

Mathieu Sanlaville, CGP à Caen

L'equity boy !

Il vient de quitter Paris et un beau job de directeur commercial chez 123 IM pour se mettre à son compte. Il se lance comme CGP dans le Calvados. Son enseigne : Norma Conseils. Il raconte son parcours.

Jean-Denis Errard

« A la sortie de la fac, raconte Mathieu Sanlaville, j'ai envoyé une cinquantaine de CV à des sociétés de gestion. Je cherchais un job en gestion de portefeuille. Et deux seulement m'ont répondu ». Une réalité assez déprimante pour tout jeune qui commence sa vie professionnelle ! Deux sociétés de gestion lui proposent de venir les voir, Alto Invest et 123 Venture (récemment devenue 123 IM). Mais il faut dire aussi que c'était en mars 2008. A l'époque, on l'a un peu oublié, la crise internationale provoquée par les subprimes tétanisait de plus en plus les marchés financiers, les banques se méfiaient les unes des autres, les défaillances d'établissements de crédit se succédaient à un rythme frénétique aux Etats-Unis. La banque d'affaires Lehman Brothers, qui pesait 47 Md\$ de chiffre d'affaires, est déclarée en faillite le 15 septembre 2008. Bref, pas facile de trouver un emploi pour un jeune sorti de l'Université à ce moment-là. « Oui, je suis un enfant de la crise », sourit Mathieu.

Alto Invest ne donne pas suite. Pas le profil recherché, lui dit-on. Chez 123, c'est OK, il rejoint l'équipe commerciale sous la responsabilité de son mentor, Xavier Anthonioz. Un défi... (qu'il me permette l'expression) à la con après l'offre du « Diner

de cons » ! Car, comme il l'avoue, « vendre du private equity en pleine crise quand tout le monde se prenait des baffes sur les marchés financiers, ce n'était pas gagné ! ». Heureusement qu'il y avait la carotte fiscale, sinon le stagiaire aurait eu la tête « d'un cheval qu'a raté une haie, et qu'on abattrait sur un champ de course » (réplique de Pignon à Brochant, torturé par un lumbago). Pari réussi, Mathieu, en novembre 2008, passe en CDI.

L'histoire est belle aussi pour une autre raison, très personnelle : « La première personne qui m'a accueilli quand je suis arrivé chez 123 Venture, et qui m'a proposé un café, c'est celle avec qui je partage ma vie maintenant ». Un vrai coup de foudre façon what else, de Nespresso !

Plus de 500 réunions un peu partout

En 2008, 123 Venture était déjà une belle entreprise, avec environ 300 M€ d'encours et une douzaine de salariés. Dix ans après, la société fondée en 2001 par le trio Olivier Goy, Xavier Anthonioz et Richard Allanic est au top des sociétés de private equity avec 1,3 Md€ d'encours et 65 collaborateurs. Leur pari de démocratiser le non coté est une franche réussite dont Mathieu Sanlaville partage la fierté tout en insistant sur le « formidable travail de sa team distrib » de



Sa formation

IUP de Caen : Master 2
Ingénierie financière et
des marchés (2006-2008)

**Faculté de Sciences
économiques et de Gestion** :
Licence Economie & gestion
(2003 - 2006)

Une histoire d'allumettes

Chez 123 Venture, pour l'entretien d'embauche « ce n'était pas gagné ! ». Cela jusqu'au moment, où son interlocuteur, Richard Allanic (l'un des fondateurs de 123 Venture, décédé en février 2011) lui fait remarquer que son CV ne comporte aucune indication de hobby ou de pratique sportive. « Vous n'avez aucun centre d'intérêt dans la vie privée ? », lui lance-t-il. Et avec l'audace de la jeunesse, Mathieu lui rétorque : « si, je construis des tours Eiffel en allumettes ». Et le patron de la gestion d'123 de réagir : « Vous êtes libre mercredi soir pour un dîner à la maison chez moi avec des amis ? ». Grands éclats de rire des deux hommes. Cette réplique fameuse du « Diner de cons » a brisé la glace entre les deux hommes. Et Mathieu a décroché le stage de six mois qu'il voulait.

huit coéquipiers qu'il a recrutés. En 2015, il obtient la responsabilité de directeur commercial, une belle reconnaissance de la part de ses « pères spirituels » Olivier et Xavier qui lui avaient déjà témoigné leur confiance en l'accueillant au capital d'123 cinq ans plus tôt...

Mais voilà le jeune couple ne se projette pas indéfiniment à Paris. Il rêve de voir leurs enfants de un et quatre ans fréquenter une école de village au bord de mer. Dans le même temps, et après dix ans de bons et loyaux services, l'envie d'entre-

prendre avait également bien murie chez le jeune Normand. L'émotion est encore bien présente, « j'ai un peu quitté une famille pour en rejoindre une autre », me confie-t-il. En juillet, il s'est donc installé avec femme et enfants tout près de Caen, à Colleville-Montgomery, où il s'est acheté sa maison. « Jardin, cheminée et barbecue, je suis le plus heureux du monde », dit-il en souriant. Depuis septembre, le jeune trentenaire (32 ans) s'est mis à son compte en tant que CGP, avec les cinq statuts du métier. Son choix d'association professionnelle : la CNCGP parce qu'il se « sent proche » de Benoist Lombard, son président. Il part avec cette conviction chevillée au corps : « Si je sais le faire pour gérer mon capital, alors je pourrai très bien le faire aussi pour des clients ».

Un beau réseau d'apporteur d'affaires

Le directeur commercial qu'il a été a évidemment gardé pas mal de contacts. Il s'est développé un réseau d'apporteur d'affaires (notaires, experts-comptables, courtiers d'assurances, sociétés de gestion...). Depuis janvier, il vient de s'associer avec un ami très complémentaire du jeune financier car spécialiste de l'immobilier depuis dix ans en Normandie et sur Paris. Un Normand de plus dans l'aventure ! Il me lance alors, un peu énigmatique : « Et c'est pas fini ! »

Comment voit-il ses atouts par rapport à ses concurrents ? Sa réponse fuse : « Ma valeur ajoutée je la mets surtout dans le financier et le private equity. Certains de mes confrères se focalisent un peu trop sur le fonds en euros et l'immobilier, Pinel en tête, et ce n'est pas moi qui le dit mais les experts-comptables que je rencontre ». Ce qu'il a fait chez 123 IM, avec le fonds Finaprom (promotion immobilière) ou 123 Corporate 2023 (obligations privées non cotées), il veut continuer à le proposer à sa clientèle. Il veut mettre en exergue un deuxième joker, le emploi de plus-value de cession pour les chefs d'entreprise. La structuration de pactes Dutreil, voilà un truc qu'il connaît bien également (comme sa sœur, bientôt notaire à Ouistreham, qui cogite une thèse sur le sujet). Il vient même de lancer un site, Mon-Apport-Cession.fr, dédié à l'accompagnement des dirigeants d'entreprises et il prévoit un cycle de conférences avec des experts-comptables et des avocats fiscalistes. Ses « dadas », le financement



Son sport favori, le Padel, un compromis de tennis et de squash

d'entreprise et l'optimisation de la cession d'entreprise, deux thématiques qui ne sont pas si courantes pour un CGP. En outre, il a adhéré au réseau de business angels de Normandie, Norm'Angels, pour le plaisir de croiser des entrepreneurs et également de trouver des opportunités d'investissement.

2018 s'annonce comme une année charnière pour les CGP. Cette perspective, manifestement, le laisse serein. « Beaucoup de confrères qui font ce métier depuis longtemps ont simplement peur du changement. Moi, je ne vois pas pourquoi je ne m'adapterai pas ». Oui, mais, tout de même, les lourdeurs réglementaires de MIF2, PRIIPS, DDA, tout cela ne vous rebute pas ? ai-je insisté. « Au début, en en parlant avec des confrères, je redoutais un truc de fou, et au final je trouve cela plutôt valorisant vis-à-vis des clients. Et puis, ajoute-t-il,

les logiciels et la dématérialisation vont bien nous aider au quotidien ». « Avec une signature électronique entre 1 et 2€, certains ont peur pour leurs marges, moi je crois que c'est valorisant pour la qualité de services ».

Alors, Mathieu, comment vous projetez-vous dans cinq ou dix ans ? lui ai-je demandé à la fin de notre rencontre près de Deauville. « Je me vois avec un bureau donnant sur la mer, avec un collaborateur en immobilier, un pour le financement à crédit et avec un ou deux ingénieurs patrimoniaux et puis... (il réfléchit) un après-midi golf et tennis par semaine ».

Ah ! pour finir, si vous lui rendez visite, son péché mignon, c'est le rhum. Pas le tout-venant ou encore moins le bizarre comme dirait Francis Blanche, non, le « collector », genre Barcelo Imperial, Zaya, Angostura 1787 ou encore l'Arcane Extraroma. Là, il est aussi expert que sur le private equity ! ■

Ses partenaires préférés

« Le choix des partenaires, explique Mathieu Sanlaville, n'est pas dicté que par des considérations financières, parce que franchement, les assureurs et les sociétés de gestion, ils font tous à la longue plus ou moins la même chose, alors, le côté humain des relations avec les commerciaux est aussi très important ». Ses choix :

- **Generali**, « j'ai bossé dix ans avec eux, ils sont d'un dynamisme commercial débordant ».
- **123 IM**, « évidemment ! »
- **CD Partenaires**, « une excellente plateforme »
- **Eres**, « pour l'épargne retraite et l'épargne salariale, on ne peut pas mieux, et la qualité des formations d'Alexis de Rozières m'a vraiment bluffé »
- En société de gestion, il met en avant **H2O**, « leur gestion de conviction est aussi admirable que la passion pour le PSG d'un de leur commerciaux ! » ; il cite aussi **M&G**, **Fidelity**, **Keren** et **Carmignac**.
- **Manymore**, pour gérer son informatique métier.