

market

LE MEDIA SUISSE DES HIGH NET WORTH INDIVIDUALS

M&G
INVESTMENTS

FONDS DE PLACEMENT : LES GRANDES
PATRIMOINE(S)
TENDANCES POUR 2018

SUPERCAR(S) TEST

DANS LA FERRARI
GTC4 LUSSO T
AVEC ABDALLAH
CHATILA

PHOTOGRAPHIE(S)

JASON EVANS

MARCHÉ DE L'ART

LA VALORISATION
DES ARTISTES
FÉMININES

INVESTIR

LE COURS
DU PLATINE EST-IL
EN DANGER ?

PORTRAIT

RICHARD MILLE

INDEX

ASSET
MANAGEMENT :
16 ACTEURS
D'INFLUENCE

INVITÉ

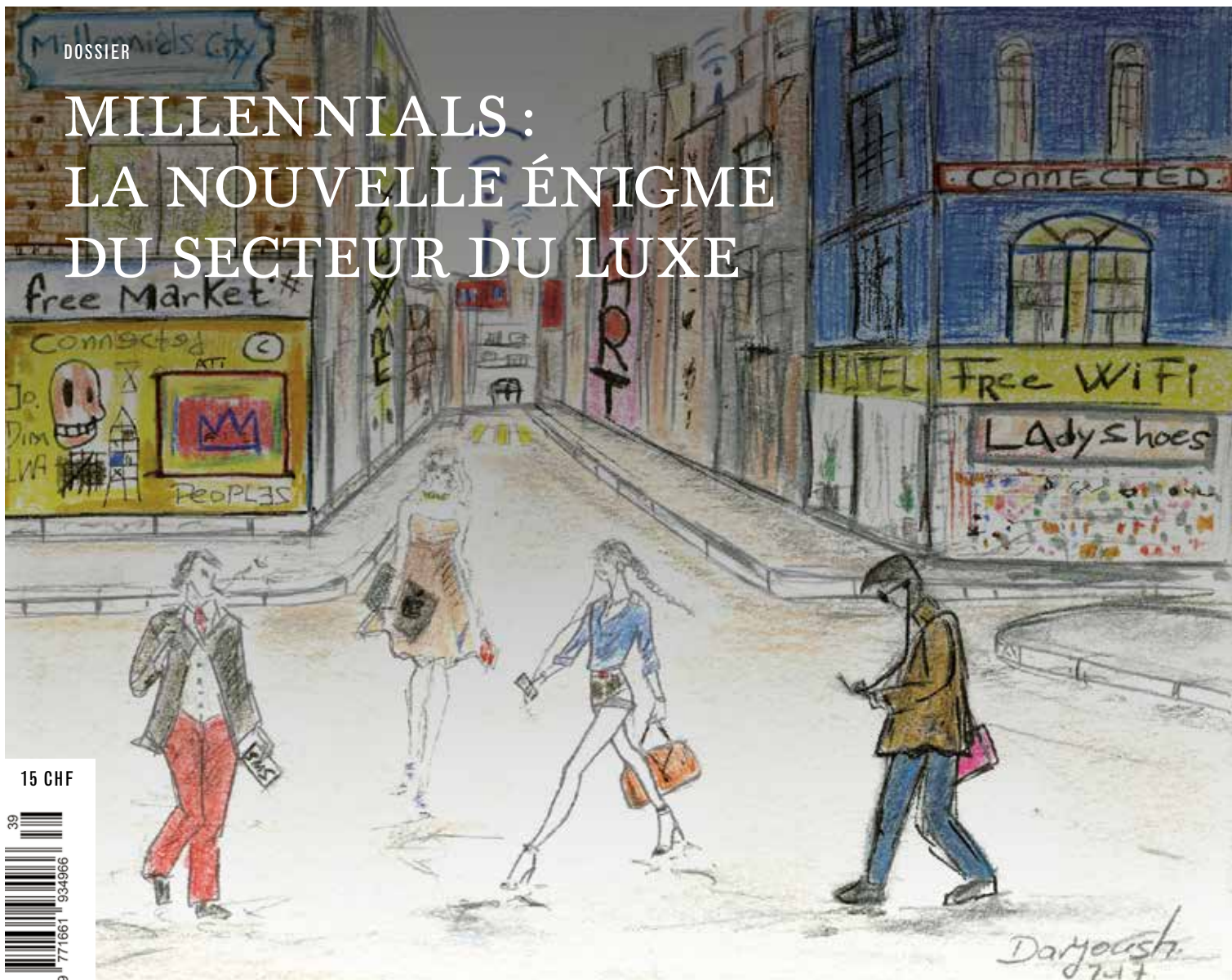
PIERRE
LOMBARD

RÉTROSPECTIVE(S)

JEAN DUBUFFET

DOSSIER

MILLENNIALS : LA NOUVELLE ÉNIGME DU SECTEUR DU LUXE



15 CHF



ASSET MANAGEMENT :

16 ACTEURS D'INFLUENCE

Propos recueillis par AMANDINE SASSO



Elena Budnikova

« *Constantia divitiarum* » ou « la constance des richesses » serait la formule consacrée de cet index Influence axé sur l'asset management.

Dans cette 26^e édition, Market a rencontré 16 acteurs incontournables – gérants de fonds – qui évoquent avec nous la notion de performance. Cet anglicisme emprunté au vocabulaire hippique qualifie la manière de courir d'un cheval, durant la course. Ici, elle évoque plutôt l'une des clés du succès d'un fonds ; mais est-ce la seule ? C'est l'une des questions que nous leur avons posées. Cette notion de performance évidemment, mais qui

n'est pas selon leurs mots, le seul critère de succès. D'aucuns parlent d'innovation, mais également d'intégrité, de transparence vis-à-vis des clients. La gestion de fonds s'apparentant à un marathon dont la dimension humaine, l'esprit d'équipe et la durabilité en sont les maîtres mots. Ils abordent également avec nous l'avenir de « l'asset management » dans un monde en mutation notamment avec l'avènement du MIFID II, qui risque de changer la donne.

« *N'achetez que ce que vous seriez parfaitement heureux de conserver si le marché fermait pendant 10 ans.* » Warren Buffett

Dr. Andrea Zuccheri, CFA, CAIA

CIO de Sumus Capital

Docteur en finance, Andrea Zuccheri a commencé son parcours comme économiste pour une banque italienne. Initialement dédié à la stratégie sur le marché des changes, il devient peu après responsable de l'équipe en charge de la macroéconomie, de la stratégie et des modèles quantitatifs. Cinq années plus tard, il a sa première expérience en tant que gérant de fonds d'investissement pour la même banque, plus spécifiquement dans le domaine des obligations corporate, des convertibles et des pays émergents. En 2013, on lui a proposé de rejoindre une banque privée de Lugano comme responsable de la gestion obligataire. Enfin, au début 2016, il a rejoint Sumus Capital comme CIO. «J'ai commencé à travailler en tant que macro-économiste pour une société de gestion italienne, une expérience importante qui m'a permis d'assimiler les rouages des marchés financiers. Je me suis ensuite dirigé vers la gestion obligataire et la construction de portefeuilles avec une attention particulière à la sélection des titres et aux risques globaux (approche top-down). Mes études de doctorat ont porté sur l'efficacité des indices utilisés comme benchmark.



Dans la gestion obligataire, le passage du segment Investment Grade au High Yield (et inversement) donne souvent lieu à des moments d'inefficience dont on peut essayer de profiter : un Fallen Angel (obligation perdant son statut Investment Grade) passe par une phase de vente forcée par certains investisseurs, ce qui crée une décote exagérée. Notre fonds Sumus – Crossover Bonds essaie de profiter de ce genre d'inefficiencies. Notre autre fonds obligataire investit dans les High Yield. Selon moi, un gérant de référence est celui qui est capable de discerner les tendances structurelles des marchés, sans se laisser influencer par le « bruit » de court terme. Il sait analyser les événements et en déduire les conséquences à long terme, si conséquence il y a. Par exemple, en 2007, il fallait percevoir l'émergence du problème sur le marché des hypothèques subprime en Amérique et comprendre que cela changerait fondamentalement le risque de crédit au niveau mondial. Cela signifie aussi qu'un gérant spécialisé sur les marchés européens par exemple, doit être capable de voir dans quelle mesure un événement survenant aux États-Unis ou en Asie aura un impact sur l'Europe. Ces qualités deviennent essentielles sur des marchés de plus en plus mondialisés. Toutefois, l'économie et la finance ne sont pas des sciences exactes.

Il faut donc analyser la performance sur une période assez longue et en tout cas sur un cycle entier. Dans notre métier, une bonne performance sur une période courte peut résulter de la chance. En revanche si la performance persiste, alors il s'agit d'une gestion de bonne qualité.

Pour notre part, nous nous concentrons sur le rapport rendement/risque ; autrement dit combien notre gestion rémunère-t-elle le risque pris. Notre objectif est d'obtenir sur le moyen et long terme une performance solide, c'est-

à-dire correspondant au risque demandé par l'investisseur. Nous désirons obtenir un bon rendement par unité de risque encouru. C'est pourquoi dans le cas de clients privés, nous passons beaucoup de temps à évaluer la propension au risque du client. Il me semble qu'avoir de l'influence signifie être un benchmark pour l'industrie, un acteur que tout le monde regarde pour des idées sur le développement de nouveaux produits et pour la stratégie sur le marché. Régulièrement des noms reviennent comme de grands gérants ou économistes : Warren Buffet, Georges Soros, Bill Gross. Eux, ont sans aucun doute de l'influence. Pour notre part, plus que l'influence nous cherchons la solidité de notre performance et la qualité de nos produits. Ce que nous défendons principalement, c'est l'alignement des objectifs du client et de ceux du gérant. Nous croyons que lorsque le client est mécontent, cela est souvent dû à une divergence d'intérêts entre les deux parties. Cela peut provenir d'un système de commissions de performance complexe et difficile à assimiler. Cette complexité peut inciter le gérant à s'écarter de la ligne de risque initialement approuvée, dans le but immédiat de maximiser ses propres revenus, reléguant ainsi les objectifs du client au second plan. Lorsqu'elles sont présentes, il est donc primordial que ces commissions de performance soient expliquées au client et alignées avec ses intérêts. Le gérant obtient une commission de performance si, et seulement si ses objectifs de rendement et de risque ont été atteints. Selon nous, c'est une grossière erreur que de ne pas respecter ce point. Cela pousserait le gérant à prendre des risques au-delà des limites fixées avec le client. Ceci nous conduit à notre seconde valeur, à savoir, la transparence. C'est une valeur clé dans la relation avec le client. Pour les fonds, elle est garantie par la législation. La Mifid II tente de l'améliorer encore plus. Nous verrons si c'est une réussite. \