



Sébastien Barbe, président du directoire, Montpensier Finance



« Nous avons des idées de développement à terme de solutions et services à destination des clients et des sociétés de gestion »

La clientèle de Montpensier Finance est plutôt institutionnelle ; pourquoi souhaitez-vous développer la clientèle de CGP ?

En effet, notre clientèle actuelle est plutôt institutionnelle et wholesale, mais nous souhaitons accélérer le développement de nos encours auprès des conseils en gestion de patrimoine. La marque Montpensier est déjà connue des CGP, et la plupart de nos fonds sont référencés sur les principales plateformes même s'il nous reste encore du travail pour mieux faire connaître nos expertises. Dans cette optique de développement, nous venons de recruter un commercial dédié à 100 % aux CGP, ce qui renforce notre dispositif commer-

cial actuel. Le marché des CGP est en croissance et nous connaissons bien ses besoins ; nous savons qu'il est nécessaire d'y consacrer du temps et des ressources pour être présents sur ce segment. Avec le mouvement de consolidation, les cabinets en gestion de patrimoine sont de plus en plus gros et deviennent des partenaires avec des caractéristiques plus institutionnelles, comme ceux avec qui nous avons l'habitude de travailler.

Par ailleurs, je suis convaincu que les marchés financiers délivreront plus dans les années à venir, en absolu, que par le passé. Il y a, à mon sens, plus de perspectives d'investissement à moyen terme, mais aussi plus de besoins en matière de conseil, et les CGP ont un rôle important à jouer dans ce domaine.

De quoi se compose la gamme de Montpensier ? Avez-vous identifié des produits qui pourraient plus spécifiquement intéresser les CGP ?

Notre gamme actions est assez complète. Concernant les actions européennes, nous avons une exposition aux petites, moyennes et grandes capitalisations et aux styles de gestion croissance et value. Notre gamme thématique compte 4 fonds sur la santé, le climat, le bien-être et le sport, et le cloud. Montpensier est par ailleurs réputée pour son expertise sur les obligations convertibles. Nous gérons, à fin août 2023, 1,3 milliard d'euros sur cette classe d'actifs très prisée des banques privées. Nous sommes également le pôle d'expertise pour les obligations convertibles internationales de notre actionnaire Amundi (25 % du capital) qui participe au développement international de nos fonds. Récemment, nous avons bénéficié d'un bon momentum pour lancer un produit innovant : un fonds daté d'obligations convertibles qui suscite pas mal d'intérêt. Enfin, Montpensier gère environ 500 millions d'euros en fonds et mandats diversifiés et dédiés, notamment pour le compte de CGP.

L'offre s'est élargie récemment avec le lancement d'un produit fixed income ? Quelles en sont les caractéristiques ? Quel est son encours ?

Nous souhaitons diversifier notre gamme dans la classe d'actifs obligataires. Pour ce faire, nous avons recruté deux nouveaux gérants début juillet et annoncé le lancement de notre premier fonds obligataire : M All Weather Bonds (SRI 2*). Pour ce fonds tout-terrain, l'équipe de gestion a identifié 14 stratégies possibles, dans l'objectif d'optimiser la performance avec une gestion des risques adaptée. Le fonds investit dans les emprunts d'Etat, le crédit, les convertibles, les obligations perpétuelles corporate, etc. Il devrait intéresser les CGP, mais aussi les assureurs qui, dans un contexte de taux élevés, ont besoin d'UC avec un couple rendement risque attractif. M All Weather Bonds a été lancé avec le soutien d'investisseurs institutionnels et une première tranche d'une trentaine de millions d'euros.

Quels sont les autres projets du groupe ?

Nous explorons une nouvelle thématique que nous envisageons de lancer, sous réserve de trouver un partenaire pour nous accompagner dans ce projet que nous estimons innovant. La gamme Fixed Income devrait également s'enrichir. Par ailleurs, nous devons tenir compte des évolutions de l'industrie, qui subit à la fois des changements réglementaires et une compression des marges. Nous avons également des idées de développement à terme de solutions et services à destination des clients et des sociétés de gestion. Dans le contexte réglementaire, les CGP, par exemple, ont besoin d'être aidés dans la stratégie de gestion de leurs clients afin de gagner du temps dans leur activité de conseil patrimonial. ■

Propos recueillis par Catherine Rekik

*Indicateur synthétique de risque - sur une échelle de 1 : risque le plus faible, à 7 : risque le plus élevé

