

N°23 - Mai 2009 - ISSN/1951-0209 - 20 €

Funds

magazine



Tempête sur
les marchés ?

valoir leur valeur ajoutée en termes de conseil. Par ailleurs, les craintes de manquer le rebond du marché montent et incitent à réinvestir progressivement. Les fonds réactifs qui peuvent résister à la baisse des marchés et capter les hausses sont privilégiés», précise Eric Le Coz, membre du comité d'investissement de Carmignac Gestion. Les sociétés de gestion positionnent leur offre dans cette optique. Edmond de Rothschild AM a ainsi lancé en février deux nouveaux fonds flexibles : Tricolore Rendement Flexible et Europe Rendement Flexible. Les FCP, nourriciers respectivement de Tricolore Rendement et Europe Rendement, ont la possibilité de s'exposer aux marchés actions entre 20 % et 80 %. CamGestion (ex-Cardif AM) conseille pour sa part des produits prudents : combinaison de produits de taux et d'une dose d'actions pour donner un coup d'accélérateur en cas de rebond. «CamGestion Active 20 s'inscrit très clairement dans une démarche patrimoniale. La poche "actions" du fonds ne peut excéder 20 % de l'actif et peut être ramenée à zéro à tout moment. Ce fonds de fonds a réalisé une performance positive



Philippe Forni, administrateur, directeur général, CamGestion (ex-Cardif AM)

«JE N'ANTICIPÉ PAS DANS L'IMMÉDIAT DE FLUX ENTRANTS SIGNIFICATIFS SUR LES FONDS ACTIONS.»

Les CGPI et les sociétés de gestion

«Les conseillers restent très attachés à la relation de proximité qu'ils entretiennent avec les gérants. La contrepartie de la patience qu'il faut pour les conquérir est une grande stabilité de leurs investissements même en période difficile», rapporte Olivier Samain, directeur de Thema (groupe Axa). En temps de crise, la collecte se concentre toutefois sur un panel de sociétés de gestion plus restreint. «Quand on ne place que 15 % des flux en UC, on concentre forcément ses choix sur quelques sociétés de gestion, ce qui creuse l'écart entre les leaders et les autres», explique Patrick Ganansia, associé-gérant du cabinet Initiatives. Le grand gagnant de cette tendance est sans aucun doute Carmignac Gestion, dont les chiffres de collecte ont de quoi faire des envieux (voir «L'Homme du mois» page 13). «Les CGPI ont un grand besoin de réassurance sur la

solidité des maisons de gestion avec lesquelles ils travaillent. C'est pour cette raison que notre présence sur le terrain a été particulièrement appréciée, de même que notre communication sur la transparence de notre gestion et la solidité de notre société», explique Eric Le Coz, membre du comité d'investissement de Carmignac Gestion. Même si ses chiffres de collecte sont bien moins impressionnants, DNCA Finance a également su préserver la confiance des conseillers. «Sur le premier trimestre, nous réalisons une collecte brute dynamique de l'ordre de 90 millions d'euros par mois, contre une décollecte de 110 millions d'euros mensuelle. Au total, les clients ont racheté 85 millions d'euros d'encours au premier trimestre pour un acif total au 31 mars de 3,3 milliards. La collecte s'oriente vers les fonds à

dominante obligation corporate, comme Eurose, et dans une moindre mesure sur DNCA Evolutif, les rachats quant à eux se concentrent sur la part la plus importante de nos encours : les fonds actions», précise Frédéric Kampschöer, directeur du développement de DNCA Finance.

LES LEADERS CREUSENT L'ÉCART.

Chez Thema, on note par ailleurs que la gestion quantitative de certaines sociétés, comme Seven Capital ou la gamme Parworld Quam de FundQuest, ramène un certain succès auprès des indépendants. Exception à la règle de retour vers la simplicité, la résistance de leurs modèles pendant la crise suscite l'intérêt des investisseurs. Ces fonds sont utilisés en diversification pour des clients échaudés par la crise, mais tout de même initiés et rassurés par les modèles systématiques.

en 2008 en se distinguant de ses concurrents. Il n'a toutefois pas été en mesure de battre le fond en euro par rapport auquel les investisseurs se positionnent», déclare Philippe Forni, administrateur, directeur général de CamGestion.

Afin de permettre aux investisseurs de revenir progressivement sur les marchés actions avec un risque maîtrisé, les sociétés de gestion mettent également en avant leurs mandats de gestion. Les CGPI ne sont pas toujours des spécialistes de l'allocation d'actifs. Chacun tire les conclusions de la crise en se recentrant sur ses compétences. «Depuis 2004, nous avons lancé un service de mandats d'arbitrage avec une équipe de multigestion. Cette activité représente aujourd'hui 6 à 7 % de nos encours. Les fonds diversifiés représentent pour leur part 20 % des actifs», précise Frédéric Kampschöer, directeur du développement de DNCA Finance. Lazard Frères Gestion, qui a récemment décidé de faire des CGPI un axe de développement stratégique, constate également l'intérêt pour son offre de mandats de gestion.

L'attractivité des obligations corporate

«On constate l'émergence des produits investis en obligations corporate qui présentent des taux de rémunération attractifs. Beaucoup de conseillers restent toutefois méfiants vis-à-vis de ces produits qui comportent un risque sur le défaut des entreprises et sur les événements crédit. Ils craignent que ce risque ne soit pas correctement perçu par leurs clients», explique Olivier Samain. Il n'empêche que de nombreux conseillers saisissent l'occasion de revenir vers leurs clients avec cette offre de produit au rendement attractif. «Depuis le mois de novembre 2008, nous recommandons l'acquisition d'obligations corporate essentiellement par le biais de fonds, marginalement par le biais d'obligations directes et toujours dans le cadre d'un contrat d'assurance-vie afin d'assurer la liquidité. C'est aussi une façon simple et lisible d'obtenir un rendement supérieur au fonds euro avec un risque faible. Les clients sont très intéressés quand on leur propose entre 7 et 9 % par an sur des durations maxima de cinq ans avec des signatures comme

Lalange, Axa, Saint Gobain...», explique Patrick Ganansia, associé gérant du cabinet Initiatives. CamGestion a déjà collecté 100 millions d'euros sur le fonds à échéance (trois ans) Oblycycle Crédit lancé en janvier dernier. «C'est une façon de revenir sur les unités de compte. Un produit de complément dont la part en portefeuille doit rester limitée. Ce type de produit est lié à un contexte particulier de marché qui ne perdurera sans doute pas. L'AMF est très prudente sur ces produits, pour la première fois elle nous a demandé à relire les documentations commerciales», souligne Philippe Forni. De son côté, Edmond de Rothschild AM a prolongé la période de souscription de son fonds d'obligations corporate à échéance Millésima 2014 jusqu'au 2 juin.

Prudence sur les actions

A la faveur du rebond des indices actions au mois de mars, certains investisseurs s'interrogent sur l'opportunité de s'intéresser



«DEPUIS LE MOIS DE NOVEMBRE 2008, NOUS RECOMMANDONS L'ACQUISITION D'OBLIGATIONS CORPORATE ESSENTIELLEMENT PAR LE BIAIS DE FONDS.»