

Le nombre de fonds cœur des sélectionneurs a baissé d'un quart en cinq ans

21-09-2017

Réjane Reibaud

NEWSManagers

Qui sont les grands sélectionneurs de fonds en France, quelles sociétés de gestion préfèrent-ils et comment font-ils leur choix ? C'est à ces diverses questions et à d'autres, que tente de répondre la dernière étude du cabinet de conseil Indefi sur le segment de marché des "Funds Selection Units" (FSU). Cette troisième édition mesure la taille du marché accessible en architecture ouverte pour les sociétés de gestion et les dynamiques concurrentielles.

Au total, 21 FSU ont été sollicités. Ils ont pour points communs d'être des entités ou des équipes adossées à un groupe de distribution (banque privée, assureur, banque de réseau, groupement de conseillers, etc), d'être multicanal (un multigérant seul n'est donc pas considéré comme étant un sélectionneur de fonds pour l'étude), et de peser plus de 1 milliard d'euros d'actifs en architecture ouverte.

Selon ces critères, des noms aussi divers que ceux d'Amundi AM (groupe Crédit Agricole), ABN Amro Investment Solutions, FundQuest Advisors (groupe BNP Paribas), Architas (groupe Axa), Primonial AM ou encore Myria AM (groupe UFF/Aviva), sont répertoriés. « Les acteurs sont les mêmes que dans les éditions précédentes, mais les périmètres d'activité ont beaucoup varié suite à des rachats, des expansions géographiques ou des restructurations », note Richard Bruyère, président d'INDEFI.

L'étude révèle, à périmètre constant, une hausse des actifs des FSU d'environ 11% par an sur cinq ans pour atteindre 292 milliards d'euros. Sur ce montant, 197 milliards sont des encours sous gestion et 95 milliards sont des encours conseillés. « En relatif, on s'aperçoit que les encours conseillés malgré leur progression, prennent moins de place qu'avant (33% contre 39% en 2012), note Agnès Lossi, directrice associée d'INDEFI. Ce qui signifie que l'architecture ouverte se fait davantage avec des gérants qui achètent des fonds qu'avec des distributeurs qui conseillent des produits externes à leurs clients. C'est le résultat de plusieurs tendances : enjeux réglementaires, de rentabilité, de contrôle des risques et d'harmonisation des offres en architecture ouverte. ».

Sur ces 292 milliards, l'étude identifie 240 milliards comme marché accessible pour les sociétés de gestion n'appartenant pas aux groupes d'appartenance des FSU. L'architecture ouverte a tendance à diminuer dans les fonds de fonds en France (elle est passée de 80% en 2012 à 65% en 2017) et dans la gestion sous mandat (79% à 74%), du fait de l'essor des solutions gérées en assurance-vie pour lesquelles les sociétés de gestion privilégient leur offre « maison ». Seule la sous-délégation de gestion accepte davantage d'architecture ouverte (93% contre 89% en 2012). « Cette solution donne un levier aux FSUs car elle permet de massifier les achats, de proposer une offre exclusive aux réseaux, de compléter une gamme de fonds existante et faciliter la transposition des actifs. », rappelle Agnès Lossi.

Autre constatation, en incluant les changements de périmètre, ces 21 FSU représentent à eux seuls 60% de l'architecture ouverte non indépendante en France. « Mais ils ne sont pas égaux entre eux : il y a une très forte concentration des actifs sur les six premiers acteurs (70% des encours) », ajoute Agnès Lossi.

L'étude note que le Top 5 des sociétés de gestion les plus citées par les FSU est dans l'ordre : BlackRock, JP Morgan AM, Axa IM, Fidelity International et Schroders

Enfin, l'étude constate aussi une forte concentration et rationalisation des listes d'achats de fonds. « Il y a une baisse de 25% en moyenne du nombre de fonds sélectionnés dans le cœur des listes d'achats », révèlent les auteurs de l'étude. De plus en plus de FSU mettent en place des partenariats privilégiés, avec des accords de distribution censés apporter des économies d'échelle et des process

plus efficaces. En outre, la présence croissante de la gestion passive dans les FSU, notamment via les ETF, concurrence sérieusement les sociétés de gestion actives. « On estime la part de la gestion passive chez les FSU à environ un quart », note Agnès Lossi. Soit une croissance de 23% en cinq ans.

Une tendance pour le moment encore assez peu contrebalancée par la montée en puissance des critères ESG chez les FSU. « Mais cela est un thème qui monte et qui devrait permettre à certains gérants de se différencier, notamment les plus petits », conclut Agnès Lossi.