Olifan Group développe de nouvelles offres de gestion en architecture ouverte

Publié le : 21/07/2017

Auteur : Olifan Group

Créé en 2014, Olifan Group est issu de la fusion de 9 cabinets de gestion de patrimoine. Basée initialement à Nice, la structure est également présente en région et totalise environ 700 millions d'euros d'encours sous gestion pour 6000 clients. Après un travail de sélection de fonds approfondi, Nicolas Boutry, directeur des investissements, a mis en place en 2016 une offre en architecture ouverte permettant des modalités d'arbitrage plus efficientes et compte développer prochainement une offre spécifique pour les clients haut de gamme.

Distrib Invest : Êtes-vous en architecture ouverte et comment la définissez-vous ?

Nicolas Boutry : Nous sommes 100% en architecture ouverte. Cette approche nous permet de n'avoir aucune contrainte en termes de choix des sociétés de gestion et nous laisse ainsi la liberté de pouvoir sélectionner les meilleurs supports disponibles en fonction des objectifs recherchés.

Selon nous, l'architecture ouverte est donc l'accès à un large univers de fonds sans les contraintes d'utilisation de fonds internes. Cependant, cet affranchissement de contrainte est nuancé par celles induites par les compagnies d'assurance. En effet, bien que ces dernières possèdent souvent un univers permettant l'accès à plus de 1 000 fonds, nous essayons toujours d'avoir plus de levier en faisant intégrer de nouveaux supports dans le but de pouvoir être dans une architecture ouverte totale.

Nous privilégions donc les compagnies d'assurance qui ont un univers de fonds le plus large possible et nous souhaitons avoir comme seules contraintes celles induites par la

rationalité de notre gamme et nos propres critères de sélection.

Affichez-vous le taux d'ouverture ?

N.B. : Bien que notre position de courtier implique un taux d'ouverture de 100%, nous ne le mettons pas en avant explicitement car ce taux d'ouverture est une simple conséquence de notre mode de fonctionnement. Nous communiquons plutôt sur la valeur de notre conseil et notre indépendance.

Avec combien de gérants externes travaillez-vous ?

N.B. : Etant donné qu'Olifan résulte de la fusion de 9 cabinets indépendants, nous avons hérité d'un réservoir de plus de 900 fonds issus d'approches différentes les unes des autres. Nous avons donc effectué un travail important de rationalisation de notre univers de fonds car nous ne pouvons suivre efficacement une telle diversité de fonds. Or notre promesse client est la maîtrise du risque donc pour cela, il nous faut pouvoir suivre nos fonds et comprendre chacune de leurs stratégies. Aujourd'hui, nous travaillons avec 20 sociétés de gestion pour 40 fonds.

Combien de gérants rencontrez-vous chaque année ?

N.B. : Nous rencontrons entre 100 et 150 gérants par an dans le cadre de réunions de gestion ou de points téléphoniques. Cependant, nous ne pouvons pas passer notre temps à effectuer des rencontres de nouveaux gérants dans une perspective d'intégration de leur fonds parce que cela implique des procédures lourdes de due diligence, d'analyse de la société de gestion et de la connaissance de l'équipe. Bien qu'il faille des nouveaux gérants, nous voulons nous concentrer sur nos relations long terme avec nos partenaires privilégiés pour pouvoir offrir de la stabilité à nos clients.

Quels outils ou bases de données utilisez-vous pour la sélection des fonds ?

N.B. : Nous utilisons Quantalys pour la mise en place de filtres quantitatifs permettant d'identifier, parmi un univers de fonds donné, ceux qui ressortent en tête de liste. Nous l'utilisons également pour le suivi des fonds de la watch list pour effectuer la comparaison aux pairs et aux classes d'actifs en mettant en place des alertes.

Nous utilisons Morningstar comme source d'informations avec l'analyse des différents contributeurs sur des analyses plus qualitatives et la publication des due diligences.

En interne, nous développons en fonction de notre besoin sur Excel des études ad hoc spécifique pour analyser le comportement précis d'un fonds.

Quel est le pourcentage d'intégration de nouveaux fonds dans la liste de suivi (watch list) ? dans la buy list ? Quel est le pourcentage de fonds sortis chaque année de la buy list ? de la watch list ?

N.B. : Olifan existe depuis 2 ans et demi et du fait des fusions, nous avons plus tendance à sortir les fonds qu'à en intégrer. En 2015, nous nous sommes concentrés sur la mise en place de la watch list et de la buy list. En 2016, nous avons intégré 10% de nouveaux fonds au sein de la watch list et 12% dans notre buy list. Ce taux ne sera pas important dans les années à venir car nous sommes en phase de consolidation de notre sélection de fonds. Nous envisageons un rythme d'intégration de 3 fonds par an en buy list.

L'aspect quantitatif (couple rendement / risque) permet de sélectionner un fonds mais il ne faut pas surestimer ce filtre. Nous recherchons avant tout une robustesse dans ce qu'on peut offrir au client et cela passe plutôt par un filtre qualitatif qui passe en revue les ressources de la société de gestion, sa gouvernance, son turn over en termes d'effectif, le profil et l'historique du gérant. Il est également important pour nous d'avoir une bonne compréhension des process de gestion et des sources de valeur ajoutée.

Souvent, nous constatons une cohérence entre les performances des fonds et l'aspect qualitatif de la société de gestion. En effet, la qualité d'une équipe de gestion et d'une stratégie de gestion se lit dans les performances au fil du temps et des phases haussières / baissières des marchés. Nous recherchons une cohérence globale et nous nous méfions des belles histoires et des derniers fonds dont les stratégies reposent uniquement sur une idée car nous sommes attentifs aux réelles sources de valeur et nous évitons les stratégies aléatoires. Nous sommes à la recherche de risque bien construit avec une adéquation aux performances pertinente.

Lorsque nous recherchons un portefeuille risqué, nous mettons la priorité sur un processus de gestion très solide avec une parfaite compréhension du risque associé. Si nous ne parvenons pas à comprendre ce lien, nous passons notre chemin. Nous constatons par exemple que la classe d'actifs des small / mid cap n'est pas bien suivie par le sell side en raison des faibles niveaux de capitalisation. Cela a pour conséquence de diminuer le nombre d'intervenants sur ce sujet et donc de créer des inefficiences de marché, qui peuvent être exploitées par bon gérant. Or, une société de gestion capable de mettre à disposition toutes les ressources nécessaires en proposant par exemple une dizaine d'analystes sur ces valeurs, nous permet d'avoir plus facilement confiance en la création de valeur.

Selon nous, le critère quantitatif de la performance n'est qu'une partie de l'équation et nous sommes donc vigilants sur les biais des fonds qui ont enregistré de belles performances par le passé. En revanche, il est vrai que sur certaines expertises de

gestion, telles que les fonds d'actions européennes, le filtre quantitatif s'adapte très bien. Nous pouvons comprendre les performances et les stratégies historiques.
De manière générale, nous observons les comportements des nouveaux fonds sur une période pouvant aller de 6 à 9 mois. Ensuite, nous intégrons ces fonds en y investissant à petites doses, le temps de gagner en confiance.
Nous éliminons les fonds dont les processus de gestion nous semblent bancales sur le long terme, dont les gouvernances ne sont pas suffisamment stables, ou lorsqu'il y a un manque de ressource technique et humain.

La mise en avant de nouvelles offres de gestion proposant en majorité des fonds externes constitue-t-elle un axe de développement dans les 12 mois à venir ?

N.B. : Notre développement de nouvelles offres de gestion en architecture ouverte s'articule autour de l'offre IFP (Investissement Financier Personnalisé) que nous avons mis en place en 2016. Nous comptons poursuivre son développement en termes d'encours et nous souhaitons créer une offre spécifique pour les clients haut de gamme.
A l'heure actuelle, nous mettons l'accent sur la communication de notre offre IFP auprès de nos clients et assureurs pour intégrer plus de fonds.
Notre objectif est de proposer tous les bénéfices de la multigestion à la fois en termes de diversification mais aussi en termes d'alpha que permet d'obtenir la gestion active et qui nous permet de pouvoir nous exposer aux idées de gérants auxquelles nous croyons.

Quelle initiative avez-vous menée récemment en matière d'architecture ouverte ?

N.B. : Nous avons récemment mis en place une offre en multigestion baptisée IFP (Investissements Financiers Personnalisés) nous permettant un univers de fonds très large, des expertises spécifiques et des modalités d'arbitrage plus efficientes.
Cette offre, composée essentiellement d'unités de compte, est proposée en gestion pilotée pour obtenir plus de flexibilité et possède plusieurs profils de risque différents. Dans ce cadre, nous établissons des partenariats avec des sociétés de gestion (La Française AM, Financière de l'Arc) pour mettre en place notre offre IFP au sein de deux contrats d'assurance vie. Actuellement, nous travaillons avec Skandia et UAF Life et prochainement avec Generali et Cardif.
Cette offre permet à l'aspect opérationnel d'être optimisé car les mises à jour des grilles d'allocation sont effectuées simplement par envoi direct depuis la société de

gestion vers les compagnies d'assurance. Cela permet la réactivité nécessaire pour utiliser un univers large de fonds en architecture ouverte tout en maitrisant les risques. Actuellement, nous avons une centaine de clients dont les encours sont investis dans notre offre IFP.

En résumé, nous avons deux offres en architecture ouverte. La première représente plus de 60% de nos encours avec un mode de gestion libre permettant l'accès à 20 sociétés de gestion et 40 fonds. La seconde en gestion pilotée, permettant d'aller chercher en externe toutes les expertises et ressources souhaitées.

Combien de nouveaux gérants avez-vous proposé à vos clients en 2016 par rapport à 2015 ?

N.B. : Dans notre offre de gestion libre, nous avons proposé 5 gérants correspondant aux 5 fonds supplémentaires que nous avons intégrés. Notre offre en gestion pilotée va multiplier cette année la proposition de nouveaux gérants puisqu'elle a vocation à être plus réactive, à rechercher en permanence de nouvelles expertises, et à effectuer des arbitrages rapides.

Comment entretenez-vous le suivi des fonds sélectionnés ?

N.B. : Pour notre suivi quantitatif, nous utilisons Quantalys. Cet outil nous permet d'observer les comportements d'un fonds par rapport à ses pairs et nous regardons particulièrement l'optimalité des couples risque / rendement. En général, nous tolérons des performances moindres si le drawdown est lui aussi réduit par rapport aux pairs. Nous adaptons notre suivi et nos alertes en fonction du type de gestion. Par exemple, sur les fonds global macro, notre vigilance sera plus accrue sur les risques de devise tandis que pour un fonds obligataire notre attention se portera davantage sur le risque de liquidité des obligations sous-jacentes.

Sur le même sujet : Patrick Levard – Figer l'instant avec un œil sur l'avenir

http://www.distribinvest.com/fr/strategies/cgp2/20171/olifan-group.html