

## Du sur-mesure dans les boutiques de gestion

*Les petites maisons indépendantes mettent de plus en plus l'accent sur les services*

Les fonds actions européennes ont souffert de la crise et affichent des performances un peu décevantes sur quinze ans puisqu'ils n'ont gagné que 8% depuis début 1995. C'est moins qu'un fonds monétaire... Tous ? Non, car il existe un village d'irréductibles boutiques de gestion, qui affichent des gains survitaminés à la potion magique : +70% pour le fonds Entrepreneurs de Flinvest, +59% pour le fonds Oddo Avenir Europe, +54% pour Elan Midcap Euro de Rothschild & Cie... Et ce malgré la pire crise financière qu'on ait connue depuis la Seconde Guerre mondiale : « *small is beautiful.* »

### Réactivité

Le secret de ces maisons ? « *Un processus de décision plus rapide qui donne une forte gestion de conviction. Là où les équipes de gestion des grands réseaux doivent consulter des comités d'investissement avant d'agir, nous sommes plus réactifs* », explique Didier Bouvignies, gérant chez Rothschild & Cie Gestion. Résultat : des fonds concentrés autour d'une cinquantaine de valeurs, issues d'une sélection pointue, en dehors des sentiers battus. Une politique en rupture avec la dictature des indices, bien différente de la gestion indicielle très largement pratiquée par les grands réseaux bancaires. C'est d'autant plus facile que les boutiques de gestion n'ont pas de comptes à rendre à un actionnaire lointain. Edouard Carmignac le disait déjà en juillet 2007, avant que les marchés financiers ne plongent : « *Une gestion de portefeuille performante ne peut exister que si la société de gestion est indépendante et détenue par ses dirigeants.* » Le fonds amiral de la maison Carmignac Patrimoine en a ensuite apporté la preuve en affichant une performance rare en 2008 : rester légèrement positif. Ce qui n'a pas échappé aux investisseurs puisque Carmignac a collecté 20 milliards d'euros en 2009. « *Associer les gérants au capital permet d'attirer et de fidéliser les meilleurs éléments, ce qui permet d'obtenir une surperformance dans la durée* », souligne Jean-Philippe Taslé d'Héliand, directeur général délégué d'Oddo Asset Management.

Cela ne garantit pas toujours des performances élevées. On l'a vu ces deux dernières années, certaines maisons ont été prises au dépourvu par le krach de la fin 2008. D'autres, trop prudentes, ont raté la remontée des marchés. La sanction a été

sévère : les clients de ces boutiques, qui n'étaient venus que pour ces performances hors norme, n'ont pas pardonné leurs contre-performances. Ainsi, certaines boutiques ont vu leur encours diminuer de plus de moitié courant 2008 : Tocqueville Finance est passé de 3,5 milliards à moins de 1,5 milliards d'euros, Financière de l'Echiquier de 5 à 2,5 milliards. En partie parce que leurs fonds perdaient de la valeur. Et en partie parce que leurs clients filaient ailleurs : Tocqueville Finance a encaissé une décollecte de 796 millions d'euros en 2008 !

Pour certains, la partie s'est même compliquée par des changements dans la gouvernance ou le départ de gérants-phares. « *Après le rachat de Richelieu Finance, où j'étais client depuis quinze ans, par le belge KBL, tout est allé de travers : mon conseiller a été remplacé, je n'arrivais plus à faire entendre mes besoins et, comme je me plaignais de ces problèmes, il m'a même été impossible pendant un temps d'accéder à mon compte par Internet* », raconte Stéphane, un cadre supérieur expatrié qui a vu ses actifs fondre pendant la crise boursière.

### Proximité

D'où l'accent mis, ces derniers mois, sur leurs autres services : gestion sous mandat en titres vifs, actions et obligations en direct ou en fonds maison, comme à la Financière de l'Echiquier. Et parfois même, service complet de gestion de patrimoine comme dans une banque privée, mais avec un seuil d'entrée plus accessible. « *De par notre 'ADN' d'entreprise familiale, nous avons vocation à accueillir des patrimoines pas forcément très élevés mais prometteurs, comme ceux des créateurs d'entreprise* », précise

Jean-Philippe Taslé d'Héliand.

Un service qui répond à une demande des investisseurs un peu désorientés par les marchés des derniers mois : « *Internet avait un peu "ringardisé" la gestion sous mandat, mais la crise a ramené les clients vers les professionnels* », raconte Philippe de Saint Martin, directeur général à Cogefi, une petite maison de gestion qui compte 2000 clients pour 500 millions d'euros d'encours. Cogefi propose des fonds mais aussi de la gestion sous mandat et des services patrimoniaux élargis : fonds dédiés, immobilier, fiscalité, transmission de patrimoine...

Toutes ces maisons de gestion revendent une relation privilégiée avec leurs clients. Au départ, un entretien cerne les besoins et les objectifs du client, alors que les grands réseaux et certaines banques prétendument patrimoniales placent leurs clients dans des cases avec des profils comme « prudent », « équilibré », « agressif », pour leur vendre les produits ad hoc. Ensuite, ces petites maisons de gestion maintiennent le contact. « *En plus des lettres mensuelles, nous organisons chaque trimestre pour nos clients des réunions avec nos gérants pour faire le point sur les thématiques patrimoniales* », explique Nicolas Lesur, de la Financière de l'Echiquier. Toutes insistent sur la disponibilité de leurs conseillers : par courriel, par téléphone. « *J'appelle régulièrement mes clients pour connaître leurs évolutions professionnelle et personnelle afin d'anticiper leurs futurs besoins patrimoniaux* », explique ainsi un gérant. Après avoir apprécié la bonne performance des fonds des boutiques de gestion, les particuliers pourraient aussi s'intéresser à la performance de leur relation client.

Damien Pelé

### Notre sélection de cinq boutiques de gestion

NOM	SEUIL D'ENTRÉE (en euros)	ENCOURS (en euros) NOMBRE DE CLIENTS	NOM DU PLUS IMPORTANT FONDS MAISON VALEUR EN EUROS	COMMENTAIRE
COGEFI GESTION	200 000	520 millions 2 000	Cogefi France 43 millions	Bonne connaissance des entreprises cotées, qui lui permet de proposer de la gestion sous mandat en titres vifs et des services de gestion de patrimoine.
FINANCIÈRE DE L'ÉCHIQUIER	200 000	3,5 milliards 4 000	Agressor 740 millions	Cette société propose une douzaine de fonds (essentiellement sur les actions mais aussi les obligations et l'immobilier) sur laquelle repose sa gestion de mandats.
ODDO AM	350 000	13 milliards	Oddo Avenir Europe 581 millions	Oddo AM propose à ses clients une large gamme d'OPCVM performants (Oddo Avenir Europe a gagné 43% l'an dernier) et, via sa maison mère, des services complets de banque privée.
CARMIGNAC GESTION	300 000	33 milliards	Carmignac Patrimoine 16 milliards	Grand succès pour cette maison dont les encours sous gestion ont doublé grâce aux résultats de son fonds vedette (110% en dix ans).
ROTHSCHILD & CIE GESTION	1 000 000	20 milliards	R Valeurs françaises 700 millions	Ce groupe n'a pas à rougir des performances de ses fonds : R valeurs Françaises avait bien amorti la crise (-30% en 2008) et rebondi ensuite (36% l'an dernier).