



Lancement d'un fonds dédié : Le témoignage d'Emmanuel Narrat, dirigeant fondateur de Haussmann Patrimoine...

En 2018, le cabinet Haussmann Patrimoine lançait Haussmann Patrimoine Convictions, un fonds dédié patrimonial, flexible et multi-classes d'actifs. Fort de cette première expérience, la société vient de lancer Haussmann Patrimoine Dynamic Trends, son second fonds dédié, géré par Auris Gestion. Elle a également choisi, dès décembre 2020, de confier la gestion du fonds Haussmann Patrimoine Convictions à Auris Gestion. Emmanuel Narrat (Dirigeant Fondateur de Haussmann Patrimoine) et François Gazier (Responsable de l'Allocation d'Actifs et de la Sélection de Fonds chez Haussmann Patrimoine) nous expliquent les atouts apportés par cette solution.



Emmanuel Narrat : « Nous ne créons pas de fonds dédiés dans l'optique d'augmenter nos rémunérations sur encours mais pour faciliter la gestion, tant côté clients que côté conseiller. »

H24 : Quelles raisons vous ont amenés à lancer il y a près de 3 ans votre premier fonds dédié Haussmann Patrimoine Convictions (HPC) ?

Emmanuel Narrat : Nous avons souvent **des clients qui sont un peu perdus devant la liste des UC dans les contrats d'assurance-vie**. Nous sommes censés faire une allocation d'actifs avec tous ces supports mais en réalité, il y a 5 familles dans cette pluralité qui sont pour nous autant de poches distinctes : fonds €, pierre-papier, produits structurés, non-coté et OPCVM.

[Visualiser l'article](#)

La plupart du temps, nos clients ne nous demandent pas d'investir sur tel ou tel fonds. Ils expriment généralement un besoin, en termes de performance ou plus souvent en termes de risque maximum. Lorsque nous composons une allocation d'actifs sur la poche OPCVM, **la première difficulté est que tous nos clients ne sont pas dans le même contrat et chez le même assureur**. Nous ne pouvons donc pas appliquer exactement les mêmes préconisations et choisir les mêmes fonds.

Ensuite, **la gestion libre conseillée comme la gestion pilotée posent de gros problèmes d'inertie** et les contraintes de délai des compagnies d'assurance peuvent causer des décalages importants. C'est donc très difficile d'avoir des recommandations homogènes, réactives et suivies dans le temps. Nous trouvons des limites à ces différents types de gestion et **le fonds dédié nous apporte une hyper-réactivité ainsi que l'utilisation d'instruments financiers auxquels nous ne pouvons pas recourir directement en tant que CIF**. Les interactions entre notre cabinet, intervenant comme conseiller du fonds dédié, et la société de gestion, restant responsable des allocations validées, permettent ainsi de déployer **une gestion agile avec un champ des possibles plus vaste**.

H24 : Pourquoi mettre en place un nouveau fonds avec Haussmann Patrimoine Dynamic Trends (HPDT) ?

Emmanuel Narrat : Dès l'origine, **l'objectif était d'avoir 2 fonds**. Le danger quand on n'a qu'un seul fonds, ce qui est le cas de la majorité des confrères qui se lancent, est de vouloir qu'il fasse « papa et maman ». C'est-à-dire qu'il soit un coup offensif et un coup prudent mais ne peut concilier tous les profils à la fois.

Avec HPC, **nous avons commencé avec un scénario central qui correspond à une grande majorité de clients** : des personnes qui prennent du risque parce que c'est nécessaire mais qui au fond d'eux en ont peur. **Pour pouvoir affiner nos allocations en fonction des profils, nous avons ensuite créé HPDT, un fonds très dynamique**. Beaucoup de produits sont adaptés à une gestion plus prudente que notre fonds patrimonial mais il nous manquait une solution maison qui soit positionnée à droite de l'échelle des risques.

C'est un vrai luxe que nous nous offrons : avec un fonds patrimonial piloté avec « le pied sur le frein » et un fonds actions dynamique avec « le pied sur l'accélérateur », nous n'avons plus qu'à les combiner de manière à coller soit au profil du client, soit aux incertitudes du moment. Ainsi, nous avons **un bel outil pour faire du sur-mesure** avec deux fonds conformes à notre cahier des charges et suivis étroitement par nos soins, à la fois en sélection de fonds (pour HPC et HPDT) et en classes d'actifs (pour HPC).

www.h24finance.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 3/5

[Visualiser l'article](#)

Le fonds dédié, c'est quand même une aventure, une prise de risques. **A partir du moment où nous mettons notre nom sur un fonds dédié, nous devons en assumer les hauts et les bas et cela ne nous dérange pas...** C'est donc un choix assumé d'appeler les fonds Haussmann Patrimoine Convictions et Haussmann Patrimoine Dynamic Trends.

Le fonds Haussmann Patrimoine Dynamic Trends, par construction plus dynamique, sélectionnera **des fonds cherchant à capter la performance des sociétés cotées en bourse et exerçant dans des secteurs considérés comme porteurs à long terme**. L'analyse des « mega trends » ou « grandes tendances séculaires » permet d'identifier les besoins fondamentaux de la société, et les évolutions voire les révolutions qui vont influencer le monde de demain. Cette approche nous semble pertinente en gestion.



Sébastien Grasset : « Quand elles ne sont pas d'accord avec le CGP conseiller d'un fonds dédié, beaucoup de maisons de gestion ne vont pas expliquer pourquoi voire même prennent de haut le partenaire. C'est une erreur fondamentale. »

H24 : Comment avez-vous sélectionné la société de gestion des fonds, en l'occurrence Auris Gestion ?

François Gazier : Avec un fonds flexible comme HPC, **la promesse de valeur apportée au client est la réactivité**, notamment dans ces environnements chahutés. Nous le ressentons donc comme un besoin fort pour faire du tactique. Par ailleurs, **nous ne voulions pas qu'il y ait plus de 20% de fonds maison**. Enfin, je peux ressentir **une frustration par rapport à l'univers assurantiel qui référence toujours les mêmes fonds ou acteurs**.

[Visualiser l'article](#)

Nous avons initié il y a quelques années une relation avec Salamandre AM [Ndlr H24 : dont Auris Gestion a intégré les expertises en juin 2020] sur des gestions de FID dans le cadre de contrats luxembourgeois, avec un retour d'expérience tout à fait concluant. Naturellement, cela nous a amenés à approfondir la discussion sur la partie fonds dédiés. Sébastien Grasset (Directeur Général Adjoint d'Auris Gestion) et son équipe se sont montrés là aussi à la hauteur de nos attentes.

Emmanuel Narrat : Nous ressentons **un vrai dialogue**. J'ai eu la bonne surprise avec Auris Gestion de voir **une société qui fonctionnait comme nous**, c'est-à-dire qui cherchait des solutions à toutes nos questions. Je pense que c'est le propre des sociétés de taille moyenne qui ont besoin de se faire une place et pour qui les clients ont de l'importance. Le point vertueux dans ce schéma est qu'il **n'y a pas de rupture entre le discours commercial que les conseillers ont sur le terrain avec le client et la manière dont le fonds est géré**.

Sébastien Grasset (Auris Gestion) : Il s'agit avant tout d'**une relation humaine et de confiance**. Quand elles ne sont pas d'accord avec les recommandations d'allocation émises par le CGP conseiller d'un fonds dédié, **beaucoup de maisons de gestion ne vont pas expliquer pourquoi** voire même prennent de haut le partenaire. **C'est une erreur fondamentale**, d'autant plus lorsque le partenaire a une connaissance financière comme c'est le cas avec Hausmann Patrimoine.

Ce qui nous démarque est cette capacité à travailler main dans la main avec le cabinet et à estimer que nous sommes sur un pied d'égalité dans la génération d'idées. Même si in fine la responsabilité de la gestion incombe à la société de gestion, ce qui peut nous amener à expliquer au partenaire CGP une différence de positionnement en matière de choix d'investissement, **nous nous devons de respecter ce que j'appelle une partition à quatre mains et d'échanger de manière humble et professionnelle avec nos partenaires CGP**. Je ne conçois pas un fonds sur mesure autrement.

H24 : Expliquez-nous comment ce partenariat se matérialise dans la gestion…

Sébastien Grasset : Nous avons **une vraie souplesse de gestion**, ce qui nous amène à intégrer des fonds issus de maisons peu connues comme **Seilern Investment Management** ou **Lumina Fund Management**. L'intégration possible de ces deux fonds illustre bien **la grande liberté d'action par rapport à la gestion pilotée ou à la gestion libre**. Il y a généralement un canal imposé qui est celui des référencements, mais avec des fonds dédiés, comme HPC et HPDT, nous arrivons à nous en départir. **Le monde est suffisamment grand et les sachants suffisamment nombreux !**

[Visualiser l'article](#)

Autre point, nous avons **la capacité d'utiliser les produits dérivés**. Cela nous permet de garder une allocation voulue si nous aimons les fonds sélectionnés sans pour autant nous empêcher de couvrir le portefeuille si nous estimons par exemple que l'exposition actions est trop marquée.

Emmanuel Narrat : Nous n'allons évidemment pas nous priver des bons fonds référencés qui existent. Mais actuellement, **environ 1/3 des fonds du portefeuille de HPDT ne se trouvent jamais dans les portefeuilles des contrats d'assurance-vie des clients de CGP**. Ce sont des gérants qui sont bons dans leur pays et n'ont pas besoin de venir démarcher le marché français. Nous sommes donc allés les chercher et nous avons bien l'intention de continuer à le faire.

François Gazier : Pour exemple, j'ai retenu l'équipe de gestion de **Montanaro AM**, société de gestion basée à Londres, dont le fonds **Montanaro Better World rejoint complètement l'esprit de la thématique de HPDT**. J'ai donc soumis ce fonds à Auris Gestion qui l'a très vite validé et intégré dans le portefeuille.

La volonté est à la fois d'**aller sur un univers aussi large que possible**, mais également de **donner aux clients l'opportunité d'accéder à des fonds qui ne sont pas accessibles à des particuliers** (parce que non référencés ou avec des tickets d'entrée trop élevés) ou encore de **pouvoir rentrer sur des parts clean shares ou institutionnelles** à chaque fois que c'est possible.

H24 : Pourquoi choisir ces parts moins chargées en frais ?

Emmanuel Narrat : L'idée est de faire de la performance ! En 2018, **nous n'avions pas créé HPC dans l'optique d'augmenter nos rémunérations sur encours**. L'objectif était uniquement de **faciliter la gestion, tant côté clients que côté conseiller**. D'ailleurs, le taux de rétrocession que nous avons sur ce fonds correspond au taux moyen des fonds du contrat Generali.

Il n'y a pas de volonté de surcharger, et par ailleurs, il n'y a **pas d'incitation en interne** pour les conseillers à gagner plus en commercialisant ce fonds. **C'est une marque de fabrique du cabinet Haussmann Patrimoine**.

H24 : Pour en savoir plus sur les solutions proposées par Auris Gestion, cliquez ici.

Copyright H24 Finance. Tous droits réservés.