



L'antenne des sélectionneurs de fonds

Finance Consultants effectue une sélection de fonds qui capitalise sur la connaissance des gérants 03.01.17



Créée en 1995, Finance Consultants traverse les générations en restant le fil conducteur de son cœur de clientèle composé de cadres dirigeants français expatriés travaillant dans le secteur pétrolier. Ayant élargie cette clientèle au fil du temps, ce cabinet à taille humaine compte aujourd'hui 250 foyers d'investissement et atteint 125 millions d'euros d'encours sous gestion. Ses projets de développement reposent sur des critères de sélection de fonds qui valorisent en premier lieu les relations de confiance avec les gérants et compte recruter un collaborateur conseiller en gestion de patrimoine en 2017.

Pour se constituer un cœur de clientèle, cette société positionnée à 100% en architecture ouverte, a développé dès sa création, une offre d'investissement en dollar dans des assurances vie de droit français en partenariat avec AXA (anciennement UAP) afin répondre à un besoin provenant d'expatriés et cadres dirigeants français travaillant à l'étranger. "Cette offre avait pour but de préparer leur retour en France", précise Dominique Axelroud, dirigeant de Finance Consultants. Pour éviter les effets de change, le cabinet a ciblé dès le départ des sociétés de gestion anglo-saxonnes avec des fonds en dollar. De cette manière, des maisons comme Fidelity International, Franklin Templeton, Invesco, ont fait partie des premiers asset managers à être retenus par Finance Consultants. Des partenariats avec la banque Edmond de Rothschild et KBL Richelieu ont permis au cabinet d'élargir sa clientèle et d'obtenir des mandats de gestion pour des familles installées en Ile-de-France possédant un patrimoine compris entre 2 et 3 millions d'euros en moyenne et 60 millions d'euros pour le client le plus fortuné.

Une approche financière de la gestion de patrimoine et une sélection de fonds très humaine

Le cabinet propose une expertise en sélection de fonds pour effectuer une gestion adaptée en fonction des différents projets du client. Pour parvenir à mettre en place ces solutions de gestion sur mesure, Dominique Axelroud concentre ses efforts sur la rencontre de gérants pour effectuer sa sélection. "Je passe 20% à 30% de mon temps de travail à rencontrer des gérants, précise-t-il. Cela me permet de connaître personnellement environ 70% des gérants de fonds qui sont intégrés dans nos allocations". Actuellement, la watch list comporte 200 fonds, et les filtres sélectifs ramènent la buy list à 100 fonds.

Avec quatre à cinq rencontres par mois d'anciens gérants mais aussi de nouveaux, la connaissance et le lien de confiance tissé avec eux est au centre du processus de sélection de Finance Consultants. "Lorsque nous connaissons un gérant depuis plus de 20 ans, nous pouvons investir dans un de ses nouveaux fonds car nous connaissons à l'avance ses processus et son mode de fonctionnement", indique-t-il. Pour illustrer son propos, ce dernier cite notamment les fonds des sociétés de gestion Varenne Capital Partners et Twenty First Capital. Vient ensuite la notion de transparence et de communication. Le cabinet demande

systématiquement un reporting mensuel sur les performances de chaque fonds. “Nous travaillons avec Carmignac pour sa régularité et l’efficacité de sa communication trimestrielle, explique Dominique Axelroud. Cela est primordiale pour le devoir d’information que nous devons envers nos clients”.

“Nous privilégions systématiquement les gérants qui communiquent le plus”

Lorsqu’il ne s’agit pas de maisons de gestion à la réputation bien assise, Dominique Axelroud accorde une attention très accrue à la disponibilité de l’équipe et à sa capacité de fournir des informations. Avant d’intégrer la buy list, une phase d’observation est définie pour chacun des nouveaux fonds et un portefeuille de suivi est simulé sur Morningstar pour analyser les comportements sur une période allant de 6 mois à 1 an. Afin de comprendre un nouveau gérant et compléter ce suivi, des échanges réguliers sont effectués avec les sociétés de gestion pour expliquer les arbitrages en fonction des évolutions de marché. “Nous privilégions systématiquement les gérants qui communiquent le plus”, affirme-t-il.

Au niveau quantitatif, selon Finance Consultants, le seuil critique d’un fonds se situe à moins de 500 millions d’euros d’encours. Pour intégrer la buy list du cabinet en dessous de cette limite, il faut avant tout une très bonne connaissance du gérant. “Nous restons très prudent sur les fonds de taille modeste. Cependant, si nous connaissons le gérant depuis plusieurs années, nous ne passons pas à côté des phases de démarrage souvent opportunes”, nuance Dominique Axelroud. En revanche, la taille des sociétés de gestion n’est pas un critère en soi. “Nous pensons que les petites structures font preuves de transparence car elles ont un enjeu de développement qui en dépend”, ajoute le dirigeant. En ce qui concerne les plus grandes structures, ce dernier constate une démarche d’amélioration de leur communication. “Je rencontre tous les trimestres CPR AM dans le cadre des petit-déjeuners qu’ils organisent. Cette entité appartenant à Amundi et dédiée aux sélections de fonds thématiques pour les CGPI est pour nous une initiative qui montre bien l’effort accordée à la communication”, explique-t-il. Dans un souci de diversification, la politique interne de Finance Consultants, impose des règles de répartition des allocations ne devant pas excéder plus de 10% des actifs sur un même fonds à l’échelle du portefeuille des clients. Cette limite est aussi valable pour la part attribuée à une société de gestion par rapport au total des encours gérés par le cabinet.

Un outil de suivi commun développé avec 30 CGPI

Le suivi est effectué sur la base de reportings des performances mensuelles demandés systématiquement aux gérants. Mais le cabinet s’appuie aussi sur Quantalys afin de formater le portefeuille des clients par rapport à l’échelle de risque que fournit le site, de manière à pouvoir situer et contrôler la cohérence des niveaux de risque en fonction des profils des clients. “Dans cette démarche, nous avons développé un outil en collaboration avec une trentaine de conseillers, dévoile Dominique Axelroud. Ce logiciel récupère les données chez les dépositaires et formate le portefeuille des clients par rapport à leur profil de risque”.

“Les meilleurs fonds d’une année ne le sont jamais deux années de suite car ils sont dans l’incapacité de renouveler les collectes”

Ce suivi amène le co-fondateur à un constat général. “Les meilleurs fonds d’une année ne le sont jamais deux années de suite car ils sont dans l’incapacité de renouveler les collectes”, remarque Dominique Axelroud.

Pour chaque client, une allocation personnalisée est définie en fonction des objectifs ainsi que de son profil de risque et le taux de rotation est déterminé selon de leur besoin. Les raisons de sortie rapide d’un fonds de la buy list dépendent de la qualité de la communication avec la société de gestion. “Nous sortons un fonds de la buy list lorsque nous ne comprenons plus le processus de gestion ou lorsqu’un gérant star part de la structure sans y avoir laissé une équipe qui participe à une gestion collégiale”, précise-t-il. Cependant, une étape intermédiaire est tolérée en effectuant un ralentissement des investissements lorsque la gestion du fonds subit la conjoncture macroéconomique. « Malgré les fortes baisses des fonds H2O en 2016, j’ai maintenu leurs fonds dans ma buy list car je comprenais les explications de l’équipe de gestion », précise Dominique Axelroud.

Un choix d’allocation qui exclut les ETF

Les allocations sont réparties à 25% sur des fonds euro et 75% en unités de compte placés au sein d'assurances vie. Actuellement, le portefeuille type de Finance Consultants est composé de 20% à 30% de fonds flexibles sélectionnés chez La Financière de l'Echiquier (Arty), Sycomore AM (Sycomore Partners et Allocation Patrimoine), Fidelity International (Fidelity Europe, Nordic, Patrimoine, International), Nordea (Stable Return) et DNCA Finance (Eurose, Centifolia), BDL (Rempart Europe), M&G (M&G dynamique Allocation). Depuis un an et aux vues du contexte macroéconomique européen, les allocations ont pris une dimension internationale avec l'intégration dans la buy list de fonds globaux investis en dollar. "Nous travaillons sur cette thématique avec Amundi, Natixis et Fidelity", ajoute Dominique Axelroud. Plus récemment, le gérant apprécie investir sur les thématiques small et mid cap et aussi sur des fonds de niches géographiques des pays du nord tels que le fonds Nordic de Fidelity International, Norden de Lazard Frères Gestion, Magellan de Comgest, mais aussi Mandarine Valeur de Mandarine, Moneta Multicap de Moneta, Pictet Water de Pictet AM, R Valor et R Club de Rothschild Gestion, Sextant Grand Large d'Amiral Gestion et Quadrige d'Innocap. En dehors de la part qui est attribuée dans le cadre des stratégies des fonds flexibles, Finance Consultants n'intègre pas de fonds obligataires dans sa sélection à cause du faible niveau des taux et de la phase de remontée. Le cabinet n'investit pas non plus sur les ETF. "Nous attribuons beaucoup de valeur et d'importance à l'humain, c'est pourquoi nous n'accordons pas d'attention au phénomène des ETF", précise le conseiller.

Sur le même sujet

Dominique Axelroud : De la finance aux toiles abstraites, tout un art de vivre

L'équipe de Finance Consultants est composée de trois salariés répartis essentiellement sur des fonctions comptables, réglementaires et administratives. Actuellement, la sélection de fonds, le suivi des gérants et le conseil client repose uniquement sur Dominique Axelroud. Pour relever les défis macroéconomiques que laissent envisager l'année 2017, Finance Consultants a pour objectif renforcer la communication avec ses clients en améliorant la qualité des reportings et en recrutant un conseiller en gestion de patrimoine.

Marine Quillaud
