

stratégies

« Bâtir avec audace, prudence et patience »

Jean-Claude Pagé. Le président de Groupe Optimum explique comment l'entreprise développera l'ensemble de ses filiales.

par Jean-Paul Gagné > jean-paul.gagne@transcontinental.ca

Acteur discret du secteur financier, le Groupe Optimum, qui célèbre ses 40 ans cette année, a récemment franchi le cap du milliard de dollars d'actif. Nous avons rencontré son président et chef de l'explo-

tation, Jean-Claude Pagé, pour faire le point sur les projets de ce groupe qui appartient à des intérêts québécois.

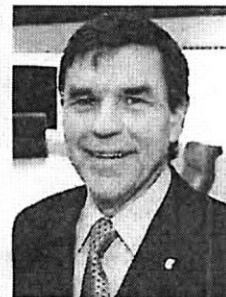
Les Affaires – Malgré vos 40 ans d'existence et votre

milliard de dollars d'actif, pourquoi êtes-vous si peu connus des Québécois ?

Jean-Claude Pagé – Nous n'avons jamais recherché la publicité. Nous consacrons toute notre énergie à bien ser-

vir nos clients, qui nous connaissent bien. D'ailleurs, la proximité-client est notre première valeur. D'autre part, nous sommes plus actifs à l'extérieur du Québec. Nous possédons une filiale de réas-

surance vie aux États-Unis et une autre en assurance de dommages dans l'Ouest canadien. En France, nous avons une filiale d'assurance vie, qui a un actif de 140 millions d'euros. Nous avons aussi des activités immobilières à l'étranger. Au Québec, nous offrons des services de gestion de placement et d'actuariat, de réassurance vie et d'assurance de dommages.



Les activités de gestion de placement du Groupe Optimum sont en forte croissance, affirme son président Jean-Claude Pagé. [Photo : Gilles Delisle]

L.A. – Vous n'avez pas d'activité d'assurance vie au Canada ?

J.-C. P. – Ce serait incompatible avec la réassurance. Nous obtenons ces mandats d'assureurs de personnes, dont certains sont très importants. Nous ne voulons pas les concurrencer sur leur terrain. Et il y a beaucoup de possibilités de développement en réassurance.

L.A. – Quelle place occupe la gestion de placement dans vos activités ?

J.-C. P. – Elle est en forte croissance. Nous gérons 2,5 milliards de dollars (G\$), dont 1,5 G\$ pour des caisses de retraite et 300 millions de dollars (M\$) pour des individus en gestion privée. Nous aurons 3 G\$ d'actif sous gestion en 2010, grâce à de nouveaux mandats de gestion d'obligations pour des caisses de retraite.

L.A. – Où se fera surtout le développement ?

J.-C. P. – Nous voulons développer toutes nos filiales, à la fois par de la croissance interne et par des acquisitions. Nous voulons acquérir des portefeuilles d'assurance et de réassurance. En réassurance vie, nous voulons faire passer nos revenus de primes de 280 à 400 millions. En assurance vie, nous prévoyons doubler nos revenus de primes à 40 millions d'euros en quatre ans. En assurance de dommages, nous voulons accroître nos revenus de primes de 100 à 150 millions d'ici quatre ans. Ces dernières années, nous avons réduit nos engagements dans l'assurance commerciale de dommages, parce que le marché était trop concurrentiel.

L.A. – Si vous réalisez des acquisitions, n'est-ce pas surtout pour gagner des parts de marché ?

J.-C. P. – Ce n'est pas dans

notre philosophie d'acheter le marché. Nous sommes ouverts à des acquisitions, mais notre grande fierté, c'est la bonne santé financière. Notre credo, c'est de bâtir avec audace, prudence et patience.

L.A. – Vous arrive-t-il d'utiliser l'effet de levier pour financer une acquisition ?

J.-C. P. – Oui. Nous sommes prêts à prendre un risque temporaire, à contracter un peu de dette. Mais nous devons nous assurer d'éliminer rapidement ce risque. Tout dépend également des montages financiers. Par exemple, quand nous avons acheté notre société de réassurance vie du Texas, nous avons partagé le risque avec le vendeur.

L.A. – Votre groupe pourrait-il être vendu ?

J.-C. P. – Ce n'est pas du tout l'intention des actionnaires, pas celle de Gilles Blondeau, qui possède la majorité des actions. Outre Henri Joli-Cœur [cofondateur avec M. Blondeau], une cinquantaine de cadres possèdent environ 10 % des actions. De plus, une relève se met en place dans nos filiales.

L.A. – Quelles sont les grandes forces du groupe ?

J.-C. P. – La rigueur, la gestion du risque et la rentabilité. Elles font partie de notre gestion quotidienne et de toutes nos transactions. Notre croissance est ordonnée. Nous consolidons toujours nos acquis avant de nous engager dans un autre secteur. Nous veillons minutieusement à notre rentabilité, car c'est le fondement de la pérennité de notre organisation. ■