

Gestion quantitative: rassurer les investisseurs

EMMANUEL FERRY

Directeur des Investissements **BANQUE PÂRIS BERTRAND**

« Nous entrons dans un cycle de marché durablement compliqué », estime Emmanuel Ferry, CIO de la Banque Pâris Bertrand.



Pour clore notre série sur la gestion quantitative, Emmanuel Ferry, CIO Banque Pâris Bertrand et responsable de la gestion de Pâris Bertrand Systematic Asset Management, nous explique pourquoi il a implanté un pôle de gestion quantitative. Nous survolerons aussi certaines solutions disponibles sur le marché. Comme mot de la fin, nous garderons à l'esprit, que les même les ordinateurs les plus performants, à l'instar des êtres humains, n'auront jamais la faculté d'anticiper les krachs boursiers.

Est-ce que la création d'un pôle de gestion quantitative a été motivée par une demande croissante de la clientèle?

La mise en place d'une offre de gestion quantitative s'est imposée d'emblée dès la création de la Banque Pâris Bertrand en 2009: il fallait à la fois rassurer les investisseurs après la crise financière, mettre la gestion du risque au cœur de l'offre et avoir une approche d'investissement crédible à la fois en termes de résultats, de promesses et de capacité à suivre la croissance rapide des actifs sous gestion. Nos investisseurs ont été très sensibles à notre philosophie d'investissement. Nous couvrons trois cercles d'investisseurs: notre banque privée, les clients institutionnels avec une équipe dédiée, et enfin des investisseurs externes, comme des banques privées, des family offices et des gérants de fortune indépendants.

Comment avez-vous implanté ces activités?

L'offre de gestion a été pensée pour et par nos clients. Notre équipe de recherche et de gestion conjugue l'expérience de la gestion d'actifs avec une expertise reconnue en matière de recherche fondamentale et d'analyse quantitative. Notre ADN de gestion et notre vision des marchés se déclinent, depuis près de 10 ans, en fonds de placement, en mandats de gestion et en conseil en investissement. Nous concevons et nous gérons également des solutions d'investissement opportunistes pour capturer des anomalies de marchés ponctuelles.

Notre philosophie de gestion vise à exploiter à grande échelle les biais comportementaux via une approche active et systématique.

La structure des coûts est-elle plus intéressante autant pour l'Asset Manager que le client?

Notre approche d'investissement systématique permet d'apporter une valeur ajoutée supérieure à nos investisseurs, en termes de performance ajustée du risque mais aussi de coûts. Notre recherche est propriétaire, ce qui est un gage d'indépendance et de compétitivité. Les progrès technologiques, la chute des coûts de transactions et les barrières réglementaires (MiFID2) confèrent à notre gestion un avantage comparatif décisif par rapport aux approches traditionnelles. Sur la base de ces critères, la localisation en Suisse est un avantage: capacité à attirer les talents et proximité avec le premier pool d'actifs financiers du monde que constitue la gestion de fortune privée et institutionnelle.

Quels types de solutions proposez-vous?

Nous gérons actuellement plus de 15 stratégies pour un montant total de près de 1,7 milliard de francs. Notre expertise couvre l'univers multi-asset avec deux fonds flagship: le SMART, une solution d'allocation d'actifs diversifiée et dynamique, et le FAST, une stratégie Absolute Return défensive. Par ailleurs, notre programme d'investissement en Actions, appelé WISE, combine une sélection dynamique de titres avec une construction de portefeuille robuste. Il assemble un large éventail de critères fondamentaux, techniques et de risque, permettant d'avoir une appréciation à 360° de l'attractivité d'une société. Notre philosophie de gestion vise à exploiter à grande échelle les biais comportementaux via une approche active et systématique. Enfin, notre culture Cross-Asset nous permet d'identifier des opportunités à travers l'ensemble des classes d'actifs. Grâce à un processus discipliné, nous transformons ces opportunités en stratégies performantes. C'est le cas actuellement de notre stratégie de rendement sur l'or.

En général, comment se sont comportés ces produits en 2018?

2017 avait été un cru exceptionnel pour notre gamme. La rupture de marché en 2018 a été un stress test convaincant pour les stratégies diversifiées qui demeurent bien classées en relatif. Convaincus que nous entrons dans un cycle de marché durablement compliqué, nous avons élargi notre gamme Absolute Return en lançant en format UCITS notre stratégie correspondante qui est un long/short sur les Actions européennes. Les résultats sont prometteurs. La gestion systématique permet aussi de faire évoluer l'offre si nécessaire.