

Dominique Axelroud : "Les rotations sectorielles nous conduisent à intégrer des nouveaux styles de gestion, notamment la gestion value"

07.09.17



Dans le cadre de sa participation aux Coupoles Distrib Invest, Dominique Axelroud, fondateur et dirigeant du cabinet de gestion de patrimoine Finance Consultants, partage son approche stratégique de l'architecture ouverte ainsi que sa vision du développement et de la transmission des compétences en interne.

Distrib Invest : Êtes-vous en architecture ouverte et comment la définissez-vous ?

Dominique Axelroud : Oui, nous sommes en architecture ouverte et nous avons 125 millions d'euros d'encours sous gestion. Nous n'avons pas de gestion propre et proposons uniquement des fonds de sociétés de gestion externes. Nous avons la liberté d'intégrer dans les allocations tous types de fonds selon notre analyse et les rencontres avec les gérants. Notre ouverture se porte également sur l'étude de nouvelles offres et de nouveaux gérants.

Affichez-vous le taux d'ouverture ?

D.A.: Nous n'avons pas de fonds maisons et ne réalisons pas d'investissements directs, ainsi notre taux d'ouverture est de 100%.

Avec combien de gérants externes travaillez-vous ?

D.A.: Nous travaillons avec 60 gérants externes.

Combien de gérants rencontrez-vous chaque année ?

D.A.: Nous rencontrons 80 gérants par an dont 20 nouveaux.

Quels outils ou bases de données utilisez-vous pour la sélection des fonds ?

D.A.: Pour effectuer notre sélection, nous utilisons Quantalys et Morningstar. Nous utilisons particulièrement 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 également développé un outil en collaboration avec une trentaine de conseillers qui récupère les données chez les déposataires et formate le portefeuille des clients par rapport à leur profil de risque.

Quel est le pourcentage de turnover sur vos différentes listes et sur la base de quels critères décidez-vous de sélectionner ou, au contraire, de sortir un fonds ?

D.A.: Notre pourcentage d'intégration de nouveaux fonds dans la liste de suivi est de 40 %. Celui de notre buy list s'élève à 17%. Notre pourcentage de fonds sortis chaque année de notre buy list est de 4%, tandis que celui de notre watch représente 3%.

Notre premier critère d'intégration d'un fonds est la visibilité de sa stratégie de gestion par rapport à la conjoncture du marché. En revanche, nous sortons un fonds lorsque l'évolution de sa gestion et de ses résultats ne sont plus en phase avec la stratégie présentée.

La mise en avant de nouvelles offres de gestion proposant en majorité des fonds externes constitue-t-elle un axe de développement dans les 12 mois à venir ?

D.A.: Oui, car nous constatons des fluctuations et des rotations sectorielles qui nous conduisent à intégrer des nouveaux styles de gestion, notamment la gestion Value. Nous souhaitons, dans l'intérêt de nos clients, intégrer continuellement les fonds offrant les meilleurs couples performance-risque.

Quelle initiative avez-vous menée récemment en matière d'architecture ouverte ?

D.A.: Nous avons récemment souhaité rencontrer de nouveaux gérants offrant des nouvelles possibilités pour optimiser les allocations d'actifs en termes de stratégie de distribution de dividendes, de petites valeurs (ID France Mid Cap) et des stratégies quantitatives (Echiquier QME).

Combien de nouveaux gérants avez-vous proposé à vos clients en 2016 par rapport à 2015 ?

D.A.: Nous avons proposé 11 nouveaux gérants à nos clients depuis 2015 et ce chiffre est en augmentation par rapport aux deux années précédentes.

Comment entretenez-vous le suivi des fonds sélectionnés ?

D.A.: Nous entretenons le suivi des fonds sélectionnés en assistant aux réunions de présentations et en rencontrant les gérants régulièrement. Notre sélection de fonds est suivie sur Morningstar et sur Quantalys

à périodicité hebdomadaire. Nous avons mis en place un comité produit qui se réunit trimestriellement et évalue l'entrée et la sortie des fonds.

Encouragez-vous vos collaborateurs à être certifiés ?

D.A.: Les conseillers sont titulaires d'un diplôme de 3ème cycle en gestion de patrimoine. Par ailleurs, les conseillers suivent les obligations réglementaires en formation CIF avec 7h de formation CIF et 14h de formation en immobilier.

Travaillez-vous avec stagiaires ?

D.A.: Non car la taille de notre cabinet ne permet pas d'assurer une formation suffisante pour les stagiaires.

Quels sont les profils des collaborateurs que vous recrutez ?

D.A.: Nous recherchons des personnes diplômées et avec des expériences diversifiées. Nous souhaitons diversifier nos profils et dans cette démarche, nous venons récemment de recruter une collaboratrice de l'étranger, diplômée d'une université anglaise et avec 2 ans d'expérience professionnelle en Norvège. Une nouvelle collaboratrice va bientôt rejoindre notre équipe, avec 10 ans d'expérience acquise dans une société de gestions.

Êtes-vous soucieux de respecter la parité ?

D.A.: Oui, nous sommes soucieux de cet aspect, mais le recrutement s'effectue en fonction des profils des candidats sur leurs formations et leurs expériences. Pour information, le cabinet comprend quatre femmes et un homme.

Avez-vous mis en place un dispositif pour renforcer la fidélité de vos collaborateurs ?

D.A.: Oui, nous avons une prime d'intéressement, un PEE et un PERCO.

Encouragez-vous vos collaborateurs à assister à des formations externes ?

D.A.: Oui, nous encourageons nos collaborateurs à se former sur les actualités réglementaires, les stratégies d'investissement, l'assurance-vie, l'immobilier, LAB-FT, les systèmes de retraite, la sécurité informatique. Nous effectuons ces formations auprès de la CNCGP, du Coliseum, de Fidroit et de l'AUREP.

Quelles sont les meilleures initiatives que vous avez menées pour former vos collaborateurs et leur permettre d'acquérir de nouvelles compétences ?

D.A.: D'une part, le conseiller en gestion de patrimoine du cabinet participe à de nombreuses formations externes, qui ont atteint en 2016 un total de 91,25 heures. Le back office est également formé, au minimum une fois par an, principalement sur les nouveautés réglementaires, ainsi que sur les risques en termes de LAB-FT et l'utilisation d'outils informatiques selon le besoin de chacun. Ces formations permettent de se tenir à jour des actualités et d'assurer une amélioration en continue des compétences.

D'autre part, des formations internes au cabinet sont organisés par les collaborateurs pour échanger les compétences et le savoir-faire de chacun. C'est également l'occasion pour les collaborateurs de mettre en avant des points d'améliorations et d'en discuter pour trouver une solution ensemble. Par exemple, des formations ont été conduite sur les procédures internes du cabinet, où l'on a pu éliminer des sujets de confusion et d'ambiguïté du quotidien. Une formation est prévue sur un cas pratique, où le conseiller va présenter aux autres collaborateurs sa stratégie d'allocation d'actifs. En plus de développer les compétences des collaborateurs, ces formations permettent de renforcer les liens et la compréhension entre les collaborateurs des différentes activités du cabinet.

Dans le quotidien du cabinet, les réunions hebdomadaires sur les opérations et les projets en cours servent également de vecteur de transmission de connaissances. L'actualité patrimoniale et des marchés financiers sont ainsi évoquées pour tenir informer tous les collaborateurs, notamment à travers des compte-rendu des analyses et études des fournisseurs.

Propos recueillis par Marine Quillaud
