

1854 Patrimoine souhaite se développer en tant que family office

31.01.17



Créé en 2013 par Nicolas Marquot et composé de plus d'une quarantaine de familles, 1854 Patrimoine ne manque pas d'ambition, aussi bien au niveau des services fournis à sa clientèle qu'en termes de projets de développement dans le digital. Avec un ticket d'entrée initialement fixé à 500 000 euros, l'accès aux services de ce cabinet composé de trois salariés passera bientôt à 1 million d'euros. Un montant symbolique qui marquera le passage de 1854 Patrimoine du statut CGP au monde des family office.

Cabinet à taille humaine, 1854 Patrimoine a pour objectif de rester indépendant. Sa stratégie de développement, à l'inverse du phénomène de regroupement de ses confrères, mise sur une approche toujours plus qualitative et dédiée aux familles qui composent déjà son cœur de clientèle. "Nous souhaitons conserver la relation forte qui nous lie à nos clients", souligne Nicolas Marquot, fondateur de 1854 Patrimoine. L'activité du cabinet s'articule à la fois sur la prise en charge de l'ensemble des problématiques patrimoniales des familles et sur la gestion financière de leur fortune. Ce second axe est juridiquement mis en place par l'établissement de mandats d'arbitrage délégués au cabinet afin de procéder à toutes les opérations en portefeuille après avoir défini l'appétence au risque de chaque client et les marges de manœuvre accordées.

Avec plus de quarante familles disposant d'un patrimoine financier de 500 000 euros minimum, 1854 Patrimoine possède une typologie de clients parisiens variée : chefs d'entreprise, professions libérales, cadres supérieurs de grands groupes et aussi quelques fortunes familiales importantes composent sa clientèle. Cependant, le cabinet commence à se développer sur d'autres villes. "Nous rentrons dans une phase de recommandation et nous profitons déjà du bouche à oreille. En général, nous sommes d'abord sollicités pour résoudre des problématiques familiales, puis ensuite nous prenons en charge d'autres dossiers plus financiers", explique Nicolas Marquot. Dans cette dynamique et pour conserver la qualité de ses services sur-mesure, le cabinet ambitionne d'élever le ticket d'entrée au sein du cabinet, aux patrimoines financiers de plus d'un million d'euros.

Plus de 10% du portefeuille consacré à des allocations tactiques

La multigestion est au centre de l'offre financière de 1854 Patrimoine. Elle repose sur l'élaboration de modèles de portefeuilles révisés tous les trimestres lors de rencontres avec les gérants de fonds. Les modèles sont déterminés en fonction du scénario économique choisi en adéquation avec les profils de risque des clients, à savoir que 90% d'entre eux ont une approche prudentielle à équilibrée, tout en souhaitant un rendement de 5 à 6%. Le portefeuille modèle qui respecte ces contraintes est composé de 60% d'OPCVM et 40% de fonds euro logés au sein d'assurance-vie. "Nous utilisons les fonds euro comme des amortisseurs en cas de forts mouvements de marché", explique Nicolas Marquot. Le cœur de portefeuille, représentant 80% à 90% du portefeuille total, est dédié aux allocations moyen terme. Il est composé de fonds alternatifs, de fonds absolute return et de fonds flexibles. Les 10% à 20% du portefeuille total restant sont dédiés à quelques allocations tactiques. "En 2016, nous avons effectués 6 arbitrages au total et nous avons pris des positions tactiques sur l'or et le pétrole qui nous ont permis d'obtenir une performance de +20% au mois de décembre", ajoute le fondateur. La gestion globale des encours est, quant à elle, répartie à 40% sur des fonds euro, 20% en gestion alternative, 20% en gestion diversifiée, 8% en actions zones européenne et internationale, 4.5% en SCPI, et 7.5% en paris sectoriels. La volatilité est estimée à 2,5% et représente la part équivalente des fonds actions que le cabinet alloue au sein de ses portefeuilles.

"Nous ne voulons pas tomber dans le piège d'une société de gestion qui aura toujours tendance à appliquer un seul scénario macroéconomique sur l'ensemble de ses fonds"

Au niveau de la sélection des fonds, la watch list du cabinet est actuellement composée de 100 fonds. Elle est établie sur la base de rencontres avec les gérants et par le biais de reportings trimestriels des banques qui référencent de nouveaux OPCVM. Un fonds ne sera pas sélectionné en buy list si l'allocation réunit déjà plus de 15% de fonds sélectionnés au sein de la même société de gestion. De même, le cabinet n'investira pas dans un fonds si l'allocation nécessaire dépasse les 10% des encours du client. Cela constitue un premier filtre quantitatif implicite sur la sélection. "Nous ne voulons pas tomber dans le piège d'une société de gestion qui aura toujours tendance à appliquer un seul scénario macroéconomique sur l'ensemble de ses fonds. En effet, si cette vision n'est pas la bonne ce sont tous les fonds qui sous performeront", prévient-il. Un second filtre quantitatif s'applique avec un ratio d'emprise ne devant pas excéder les 5%.

15 fonds dans la buy list

Pour être sélectionné parmi les 15 fonds de la buy list de 1854 Patrimoine, un fonds doit montrer un trackrecord compréhensible. "Nous n'observons pas les données passées d'un fonds pour obtenir ses performances passées mais plutôt pour analyser son comportement face à la prise de risque", indique Nicolas Marquot. À l'aide du logiciel O2S, le dirigeant analyse les fonds par dizaine et compare leurs comportements par classe d'actifs, sur une période pouvant remonter à 15 ans. Au niveau des sociétés de gestion, les préférences s'établissent également en fonction de l'équipe de gestion. "Nous aimons les sociétés de gestion comme Sycomore, qui nous accompagne vraiment et ne nous vend pas simplement le produit du mois, insiste

le dirigeant. Nous voulons voir de l'honnêteté intellectuelle et des gérants capables de parler objectivement d'autres fonds que les leurs", insiste-t-il.

La réputation d'une société de gestion est également un critère important. "Grâce à nos 13 ans de métier, nous connaissons les points forts et points faibles de beaucoup de gérants", souligne le dirigeant. Dans cette logique, le dirigeant reste prudent sur les nouveaux fonds. "Je peux être convaincu par un processus de gestion très particulier, mais je dois toujours connaître un minimum l'histoire du gérant et de son équipe", insiste Nicolas Marquot. L'aspect macroéconomique est également un élément décisif pour ce cabinet qui évite de sélectionner des fonds déjà valorisés au maximum mais qui, à contrario, n'hésite pas à sélectionner des fonds qui vont à contre-courant. "Fin 2016, nous nous sommes repositionnés, de manière prudente, sur le secteur des biotechnologies. Cela fait deux ans que ce secteur sous performe et les fonds sélectionnés atteignent déjà une performance de +5%", déclare-t-il.

Sur le même sujet

Nicolas Marquot : La recherche d'authenticité avant tout et en toute chose

Le cabinet travaille également en collaboration avec une société de sélection de fonds qui effectue des recommandations annexes, alerte sur l'apparition de nouveaux fonds et notifie les risques. "Il est important d'avoir l'avis de tierces personnes et des visions complémentaires sur la sélection de fonds. Il faut être objectif pour éviter les biais », affirme-t-il. Une fois qu'un fonds est sélectionné en buy list, il est classé dans une liste pour former une "paire" de fonds complémentaire (offensif / défensif). « Nous alternons entre les fonds offensifs et défensifs en fonction des conditions de marché, explique le dirigeant. Lors des phases de retournement de marché, cela nous permet de gagner en réactivité sur nos sélections".

15% à 20% d'entrées et de sorties de fonds en buy list

Le suivi des fonds se fait grâce aux rencontres mensuelles avec les économistes et les maisons de gestion lors desquelles la cohérence du discours du gérant est analysée, « Par exemple, grâce à un échange avec le gérant d'un fonds sélectionné, j'ai maintenu ma position malgré sa sous performance, le gérant m'ayant annoncé qu'il allait effectuer les changements stratégiques que je comptais justement aller chercher ailleurs », raconte le fondateur. Techniquement, le suivi s'appuie sur le logiciel O2S. "Ce logiciel est très complet et efficace en termes de documentation et d'information sur les fonds". Les entrées et les sorties de fonds de la buy list représentent 15 à 20% au niveau de la poche cœur de portefeuille et 30 à 40% de la poche tactique.

Aujourd'hui, 1854 Patrimoine a pour ambition d'atteindre un niveau plus institutionnel en travaillant sur sa communication globale. "Nous voulons gérer un nombre de familles limité dans le but de pouvoir nous consacrer pleinement à leurs dossiers", souligne Nicolas Marquot. Pour autant, les projets de développement ne s'arrêtent pas là et le dirigeant souhaite segmenter sa clientèle pour proposer des services adaptés aux personnes fortunées de demain. Le cabinet travaille donc sur un projet annexe qui utilise le digital pour proposer des services destinés à une clientèle de jeunes chefs d'entreprises, cadres et professions libérales et leur permettre d'accéder à des investissements innovants et thématiques, tout en leur offrant un accompagnement interactif de premier niveau avant de pouvoir intégrer, un jour, les services de leur family office.

Marine Quillaud