



## Les fonds dédiés ont la cote chez les CGP

Mettre en place un fonds dédié permet à un cabinet de CGP de déléguer la gestion des encours de ses clients tout en gardant la main sur l'allocation réalisée et les supports utilisés. Et, en prime, de percevoir une commission pour ce travail. Mais ces fonds ne sont pas à la portée de tous. Outre un minimum d'encours requis par les sociétés de gestion et les assureurs, le déploiement de cette stratégie suppose une grande confiance de la part des clients.

es fonds dédiés, fabriqués sur mesure pour un cabinet de conseil en gestion de patrimoine, fleurissent ces derniers temps. Pour certains CGP, la crise du Covid-19 a été le déclencheur d'une réflexion en cours. « On ressent un regain d'intérêt pour cette solution, abonde Olivier Chamard, directeur des relations partenaires chez Sycomore AM. La baisse brutale des marchés en mars 2020, suivie par un rebond tout aussi rapide, a démontré l'importance de la réactivité. » Or, c'est bel et bien le premier atout de ces fonds, conçus et pilotés à quatre mains par un gérant avec un CGP. « En gestion conseillée, le processus pour réaliser un arbitrage peut être long et nous n'en maîtrisons pas les délais, souligne François Gazier, responsable de l'allocation d'actifs et de la sélection de fonds chez Haussmann Patrimoine, qui vient de créer un deuxième produit dédié, géré par Auris Gestion. Entre la préconisation de l'arbitrage et sa prise en compte par l'assureur, il y a de nombreuses étapes qui peuvent prendre parfois plusieurs semaines si le client n'est pas réactif. » A contrario, au sein d'un fonds, la société de gestion peut réagir dans la journée. « Nous procédons à l'arbitrage et celui-ci est exécuté à l'instant T sur les trackers et les titres vifs ou bien à J+2 sur un fonds », précise Olivier Chamard. Pour le CGP, c'est aussi une charge administrative en moins et un confort à la fois logistique et juridique. « L'équité des clients devient de plus en plus difficile à respecter, et la charge administrative des arbitrages ne cesse d'augmenter », souligne Franck Citerne, gérant du cabinet Framatong, qui a lancé le 1er mars dernier un fonds dédié avec Sanso IS. « En outre, avec un gérant professionnel, nous pouvons accéder à des moyens humains et techniques bien plus sophistiqués. »

Un choix de supports plus vaste

Par ailleurs, ces fonds permettent d'accéder à un choix de supports très vaste sans être limité par le référencement des assureurs. C'est l'une des motivations qui a poussé le cabinet K&P Finance à créer un fonds dédié en 2017. « Nous avons réalisé une grosse acquisition et nous nous sommes retrouvés avec une multitude de portefeuilles chez différents partenaires, avec des listes de fonds distinctes, relate Thibault Roy, conseiller en gestion de patrimoine au sein de ce cabinet. Nous avons le souhait d'uniformiser ces portefeuilles et d'intégrer un fonds dédié dans les allocations de nos clients avec une pondération plus importante. » Il est ainsi possible d'accéder à des fonds en parts institutionnelles, ou « clean share » (sans rétrocessions), à des ETF, des titres vifs, des dérivés (futures, options) et parfois aussi des fonds structurés. « Au sein d'un fonds dédié, nous pouvons aller chercher des gestions qui ne sont pas référencées, voire pas commercialisées en France, indique François Gazier. Par exemple, dans notre produit Haussmann Patrimoine Dynamic Trends, nous avons intégré le fonds Better World de la maison Montanaro AM et le support Liontrust GF Sustainable Future Global Growth. »

La proposition est séduisante, mais elle n'est évidemment pas accessible à tous les cabinets. En effet, pour s'octroyer les services d'une société de gestion puis faire référencer son fonds chez les principaux assureurs, il faut montrer patte blanche, c'est-à-dire être en mesure de drainer de la collecte sur son produit. Le minimum d'encours requis est variable selon les sociétés de gestion. Chez Auris Gestion, le plancher est fixé à 3 millions d'euros sous quelques mois. Mais de nombreux gestionnaires se montrent plus exigeants. Sycomore AM



[Visualiser l'article](#)

refuse ainsi de créer un fonds en deçà de 10 millions d'euros sous un an, et « *idéalement 15 millions d'euros à terme* », indique Olivier Chamard. « *C'est notre seuil de rentabilité pour proposer une vraie gestion dédiée sur mesure* », précise-t-il. Rothschild & Co AM a aussi relevé ses niveaux d'encours minimum à 10, voire 20 millions d'euros. D'ailleurs, certaines maisons n'hésitent pas à mettre la pression sur les cabinets lorsque la collecte n'est pas assez dynamique. « *Nous avons lancé notre fonds avec une célèbre société de gestion de la place, mais cette dernière trouvait que l'encours du fonds ne grossissait pas assez vite, explique Thibault Roy. Elle voulait que nous accélérions significativement la collecte sur le fonds mais, comme cela n'était pas compatible avec notre façon de faire vis-à-vis des clients, nous avons préféré changer de gestionnaire.* » Le fonds a été repris par [Auris Gestion](#) en juin 2020.

#### Identifier le bon partenaire

Ce point souligne l'importance de bien choisir son gérant. Un nom réputé pourra faciliter l'adoption du produit, tant auprès des clients que des assureurs, d'autant que ces derniers sont plus regardants aujourd'hui pour référencer de nouveaux produits. Certaines compagnies exigent d'ailleurs un engagement de collecte. Mais le prestige ne fait pas tout. Les CGP doivent être particulièrement attentifs à la variété de supports proposés. Ainsi, certaines sociétés imposent une « buy list » de fonds triés sur le volet quand d'autres se montrent beaucoup plus ouvertes aux desiderata des CGP. Attention aussi aux fonds maison, dont la part varie d'une société à l'autre. Par ailleurs, la qualité d'interactions entre le CGP et le gérant est un point crucial pour les professionnels interrogés. « *Beaucoup de fonds dédiés fonctionnent avec un comité mensuel seulement, où le conseiller n'est pas toujours très impliqué, note François Gazier. Nous souhaitons pour notre nouveau fonds avoir des échanges plus réguliers avec le gérant et lui faire part de nos recommandations.* »

Enfin, la question de la rémunération est un point délicat. D'un côté, les CGP doivent rester vigilants sur les frais de gestion de ces fonds de fonds, dont la note peut vite flamber au détriment de la performance. « *Ce qui coûte cher, c'est l'empilage des frais des sous-jacents et du fonds dédié, souligne Olivier Chamard. Nous essayons de convaincre nos partenaires de limiter les frais pour aboutir à un total compétitif pour le client de l'ordre de 2 %.* » De l'autre côté, ils perçoivent une commission pour leur activité de conseil du fonds. « *Avec un fonds dédié, le CGP continue à percevoir sa rémunération de la part de la compagnie d'assurances référençant le fonds comme unité de compte, comme dans le cadre d'un fonds classique, et, par ailleurs, nous lui reversons une rémunération complémentaire pour son rôle de conseiller du fonds, ces deux commissions n'étant pas soumises à la TVA, explique Sébastien Grasset, directeur général adjoint d'Auris Gestion. De notre côté, pour notre rôle de société de gestion, nous avons généralement un incompressible net de 0,40 % TTC.* » Selon la composition du produit, et le montant des frais, le recours à un fonds dédié sera donc plus ou moins rémunérateur pour le conseiller. « *Mon objectif n'était pas d'obtenir une rémunération plus forte, mais un juste équilibre entre la société de gestion, le conseiller et le porteur, souligne Franck Citerne. Je voulais aboutir à une optimisation qui mène à un niveau identique à ce que je gagnais avant la mise en place du fonds dédié et à des frais sensiblement du même niveau pour les porteurs.* »

Ces points validés, il restera encore une lourde tâche au conseiller : gagner la confiance de ses clients avec un fonds sans historique de performance. « *Les clients délèguent la gestion, mais pas les yeux fermés, souligne François Gazier. Avec notre premier fonds lancé il y a trois ans, nous avons équipé les clients de manière progressive et nous notons une accélération depuis six mois.* » Un prérequis au succès : être performant.