



Les institutionnels devraient bientôt pouvoir investir dans les mandats d'amLeague

 - UE -

Jean-François Tardiveau le 31/05/2011

La cinquième table ronde amLeague-Newsmanagers qui s'est tenue la semaine dernière a été l'occasion d'accueillir deux sociétés de gestion concourant dans différents mandats du championnat d'amLeague : *Allianz GI France* dont la gestion est essentiellement fondamentale - représentée par Mathieu Pivovard, Deputy Head of Balanced - et *SwissLife AM* dont la gestion repose sur des principes purement quantitatifs - représenté par Sébastien Morin, gérant de portefeuilles.

Un cadre unit ces deux sociétés de gestion : le mandat "asset allocation" où elles concourent et figurent parmi les premiers inscrits. La justification de cette présence est, pour ces deux "asset managers", évidente. "La gestion diversifiée est une gestion complètement intégrée à notre process d'investissement, et ce depuis dix ans", explique Mathieu Pivovard.

"Nous avons un service dédié de gestion diversifié qui a vocation à piloter des portefeuilles tels que celui proposé par amLeague. C'est un processus complètement naturel de proposer de visiter notre expertise à tous les institutionnels."

Au cours de la table ronde, chacun des gérants est entré dans le détail de sa gestion diversifiée. Mathieu Pivovard a indiqué que les actions représentaient globalement une position de 40 %, avec des pays émergents qui restent au cœur de la stratégie d'allocation "actions" et représentent, au total, 15 %. A l'inverse, le marché japonais ne représente que 5 % du total de l'actif, et le gérant est également très prudent sur l'Europe (10 % de l'ensemble), compte tenu des problématiques de dettes souveraines de la zone euro.

En revanche, la pondération des marchés américains a été augmentée (10 % d'actions). "Dans le contexte actuel, ce marché nous semble le plus sûr qu'on puisse trouver", justifie Mathieu Pivovard.

A cela s'ajoutent des diversifications assez importantes sur les "commodities" et l'or. Enfin, la partie taux écarte presque totalement la problématique de la dette gouvernementale, sur la zone euro.

En revanche, la société de gestion dispose de 15 % de "high yield" qui aujourd'hui restent encore attractives, selon le gérant. Du côté de *SwissLife AM*, la partie "actions" est également surpondérée sur le marché américain. Sur la partie taux, la gestion a joué la thématique "taux nominal, taux réel et "break-even" d'inflation".

"Pour l'instant", assure Sébastien Morin, "nous sommes plutôt positionnés sur la partie longue des taux réels et plutôt sur la partie américaine, nos signaux quantitatifs nous entraînant à surpondérer cette zone.

"La deuxième partie de la table ronde a été plus spécifiquement consacrée aux investisseurs institutionnels.

Antoine Briant, CEO d'amLeague, a expliqué en détail l'un des projets qu'il entend conduire après avoir consulté les investisseurs qui forment le "club" d'amLeague.

"Nous voulons permettre aux investisseurs institutionnels d'investir dans les mandats," a-t-il expliqué, "en leur présentant la possibilité de se construire eux-mêmes un assemblage de gérants dans des proportions qui leur sont propres."

Ce qui impose quelques règles et notamment le droit pour amLeague d'utiliser les actes d'achats et ventes qui passent sur ses plates-formes pour les faire répliquer par une société de gestion qui hébergerait le produit. Autre impératif : la fixation du montant des frais auxquels les asset managers ont droit pour que l'on utilise leur gestion et que l'on puisse répliquer celle-ci dans des produits.

A côté de ces fonds dédiés, amLeague cherche également, pour des fonds de taille importante - de 25 à 30 millions d'euros - à trouver des multigérants qui créeront eux-mêmes un produit ouvert. Ils pourront alors retenir la meilleure sélection des participants aux championnats amLeague et proposer des produits plus ou moins risqués.