

**Conseil en allocation**

# Un nouveau service pour l'allocation d'actifs

Publié le 21.03.2014

Par Franck Joselin ([fjoselin@agefi.fr](mailto:fjoselin@agefi.fr))**ETFfinances, créée par Régis Yancovici, ancien d'Efigest, a reçu son agrément de conseiller en investissements financiers****Elle propose un service d'allocation d'actifs élaboré uniquement à partir d'ETF et à destination des professionnels**

Le développement de l'offre de fonds diversifiés l'a prouvé ces dernières années : l'allocation d'actifs reste, selon la majorité des gestionnaires, la principale source de performance d'un portefeuille. Régis Yancovici, ancien gérant chez Efigest et aujourd'hui à la tête de la société de service en allocation ETFfinances (prononcer ETF Finances), en est, pour sa part, persuadé. « *Il est intellectuellement très intéressant, pour un gérant, d'essayer de trouver les valeurs qui seront les plus performantes dans leur univers, mais rien ne sert d'être positionné sur ces titres lorsque la classe d'actifs se déprécie dans son ensemble* », explique-t-il.

**Continuité.**

Il n'est pas étonnant dès lors que l'ancien gérant privilégie, pour son nouveau service d'allocation, les ETF qui constituaient déjà la base des fonds de son ancienne maison. « *Acheter un fonds, c'est prendre le risque de se positionner sur les 80 % des produits qui sous-performent leur indice de référence*, continue-t-il. *Et cela est d'autant plus gênant que, même dans le cas d'un investissement gagnant, très peu de fonds de gestion active arrivent à rester dans les premières places des classements plusieurs années consécutives.* » Le coût peu élevé des ETF (comparé à certains fonds traditionnels), leur liquidité et l'accès à des classes d'actifs parfois difficiles à trouver dans des produits gérés activement, constituent autant d'arguments qui poussent le conseiller à continuer de travailler à partir de ces produits indiciels.

**ACHETER UN FONDS, C'EST RISQUER DE SE POSITIONNER SUR LES 80 % DES PRODUITS QUI SOUS-PERFORMENT LEUR INDICE DE RÉFÉRENCE**

**Services multiples.**

Concrètement, ETFfinances propose aujourd'hui plusieurs types de services à ses abonnés. En premier lieu, le site publie chaque mois une note de marché, appelée « Prisme Marché », qui correspond, selon Régis Yancovici, « *à ce que pourrait être un compte rendu extrêmement détaillé d'un comité de gestion* ». Il utilise, pour rédiger cette note, la recherche de plusieurs cabinets de conseil comme BCA Research. Ces analyses s'appuient sur les fondamentaux de l'économie, sur des indicateurs de valorisations, mais aussi sur certains indicateurs de la psychologie de marché.

Ensuite, la société effectue une veille sur les produits et met à disposition sa base de données sur les ETF. « *Avec cette base de données, nous permettons aux investisseurs qui veulent utiliser ces produits d'y avoir accès facilement et de pouvoir comparer les différents instruments qui suivent les mêmes indices* », précise Régis Yancovici. L'univers couvre donc toutes les classes d'actifs (actions, obligations ou devises), mais exclut les ETC, exposés aux matières premières.

Enfin, le site propose neuf portefeuilles types élaborés en fonction de thématiques : protection guerre, protection inflation, taux, futur, *value*, momentum, contrariants, émergents et petites capitalisations. « *Nous avons voulu, dans un premier temps, nous démarquer des allocataires traditionnels. Ces thématiques ne correspondent pas à des profils de risque mais bien à des grandes tendances de long terme. Dans le portefeuille de la thématique 'futur', par exemple, nous avons notamment fait figurer des ETF exposés à la consommation chinoise, aux médias sociaux ou encore aux nano-technologies* », explique Régis Yancovici. Dans des développements à venir, rien n'interdit cependant au professionnel de proposer, en plus de ces thèmes, des portefeuilles en fonction du profil de risque des investisseurs finaux.

### **Clientèle choisie.**

Même si le site n'offre pas de conseils personnalisés, « *le service d'allocation requiert l'utilisation de nombreuses ressources externes, et comme nous voulons rester totalement indépendant des fournisseurs d'ETF, il ne peut donc pas être gratuit* », explique Régis Yancovici. L'accès au site, après une période d'essai, requiert donc un abonnement de « *quelques milliers d'euros par an* » (les tarifs peuvent varier en fonction du type d'abonnement et de l'utilisation qui en est faite).

Les clients privilégiés sont donc principalement des gestionnaires d'actifs ou des banquiers privés. Ce n'est que dans un second temps que la société ira démarcher les conseillers en gestion de patrimoine qui veulent proposer un service d'allocation à leurs clients.