

2 mars 2020

## **Une nouvelle étude académique met en évidence l'existence d'une « prime de boutique » dans l'industrie européenne de la gestion de fonds de placement**

- ***L'étude de la Cass Business School de Londres a identifié une "prime de boutique" dans l'industrie européenne de la gestion de fonds de placement***
- ***Les fonds des boutiques de gestion ont tendance à surperformer ceux des grands groupes de gestion, en particulier dans le cas des fonds investis en petites/moyennes capitalisations européennes et en actions des marchés émergents mondiaux.***
- ***Les conseillers et les plateformes de distribution doivent faire davantage pour promouvoir les boutiques***

Une nouvelle étude universitaire montre que les boutiques de gestion d'actifs spécialisées surperforment leurs homologues de plus grande taille. Cet excès de performance est encore plus significatif dans le cas des fonds investis en petites et moyennes capitalisations européennes et en actions des marchés émergents mondiaux.

Dans ce qui apparaît comme la première analyse académique portant sur la performance des boutiques de gestion européennes comparée à celle des grands groupes de gestion, le professeur Andrew Clare de la Cass Business School Asset Management de Londres montre que la "prime de boutique" mise en évidence en 2015 par AMG Group pour les actions américaines apparaît également clairement dans l'industrie européenne de la gestion de fonds. De fait, l'étude a permis de constater qu'en Europe, la surperformance moyenne des boutiques pourrait atteindre 0.56% et 0.23% par année (net de frais), ou 0.82% et 0.52% (brut) selon la méthodologie utilisée.

Le professeur Clare a étudié 120 grands groupes de fonds, au sein desquels il a identifié plus de 780 "méga-fonds" dans tous les catégories d'actions et dont il a analysé les performances entre janvier 2000 et juillet 2019. Ensuite, en l'absence de définition standardisée d'une boutique d'investissement, il a demandé à 3 grands cabinets de conseil en investissement pour fonds de pension institutionnels et compagnies d'assurance, ainsi qu'aux membres du Groupe de Boutiques de Gestion d'Actifs (Group of Boutique Asset Managers - GBAM), d'identifier les sociétés qu'ils considéraient comme des boutiques afin d'établir une comparaison avec les grands groupes.

En analysant les performances ajustées pour le risque recueillies auprès de Morningstar à l'aide de deux méthodologies différentes permettant d'évaluer les compétences des gestionnaires (le modèle Fama-French à 5 facteurs et un modèle indiciel), le professeur Clare a mis au jour une surperformance significative des boutiques dans 4 catégories de fonds d'actions en particulier : les grandes capitalisations européennes, les petites et moyennes capitalisations européennes, les marchés émergents mondiaux et les grandes capitalisations mondiales.

Cette différence en faveur des boutiques est particulièrement marquée dans le secteur des moyennes et petites capitalisations européennes, où elle atteint environ 1.00% net de frais par année, ainsi que pour les fonds des marchés émergents mondiaux (environ 0.50% net de frais par an).

*« Les résultats obtenus sont suffisamment probants pour justifier une analyse plus approfondie de ce segment important de l'industrie de la gestion d'actifs. Les recherches à venir devraient se concentrer sur les facteurs pouvant expliquer l'existence de cette prime de boutique, comme la structure de propriété des boutiques de gestion et/ou leur approche de la construction des portefeuilles. »* a commenté le professeur Clare.

« Nous considérons les boutiques comme des entreprises spécialisées, de taille réduite et très motivées, qui cherchent à surperformer de manière régulière tout en alignant leurs intérêts avec ceux de leurs clients. Il n'est donc pas surprenant que le professeur Clare ait trouvé des preuves convaincantes montrant qu'il existe une prime de boutique. Étant donné que, sous l'effet exponentiel des intérêts composés, cette prime pourrait générer à terme pour les investisseurs un supplément de performance très important, les conseillers et les plateformes de fonds devraient en faire beaucoup plus pour informer les investisseurs à long terme de ces avantages. » a déclaré Tim Warrington, Président du Group of Boutique Asset Managers (GBAM).

**Publié au nom du Group of Boutique Asset Managers - GBAM) par :**

John Morgan, secrétaire général, GBAM Ltd, tél. +44 (0)7796262272  
www.gbammanagers.com

**Pour les demandes de renseignements des médias :**

Sam Shelton, Fortuna AMC, tél. : +44 (0)7540336998  
www.fortunaamc.co.uk

**Notes à la Rédaction**

**1. Professeur Andrew Clare**

Le professeur Andrew Clare est professeur de gestion d'actifs à la Cass Business School de Londres et vice-doyen pour l'Engagement des Entreprises, où il est responsable de Cass Exec, la branche de l'école de commerce chargée de l'éducation des cadres. Par ailleurs, Andrew Clare est membre indépendant du Conseil d'administration de Legal & General (Unit Trust Managers) Ltd, trustee et Président du Comité d'investissement du fonds de pension du groupe Magnox Electric, qui totalise GBP 3 milliards, Conseiller en matière de retraite pour Ferrovial plc, ainsi que membre indépendant du Comité de surveillance des investissements de Quilter Plc. Il a publié de nombreux articles dans des revues universitaires et professionnelles sur un large éventail de questions relatives à l'économie et aux marchés financiers.

**2. Group of Boutique Asset Managers (GBAM) www.gbammanagers.com**

Le GBAM est un réseau mondial de gestionnaires d'actifs spécialisés indépendants partageant les mêmes idées qui se sont réunis afin d'améliorer leur présence sur les marchés internationaux. Le GBAM définit les boutiques de gestion comme des sociétés de gestion ayant une gamme de produits limitée, une relation étroite avec les clients et une structure organisationnelle relativement plate. Les sociétés du GBAM sont généralement de taille petite ou moyenne, avec une forte fibre entrepreneuriale, flexibles et réactives aux conditions changeantes du marché. Les membres se concentrent habituellement sur la fabrication de produits d'investissement plutôt que sur la distribution de masse. Ils sont le plus souvent entre les mains de leurs associés fondateurs. Les professionnels de l'investissement du GBAM se décrivent comme des artisans innovants qui ont une approche créative mais ciblée de la gestion de fonds, avec la passion de "faire ce qui est juste" pour leurs clients. Ils ont la liberté de gérer, sont animés par une culture de la performance et sont fiers de la rigueur intellectuelle qu'ils apportent à la gestion d'actifs. En raison de la satisfaction qu'ils tirent de leur travail dans une boutique du GBAM, ils ont tendance à rester longtemps dans leur entreprise.

QUAERO CAPITAL et Fisch Asset Management sont membres du Group of Boutique Asset Managers.