



Classes d'actifs

ACTIONS INTERNATIONALES

Dauphine AM lance son fonds thématique

▼ La société de gestion nouvellement créée lance un fonds de fonds exposés aux tendances de long terme

▼ Ce produit, déjà référencé chez Axa, a vocation à être distribué à une clientèle de conseillers en gestion de patrimoine

par **FRANCK JOSELIN**

@FranckJoselin

E-MAIL fjoselin@agefi.fr

Créé par François-Xavier Legendre en 2004, le cabinet de gestion de patrimoine Dauphine Patrimoine a décidé, l'année dernière, de fonder sa propre société de gestion, accueillant à cette occasion Guillaume Di Pizio, auparavant à la Banque Transatlantique. Aujourd'hui, Dauphine AM propose son nouveau fonds, Dauphine Megatrends, exposé aux grandes tendances de long terme que sont la mondialisation, les besoins en ressources naturelles, le vieillissement de la population et les ruptures technologiques. « Nous avons constaté que nos clients recherchaient des supports d'investissements de long terme sur les actions internationales, tout en donnant un sens à leurs placements, ce que nous ne trouvions pas forcément dans l'offre d'OPCVM existant sur le marché », explique François-Xavier Legendre.

Granularité. Ce nouvel OPCVM, qui se présente sous la forme d'un fonds de fonds, sera en permanence exposé aux quatre grandes tendances identifiées par le gérant, mais celles-ci pourront être allouées dynamiquement. Selon les perspectives qu'elles présentent ou leur valorisation, elles pourront représenter entre 10 et 40 % du fonds. Par ailleurs, chacune des quatre tendances est décomposée en sous-thèmes. « Nous avons veillé à ce que notre produit présente la plus grande gra-



FRANÇOIS-XAVIER LEGENDRE,
associé fondateur de
Dauphine Patrimoine



GUILLAUME DI PIZIO,
gérant, Dauphine AM

Le gestionnaire veut proposer son produit à une large clientèle, et notamment aux autres conseillers de patrimoine

nularité possible. Ainsi, au sein de chaque grande tendance, cinq sous-thèmes représenteront entre 0 et 10 % du portefeuille », précise Guillaume Di Pizio. Une fois ces thèmes définis, le gérant filtre les OPCVM actions qui constituent son univers d'investissement, en fonction notamment de leur performance et de leur degré de risque. Et il leur attribue une note de 1 à 5, qui correspond à leur « degré de pureté » sur chacune des thématiques. Ainsi, un OPCVM avec une note de 1 aura moins de 20 % des sociétés dans lesquelles il est investi représentatives d'une thématique. A l'inverse, un fonds avec une note de 5 comprendra entre 75 % et 100 % de valeurs représentatives d'une tendance de long terme.

« Nous pouvons investir sur des fonds de gestion active, mais nous pouvons aussi investir sur des trackers pour des thématiques très particulières », explique le gérant. « Par exemple, sur la thématique des ruptures technologiques, nous

considérons que les grands gagnants du développement de la voiture électrique seront les fournisseurs de batteries. Or, plutôt que d'investir sur ces sociétés, souvent en Chine et sur lesquelles il est difficile de s'exposer, nous pouvons investir sur un tracker indexé sur le marché du lithium ou du cobalt », continue-t-il.

Diversification. Le gérant ne s'interdira pas non plus, lorsque les encours deviendront plus importants, d'investir sur des titres en direct. A noter que si le fonds se veut un fonds de conviction – il peut s'affranchir de son indice de référence, composé à 80 % du MSCI World et à 20 % du Merrill Lynch EMU Broad Market 1-3 ans –, les gérants veillent à ce qu'il reste très diversifié. « Nous ne voulons pas investir dans des fonds trop concentrés qui feraient prendre un risque spécifique sur certaines sociétés, pouvant à terme offrir une performance éloignée de la thématique choisie », précise Guillaume Di Pizio.

Clientèle élargie. Si le fonds a été lancé pour répondre aux besoins des clients de Dauphine Patrimoine, le gestionnaire veut proposer son produit à une clientèle plus large, et notamment aux autres conseillers de patrimoine. « Nous sommes nous-mêmes, à l'origine, des conseillers en gestion de patrimoine. Nous avons donc une vision très précise de ce qu'attendent leurs clients », estime François-Xavier Legendre. Quelques mois après son lancement, le fonds est ainsi déjà référencé auprès d'Axa Thema, de Generali France et Luxembourg et d'ABN Amro Luxembourg.