



Actualité > ACTEURS

Pourquoi ce CGP a choisi la solution du fonds dédié ?

Publié le 6 Mars 2018

Parmi les multiples solutions présentes sur le marché pour externaliser la gestion de leurs portefeuilles, les indépendants du patrimoine portent un intérêt grandissant pour la création d'un OPCVM dédié à leur cabinet. Au côté des FIC, FID, Gestion Pilotée ou Gestion sous Mandat, les fonds dédiés sont un outil efficace de délégation de la gestion des allocations d'actifs de leurs clients. Retour d'expérience de Cédric Genet, fondateur du Cabinet Carat Capital, qui explique pourquoi il a confié à la société de gestion Sanso IS la gestion de son fonds dédié.



Cédric Genet, Associé Fondateur de Carat Capital

H24 : Est-ce pertinent pour un CGP de travailler avec un fonds dédié ?

Cédric Genet : Pour Carat Capital, la volonté d'une **simplification du suivi et de la gestion des contrats** de nos clients est un but de longue date. Après avoir étudié et testé plusieurs solutions, le choix d'une solution dédiée et plus particulièrement d'un fond dédié s'est imposé. Les objectifs que nous poursuivions étaient nombreux :

- La simplification des procédures et des démarches administratives pour une gestion plus active de l'allocation d'actif de nos clients. **Ce gain de temps nous permet de mieux nous consacrer à nos clients** qui sont ravis de voir qu'ils peuvent accéder à ce type de solutions par notre intermédiaire.
- Une prise en compte de nos recommandations dans le processus de gestion du fonds et, comparativement à la gestion sous mandat, aucune limitation technique dans le choix des supports. C'est un outil qui nous donne **beaucoup plus de liberté en termes d'allocation d'actifs**.

- La **réduction des coûts administratifs** tant pour nous que pour nos clients. L'objectif final étant l'amélioration de la performance des portefeuilles de nos clients.
- Forte **valorisation auprès de nos clients de notre statut de Conseil en Investissement Financier**. La confrontation de nos idées avec l'équipe de Sanso IS nous pousse à plus de rigueur dans nos analyses, et plus d'exigence, pour une valeur ajoutée accrue.

H24 : Quelles ont été les différentes étapes de votre process de sélection d'une société de gestion ?

Cédric Genet : Pour le choix de la société de gestion, nous nous sommes fait accompagner par un partenaire extérieur pour réaliser l'appel d'offre. Il a rencontré **sept sociétés de gestion que nous avons pré-sélectionnées ensemble**. Après avoir retenu trois finalistes sur la base de critères très précis, nous avons poursuivi notre analyse, en réalisant notamment une simulation de comité d'investissement avec chaque société de gestion.

Ce n'est donc **pas un choix par défaut ou affinités** qui nous a conduits à choisir **Sanso IS** comme partenaire.

H24 : Comment vous assurez-vous de l'adéquation entre le profil de risque de vos clients et celui du fonds ?

Cédric Genet : Le fonds **IKEN** a été créé avec un profil équilibré (Dici 4) fortement flexible, pouvant investir sur toutes classes d'actifs, dans le monde entier, ce qui nous permet de **le rendre accessible au plus grand nombre, quel que soit le profil d'investisseur de nos clients**.

H24 : Comment avez-vous géré la problématique du référencement auprès des plateformes ?

Cédric Genet : Effectivement, **le référencement des fonds dédiés devient de plus en plus difficile auprès des compagnies d'assurance** avec l'exigence d'atteindre rapidement un certain niveau d'encours. C'est un travail que nous avons mené **en partenariat avec Sanso IS**.

Ainsi, IKEN a été lancé le 29 décembre et est en cours de mise en place au sein des allocations de nos clients. **Son référencement auprès de nos assureurs partenaires est en cours de finalisation et nous pourrions le déployer totalement d'ici fin mars** et donc l'alimenter pour atteindre l'allocation cible fixée, avant peut-être de créer un petit frère plus dynamique...

H24 : Que représente ce partenariat pour Sanso IS ?

Hanane Carmoun – Responsable développement commercial chez Sanso IS : Pour nous, **ce nouveau partenariat avec Carat Capital a été le fruit d'un appel d'offre exigeant** où nous avons été en compétition avec des sociétés de gestion renommées. Mais au final, nous nous sommes naturellement démarqués notamment grâce à **notre savoir-faire en matière de gestion sur mesure qui représente plus de la moitié de nos encours**.

Je suis convaincue que Sanso IS a tous les atouts et l'expérience pour **accompagner d'autres cabinets** qui souhaiteraient se lancer dans cette aventure...

Pour en savoir plus sur Sanso IS, [cliquez ici](#).