

Jean-Olivier Ousset : "Notre taux de rotation est au maximum de 20% par an"

03.02.16



Dans le cadre du Questionnaire des Prix des Coupoles Distrib Invest 2016, Jean-Olivier Ousset, dirigeant fondateur du Centre du Patrimoine, partage sa vision de l'évolution du métier de CGP, entre automatisation, réglementations, et diversification des canaux de distribution.

Encouragez-vous vos collaborateurs à assister à des formations externes ? Si oui, sur quelle thématique ? Auprès de quel organisme ou association ?

Jean-Olivier Ousset : Tout au long du cursus professionnel, nos collaborateurs à forte valeur ajoutée suivent des formations continues, diplômantes ou non. Ces formations portent sur des thématiques d'actualité ou des points sur lesquels ils ont le plus de lacunes. Les thématiques de 2015 furent la loi de finances, la rémunération du dirigeant, l'actualité financière, notamment après le choc boursier du mois d'août en Chine. Nos collaborateurs suivent 8 journées de formation par an auprès de l'Aurep, de la CNCGP, de JurisCampus pour le e-learning, mais aussi Jacques Duhem et EOS Allocations.

Comment entretenez-vous le suivi des fonds sélectionnés (due diligences) ? Comment structurez-vous le devoir de conseil en gestion financière envers vos clients ?

J.-O.O. : Nous avons une buy list qui nous est fournie par notre partenaire EOS Allocations. Celle-ci nous fournit également de l'actualité sur des fonds qui ne font pas partie de sa buy list.

Notre devoir de conseil consiste en premier lieu à choisir avec le client son profil risque puis de l'implémenter de manière cohérente dans le système d'EOS Allocations. Ensuite, ce dernier nous fournit un inventaire des fonds, et une justification des fonds sélectionnés en fonction de son profil. Je peux sortir sous format PDF la fiche d'arbitrage ou bien les DICl (Documents d'Informations Clefs de l'Investisseur), pour les présenter à mon client, conformément à la réglementation en vigueur. A chaque demande d'arbitrage de mon client, nous vérifions si le profil de risque est impacté.

Avec combien de gérants externes travaillez-vous ?

J.-O.O. : Notre buy list est composée d'une cinquantaine de fonds. Pour ma part, je rencontre une quinzaine de gérants chaque année. EOS Allocations en rencontre pour sa part bien plus. Elle réalise des reportings réguliers sur ses rencontres. Aujourd'hui, compte tenu de la pression réglementaire, je n'ai plus le temps de rencontrer autant de gérants qu'au début des années 2000.

Quel est le pourcentage d'intégration de nouveaux fonds dans la liste de suivi (watch list) ? Dans la buy list ? Quel est le pourcentage de fonds sortis chaque année de la buy list ? De la watch list ? Sur la base de quels critères décidez-vous de sélectionner ou, au contraire, de sortir un fonds de vos buy et watch lists ?

J.-O.O. : Notre taux de rotation est au maximum de 20% par an. Nous intégrons peu de fonds trop récents. Nous sommes des vendeurs de risque, et j'intègre dans cette optique des fonds avec de grosses valeurs ajoutées, tels que des biais contrarians, des profils atypiques... Je sors des fonds du monitoring lorsque je les trouve inadaptés au cycle économique du moment, lorsqu'il y a un changement dans la stratégie ou dans l'équipe, ou si le discours commercial qui m'a été tenu diverge des positions effectivement prises par le gérant.

Combien de nouveaux gérants avez-vous proposés à vos clients en 2015 par rapport à 2014 ?

J.-O.O. : Nous avons proposé 5 nouveaux fonds parmi une buy list de 50 fonds. Il s'agit notamment de fonds de performance absolue, de stratégies d'arbitrage, et de gestions atypiques.

Avez-vous soutenu financièrement la création et/ou le développement d'une société de services financiers (société de gestion, FinTech, etc.) ? Si oui, sous quelle forme ? Si non, envisagez-vous de le faire ?

J.-O.O. : Nous avons soutenu la création d'EOS Allocations à partir de 2011, et ce de manière capitalistique, matérielle et administrative. Désormais, nous ne sommes plus qu'actionnaires minoritaires. Nous envisageons toujours de soutenir une entreprise innovante, mais ce sera avant tout le capital humain et la forte valeur ajoutée du projet vis-à-vis de ma structure qui primeront.

Quelle est votre politique par rapport aux petites sociétés de gestion ? Vous intéressent-elles ?

J.-O.O. : Elles m'intéressent à partir du moment où elles proposent une valeur ajoutée que je ne possède pas dans ma liste de suivi. Les assureurs et les plateformes bancaires restent néanmoins les plus gros remparts à leur sélection.

Dans quel(s) autre(s) domaine(s) estimez-vous avoir fait preuve d'audace par rapport à vos concurrents ? Par rapport au marché en général ?

J.-O.O. : Notre audace fut notamment d'avoir incubé EOS Allocations. Ce fut avant tout une rencontre humaine. J'ai cru au projet de Pierre Bermond, qui a su répondre aux besoins des institutionnels et des CGP. Notre audace fut également de saisir le tournant d'Internet avec la création d'une filiale pure player en distribution de contrats d'assurance-vie et de capitalisation Epargnissimo.fr. Nous avons sur celle-ci plus de 1000 clients et nous visons 30 et 40 millions d'euros d'encours d'ici la fin de l'année 2016.

Propos recueillis par Jean-Loup Thiébaud