nortia, a été l'autre opération marquante de l'année. Oddo est également un acteur qui compte dans le milieu, mais il fonctionne plutôt en architecture fermée.

I.C : La concentration des plateformes est notamment liée à l'entrée en application de MiFid II en 2018 : la complexité de la réglementation nécessite de plus en plus d'investissements, et donc une taille critique pour les mener à bien, l'objectif étant de rendre un service de qualité institutionnelle.

Prévoyez-vous d'autres opérations de croissance externe ?

E.R : Nous ne nous interdisions rien, même si la priorité est d'intégrer Alpeys et c'est ce sur quoi nous nous sommes focalisés. Nous avons construit, depuis quelques années, un métier

Alpeys perd son capitaine historique

Sisouphan Tran, président historique et cofondateur du courtier grossiste Alpeys, ne fait plus partie de l'aventure depuis le rachat de la plateforme par Apicil en juillet 2024.

Ce départ est lié à la modification de la structure juridique d'Alpeys, dont l'intégralité du capital est désormais possédée par Apicil. « Ma mission était de développer la plateforme dont j'étais actionnaire, et de piloter la gouvernance avec les autres actionnaires minoritaires, éclairer Sisouphan Tran. Ce rôle n'existe pas dans le nouveau schéma puisque les sociétés composant Alpeys vont être dispersées au sein d'Apicil et ses dirigeants seront des salariés ».

L'ancien président d'Alpeys a créé début novembre EastWest Finance, un multi-family office (MFO) basé à Paris. « Il servira en priorité à gérer mon patrimoine et celui de ma famille, puis s'ouvrira progressivement à d'autres familles d'entrepreneurs à partir du deuxième semestre 2025 », annonce Sisouphan Tran.