

K&P Finance s'apprête à lancer un fonds de fonds dédié

10.01.17



Avec trois acquisitions potentielles dans le viseur et le lancement d'un fonds de fonds dédié en 2017, le cabinet de gestion de patrimoine K&P Finance prévoit un début d'année chargée ! Détenu à 100 % par ses trois associés, la société, créée en 2006, veut concentrer son développement sur l'extérieur avec une vraie expertise dans ce domaine et espère atteindre les 250 millions d'euros d'encours d'ici à la fin 2018.

Le cabinet K&P Finance réalise 60 % de son chiffre d'affaires (en 2016) dans la distribution de produits immobiliers. C'est l'activité initiale du cabinet, qui réalise près de 80 ventes par an et a notamment développé une expertise sur l'immobilier Outre-Mer. Sa seconde activité est la gestion financière, pour des encours conseillés de 135 millions d'euros. Elle est gérée quasi intégralement en multigestion au travers de plusieurs produits d'épargne : assurance-vie, contrats Madelin, Perp, PEA et comptes-titres. K&P Finance complète son activité de conseil financier avec une petite activité sur le non coté au travers de fonds type FIP et FCPI. « Nous commençons également à nous intéresser au private equity, indique Antoine Tranchimand, associé co-fondateur du cabinet. Nous le faisons pour quelques clients dans le cadre de mandats, où notre rôle est de sélectionner les sociétés de gestion spécialisées sur le private equity ».

Côté organisation, les deux activités sont séparées en deux sociétés, pour des raisons réglementaires. L'activité immobilière est traitée par K&P Défiscalisation et l'activité financière par Placium. Placium est dirigée par Antoine Tranchimand et Philippe Malatier et compte trois collaborateurs supplémentaires : un conseiller et deux personnes dédiées au back office. Sur la partie immobilière, une troisième associée, Karine Malatier, sœur de Philippe, est à la direction. La structure emploie également deux collaborateurs salariés (un webmaster et un conseiller) et quatre conseillers agents commerciaux non-exclusifs.

« Nous avons également un portefeuille d'environ 300 personnes majeures protégées en tutelle ou curatelle »

Avec 2100 clients, Placium dispose d'une typologie très large d'épargnants allant de quelques centaines d'euros à plusieurs millions d'euros et touchant quasiment tous les âges et toutes les situations patrimoniales. Aujourd'hui, 90 % des encours financiers sont concentrés sur une clientèle de particuliers et 10 % sur des personnes morales, dont une association à but non lucratif et plusieurs sociétés commerciales possédant des contrats de capitalisation. « Nous avons également une petite spécificité avec un portefeuille d'environ 300 personnes majeures protégées en tutelle ou curatelle », précise Antoine Tranchimand. Ce portefeuille, K&P Finance l'a hérité d'un autre cabinet, racheté en 2013. Une première acquisition qui n'était qu'une étape puisque K&P Finance a depuis racheté deux autres cabinets en 2014 et 2015. « Nous n'avons pas trouvé de cible qui nous convenait en 2016, mais nous espérons pouvoir réaliser au moins une acquisition en 2017 », annonce le co-fondateur. Le développement externe est aujourd'hui un levier sur lequel le cabinet de CGP veut s'appuyer pour atteindre son objectif de 250 millions d'euros d'encours d'ici à la fin 2018. Pour cela, K&P Finance est actuellement en discussion avec trois cabinets de CGP, dont l'un en région qui pourrait être acquis en partenariat avec un confrère, pour des encours allant de 20 à 35 millions d'euros.

Si aucun recrutement n'est prévu pour le moment, les dirigeants n'excluent pas l'embauche d'une personne supplémentaire côté administratif pour accompagner l'augmentation des encours. « Actuellement, nous traitons l'ensemble des demandes dans la journée, souligne Antoine Tranchimand. C'est le niveau de service que nous nous sommes fixés et que nous souhaitons conserver. Le jour où nous ne pourrions plus l'assurer, nous recruterons en conséquence ».

Toujours côté développement, K&P Finance souhaite lancer un fonds de fonds dédié au deuxième trimestre 2017. « Nous venons de décider de la société de gestion avec laquelle nous allons travailler. Le processus de construction du fonds et de son agrément AMF est en cours », commente le dirigeant. Il s'agira d'un fonds diversifié d'OPCVM investi sur une quinzaine de lignes. Il viendra compléter l'offre de gestion proposée actuellement à la clientèle financière du cabinet, qui s'appuie essentiellement sur des mandats profilés.

Des mandats calibrés classiques

La société propose ainsi trois allocations types : prudente, équilibrée et dynamique. L'allocation prudente comprend une part de 50 % en fonds en euros et 50 % équipondérés sur cinq fonds patrimoniaux ou flexibles : Eurose (DNCA Investments), Russell Multi-asset Growth Strategy Euro, Sextant Grand Large (Amiral Gestion), Sycomore Partners et Nordéa-1 Stable Return (remplacé par Haas Gestion Patrimoine pour certains mandats en raison de la soft close). L'allocation équilibrée contient 26 % de fonds en euros, les cinq fonds flexibles précédents à hauteur de 50 % et 4 fonds purs actions équipondérés : Renaissance Europe (Comgest), DNCA Value Europe, Comgest Monde et Sycomore France Cap.

Enfin, l'allocation dynamique se répartit entre trois fonds flexibles pour 30% de l'allocation (Eurose, Russel Multi-asset Global Stratégie et Haas Gestion Patrimoine), deux fonds thématiques équipondérés pour 10 % de l'allocation (BNP Paribas Aqua et Pictet Security), puis 10 % sur la partie États-Unis et le fonds Fidelity America, 34 % sur le marché européen avec les fonds Renaissance Europe, DNCA Value Europe, Mandarine Unique Small & Mid Caps et Sycomore Francecap, et enfin 16 % sur les émergents avec Magellan (Comgest) et Carmignac Emergents.

« Ces trois allocations vont être remodelées dans le courant de janvier 2017 pour tenir compte des conditions de marché et des faibles rémunérations des fonds en Euros », précise Antoine Tranchimand

Outre ces allocations types, K&P Finance propose également des allocations sur-mesure pour certains gros clients, même si le cabinet préfère, dans ce cas, déléguer la gestion du mandat à des tiers. Il travaille sur ce sujet avec Oddo Meriten AM, La Française AM et la banque Rothschild.

Un processus de sélection axé sur le quantitatif

« Nous décidons de notre sélection avec mon associé et notre conseiller lors d'un comité de sélection trimestriel, explique Antoine Tranchimand. C'est l'occasion de réviser notre liste d'investissement, même si dans les faits nous avons un turnover extrêmement faible ne dépassant pas les 10 % annuels ». L'analyse repose avant tout sur des critères quantitatifs plus que qualitatifs. K&P Finance ne sélectionne pas de fonds ayant moins de 250 millions d'euros d'encours et 3 ans de track record. Le track record minimum passe même à 5 ans pour les fonds patrimoniaux. Le cabinet attache beaucoup d'importance aux performances et à la volatilité et ne sélectionne pas de fonds dont le numéro DICI est supérieur à 4 pour son allocation prudente. A l'heure actuelle, le cabinet ne sélectionne aucun ETF, car très peu sont éligibles aux contrats de ces clients. Concernant les produits structurés, si la maison n'y est pas hostile pour une clientèle très avertie, elle n'en propose pas pour le moment. « Nous intégrons un peu d'immobilier pour certains clients au travers de SCPI et d'OPCI, mais nous sommes très prudents là-dessus et notamment sur la valorisation des SCPI », insiste Antoine Tranchimand.

Au niveau du suivi, les dirigeants s'attachent à rencontrer au moins une fois par an les sociétés de gestion dans lesquelles ils sont investis. « Notre portefeuille étant plus important sur la partie prudente, nous rencontrons très régulièrement les sociétés de gestion des fonds patrimoniaux que nous sélectionnons », remarque Antoine Tranchimand. Pour le reste, des rencontres avec les équipes commerciales ou des conférences call suffisent généralement.

Jérémy Gatignol