

FONDS DÉDIÉS

Invesco Asset Management propose deux fonds en partenariat avec des CGPI

► La société de gestion vient de lancer EOS Réactif et Invesco Résilience, deux fonds de fonds ouverts dédiés à des cabinets de CGPI bien précis

► Ces fonds sont gérés par Invesco mais utilisent chacun un cabinet de conseil en allocation d'actifs différent

Si les fonds créés spécialement pour des cabinets de conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) étaient légion avant la crise - la société de gestion Swan Capital Management, par exemple, s'en était fait une spécialité dès la fin de l'année 2006 -, ce mouvement s'est tari ces dernières années. Plutôt que de faire concevoir des produits à leur nom par des gestionnaires, certains CGPI ont décidé de créer leur propre société de gestion. Cette dernière tendance reste d'actualité, les évolutions législatives risquant de faire disparaître la possibilité pour un conseiller indépendant de se faire rémunérer par le biais de rétrocessions. Cependant, certains professionnels ont constaté que la création d'une société de gestion n'était pas toujours aisée et qu'elle impliquait des responsabilités juridiques parfois difficiles à assumer. C'est donc en partie pour cette raison qu'Invesco a ravivé ces dernières semaines la notion de fonds dédiés à des cabinets d'indépendants en lançant coup sur coup deux fonds, mais en faisant intervenir aussi des sociétés de conseil en allocation.

Besoin constant. Même après plusieurs années de débâcle sur les marchés financiers, les motivations qui prévalaient à la création de fonds dédiés spécifiquement à certains cabinets en 2006

demeurent vraies : personne ne connaît mieux le besoin d'un client d'un CGPI que le CGPI lui-même. Ainsi, « les allocations d'un multigérant ne correspondent pas toujours, à un moment donné, aux besoins spécifiques de certains des clients des CGPI », constate Nicolas Bouët, directeur général délégué d'Invesco AM.

La société de gestion s'est donc rapprochée de plusieurs cabinets de conseillers pour concevoir, avec l'intervention à chaque fois d'une société spécialisée dans l'allocation d'actifs, des fonds dédiés, même si les produits restent ouverts à la commercialisation. Le fonds EOS Réactif, élaboré en partenariat avec la société de conseil en allocation EOS Allocation, a donc été créé pour le Centre Toulousain du Patrimoine (une structure liée à EOS Allocation) et Pacogest. Quant à Invesco Résilience, élaboré en partenariat avec Fundesys et Sfi Capital pour l'allocation, il est destiné notamment à être distribué par le cabinet Strat&Fi (du même groupe que Sfi Capital).

Rôles définis. Les trois partenaires se sont ainsi répartis les tâches : le conseiller en gestion de pa-

trimoine détermine les besoins de son client, le conseil en allocation d'actifs donne ses orientations et le gestionnaire compile ces données pour gérer le fonds et choisir les supports les plus adaptés. « Invesco AM implémente la résultante des échanges avec le conseiller en allocation d'actifs et le conseiller

en investissement financier. Mais quoi qu'il en soit, c'est la société de gestion qui demeure responsable des investissements », indique Nicolas Bouët. « Ces deux fonds s'inscrivent dans le besoin croissant d'interprofessionnalité des indépendants, qui doivent aujourd'hui non seulement travailler avec des notaires, des experts-omptables ou

des spécialistes de l'allocation », complète Sébastien Garandeau, responsable plates-formes et partenariats chez Invesco AM.

Relais de rémunération. Aujourd'hui, les CGPI distribuant les fonds sont classiquement rémunérés par la plate-forme qui leur reverse environ 50 % des frais de gestion. Pour ce produit, le

gestionnaire rémunère par ailleurs la société de conseil en allocation d'actifs sous la forme d'honoraires. Mais ces montages peuvent aussi constituer une solution d'avenir pour les conseillers en investissements financiers dans le cas où les rétrocessions viendraient à être davantage contraintes ou constituer un moyen de capter une part de revenus supérieure à ceux de la simple rétrocession. Ainsi, l'un des fondateurs d'Eos Allocation est aussi le fondateur du Centre Toulousain du Patrimoine. Il pourrait, dans un cas extrême, ne se faire rémunérer que par le biais d'honoraires. Pour Invesco Résilience, Strat&Fi a décidé de faire appel à une société totalement indépendante pour l'allocation - en l'occurrence Fundesys -, mais il dispose tout de même de sa structure Sfi Capital - intervenant au même titre que Fundesys en conseil en allocation - pour percevoir des honoraires de la part de la société de gestion.

Sélectivité. La société de gestion ne s'interdit pas de concevoir de tels produits pour d'autres conseillers indépendants. Cependant, elle tient à rester très sélective dans ses partenariats. De solides garanties de collecte sont en effet demandées aux conseillers : à horizon 18 mois, la société de gestion compte donc réunir entre 10 et 20 millions d'euros sur ces fonds qui comptent 941.000 euros sous gestion pour EOS Réactif et 1,3 million sur Invesco Résilience. Ensuite, c'est aux conseillers de veiller à ce que les fonds se fassent référencer sur les différentes plates-formes qu'ils utilisent, un exercice qui ne s'est pas toujours révélé facile pour ce type de produits. ■

FRANCK JOSELIN

PLATE-FORME DE DISTRIBUTION

Orelis se présente sur les fonds euros et la prévoyance en immobilier

Le distributeur se démarque en annonçant le lancement de trois contrats d'assurance vie et des solutions de prévoyance dédiées à l'immobilier d'investissement

La plate-forme, créée en 2003, qui reven- dique pour 2011 une collecte de 118 millions d'euros de capitaux nouvellement assurés, dont 80 % d'unités de compte, complète l'offre dédiée aux 150 cabinets partenaires actifs en proposant, en une seule fois, six nouvelles offres.

Créer une offre de fonds en euros spécifique... En partenariat avec des compagnies d'assurances, Orelis se positionne sur des produits alternatifs aux traditionnels supports en euros. « Cela fait près d'un an que nous nous sommes structurés en vue du lancement de cette offre qui vise notamment à faire profiter nos partenaires CGPI de la qualité de gestion de notre back-office sur une gamme de fonds euros, supports dont nous étions totalement absents jusqu'à présent », commente Jean-Baptiste Lacoste, le président du groupe Orelis.

Le contrat d'assurance vie Eurois intègre ainsi le fonds en euros classique de Spirica,

une filiale de Crédit Agricole Assurances, et l'associe à un compartiment dynamique sur lequel l'épargnant expose jusqu'à 30 % de son investissement sur une sélection de fonds à dominante actions indexés sur différentes zones géographiques. Il faut compter 5 % maximum de frais d'entrée, des frais de gestion annuels de 1 % pour le fonds en euros et de 1,2 % pour les unités de compte, voire des frais de gestion du mandat d'arbitrage géré par Rothschild & Compagnie Gestion de 0,5 %.

Pour un coût identique, le distributeur met à disposition Orelis Mobility, un contrat d'assurance vie de droit luxembourgeois assuré par La Mondiale Europartner qui donne accès à trois actifs généraux en euros, en dollars et en livres.

Par ailleurs, après Nortia et Oddo, Orelis distribue à son tour Orelis Revenu Garanti, le contrat variable annuités Terre d'Avenir 2 de La Mondiale Partenaires (L'Agefi Actifs, n°466,

p. 13). Pour mémoire, l'option « revenus garantis » permet à l'épargnant, après une phase de revalorisation, de percevoir son épargne, à 60 ou 65 ans selon son choix. Son capital lui est ainsi redistribué sous la forme de rachats partiels programmés. Son revenu minimum garanti est fixé à 4,5 % nets de frais de gestion pour des revenus perçus à 65 ans, et à 4 % pour des revenus perçus dès 60 ans. Pendant la période de valorisation de l'épargne - voire pendant celle de perception des revenus -, le taux de redistribution maximum est réévalué en fonction de l'évolution des marchés sans qu'il ne puisse descendre en dessous de son niveau le plus haut atteint. Enfin, lorsque toute l'épargne est consommée, une rente viagère prend le relais, toujours au taux le plus haut dont a bénéficié l'assuré.

... et compléter l'offre immobilière. Quelques semaines seulement après la communication consacrée à la plate-forme internet immobilière Leemo proposant des programmes neufs de différents promoteurs ou de maîtrises d'ouvrage déléguées (L'Agefi Actifs n°519, p. 3),

Orelis lance deux solutions de prévoyance dédiées à l'immobilier d'investissement. « La création de l'offre immobilière a nécessité la mise au point de nouveaux processus de gestion pour gérer notamment près de 70 mandats de promoteurs, complète le responsable. Deux personnes viennent d'ailleurs d'être recrutées pour assurer au sein du back-office la partie dédiée à l'activité de financement immobilier. Elles complètent l'équipe de cinq collaborateurs qui se consacrent à l'assurance vie. »

Orelimmo est un contrat d'assurance de prêt, sans questionnaire médical, et Orelis Capital Immo, dédié à la protection revente, garantit la perte financière éventuellement subie en cas de revente due à un événement imprévu d'un bien immobilier. Cette formule est déclinée aux valeurs mobilières avec le contrat Orelis Capital Valeur censé garantir l'investisseur des moins-values en cas d'accident de la vie. Une prestation forfaitaire de 30.000 euros est servie à l'assuré en cas de moins-value latente constatée lors de la survenance de l'accident. ■

NICOLAS DUCROS