

Édouard Petitdidier : "Nous venons de lancer une offre 100% ISR / 100% architecture ouverte pour nos très gros clients"

18.01.18



À l'occasion de sa participation aux Coupoles Distrib Invest 2018, Édouard Petitdidier, co-fondateur d'Allure finance en charge de la multigestion, détaille le processus de sélection de fonds de la société de conseil en gestion patrimoniale et notamment l'impact des nouvelles réglementations. Il dévoile également le lancement d'une offre ISR en architecture ouverte à destination des gros clients.

Les directives Mif2 et IDD vous conduisent-elle à revoir votre politique d'architecture ouverte ?

Édouard Petitdidier : Nous faisons du conseil et l'architecture ouverte est la clé de notre métier et de notre succès. Nous cherchons en permanence pour chacun de nos clients le meilleur couple rendement – risque – sélection des meilleurs gérants. Nous nous adapterons bien entendu à l'évolution réglementaire sans toucher, à priori, à notre politique d'architecture ouverte.

Quelle stratégie est menée pour tenir compte des contraintes de la transparençation ? et notamment concernant les frais ?

E. P. : Nous ne sélectionnons pas un fonds en fonction de ses frais mais de la qualité du gérant. Nous avons toujours communiqué au client le coût de notre conseil et nous continuerons à le faire de la même manière, en toute transparence.

Quelle est votre politique en matière d'architecture ouverte par rapport aux fonds institutionnels et aux fonds avec rétrocession ?

E. P. : Nos clients payent tous des honoraires et savent que nous touchons des rétrocessions. C'est pour eux comme pour nous un bon mix entre les deux.

Êtes-vous en architecture ouverte et comment la définissez-vous ? Sous quels formats notamment ?

E. P. : De par notre nature de multi Family Office nous sommes évidemment en architecture ouverte. Nous faisons de la gestion conseillée en France dans les enveloppes assurances et en bancaire. Nous intervenons également au Luxembourg essentiellement avec une utilisation de FAS, plus souple et moins onéreux pour le client.

Affichez-vous le taux d'ouverture ?

E. P. : Nous sommes à 100 % en architecture ouverte.

Avec combien de sociétés de gestion et de gérants externes travaillez-vous ? Combien de gérants rencontrez-vous chaque année ?

E. P. : Nous sommes assez concentrés et fidèles. Nous travaillons avec une dizaine de sociétés de gestion et en rencontrons une vingtaine d'autres chaque année.

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

E. P. : Nous travaillons avec Quantalys.

Quel est le turnover au sein de vos listes ? Sur la base de quels critères décidez-vous de sélectionner ou, au contraire, de sortir un fonds de vos buy et watch lists ?

E. P. : Notre turnover est assez faible. Tant qu'un fonds est bon et que son sous-jacent est pertinent, nous le gardons. Nous n'avons par exemple pas modifié notre allocation type PEA depuis 2014 ! Nous évitons au maximum les fonds flexibles afin d'exprimer nos convictions via des fonds plus « purs ».

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

E. P. : Nous venons de lancer une offre 100% ISR / 100% architecture ouverte pour nos très gros clients avec deux partenaires sociétés de gestion l'un nous conseillant sur la partie obligataire, l'autre sur la partie actions. Nous avons développé avec ces 2 partenaires notre propre méthodologie. C'est un travail colossal qui nous a pris plusieurs mois de travail pour y parvenir.

Combien de nouveaux gérants avez-vous proposés à vos clients en 2017 par rapport à 2016 ?

E. P. : Nous avons proposé deux nouvelles sociétés de gestion à nos clients en 2017.

Comment entretenez-vous le suivi des fonds sélectionnés ?

E. P. : Nous réalisons un suivi avec les reportings mensuels, trimestriels et annuels que nous épiluchons systématiquement. Cependant, le plus important reste les rencontres avec les gérants. Ayant moi-même été gérant de fonds pendant plus de 15 ans j'ai une bonne connaissance du milieu et de l'ensemble de ses acteurs sur laquelle je m'appuie pour réaliser le suivi des fonds que nous sélectionnons.

Pensez-vous que malgré vous, la pression réglementaire va vous limiter dans cette architecture ouverte ?

E. P. : Absolument pas ! L'architecture ouverte est le cœur de notre métier et de notre conseil. Nous trouverons toujours une solution pour ne jamais la limiter !

Quelle part représentent les produits structurés, les ETF et la gestion alternative dans vos portefeuilles ?

E. P. : Les produits structurés représentent environ 20% de nos portefeuilles. Nous n'utilisons que des produits dédiés que je monte directement avec les salles de marché des banques. La part des ETF et de la gestion alternative est encore assez faible et représente pour le moment moins de 5% des encours. Cette part pourrait augmenter dans les prochains semestres.

Quelle part comptez-vous réserver dans vos portefeuilles à l'immobilier suite à l'évolution de l'ISF ?

E. P. : Nous ne ferons pas évoluer la place de l'immobilier dans nos portefeuilles. L'immobilier est un placement patrimonial et la clé principale est l'emplacement, l'emplacement, l'emplacement ! La fiscalité doit être seulement la cerise sur le gâteau mais pas une fin en soi.

Propos recueillis par Jérémie Gatignol
