

Parole d'expert

«Nos fonds UCITS alternatifs profitent de toute notre expertise»

David Armstrong, Managing Director et responsable de l'activité Fonds au sein de la banque d'investissement de **Morgan Stanley**, nous présente **FundLogic Alternatives**, sa plateforme de fonds alternatifs réglementés.

Dans quel contexte avez-vous créé FundLogic Alternatives ?

Cette initiative s'inscrit dans la continuité de notre gamme de fonds lancée en 2006 offrant un accès à des stratégies propriétaires développées par nos équipes d'ingénierie financière. FundLogic Alternatives était donc l'occasion pour nous d'étendre notre offre de fonds à l'univers de la gestion alternative et ce dans le cadre réglementé de la Directive UCITS. Au travers de cet ensemble de fonds, nous avons cherché à élaborer une offre cohérente, sélectionnant des spécialistes de la gestion alternative afin de collaborer avec eux pour répondre à une demande croissante des clients souhaitant s'exposer à l'univers des hedge funds dans un environnement UCITS.

Quelle clientèle ciblez-vous ?

Notre plateforme de fonds alternatifs réglementés s'adresse à tous types d'investisseurs. Elle a déjà attiré de nombreux clients privés, des family offices, des fonds de pension ainsi que des fonds de fonds et une part croissante d'investisseurs institutionnels. Nous visons une clientèle européenne, et rencontrons un large succès en Grande-Bretagne ainsi qu'en Europe continentale, à savoir, la France, l'Italie, l'Allemagne et la Suisse bien sûr. Le fait le plus marquant des 18 derniers mois est le changement de mentalité des investisseurs européens qui prennent d'avantage conscience qu'un fonds alternatif réglementé leur permet d'investir directement dans un produit alternatif, sans intermédiaire. Cela suppose néanmoins une reconsidération du processus d'allocation de portefeuille, dans la mesure où nous observons de plus en plus une refonte des frontières entre cette classe d'actifs et d'autres, plus traditionnelles. Ainsi, les clients sont-ils davantage enclin à traiter un investissement en fonds alternatifs UCITS de la même manière qu'un investissement dans des fonds long actions, permettant ainsi des arbitrages entre régions et entre secteurs, tout cela dans une optique absolute return.



Comment gérez-vous les risques ?

Il y a d'abord une sélection très stricte des fonds qui viennent à être intégrés à notre plateforme. Il faut un long track record (5 ans en moyenne), une base d'investisseurs solide et des stratégies suffisamment liquides pour être adaptées sans problème au cadre réglementaire UCITS. De plus, le risque de contrepartie lié à l'utilisation des dérivés est encadré (exposition maximale fixée à 5 % des actifs). Enfin, les risques de marché sont également contrôlés quotidiennement : vérification du respect de l'objectif d'investissement mais aussi du bon respect des règles UCITS (analyse des actifs traités, des ratios de diversification, etc.). Ce travail est assuré par notre équipe de risques qui a développé des outils de gestion des risques adaptés à notre plateforme alternative, en collaboration avec les équipes de prime brokerage, activité dans laquelle l'excellence de Morgan Stanley est reconnue internationalement.

Quel type de fonds alternatifs proposez-vous ?

FundLogic Alternatives compte 15 fonds dont 9 fonds long/short equity, un fonds d'arbitrage autour d'événements («event driven»), un fonds d'obligations convertibles et un fonds qui utilise la volatilité comme classe d'actifs. Notre gamme comprend

aussi bien des stratégies spécialisées dans une région ou un pays, comme par exemple nos fonds actions américaines, brésiliennes ou encore ceux centrés sur l'Europe et l'Asie. Nous croyons également beaucoup à la légitimité des fonds sectoriels pour attirer un nombre croissant d'investisseurs. Nous proposons aujourd'hui cinq fonds de ce type (santé, technologies, immobilier, et services financiers).

Notre ambition est d'intégrer huit nouveaux fonds d'ici la fin de l'année, avec un effort plus particulier sur les stratégies global macro et CTA pour lesquelles nous avons identifié une forte demande. Nous restons également attentifs quant aux opportunités présentes dans le secteur des stratégies de crédit qui peinent à s'établir en nombre dans le cadre réglementaire UCITS du fait de leur liquidité parfois moins grande.

Comment vous distinguez-vous de la concurrence ?

Nous nous distinguons tout d'abord par le caractère très sélectif et donc limité du nombre de fonds mis à disposition des clients. Ainsi, notre plateforme se présente comme une liste de convictions avec des propositions complémentaires et représentatives de l'ensemble des stratégies liquides réalisables en UCITS. Tous ces fonds ont en commun d'offrir aux investisseurs des rendements ajustés du risque supérieurs.

Nous nous distinguons également par notre excellence opérationnelle. Morgan Stanley est en effet reconnu comme un acteur de premier plan dans l'activité du prime brokerage. Ce statut nous permet en outre d'être le partenaire privilégié d'un très grand nombre de hedge funds et donc de bien les connaître. Enfin, nous avons aussi été très attentifs à l'efficacité dans notre gestion des frais de manière à ce que l'investissement dans le UCITS soit le plus en ligne possible avec un investissement dans les hedge funds plus traditionnels qui opèrent généralement avec moins de contraintes réglementaires. ■