

**FOCUS INDUSTRIE****EN RÉGION, LES BOUTIQUES DE GESTION JOUENT SOUVENT LA CARTE DE LA PROXIMITÉ**

Une vingtaine de sociétés de gestion sont établies en province. Leur activité repose principalement sur deux piliers : une gestion privée à destination de la clientèle locale et une gestion collective qui peine à s'imposer au niveau national, à quelques exceptions près. Ces structures sont confrontées à un défi de taille : un développement commercial plus limité alors que l'inflation des coûts réglementaires pèse sur la rentabilité.

Association française de la gestion financière (AFG) recense 708 sociétés de gestion opérant sur le marché français fin 2021, dont plus de 400 sont des sociétés de gestion entrepreneuriales. Et parmi ces dernières, la moitié affiche des encours inférieurs à 500 millions d'euros. « Nous distinguons deux types de sociétés de gestion entrepreneuriales, les classiques à vocation générale qui ont une offre d'OPCVM et de gestion sous mandat et les spécialistes en immobilier et en capital-investissement. Une vingtaine de structures classiques installées en province sont adhérentes à l'AFG et il y en a probablement autant du côté des spécialistes. Le capital-investissement peut être très régionalisé, avec des acteurs n'opérant que sur l'Aquitaine ou la Corse par exemple », indique Antoine Valdes, président du Club des entrepreneurs de l'AFG. Certaines sociétés de gestion classiques sont établies en région depuis des décennies comme MCA Finance, d'autres, telles Sapienza Gestion à Lyon ou Colibri AM à Bordeaux, sont des créations récentes.

« Les salaires et les coûts d'installation en province sont moins élevés qu'à Paris, il est donc plus facile de se lancer dans l'entrepreneuriat », explique Michel Dinet, qui a fondé Sapienza Gestion en 2021, après avoir fait une partie de sa carrière dans des institutions parisiennes. C'est dans la capitale qu'Amandine Gérard a fait ses premières armes avant de retourner à Aix-en-Provence il y a une dizaine d'années pour cofonder Financière de l'Arc. Peyman Peymani a lui aussi exercé à Paris en tant que gérant avant d'acquérir une des plus anciennes sociétés de gestion, Gutenberg Finance, à Strasbourg en 2006.

Une taille critique plus difficile à atteindre

« Les structures en province peuvent avoir une vocation nationale, mais elles ont quand même une clientèle très locale. Certains fonds ouverts ne sont pas référencés du fait de leur taille, d'où l'importance de la gestion sous mandat et de la gestion privée qui utilisent les PEA et les comptes titres, pour lesquels les supports d'investissements n'ont pas besoin d'être référencés », poursuit Antoine Valdes. Ce positionnement local est parfaitement assumé chez MCA Finance qui a également fait le choix d'inclure une large sélection d'entreprises régionales dans un de ses fonds. De son côté, Thibault François regrette de ne pas avoir insisté plus, dès la création de Fastea Capital, sur la composante régionale pour la sélection des titres dans les fonds, mais participe désormais au financement des entreprises locales. Quant à Arnaud Raimon, à la tête d'Alienor Capital, il est un des rares à avoir déployé d'emblée une stratégie de développement nationale, voire internationale.

De façon générale, les sociétés implantées en région cherchent à augmenter leurs encours auprès des CGP et family offices. C'est le cas de Sapienza Gestion ou de MCA Finance, qui a commencé à animer un réseau de conseillers établis dans la région Grand Ouest, tandis que Gutenberg Finance mise sur son activité d'ingénierie patrimoniale pour se déployer auprès des family offices.

Fastea Capital a démarré depuis peu son développement auprès de la clientèle intermédiaire.

Sur ce point-là, Alienor Capital se distingue également avec 70 % de ses encours déjà gérés pour le compte de la clientèle professionnelle.

« En plus d'un développement commercial plus limité en raison du faible nombre d'acteurs locaux de type institutionnel, la grande différence avec nos concurrents parisiens concerne les ressources humaines, analyse Peyman Peymani. Elles ne nous permettent pas d'avoir une couverture nationale et nous obligent à nous concentrer sur quelques villes seulement. Par ailleurs, le recrutement notamment de profils experts en gestion action ou obligatoire n'est pas non plus facile en étant basé à Strasbourg ». Un sentiment moins partagé par les assets managers installés dans le Sud ou le Grand Ouest. « Post-covid, il est plus difficile d'attirer les talents en région du fait de la démocratisation du télétravail dans les grands groupes. Mais environ la moitié de notre équipe est d'origine parisienne, recrutée avant 2020 », précise Amandine Gérard qui considère toutefois que certains postes, dans la conformité par exemple, sont plus durs à pourvoir. A Angers, MCA Finance reçoit pour sa part plus de candidatures depuis deux ans. A Lyon, Michel Dinot peut s'appuyer sur un vivier de compétences issues des filiales locales des banques et assurances, de la présence d'écoles de commerce et de l'existence d'un master Conformité et contrôle interne des risques en alternance, dispensé à l'université Lyon 3.

Trop de pressions réglementaires

Le covid a accéléré la digitalisation et ainsi facilité le quotidien de sociétés de gestion en région avec notamment la multiplication d'événements en format hybride, mais la survie des petites sociétés de gestion entrepreneuriales reste un sujet délicat. Qu'elles soient basées à Paris ou en province, elles doivent faire face à l'inflation des coûts réglementaires. « La réglementation est la même pour tous, mais c'est clairement plus difficile quand on est loin de Paris et de l'écosystème, car on a moins d'accès à l'information et les échanges entre les parties prenantes sont plus rares. D'où l'utilité de l'AFG qui accompagne au mieux les sociétés entrepreneuriales sur ces sujets », explique Antoine Valdes. Un accompagnement bienvenu, mais insuffisant. « Aujourd'hui, nous avons besoin de plus d'encours pour poursuivre l'activité et conserver le même seuil de rentabilité, notamment à cause de l'inflation réglementaire », indique Amandine Gérard. Or « le développement commercial ne devrait pas être une question de survie », estime Michel Dinot.

De son côté, Peyman Peymani se désole de cette réglementation qui oblige les sociétés de gestion à se lancer dans une course à la taille critique sous peine de perdre des parts de marché, principalement en faveur des sociétés anglo-saxonnes qui ne subissent pas les mêmes pressions administratives. Sans illusions, il appelle de ses vœux un moratoire de trois à cinq ans, surtout pour les boutiques gérant moins d'un milliard d'euros d'encours, « pour permettre à l'industrie de retrouver son souffle et de la vigueur, avec en ligne de mire des créations d'emplois hautement qualifiés ».

Face à cette situation, les rapprochements entre structures de petites tailles se multiplient. Certaines sociétés de gestion entrepreneuriales font plutôt le choix d'acquérir des cabinets de gestion de patrimoine... à condition d'être plus rapides que les fonds de private equity très actifs dans ce domaine depuis deux ans. « Nous ne sommes pas tentés par ce type de croissance externe, d'autant que les synergies sont difficiles à mettre en œuvre quand les deux structures ne sont pas dans la même ville », explique Amandine Gérard, qui verrait plutôt d'un bon œil l'entrée au capital d'un partenaire institutionnel.

« C'est facile de créer une société de gestion, mais ce n'est pas évident de durer dans ce métier », conclut Antoine Valdes. Et ça ne l'est pas plus à Paris qu'en province...

MCA FINANCE se développe auprès des CGP



C'est en 1987 que Patrick Creuze décide de s'associer avec deux agents de change parisiens, Henri Dominique Magnin et Philippe Cordelle, pour créer la société de gestion Magnin Cordelle Angers SA devenue MCA FINANCE en 1994. Il est aujourd'hui à la tête d'une structure, composée de 17 personnes, qui gère 720 millions d'euros. Ce qui en fait une des plus belles réussites en province. « Nos clients sont nos meilleurs ambassadeurs, leur satisfaction et leur confiance nous permettent d'envisager un développement pérenne.

Nous gérons au total 1500 comptes pour environ 800 familles et une centaine d'entreprises. 90 % de la clientèle se situe dans le Grand Ouest, entre Paris et Brest », indique Yann Malcoste, directeur général délégué et responsable du pôle gestion privée

et du développement. La collecte nette s'élève à une quarantaine de millions d'euros depuis le début de l'année. Si la gestion privée en titres vifs constitue l'ADN du groupe, ce dernier a également développé une gamme de six fonds ouverts référencés sur l'essentiel des plateformes et dont les souscriptions externes proviennent principalement des CGP. Dans cette gamme se distingue le fonds MCA Entreprendre PME investi dans des mid et small caps européennes, avec un gros focus sur celles opérant dans la région du Grand Ouest. « La société gère également treize fonds sur mesure, créés à l'initiative de partenaires CGP ou family offices qui ont souhaité disposer de notre expertise de gestion personnalisée et flexible.

Nous avons commencé à animer un réseau de CGP dans la région Grand Ouest et le prochain fonds sur mesure qui devrait être lancé courant janvier a été créé à l'initiative d'un partenaire CGP. Nous avons identifié près de 150 CGP avec qui nous pouvons travailler, une cinquantaine figurant déjà parmi nos clients, mais nous recevons aussi des marques d'intérêt d'autres régions ».

Pour renforcer le développement auprès de cette cible, MCA FINANCE a recruté en avril un ancien banquier privé senior. « Notre savoir-faire obligataire pourrait également intéresser des clients institutionnels et les mutuelles qui souhaitent manifester leur intérêt pour un acteur régional et indépendant. »

Fastea Capital mise sur l'investissement de proximité



C'est en partant de zéro que Thibault François et Marc Boukhobza ont fondé la société à Nantes en 2011 afin d'adresser la clientèle locale. Comme la plupart des structures implantées en province, Fastea a développé une offre de gestion collective et de gestion sous mandat pour la clientèle privée, et intermédiée depuis peu, mais c'est la gestion privée qui concentre près de 90 % des encours gérés. Elle s'appuie sur la sélection de titres vifs dans les PEA, les comptes titres et l'assurance-vie. « Nos frais fixes sont moins élevés que ceux appliqués par les banques, mais nous avons mis en place des honoraires de performance, indique Thibault François.

Par ailleurs, à partir de 2015, nous avons démarré une activité de financement d'entreprises via de la dette privée ou du capital-investissement.

Nous accompagnons des acteurs régionaux qui ont besoin de lever des fonds et nous leur présentons des investisseurs locaux qui veulent donner du sens à leur patrimoine. Nous voulons être un acteur de l'écosystème du Grand Ouest ». En 2022, la collecte nette a été positive grâce aux flux provenant de clients intéressés par ces investissements de proximité.

En accélérant le développement de la gestion collective, avec de nouveaux fonds lancés en 2023, et la commercialisation auprès des CGP, les dirigeants espèrent étendre leur développement au-delà de leur région.

Gutenberg Finance se renforce dans l'ingénierie patrimoniale



Fondée en 1980 sous le nom de GIFA Investissement, un temps dans le giron de Groupama Grand Est, la société de gestion est rebaptisée Gutenberg Finance en 2010, soit quatre ans après son rachat par Peyman Peymani, son actuel président. Au moment de la reprise, l'encours s'élevait à 20 millions d'euros contre 300 millions aujourd'hui. En 2020, l'équipe est passée de trois à six personnes, puis six autres personnes ont été recrutées ces deux dernières années. D'autres recrutements sont prévus dans le courant du premier semestre 2023.

En plus de la gestion privée qui représente 20 % des encours, Gutenberg compte parmi ses clients des institutionnels, des entreprises, des organismes à but non lucratif et des CGPI. « Nous avons depuis cette année une activité de family office avec quelques clients nouveaux, obtenus grâce à notre renforcement dans l'ingénierie patrimoniale après le recrutement d'un avocat fiscaliste de renom et d'un conseiller juridique, indique Peyman Peymani. En gestion collective, la commercialisation se concentre sur quatre des six fonds ouverts qui composent la gamme, la plupart étant référencés dans les contrats d'assurance-vie. »

En 2022, la collecte nette a porté sur les mandats obligataires et provient des trésoriers d'entreprise et du family office. En 2023, Gutenberg veut se diversifier avec le lancement d'un fonds immobilier une fois que la société aura obtenu le feu vert de l'AMF pour son extension d'agrément.

Financière de l'Arc étend sa couverture régionale



Cette société de gestion est née de la rencontre en 2011 entre Amandine Gérard, aixoise d'origine qui travaillait depuis sept ans à Paris chez Richelieu Finance, et Grégory Teyssier, CGP dans le cabinet aixois Novalfi. Dès l'origine, Financière de l'Arc s'est développée sur ces deux piliers que sont la gestion collective et la gestion privée. Pour cette dernière, l'offre concerne aussi bien des clients haut de gamme investis dans des contrats luxembourgeois proposés depuis 2012 que des clients très retail qui peuvent souscrire à la gestion pilotée à partir de 10 000 euros. Ces deux typologies de clientèle sont adressées en direct ou via un réseau de CGP.

« Depuis le covid, nous observons une montée en gamme de la clientèle. Il y a eu beaucoup de cessions d'entreprises, donc de l'argent à investir, indique Amandine Gérard. Le pourcentage de clients locaux dans nos encours est assez faible aujourd'hui. En effet, nous avons réussi à développer notre activité dans les régions Rhône-Alpes et Sud-Ouest ». En gestion collective, la gamme compte quatre fonds, dont Arc Actions Santé Innovante ESG, qui devrait être un des fers de lance du développement futur. Les actifs sous gestion s'élèvent à 360 millions d'euros et se répartissent aujourd'hui de façon équilibrée entre la gestion collective, à travers des fonds ouverts et dédiés, la gestion pilotée et la gestion privée. Enfin, si Financière de l'Arc n'envisage pas de rapprochement avec un concurrent ou d'acquisition d'un cabinet de CGP, elle n'en est pas moins active dans l'écosystème local, puisqu'elle accompagne depuis 2018 Kyaneos AM, une société de gestion spécialisée dans l'immobilier résidentiel située à Avignon, dont elle détient 23 % du capital contre 34 % à la création.

Sapienta Gestion développe une offre sur mesure



C'est à Lyon, ville dans laquelle il a fait ses études, que Michel Dinet a décidé de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale au côté de Cyrille Pichot. L'activité démarre en 2021 avec environ 60 millions d'euros de seed money, ce qui permet à la structure d'atteindre rapidement son seuil de rentabilité. Fin 2022, les encours devraient atteindre 130 millions. *« La région lyonnaise est numéro 2 en France sur le plan de la richesse à gérer, avec une clientèle patrimoniale importante issue du tissu industriel local. Beaucoup de créateurs d'entreprise des années 1980 partent à la retraite, vendent leurs entreprises et transforment leur patrimoine professionnel en patrimoine personnel à investir. Notre objectif est de proposer à ces clients une gestion personnalisée qu'ils ne peuvent pas trouver dans une filiale de banque par exemple, où tous les clients ayant le même profil ont la même performance »*, détaille Michel Dinet, président de Sapienta Gestion.

La société se concentre donc sur des solutions sur mesure et souhaite se rapprocher des family offices établis à Lyon à la recherche d'une offre dédiée et des CGP. En gestion collective, un troisième fonds en cours d'agrément devrait compléter prochainement l'offre de gestion. *« La gamme nous permet d'agréger des clients au travers des plateformes et des contrats d'assurance-vie. Elle se compose de fonds de fonds externes peu référencés en France, notamment en performance absolue. Il est possible de faire de la multigestion tout en étant attentif aux frais des sous-jacents »*. Sapienta a une autre corde à son arc, un agrément fiduciaire : *« La fiducie est une solution patrimoniale clé dans le cadre de la transmission d'entreprise et dans le cas des familles à situations complexes »*.

Financière de l'Arc étend sa couverture régionale



Cette société de gestion fondée à Bordeaux en 2007 se distingue de ses concurrents établis en région, car la gestion privée à destination de la clientèle locale ne représente que 30 % des 200 millions d'euros d'encours gérés. *« Alienor Capital n'a jamais eu vocation à être régionale uniquement ! Depuis la création, nous accompagnons une clientèle composée de CGP, family offices et multigérants aussi bien en France qu'en Belgique, où nous travaillons avec une centaine de conseillers depuis une dizaine d'années »*, indique Arnaud Raimon, président de la société. A cette clientèle de professionnels, la société propose des fonds ouverts bien référencés sur les plateformes, des fonds dédiés, au nombre de cinq, pour des CGP, family offices et un groupement de CGP belges, et de la gestion sous mandat. Un fonds à échéance 2028, à forte dominante investment grade, est en cours d'agrément pour compléter la gamme de fonds ouverts. La bonne résistance à la baisse des deux fonds de performance absolue cette année est de bon augure pour la collecte qui s'est accélérée sur le second semestre.

En 2022, une nouvelle équipe commerciale composée de trois personnes s'est constituée avec comme objectif d'accélérer le développement auprès de la clientèle professionnelle. *« Nous ne visons pas un seuil d'encours en particulier, nous avons une taille suffisante pour être visibles et rentables. Et la priorité pour nous est de rendre un service à forte valeur ajoutée aux clients »*.