

Ce que les CGPI attendent vraiment des sociétés de gestion

Pour les sociétés de gestion d'actifs, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants sont une clientèle de choix : plus fidèle sans doute que celle des investisseurs institutionnels, lesquels ont en outre une fâcheuse tendance à écraser les prix, donc les marges des gestionnaires. Le segment de marché des CGPI est ainsi très prisé : d'innombrables gestionnaires d'actifs se disputent leurs faveurs tandis qu'eux ont au contraire tendance à restreindre le nombre de fournisseurs avec qui ils entretiennent des relations, plus ou moins suivies.

«**N**

ous travaillons avec une douzaine de sociétés de gestion, parmi lesquelles Carmignac, M&G, Fidelity ou Moneta, précise Sabine Jiskra, responsable de la gestion de fortune à l'Institut du Patrimoine. Au

total, nous en avons une trentaine dans le "pipe", et nous avons ainsi un œil sur une centaine de fonds.» Ce chiffre semble assez représentatif des pratiques de la profession : ne pas se disperser

entre trop de fournisseurs afin de bien connaître les produits. Et lorsque les sociétés de gestion rêvent d'être de véritables partenaires des CGPI, ceux-ci les qualifient plus volontiers de «simples fournisseurs». «Nous avons assez peu de relations directes avec les sociétés de gestion, même si nous essayons de faire des points réguliers avec trois ou quatre d'entre elles, avec lesquelles nous avons des liens plus forts», indique par exemple Antoine Tranchimand, associé du cabinet K&P Finance.

L'offre de produits de gestion est abondante, mais pourrait être mieux adaptée à l'époque

Faire la différence avec la multitude de concurrents est donc un enjeu important pour les asset managers souhaitant s'im-



planter sur le marché. Mais qu'attendent vraiment les CGPI ? Sans surprise, la manière dont ils sélectionnent leurs fournisseurs part généralement du produit et, la première chose qu'ils réclament, ce sont des fonds performants et répondant à leurs critères de sélection. «Nous recherchons des produits générant une performance régulière et lisible, qui témoignent d'une gestion de convictions», résume Pascale Baussant, fondatrice de Baussant Conseil. Concernant l'offre disponible, les professionnels que nous avons interrogés adressent plutôt un satisfecit aux sociétés de gestion : ils jugent l'offre plutôt abondante, diversifiée et adaptée, tout en soulignant toutefois quelques manques.

«Nous souhaiterions plus de réactivité du côté de l'offre, note Alexis Poirot, conseil en gestion de patrimoine et membre du réseau Fiducée Gestion Privée. Actuellement, les taux ne rapportent presque plus rien, et nous avons besoin de substituts au fonds en euro pour générer du rendement sans ajouter trop de risque. Nous sommes donc à la recherche d'outils à volatilité maîtrisée, et nous constatons que l'offre de gestion alternative est assez faible. Plus exactement, nous voyons de très bonnes offres, mais qui ne sont pas référencées dans les contrats d'assurance vie.»

D'autres cabinets ont aussi du mal à trouver une offre suffisamment large lorsqu'il s'agit de quitter les instruments cotés pour s'intéresser aux actifs réels. «Nous avons beaucoup développé les actifs non cotés ces dernières années avec une forte compétence dans la sélection. Mais même si le private equity est un investissement très rentable pour nos clients, cela suppose une clientèle capable d'investir quelques dizaines ou centaines de milliers d'euros pendant de nombreuses années, indique Patrick Ganansia, fondateur d'Herez.» La gamme éligible est large mais encore faible parmi celle éligible en assurance vie. On sent cette thématique arriver : les clients font pression sur

nous en ce sens, et nous sur les assureurs. Nous espérons voir arriver de nouveaux sous-jacents sur le private equity classique mais aussi l'immobilier ou l'art, par exemple.»

La taille moyenne des cabinets augmente, l'exigence de services personnalisés aussi

Certains conseillers se sentent plus que d'autres l'âme d'un allocataire et apprécieraient aussi d'avoir plus de choix sur certains segments précis de marché. Patrick Ganansia note ainsi un manque sur les fonds midcaps réellement européens, avec une offre qui reste souvent franco-française. Quant à Sabine Jiskra, elle aimerait disposer de trackers à effet de levier dans les contrats d'assurance vie. «Une offre explicable et transparente en la matière pourrait servir dans des conjonctures volatiles», explique-t-elle.

Les sociétés de gestion peuvent à ce sujet méditer l'exemple de Lazard Frères Gestion : la société a creusé son sillon sur le marché des indépendants avec un produit très «niche» – la sicav actions nordiques Norden –, et c'est seulement aujourd'hui qu'elle commence à pousser un produit de fond de portefeuille comme Lazard Patrimoine, dont le nom suffit à comprendre l'univers concurrentiel qu'il vise.

La création de fonds dédiés est une autre attente exprimée par certains CGPI. «Certaines sociétés de gestion se refusent à ce type de solutions, ce qui est un choix respectable, estime Antoine Tranchimand, mais la concentration de notre métier fait que les cabinets grossissent et vont être de plus en plus demandeurs de ces solutions.»

Chez K&P Finance, le pas a déjà été franchi. «Nous avons créé en mai un fonds dédié avec Rothschild & Cie, détaille Antoine Tranchimand. Il s'agit d'un fonds de fonds géré en architecture ouverte et visant à créer un substitut au fonds

en euro, même s'il n'a pas vocation à être une base d'allocation unique pour nos clients.» Avec un premier objectif de collecte de 10 millions d'euros, ce produit pourrait être le précurseur d'autres stratégies avec d'autres acteurs. Et voilà une occasion pour les sociétés de gestion de se retrouver en position de partenaires de leurs distributeurs : la société de gestion de Swiss Life Banque Privée propose par exemple aux CGPI des «fonds réservés» en marque blanche.

Des conseillers en quête de solutions d'avenir

Les cabinets de gestion de patrimoine n'attendent plus seulement une offre de produits, mais aussi des solutions, qui ne relèvent d'ailleurs pas toujours du seul bon vouloir des gestionnaires. «Nous attendons toujours un produit retraite avec une sortie en capital plus facile ou des possibilités de sortie en cours de constitution, mais c'est plus un problème de législation», reconnaît Sabine Jiskra. Mais les sociétés de gestion pourraient sans doute faire plus d'efforts pour soutenir les ambitions de leurs distributeurs de proposer de nouvelles offres. Le cabinet Baussant Conseil, qui fête ces jours-ci ses quinze ans d'existence, s'intéresse ainsi depuis un an environ au développement d'une offre d'investissement socialement responsable, avec quelques difficultés. «L'ISR reste trop institutionnel, regrette Pascale Baussant. Au-delà de quelques fonds "têtes de gondole" comme Sycomore Sélection Responsable, l'offre éligible à l'assurance vie reste mince. Par exemple, je ne trouve pas de fonds flexibles ISR, ce qui serait une bonne idée. C'est le serpent qui se mord la queue : trop peu de fonds référencés, donc peu de collecte, donc peu d'incitation au référencement.» Sans doute la responsabilité est-elle partagée entre les sociétés de gestion et les assureurs qui, dans l'optique de la réglementation PRIIPS, ont tendance à restreindre le nombre de fonds. Alexis Poirot lance d'ailleurs un avertissement, confiant sa «crainte de voir l'offre de fonds se réduire sous l'effet des réglementations».

Au-delà de l'offre de produits, les attentes des cabinets portent aussi sur des services. A l'image des fonds dédiés déjà cités, les offres de gestion sous mandat semblent aller dans le sens de l'histoire. «Les offres de mandats d'arbitrage ont un intérêt si elles sont réellement proposées en architecture ouverte, mais elles sont rarement intégrées d'emblée, et c'est au conseiller de chercher, regrette Alexis Poirot. Plus largement, un meilleur accompagnement dans la composition des portefeuilles serait souhaitable : nous avons beaucoup d'informations sur les fonds, mais moins d'outils disponibles pour assembler les fonds entre eux.»

A quand une offre pleinement digitalisée ?

Mais le sujet qui revient le plus souvent sur la table est celui de la digitalisation, une métamorphose encore inachevée. «On peut généralement faire signer les documents réglementaires par voie électronique, mais pas les documents d'arbitrage : cela



Patrick Ganansia,
fondateur, Herez

«NOUS DEVONS RECEVOIR L'ASSURANCE QUE LES PROCESSUS DE GESTION QUI FONT LA MARQUE DE FABRIQUE D'UNE SOCIÉTÉ N'ONT PAS ÉTÉ MODIFIÉS.»

nuit à la réactivité en l'absence de mandat, car il faut alerter le client, le joindre, lui envoyer les documents et attendre leur retour par courrier», déplore Sabine Jiskra. Patrick Ganansia confirme : «Nous ne voyons pas encore d'établissement où la souscription soit intégralement en ligne.» Là encore, la balle est plutôt dans le camp des assureurs que des sociétés de gestion. Bien sûr, les CGPI ont aussi des attentes plus classiques, et avoir un accès aux gérants des fonds qu'ils commercialisent en est une : le contact humain avec leurs fournisseurs, comme avec leurs clients revêt un aspect important pour certains. «C'est parfois difficile avec des sociétés étrangères comme JP Morgan ou Fidelity, reconnaît Patrick Ganansia, mais les spécialistes produits remplissent en partie cette fonction.»

Si les conseillers ne semblent pas s'inquiéter outre mesure de la réglementation MIF, certains verraient d'un bon œil un accompagnement sur le sujet de la part des sociétés de gestion. «Ça reste un sujet compliqué, et nous sommes encore peu informés sur la mise en place pratique de ces nouvelles réglementations», explique Pascale Baussant. Un autre point important, sur lequel les asset managers semblent plutôt bien armés mais pourraient en faire plus, est la qualité des reportings. «Nous avons besoin d'informations claires sur la vision des marchés qu'ont les gérants avec qui nous travaillons, insiste Patrick Ganansia. Nous devons aussi recevoir l'assurance que les processus de gestion qui font la marque de fabrique d'une société n'ont pas été modifiés. Savoir si les gérants ont investi dans leurs propres fonds et à quelle hauteur nous est aussi utile : mis à part dans le private equity, il nous faut souvent aller chercher ce type d'information.» Enfin, les sociétés de gestion pourraient penser à élargir le spectre de leur accompagnement. Et Pascale Baussant de conclure : «Au-delà du financier, cela aurait du sens qu'elles nous aident dans d'autres aspects de la gestion de nos cabinets, comme les ressources humaines ou la fidélisation clients, par exemple.» Un alignement d'intérêts plus large, ne serait-ce pas le signe d'une véritable approche partenariale ? ■

Emmanuel Schafroth