



Actualité

Innovations

Mobilité

News

Portraits

Rumeurs

Salaires & Bonus

Success stories

Analyse

Lecture

Notes

Produits

Stratégie

Showroom

Acteurs de la Place

Interviews

Opinions

Nos services

Formations

Stages / Emplois

INNOVATIONS



AlphaOne Partners propose à ses clients d'identifier les meilleurs fonds disponibles dans le marché !

Dans un souci d'alignement des intérêts de ses clients avec les siens, les associés d'AlphaOne Partners peuvent co-investir leur propre capital dans les produits recommandés...

Nicolas Sarkis, fondateur d'AlphaOne Partners, société de conseils indépendante pour investisseurs privés et institutionnels, présente son concept novateur dans le domaine de la gestion d'actifs.

Pouvez-vous nous présenter votre parcours professionnel ?

Avant de créer AlphaOne Partners en 2005, j'ai commencé ma carrière professionnelle dans le monde bancaire. En effet, j'ai passé une dizaine d'années, 13 ans exactement, à la banque Goldman Sachs, aux Etats-Unis et en Grande Bretagne, au sein de leur département institutionnel puis dans la gestion privée.

En quoi consiste votre activité ?

La plupart des banques sont aujourd'hui devenues des plates-formes de distribution de produits alors que les investisseurs sont demandeurs de conseil. Les produits financiers sont de plus en plus nombreux et de plus en plus complexes. Dans ce contexte où les choses évoluent très vite, il est important pour les investisseurs d'identifier, au sein de chaque classe d'actifs, les meilleurs choix possibles dans le souci de leurs intérêts. Apres une réflexion poussée sur la politique d'investissement à adopter, AlphaOne Partners propose à ses clients d'identifier les meilleurs produits disponibles dans le marché et d'y accéder au meilleur prix. Mais notre activité ne s'arrête pas là : nous pouvons également les aider dans le choix du dépositaire d'actifs, dans l'analyse de leurs risques ou bien pour la construction de leurs allocations d'actifs par exemple.

En quoi votre concept est-il novateur ?

Avant toute chose, je tiens à souligner que nous ne sommes pas un « gestionnaire d'actifs » mais bien une société de conseils en investissement. Notre structure à taille humaine, offre à notre clientèle, constituée de « Ultra High Net Worth Individuals », d'investisseurs institutionnels et de fonds souverains, deux principaux avantages par rapport à la concurrence. Il s'agit, d'une part, d'une absence de conflits d'intérêts puisque nous n'encaissons aucune rétrocession. D'autre part, nous n'avons pas de « produits maison » à vendre et n'avons donc aucun intérêt à proposer tel ou tel placement. De surcroit, AlphaOne Partners n'est pas rémunéré en fonction du volume des transactions exécutées par nos investisseurs. Ceci est très différent du modèle adopté par les banques qui ont tout le temps intérêt à ce que le client achète ou vende. Enfin, dans le souci d'alignement des intérêts de ses clients avec les siens, AlphaOne pousse ce raisonnement encore plus loin puisque les associés co-investissent leur propre capital dans les produits recommandés. Dans ce cas, les cibles privilégiées sont, par exemple, des fonds d'investissement de taille moyenne que les banques ont tendance à ne pas référencer en raison de leur montant sous gestion malgré des performances très intéressantes.

Si vous avez deux clients qui veulent pendre des paris opposés, comment faites-vous ? AlphaOnePartners ne va pas co-investir avec les deux clients qui ont des choix contradictoires ?

Le cas que vous exposez ne s'est jamais présenté. Il est hautement improbable dans la mesure où ce sont nous qui donnons un conseil à nos clients et pas nos clients qui nous passent des ordres de bourse à exécuter (nous ne sommes pas un agent de change). D'autre part, le co-invest est sur une base "best efforts" et non systématique, parfois pour des raisons simplement structurelles.

Avec la crise financière, avez-vous le sentiment que le comportement des investisseurs a changé ?

En 2009, nous avons observé deux tendances de fonds : un rejet initial en début d'année des « hedge funds », notamment à la suite de l'affaire Madoff, et un engouement prononcé par les investisseurs sur les obligations « corporate » qui offraient des rendements particulièrement attractifs avec le

fort renchérissement des primes de risque. A l'heure actuelle, les hedge funds ont de nouveau la faveur des marchés et les obligations privées ont connu un des plus forts rally historique. Les marchés ont la mémoire courte : il y a aura certainement un autre problème sur un hedge fund prochainement et les prix de beaucoup d'obligations privées ne semblent plus raisonnables.

RF, le 4 février 2010