

## FR - Lutetia Capital se donne des objectifs ambitieux avec sa gestion "différenciante"

Jean-François Tardiveau le 05/11/2010

Comme Newsmanagers l'avait annoncé mardi 2 novembre, Lutetia Capital doit lancer la semaine prochaine son deuxième fonds Lutetia Emerging Opportunities géré par **Claude Tiramani**, l'ancien gérant star de plusieurs compartiments investis sur des marchés émergents au sein de la sicav Parvest chez **BNP Paribas**. Ce dernier - qui n'est pas entré au capital de la société - a rejoint l'entreprise au début du mois de juin, "le temps de concevoir le fonds et mettre en place un réseau et une stratégie, de façon à ce que le produit soit véritablement différenciant," explique **Fabrice Seiman**, coprésident de Lutetia Capital avec Jean-François Comte. Pour les deux responsables de la société de gestion créée il y a à peine plus d'un an, l'approche différenciante doit être une "marque de fabrique" de la maison. "Nous souhaitons conserver cette approche très sélective et proposer des produits sur lesquels nous aurons identifié au préalable une stratégie intéressante, puis rencontré un gérant de talent", précise Jean-François Comte. Et à ce titre, les dirigeants de la société en sont convaincus, la crise actuelle, à l'origine de nombreuses fusions et mégafusions dans le monde de la gestion d'actifs, va coïncider avec une redistribution des cartes et même un changement de génération qui leur sera profitable et leur permettra aussi d'attirer des professionnels de qualité.

Pour l'instant, les responsables de la maison n'ont pas procédé différemment. En ayant évolué chez **PAI Partners** - dans l'univers du private equity - pour **Fabrice Seiman**, en tant que membre de l'équipe des investissements, et chez Lazard Frères pour Jean-François Comte, en tant que vice-président du groupe fusions-acquisitions de la banque, les deux cadres ont lancé leur premier fonds – Lutetia Patrimoine – sur un thème exclusif : les entreprises faisant l'objet à terme d'une offre publique d'achat (OPA). Mais pour servir à la fois des performances régulières et afficher une volatilité faible – l'objectif affiché de l'OPCVM -, le fonds est couvert par le biais de contrats à terme pour neutraliser l'exposition aux marchés (market neutral). En outre, le portefeuille est composé pour partie dans des entreprises où une OPA est annoncée et pour une autre, où elle est anticipée dans une période inférieure à six mois. Avec pour univers d'investissement l'Europe, le Canada et les Etats-Unis, le fonds dont l'encours est de 75 millions de dollars, affiche une performance depuis sa création de 6,67 %.

Ses ambitions sont fortes puisque Jean-François Comte table sur un encours de 100 millions d'euros courant 2011 "compte tenu de l'intérêt que suscite cette stratégie".

Il restera néanmoins à convaincre les clients de l'établissement composés à 40 % de caisses de retraites et de fonds de fonds, à 40 % de banques privées et le solde de family offices, gérants de patrimoine, etc. Pour les "zinzins" en effet, Lutetia Patrimoine reste une brique pure de leur allocation d'actifs qui figure dans la poche actions que la mise en place de Solvency 2 réduit actuellement... "La corrélation entre classe d'actifs comme les actions et les obligations présente aujourd'hui de vrais risques pour les institutionnels", regrette **Fabrice Seiman**, "et c'est d'ailleurs ce qui fait le succès d'un fonds market-neutre comme le notre dont la volatilité n'excède pas 3 % et qui affiche un ratio de Sharpe parmi les plus élevés."

Et le marché des particuliers tant convoité ? Pour Lutetia Capital, "cibler les conseillers en gestion de patrimoine sera une deuxième étape", indique Jean-François Comte, qui rappelle l'importance pour réussir sur ce marché d'avoir une équipe commerciale dédiée et de participer activement aux différents événements de la place. En outre, un historique suffisamment important est nécessaire, dont les fonds de la société ne disposent pas encore. "Cela étant, il y a à l'évidence un besoin réel du grand public pour ce type de produits", note **Fabrice Seiman**, "car la baisse des rendements des fonds en euros va nécessairement conduire à une réallocation vers des produits plus rémunérateurs et à risques maîtrisés. A terme, il nous paraît surtout important de diversifier notre clientèle, notamment au plan géographique et veiller à ne pas concentrer nos encours".

Quant aux opportunités actuelles sur un marché de la gestion d'actifs en phase de concentration, Lutetia Capital n'y est pas insensible... dès lors que la société ne perd pas son indépendance. "Nous ne ressentons pas le besoin de fusionner ou de nous associer", indique Jean-François Comte. "En revanche, nous sommes ouverts aux opérations de croissance externe qui s'inscriraient dans notre stratégie". Qu'elle concerne la gestion d'actifs ou la gestion sous mandat, une autre activité de Lutetia Capital.

Cet article a été imprimé depuis le site [www.newsmanagers.com](http://www.newsmanagers.com).

La reproduction de cet article n'est autorisée que dans la limite d'une copie et pour un usage strictement personnel.

Toute autre utilisation nécessite une autorisation préalable de L'Agefi.

© L'Agefi - 2010