

# Quand l'IA bouleverse le management de transition

## EMPLOI

**Lorenz and Hamilton, propriétaire de la solution Cérébra pour l'approche des candidats rares, entre au capital de X-PM, leader français de l'« executive interim ».**

**Antoine Boudet**  
 @ABoudet

Partout dans le monde où s'est développé ce marché, on l'appelle « executive interim ». En France, où le terme « interim » conserve une connotation négative, on en parle comme du « management de transition ». En clair, il s'agit de pourvoir aux besoins d'entreprises – des grandes multinationales aux jeunes pousses – en leur trouvant un dirigeant expert pour des missions plus ou moins longues sur des chantiers de transformation, des développements d'innovation, voire des situations d'urgence. Un marché estimé à 200 millions d'euros en France, contre 2 milliards en Allemagne ou au Royaume-Uni, rappelle Xavier Laredo, président-fondateur (en 2011) de X-PM, comme pour mieux souligner son potentiel dans l'Hexagone.

De fait, X-PM, qui se présente comme leader du segment premium, avec un portefeuille quasiment exclusif d'intervenant de gros calibre, a connu en 2018 une croissance de 38 % sur un an de son activité française, et engrangé au total 100 millions d'euros de revenus avec ses filiales à l'étranger et comme membre du réseau mondial WIL Group. Et l'annonceur jeudi l'entree à son capital, en position minoritaire, du cabinet Lorenz and Hamilton,



Ludovic Bourg (à gauche), président-fondateur de Lorenz and Hamilton, et Patrick Laredo, président-fondateur de X-PM. Photo DR

spécialiste de la chasse de dirigeants, de l'accompagnement et du coaching. Ce dernier, accompagné par le fonds CIC Investissement, est précurseur en matière d'analyse de données relatives au capital humain. Il a lancé en 2011 des travaux avec l'université de Montréal qui ont abouti en 2017 à la mise au point de Cérébra, « première intelligence artificielle dédiée au sourcing et à l'approche des candidats rares », affirme Lorenz and Hamilton.

### Prérecrutement

« Cérébra permet de distinguer très rapidement dans une longue liste des candidats potentiels. On a réussi à raccourcir le temps d'analyse de quelques semaines à quelques semaines », explique le président-fondateur du cabinet, Ludovic Bourg. Un avantage concurrentiel décisif, estime Xavier Laredo, à l'heure où, tout

succédère et qui, en outre, permet aux consultants de consacrer plus de temps à la relation avec leurs clients et les candidats plutôt que dans le sourcing mécanique.

D'autant, souligne le patron de X-PM, que le management de transition (« executive interim ») et la chasse de dirigeants (« executive search ») convergent de plus en plus. « Au Royaume-Uni, 30 % des missions sont en fait du prérecrutement, et c'est nouveau », constate-t-il. Exemple à l'appui, un grand groupe informatique qui avait missionné X-PM pour trouver dans l'urgence un directeur financier pour une de ses très grosses filiales, tout en engageant parallèlement une chasse, à finalité en ce qui concerne de cinq mois de retard. Avec Cérébra, il s'agit d'être encore plus performant, plus réactif et plus disruptif... un mot en phase avec l'époque.

# Le marché du droit pénal parisien se consolide

## AVOCATS

**Le cabinet Marsigny Avocats se renforce pour devenir Marsigny Gosset Avocats.**

**Il sera consacré au pénal dans tous ses aspects contentieux et transactionnels, en France comme à l'international.**

**Valérie de Senneville**  
 @VdeSenneville

Signe de la consolidation du marché du droit pénal parisien, Emmanuel Marsigny décide de s'associer avec deux confrères, Cyril Gosset et Louis Guesdon, pour devenir Marsigny Gosset Avocats. L'objet est de renforcer et d'élargir les missions du cabinet entièrement dédié au droit pénal, du contentieux pénal lourd au droit pénal des affaires, en passant par le « regulatory » et la transaction sous toutes ses formes judiciaires (médiation, convention judiciaire d'intérêt public ou comparution sur reconnaissance préalable de culpabilité), en France comme à l'international.

### Conserver son ADN

« L'avantage d'avoir une connaissance approfondie du judiciaire, est que lorsqu'on dialogue avec un magistrat, nous parlons la même langue. L'arrivée de Cyril et son



De gauche à droite, les avocats Emmanuel Marsigny, Louis Guesdon et Cyril Gosset. Photo C. Brouzet

équipe va permettre au cabinet de poursuivre son développement, tout en conservant son ADN », résume Emmanuel Marsigny. L'avocat a commencé sa carrière chez Olivier Metzner, et a fondé avec lui Metzner et Associés en 1998. A la mort du grand pénaliste, en 2013, il fonde son propre cabinet. Spécialiste des dossiers « sous tension », tant médiatiques que politiques et judiciaires, il a notamment défendu Pierre Falcone dans l'affaire des ventes d'armes à l'Angola, plaidé dans l'affaire des biens mal acquis, ou encore celle des emplois fictifs de la Mairie de Paris. Il est notamment aujourd'hui l'avocat de Tariq Ramadan.

Avec Cyril Gosset, ils plaideront ensemble dans l'affaire Balkany : Emmanuel Marsigny pour le directeur général de la Samaritain, et Cyril Gosset pour un autre prévenu. L'équipe a déjà travaillé ensemble avec Louis Guesdon dans deux des dossiers Madoff.

Le cabinet, qui rassemblera une dizaine d'avocats, a pour objectif de « proposer des stratégies pénales adaptées pour chaque dossier », explique Cyril Gosset. Venus de formations et d'expériences différentes, ces professionnels entendent apporter « une défense pénale active et innovante » à leurs clients ou à leurs associés, souligne Louis Guesdon. ■

# avis financiers



## CRÉDIT AGRICOLE DU LANGUEDOC

Résultats au 31 décembre 2018

### Activité commerciale

En 2018, dans un contexte politique et économique contrasté, le Crédit Agricole du Languedoc a su renforcer la dynamique de conquête client et de développement du cabinet.

La Casse Régionale a participé activement en 2018 au financement de son territoire (Aude, Gard, Hérault, Lozère) avec 2 045 millions de crédits, en hausse de + 5,7 % par rapport à 2017. Cette dynamique est portée par l'entretien des marchés (+ 7,7 % sur l'Hérault, + 16 % sur les crédits à la consommation, + 6 % sur les financements des acteurs économiques (professionnels, agriculteurs, entreprises et collectivités publiques).

Les encours de crédits progressent de + 6,4 % sur 1 an (+ 8,8 % sur l'encours total) pour atteindre 19 645 millions, permettant à la Casse Régionale de gagner des parts de marché.

L'encours de collecte bruto est, hors bilan géré à la Casse Régionale, à hauteur de 26 846 millions.

décembre 2018, en augmentation de + 1,8 % sur 1 an. Cette croissance est portée par une forte progression des encours de Dépôts à Vue de 5,5 Milliards (+ 2,9 % par rapport à 2017) et des virements (+ 3,3 % sur l'exercice 2018).

En 2018, dans un contexte de taux toujours bas, la Casse Régionale a poursuivi l'accompagnement de ses clients dans la diversification de leur épargne.

L'efficacité de la Casse Régionale s'exprime avec 50 000 nouveaux clients en 2018, c'est-à-dire le tiers de la progression des fonds de commerce de l'année. Avec 30 000 nouveaux clients sécurisés, la Casse Régionale conforte son modèle multi-étape et complète désormais près de 304 000 sociétaires.

Grâce à la qualité des contrats et du conseil proposés, les 92 000 affaires nouvelles ont fait progresser le portefeuille d'encours des biens et des personnes de + 4,4 % en 2018.

Catégorie de bilan	31 décembre 2017	31 décembre 2018	% Evolution
Encours de Crédits	18 413	19 645	+ 6,4 %
dont Crédits Hérault	10 066	11 016	+ 9,3 %
Encours de collecte	26 178	26 846	+ 2,5 %
Nombre de contrats Assurance des Biens et Personnes	547 027	602 133	+ 10,1 %

### Résultats financiers

Au 31 décembre 2018, le PNB s'élève à 567,4 M€, en progression de + 7,5 %, bénéficiant d'une réévaluation basée en 2017 des opérations de restructuration du poste.

Sans ces dernières opérations, le PNB atteint un niveau proche de l'exercice 2017, le dynamisme commercial compensant les effets des renoncements à la cession de filiales.

Cette opération contribue à la baisse du taux de charges courantes de 0,41 % à 2,60 %. La Casse Régionale conserve une couverture prudente avec un taux de provisionnement à 79,4 %.

Après prise en compte de la dotation au FRAG de 10,6 M€ au titre de la charge fiscale, le résultat net s'élève à 146,8 M€, en progression de + 2,4 % par rapport à l'exercice précédent.

Le Résultat Net (Départ du Groupe) s'élève à 147,7 M€, en hausse de + 2,1 % par rapport à l'exercice précédent. La Casse Régionale conserve la position de Capital Développement, de l'immobilier et des énergies nouvelles, ainsi que les effets de la mise en œuvre du 100 % janvier 2018 de la norme IFRS 9.

Catégorie de bilan	31 décembre 2017	31 décembre 2018	% Evolution
Produit Net Bancaire	441,1	547,4	+ 23,9 %
Produit Net Bancaire ajusté*	574,2	564,6	- 1,7 %
Charges de fonctionnement	296,3	311,6	+ 5,1 %
Résultat Net Pré-imposition	144,8	235,8	+ 63,6 %
Résultat Net	142,8	146,8	+ 2,8 %
Fonds Propres	3 012,0	3 207,5	+ 6,3 %
Total Bilan	31 480,2	34 817,0	+ 10,6 %

\* Revalorisation des opérations de restructuration de poste.

Catégorie de bilan	31 décembre 2017	31 janvier 2018	31 décembre 2018	% Evolution
Résultat Net (Départ du Groupe)	139,6	174,7	147,7	- 15,2 %
Fonds Propres	3 244,0	3 719,7	3 794,3	+ 1,6 %
Total Bilan	24 252,0	24 425,8	25 813,3	+ 5,3 %

\* Revalorisation et classification des actifs, cotations et flux suite à l'entrée en vigueur de la norme IFRS 9.

### Situation financière

La Casse Régionale conserve un niveau de solvabilité solide (comme en atteste son Ratio de Solvabilité à 163,3 % au 31 décembre 2018 et 163,1 % pour un minimum réglementaire de 115 %).

Elle dispose de 2,9 Md€ de réserves rapidement mobilisables (encours éligibles BCE, titres, OPCVM) et son ratio de liquidité à 306,3 (CIC) respecte le minimum requis (100 %).

Le Crédit Agricole SA, au regard des règles de financement internes et de groupe, représente 32 % du bilan. Le actif du bilan consolidé est quant à lui constitué à 74 % en titres et créances à court terme.

L'absence de mesure de la norme IFRS 9 conduit à une augmentation du bilan consolidé de la Casse Régionale de 37,5 M€ entre le 31 décembre 2017 (plan de clôture incluant la norme IAS 39) et le 31 janvier 2018 (plan de clôture incluant la norme IFRS 9), cette augmentation est principalement liée à la nouvelle méthode de valorisation appliquée aux titres SAS. Sur la 100 % de la norme IFRS 9, la Casse Régionale conserve la position de Capital Développement.

### Certificat coopératif d'investissement

Le cours du CCI Languedoc (code ISIN FR 0010461053) s'élève à 24,8 € au 31/12/2018. Il entretient une hausse de + 19 % depuis le 31/12/2017. Lors de la séance du 25 janvier 2019, le Conseil d'Administration a décidé de proposer :

la prochaine Assemblée Générale le versement d'un dividende de 2,52 € par titre représentant un rendement de 3,37 % par rapport au cours du 31/12/2018.

### Perspectives 2019

La Casse Régionale accède ses investissements dans la transformation de l'entreprise. Après la rénovation des capacités de production en 2020, la création d'un Centre d'Opérations de Vente et de Services Clients (COVSC) en région (avec la Voie par CA Languedoc (FR-91) et les premières opérations au profit de l'entreprise Judiciaire 2020) à l'heure où les relations sur la transformation des sites administratifs de la Casse Régionale. Ce nouveau

projet ambitionne de transformer les modes de travail des équipes pour plus de collaboration et d'agir et de servir de mieux en mieux. Il s'agit également d'investir dans des sites avec une dimension de développement durable. Ce projet sera financé par le Crédit Agricole (Aude, Gard, Lozère), comme à Montpellier (Hérault). Un Centre d'Opérations de Vente et de Services Clients (COVSC) sera également mis en œuvre, au service des clients et sociétaires de la Casse Régionale.

Comptes annuels et consolidés arrêtés par le Conseil d'Administration en date du 25/01/2019 et en cours de certification par les commissaires aux comptes.

Retrouvez toutes les informations réglementaires sur le site www.creditalguedoc.fr dans l'espace VOSSE CASSE REGIONALE.

Chaque fois que vous investissez, Gérald SARRADON, gerald.sarradon@creditalguedoc.fr