

FA7 Capital renforce ses compétences transfrontalières

20.06.17



Depuis sa création en 2014, le cabinet de gestion de patrimoine FA7 Capital, comptabilise déjà deux acquisitions et a atteint cette année son premier seuil critique fixé à 45 millions d’euros d’encours conseillés. Son fondateur, Pascal Ségard, actionnaire à parts égales de la structure avec son associé Xavier Bourbounneux, se concentre désormais sur la croissance interne du cabinet et mise sur ses compétences en problématiques internationales pour asseoir sa marque.

Après avoir suivi une stratégie de collecte endogène développée auprès du réseau des deux dirigeants, FA7 Capital s’est constitué un cœur de clientèle composé en majorité de cadres français expatriés, un marché sur lequel Finance Consultants ou Banque Transatlantique sont également positionnés. « Le réseau que mon associé et moi-même avons constitué au cours de nos carrières internationales respectives, nous a orienté vers la mise en œuvre de solutions patrimoniales transfrontalières, explique Pascal Ségard. Nous nous appuyons sur l’expertise du réseau de l’ESCP Europe pour avoir accès au meilleur niveau de compétence en la matière ».

Deux acquisitions en deux ans

Cependant, pour atteindre sa taille critique, le cabinet s’est engagé très rapidement dans une stratégie plus agressive d’acquisition de petits cabinets de CGP. Il rachète ainsi en décembre 2015 Avantage Patrimoine (CGP lillois) et boucle l’année suivante un second rachat avec l’acquisition de GC Conseils (CGP parisien). Actuellement, FA7 Capital totalise 45 millions d’euros d’encours conseillés pour le compte de 200 clients individuels qui sont à 75% des cadres et cadres dirigeants et à 25% de professions libérales.

Les conséquences des deux rachats successifs amènent le cabinet à conseiller des niveaux de patrimoine très variés, dont le plus élevé est évalué à 25 millions d’euros. « Nous croyons à la nécessité d’une base client diversifiée », souligne Pascal Ségard.

Deux niveaux de “sur-mesure”

Les offres de FA7 Capital sont logées au sein de contrats d'assurance-vie français et luxembourgeois chez Axa, Generali et Cardif. Le cabinet bénéficie également d'un partenariat avec la plateforme Primonial. « Avec le contexte de marché des trois derniers mois, les contrats d'assurance-vie luxembourgeois ont représenté la moitié de notre collecte », précise-t-il.

Sa clientèle se répartit sur trois profils de risque différents. 30% à 40% adhèrent à un profil équilibré contre 15% à 20% optant plutôt pour un profil dynamique-offensif. Le différentiel représentant la part de profils prudents. « Nous essayons progressivement d'amener les profils prudents à tolérer plus de risque en comblant un défaut de culture financière qui les amène à avoir des craintes sur les unités de compte alors que les fonds euros les abandonnent », ajoute le dirigeant.

Le portefeuille modèle d'un client est défini à l'aide du questionnaire O2S et son appétence au risque est ensuite affiné par rapport à son horizon d'investissement et à son cahier des charges. L'objectif de volatilité appliquée au sein de son portefeuille est ensuite déterminé en fonction de l'écart constaté entre le résultat du questionnaire et l'avis final du client. Enfin, sur la base de ces éléments, sont aussi établis les contraintes quantitatives du portefeuille global du client, notamment en termes de max drawdown, de VaR, mais aussi de corrélation. « Nos clients ne nous demandent pas d'être le numéro 1 de l'industrialisation, mais plutôt de bien comprendre leurs enjeux et leurs objectifs de placement », affirme-t-il.

«Nous sommes en mesure de proposer un accompagnement dédié aux clients possédant un niveau de connaissance élevé»

Un deuxième niveau de sur-mesure est proposé aux opérations comprises entre 600 000 d'euros et 1 million et demi d'euros, ou à celles qui s'adressent à des clients disposant d'un niveau d'éducation financière avancé. Cette offre s'appuie sur Quantalys afin d'extraire toutes les informations du portefeuille global et élaborer des back tests et des stress tests. Le cabinet met également à disposition des clients avertis un document trimestriel d'analyse et de synthèse des marchés sur demande. « Avec des montants importants investis, il est primordial d'avoir une analyse fine et un spectre d'informations large pour éviter les erreurs, souligne Pascal Ségard. Nous sommes en mesure de proposer un accompagnement dédié aux clients possédant un niveau de connaissance élevé, eu égard à notre expertise et notre vécu sur les marchés financiers. ». Toutes les allocations des portefeuilles sont ensuite revues trimestriellement par les deux dirigeants.

Les portefeuilles types sont structurés selon une approche top-down avec une analyse global macro et une synthèse établie à partir des informations fournies par les différentes maisons de gestion partenaires. «Nous essayons d'avoir une « musique » de marché pour pouvoir nous positionner au bon moment», indique-t-il.

Une fois cette «musique de marché» définie, les sélections de fonds commencent à s'opérer. Pour des raisons réglementaires et commerciales, les premiers fonds exclus sont ceux ne possédant aucun historique. « Je ne veux pas faire prendre un risque qui n'est pas mesurable à mes clients sous prétexte que je suis séduit par un fonds ou un gérant que personne ne connaissait un an auparavant », souligne Pascal Ségard. En ce sens, le cabinet se concentre essentiellement sur les fonds disposant de 5 ans

d'historique minimum, toutes classes d'actifs et stratégies d'allocation confondues. Pour chacun des fonds de la « buy list », différentes analyses sont menées. Outre les critères usuels de performance (Rendement, Sharpe), le risque inhérent au fonds est mesuré statistiquement par le calcul de la volatilité et de la VaR, mais aussi empiriquement par le Max Drawdown. « Si l'observation de la tendance historique du fonds est importante, l'analyse de son comportement dans des scénarios de stress de marché est également fondamentale », nuance le dirigeant.

Dans l'hypothèse où ces tests quantitatifs sont concluants et que l'impact sur la corrélation du portefeuille global du client reste inchangé, alors la seconde étape d'analyse qualitative veillera avant tout à la régularité de la gestion et au respect du profil de risque du fonds indiqué dans son prospectus. Le suivi des fonds est effectué par le biais des rencontres avec les gérants à l'occasion des réunions proposées par les maisons de gestion et quelques conférences téléphoniques en cas de besoin d'un éclairage spécifique. « Nous venons par exemple de solliciter Delubac AM ou La Française AM sur les problématiques du high yield et les primes de risque associées », précise-t-il.

Un univers d'investissement sans watch list

Avec le rachat des deux CGP, FA7 Capital est en phase d'agrégation des différents fonds récupérés et enrichie son catalogue de nouveaux produits. Bien que cette phase d'agrégation demande de l'observation, le cabinet ne constitue pas de watch list. « Nous ne raisonnons pas en watch list car nous considérons que la buy list a vocation d'évoluer régulièrement au gré de nos convictions trimestrielles, explique le dirigeant. Si nous sommes convaincus alors nous investissons, mais nous ne souhaitons pas observer 150 fonds avant de décider d'investir”.

La buy list est composée de 70 fonds et sera réduite à 50 fonds d'ici un an. Parmi les fonds particulièrement appréciés actuellement présents dans la buy list sont cités les fonds long / short de BDL et allocation patrimoine de Sycomore, et le fonds Multibonds et Multistratégie géré par H2O AM.

A la recherche de fonds structurés transparents

La composition d'un portefeuille type équilibré est divisée en cinq grandes classes d'actifs. Les fonds euros (30% à 40%), les fonds diversifiés internationaux (15%), les fonds actions (5% en mid cap internationales et 5% en actions européennes), les fonds absolute return (10%), et fonds alternatifs (35%). « Nous façonnons notre moteur « de type obligataire » de façon plus variée qu'auparavant. Nos allocations comptent souvent des fonds immobiliers, obligataires à échéance, ou encore des fonds alternatifs », détaille-t-il.

« Nous montons en puissance sur la thématique des fonds structurés »

Les fonds structurés, qui ne font pas encore partis des allocations, sont néanmoins en observation. En effet, le cabinet reste vigilant sur certaines promesses de performance. « Sous l'impulsion du régulateur, les fonds structurés sont désormais

plus simples et faciles d'accès. Nous montons en puissance sur cette thématique, en veillant à ce que nos clients comprennent non seulement leurs mécanismes de pay-off, mais aussi ceux de l'indice qui sont parfois retraités. », ajoute Pascal Ségard.

Les fonds private equity sont, selon le dirigeant, confrontés à une inadéquation de profil de risque. L'attraction fiscale qu'ils représentent pour les clients imposables à l'ISF, n'est en revanche pas en cohérence avec l'appétence au risque de cette cible définie plutôt comme défensive. « Nous investissons dans les fonds de private equity avec des tickets de 20 000 euros en moyenne et bien entendu, nous veillons à ce que nos investisseurs intègrent le risque associé à ces opérations », ajoute-t-il.

Bien que les fonds thématiques ne rentrent pas encore dans le spectre d'allocation du cabinet, Pascal Ségard remarque une demande de plus en plus importante sur les investissements responsables. « Certains de nos clients sont prêts à perdre quelques points de rendement pour une cause honorable, remarque le dirigeant. Même si le marché se développe rapidement, il nous semble qu'il y a là encore un manque d'offre ». Quant aux ETF, le cabinet est en discussion avec Lyxor pour les intégrer dans ses stratégies d'investissements.

Après deux acquisitions, FA7 Capital est en phase de stabilisation mais reste convaincu que le métier de CGP n'a pas vocation à rester indépendant. Le cabinet opte donc pour une perspective de développement intégrant au moins cinq associés pour élargir sa structure. « Notre mission de conseil est par essence pluridisciplinaire, souligne-t-il. Nous portons une attention toute particulière à la complémentarité des profils dans notre processus de recrutement ». Si l'objectif de croissance en termes de clients et d'encours conseillés n'a aucune limite préétablie, FA7 Capital ambitionne d'asseoir ses compétences sur les problématiques d'expatriation, notamment en termes de fiscalité et de transmission, propres à son cœur de clientèle. "En tant que CGP, avoir des compétences transfrontalières est indispensable pour le monde de demain", affirme Pascal Ségard. Pour atteindre cet objectif, la structure est entrée dans une phase de recrutement et intégrera dès septembre un nouvel ingénieur patrimonial dans son équipe qui aura pour mission d'enrichir cette expertise et prévoit un second recrutement début 2018.

Marine Quillaud