

La Financière Tiepolo (près de 770 millions d'encours sous gestion) compte accélérer son développement cette année grâce à des recrutements, mais pas seulement.

Créée il y a neuf ans, La Financière Tiepolo cultive sa différence. Avec une vingtaine de collaborateurs, cette société de gestion parisienne concentre la quasi totalité de son activité sur la gestion privée, sous mandat et par l'intermédiaire de quatre fonds dont les encours combinés atteignent environ 185 millions d'euros.

Contrairement à bon nombre de sociétés de gestion, aucun ticket d'entrée minimum n'est demandé. « Nous ne nous concentrons pas uniquement sur la clientèle haut de gamme, insiste Dominique Villeroy de Galhau, directeur général de La Financière Tiepolo. Nous nous intéressons aussi aux jeunes qui n'ont que quelques milliers d'euros à investir sur un PEA ou un PEA-PME pour commencer. Notre conviction est que la gestion financière de qualité ne doit pas être réservée aux personnes les plus aisées ». Une conviction qui distingue la société de la plupart de ses concurrents, tout comme son mode de rémunération basé sur le système du « high water mark ». Ainsi, La Financière Tiepolo est rémunérée à hauteur de 9 % de la différence entre la performance réalisée au 30 juin et au 31 décembre et le point haut historique de la période précédente. En d'autres termes, si la société de gestion ne réalise pas une performance supérieure à ce point haut historique, la commission de performance ne s'applique pas et une simple rémunération fixe de 0,4% semestrielle de l'actif géré est facturée. « C'est un système qui nous pousse à être performants,

mais ne nous incite pas à prendre des risques inconsidérés, car cela pourrait engendrer des points hauts inatteignables dans le futur », explique Dominique Villeroy de Galhau. La maison touche par ailleurs quelques rétrocessions sur les parts « retail » en multigestion mais privilégie systématiquement les parts institutionnelles.

Historiquement spécialisée dans le stock picking français et européen, la société a lancé son activité de multigestion avec l'arrivée de Jean Grabowski en janvier 2014. Deux ans plus tard, elle est entièrement structurée et peut profiter aux quelques 1450 familles constituant la clientèle de La Financière Tiepolo (ndlr : 29 millions d'euros sont en multigestion à ce jour, hors monétaire). « C'est une nouvelle corde à notre arc, qui commence à avoir de bons résultats », se réjouit Dominique Villeroy de Galhau. Rejoins en juillet 2015 par Eric Parot, ancien banquier privée chez Bordier & Cie France et spécialiste de la multigestion, Jean Grabowski a mis en place une veille concurrentielle d'environ 220 fonds et une liste de fonds recommandés à l'achat de 70 fonds. Ces deux listes sont régulièrement étudiées et modifiées lors des comités de multigestion qui sont organisés mensuellement pour sélectionner de nouveaux fonds, réaliser une analyse macro-économique et définir les grandes lignes de la stratégie de multigestion. Si aucun comité d'allocation n'est formellement mis en place, les gérants

se retrouvent plusieurs fois par semaine lors des différents comités de gestion et échangent entre eux tout au long de la semaine. « Les six gérants privés, les trois gérants collectifs et les quatre analystes buy side travaillent à quelques mètres les uns des autres, indique Dominique Villeroy de Galhau. Nous comptons beaucoup sur cette proximité et les échanges constants entre nos gérants pour avoir une grande réactivité ».

Côté macro-économie, à l'heure actuelle, la société se concentre sur les secteurs industriels classiques, le luxe ou encore le vieillissement de la population avec les maisons de retraite. En revanche, elle se positionne très peu sur les biotech, la pharmacie et le secteur de la banque-assurance. **La multigestion s'intéresse également beaucoup à l'Europe du Sud (Espagne et Italie notamment), et travaille actuellement sur les pays émergents, notamment grâce au fonds GemEquity. « Nous réfléchissons à un retour sur l'Amérique latine et sur la Russie, et nous regardons de très près les possibilités d'investissement en Afrique », détaille Dominique Villeroy de Galhau.**

L'humain au cœur du processus de sélection

Le processus de sélection reste assez classique avec une partie quantitative qui s'appuie entre autres sur FactSet, Morningstar et Quantaly. L'équipe regarde les grands indicateurs : volatilité, maximum drawdown, ratio de Sharpe... En outre, si la société fait très attention aux ratios d'emprise, elle n'hésite pas à faire du seeding de fonds ou de la « nurserie » lorsque Jean Grabowski repère une pépite, comme Kirao ou Twenty First Capital. La performance n'est pas non plus un critère absolu et l'équipe de multigestion s'attarde plutôt sur la régularité de la performance et sa structure. L'analyse qualitative revêt une importance capitale avec une connaissance précise des équipes de gestion et de leurs compétences sur la thématique sélectionnée. La transparence et la qualité des reportings (à minima mensuels) sont primordiales. La maison veut connaître les 10 premières lignes de portefeuille afin de vérifier la pondération globale de ses différents mandats et éviter les sous-expositions ou sur-expositions sur un titre, un secteur ou une zone géographique. **« Aujourd'hui, nous privilégions les sociétés entrepreneuriales qui nous ressemblent », souligne Dominique Villeroy de Galhau. Des sociétés comme Gestion21, Focus AM, Auris Gestion Privée, ou Gemway Assets. Les sociétés de gestion entrepreneuriales représentent 45 % de la sélection de La Financière Tiepolo et sont au cœur de la valeur ajoutée qu'apporte l'équipe de multigestion. Cette expertise est exercée par l'ensemble de la maison sur la partie**



Dominique
Villeroy de Galhau

longue du portefeuille et non sur une gestion court termiste. C'est la raison pour laquelle La Financière Tiepolo peut se montrer très patiente avec les gérants qu'elle a sélectionnés. « Nous pouvons laisser jusqu'à deux ans à un gérant qui sous-performe pour redresser la barre, à condition qu'il nous explique précisément les raisons de ses mauvaises performances. Il s'agit de respecter les gérants même quand ils sont en difficulté », indique Dominique Villeroy de Galhau. Côté développement, la société veut continuer d'agrandir son département de gestion privée sous mandat et aimerait recruter de nouveaux gérants privés. La Financière Tiepolo souhaite également améliorer l'organisation de son activité commerciale de gestion privée et recherche activement un profil spécialisé sur ce sujet. Une perle rare qui n'a, pour le moment, toujours pas été trouvée. Par ailleurs, un développement externe est actuellement à l'étude, et si aucun dossier d'acquisition n'a pour le moment été retenu, la maison ne se ferme aucune porte et veut faire de 2016 « une année charnière » pour le développement de son activité. Elle devrait d'ailleurs dévoiler dans les mois qui viennent « un projet de développement ambitieux et original », selon les dires de son directeur général.

Paru en juin 2016 dans le magazine Distrib Invest, pages 34-35