

## La Française des Placements Gestion Privée

## “ÊTRE RICHE ET HEUREUX”

Réalisé par  
Andréane  
Fulconis-Tielens

La crise actuelle a bien sûr un impact sur l'activité de gestion de fortune. L'entité "gestion privée" de la Française des Placements, créée en 2000, ne fait pas exception. Mais, grâce à sa gestion dite "diversifiée", c'est-à-dire multistratégie et multiclasse d'actifs, elle ne s'en sort pas si mal pour une société indépendante. Focus sur une structure de cinq personnes, qui gère 300 millions d'euros.

## PRÉCISION

## Rémunération

La société se rémunère sur les mandats de gestion, en appliquant un barème de frais de gestion, fixé en fonction de la taille des comptes et non pas de la surperformance.

Créé en 2000, le groupe La Française des Placements gère 8,3 milliards d'actifs essentiellement pour le compte de clients institutionnels types caisses de retraite, mutuelles... Dès le départ, une société en charge de la clientèle privée a été créée à ses côtés. "La totalité du Groupe est une structure entrepreneuriale : si deux actionnaires institutionnels détiennent chacun 5,25 % du capital (la MACSF [1] et le groupe Monceau), le reste du capital se répartit entre le fondateur Alain Wicker et la quasi-totalité des 80 collaborateurs de l'entreprise. Ceci conduit à limiter les prises de risques", explique Jacques Bellamy-Brown, le directeur général de la filiale de gestion privée.

[1] Mutuelle d'assurance du corps de santé français.



De droite à gauche, quatre des cinq collaborateurs de l'équipe : Jacques Bellamy-Brown, directeur général, Agnès Guittard, développement et ingénierie, Odile Le Mollé-Montanguon, gestion financière et Jarardo Martins, service client.

## LES PIEDS SUR TERRE

C'est donc une équipe réduite de cinq personnes, mais engagée, qui gère la fortune de 180 familles en direct pour un actif de 150 millions d'euros. En parallèle, elle fait aussi fructifier 150 millions d'euros supplémentaires gérés pour le compte de clients de conseillers en gestion de patrimoine indépendants [2] (CGP). Pour satisfaire sa clientèle, elle s'appuie sur l'expertise de l'entité mère sur les différentes

[2] Dans ce cas de gestion pour le compte d'un CGP, c'est le CGP qui fait l'interface entre le client et la Française des Placements.

classes d'actifs. Le maître mot de sa méthode est la "sérénité". "Nous tenons à garantir une tranquillité d'esprit à nos clients", explique Jacques Bellamy-Brown. "Notre but est avant tout de rechercher la préservation relative de leur capital. Il nous est arrivé de refuser des clients qui cherchaient une gestion trop agressive". Résultat, depuis huit mois, les gérants ont réduit considérablement – et à titre préventif – les expositions actions des portefeuilles. Et en termes de performance, les mandats les plus exposés ont baissé de 35 % de moins que les indices.

## Nombre de fortunes individuelles en France

En 2004, 2005 et 2006 par le World Wealth Report réalisé par Capgemini et Merrill Lynch.

Individus détenant plus de 1 million de dollars	2004	2005	2006	04-05	05-06
France	355	367	389	+3,5 %	+6 %



### GESTION DISSYMMÉTRIQUE

La Française des Placements Gestion Privée (LFP-GP) possède sa propre marque de fabrique, "la gestion dissymétrique". Le principe est simple : baisser moins que le marché en période défavorable quitte à progresser moins que ce dernier en période de hausse. Selon Odile Le Mollé-Montanguon, en charge de la gestion financière : "Notre philosophie de gestion est de faire appel à des investissements qui soient décorrélés les uns par rapport aux autres, aussi bien au sein d'une même classe d'actifs qu'entre les différentes classes d'actifs supports d'investissement. C'est ainsi que l'on peut arriver à protéger une partie du capi-

tal en période de marché baissier. Nous intervenons sur toutes les classes d'actifs (en intégrant aussi bien les obligations convertibles ou les fonds de fonds alternatifs dans les portefeuilles de nos clients – à la différence d'autres sociétés de gestion indépendantes qui travaillent surtout sur les classes actions". En pratique, les portefeuilles s'appuient sur les actions, les obligations et les convertibles, les obligations indexées sur l'inflation, les taux variables, les produits alternatifs... "De plus, en période d'incertitude, nous n'hésitons pas à sous-investir les portefeuilles de nos clients et à accorder une part plus large aux produits monétaires, quitte à se priver d'une partie de la performance offerte par les marchés".

### UNE RELATION CLIENT AU CAS PAR CAS

Selon la dernière étude 2007 du World Wealth Report de Cap Gemini et Merrill Lynch, les clients ayant la même échelle patrimoniale peuvent malgré tout avoir des attentes très variées qui dépendent de l'origine de leur fortune, mais aussi de la taille de leur famille, de leur engagement dans la gestion de leur richesse ou encore de leur appétit au risque. Pour devenir client, il faut pouvoir mettre sur la table au moins un million d'euros [3]. Agnès Guittard, en charge de l'ingénierie, veille "à bien cerner le profil du futur client". Lorsqu'elle a rencontré M. P, président de directoire, elle a tout d'abord examiné soigneusement son patrimoine financier, ses objectifs "de gestion de court terme" ou "de long terme", sa perception du ris-

[3] La société peut accepter un mandat de gestion à partir de 300 000 euros en fonction des perspectives de développement.

que, ses revenus attendus ou encore sa volonté de transmettre du patrimoine. "Alors qu'il avait une aversion marquée aux risques, son portefeuille était très exposé actions et son montage fiscal n'était pas optimal. Nous lui avons suggéré de mettre en place une organisation juridique et fiscale plus efficace. Pour l'instant, nous sommes encore toujours en phase de réflexion. Il peut s'écouler plus d'un an entre la rencontre et l'ouverture réelle des comptes".

Pour "recruter" leurs clients dont plus d'une dizaine vivent en Chine, au Brésil ou au Qatar..., l'équipe se sert bien sûr de la réputation du Ggroupe et du carnet d'adresse de ses dirigeants, mais aussi de relais qu'elle appelle des "apporteurs". Ce sont souvent des avocats, des notaires, des experts comptables, des conseillers en investissement financier. "Dernièrement, nous avons été mis en contact avec un cadre supérieur détenteur de stock-options", raconte Agnès Guittard. "Lors des premiers rendez-vous, nous avons détecté une problématique de gestion de ses plans de stock-options et l'avons orienté vers un avocat partenaire. Le jour où l'opération sera montée et les stocks-options levées, il est évident que le client devrait être amené à travailler avec nous". Avec une approche client de plus en plus sur mesure, selon le rapport du World Wealth Report, la Française des Placements Gestion Privée offre aussi aux clients qui lui en font la demande une gestion "responsable". Avec la création fin mars 2008 de la Financière Responsable (société dédiée à la promotion de l'investissement socialement responsable dans laquelle la Française des Placements a pris 30 % du capital), l'offre devrait encore s'élargir. ■

### DÉFINITION

#### RTO (Réception transmission d'Ordre)

LFP-GP est une société de gestion de portefeuille proposant à titre accessoire à ses clients le service de Réception Transmission d'Ordre... Cet agrément spécifique de l'AMF l'autorise à recevoir et à transmettre des ordres de clients. Elle exerce par ailleurs l'activité de courtier d'assurance.