

# Sébastien Racine : "La pression réglementaire va nous pousser à optimiser le nombre de partenariats"

14.02.18



**Partenariat avec 35 sociétés de gestion, renforcement des moyens humains, et nouvelle offre de solution d'investissement en architecture ouverte, Sébastien Racine, responsable de la sélection de fonds chez BPE, partage avec la rédaction de Distrib Invest, dans le cadre de sa participation aux prix des Coupoles 2018, son approche de la sélection de fonds externes pour faire face aux nouvelles réglementations.**

**Distrib Invest : Les directives Mif2 et IDD vous conduisent-elle à revoir votre politique d'architecture ouverte ?**

**Sébastien Racine :** Notre politique en matière d'architecture ouverte est avant tout de pouvoir rester totalement libres dans nos choix. La Gestion Privée de BPE connaît bien les attentes de la clientèle patrimoniale de La Banque Postale et a besoin d'une grande indépendance dans ses choix.

En ce qui concerne les due diligences des sociétés de gestion sélectionnées par BPE, elles sont externalisées auprès de la multigestion de La Banque Postale AM. L'idée étant de gagner en efficacité en dégageant des synergies. Pour le reste, nous sommes totalement indépendants.

**Avez-vous modifié les critères de sélection de vos partenaires ?**

**S.R. :** Nos partenaires vont devoir rapidement s'adapter à la réglementation, ce qui nous conduit à introduire de nouveaux critères d'exigence tels que la granularité des frais de gestion, par exemple.

Au cours des dernières années, le nombre de sociétés de gestion partenaires et de fonds référencés (respectivement 35 et 140), même s'il a augmenté, est resté raisonnable. Nous avons, en effet, toujours cherché à garder la maîtrise de notre univers pour conserver une excellente connaissance des fonds. Dans cette logique, nous n'avons pas non plus la nécessité de réduire le nombre de partenaires ni celui de fonds tiers.

**Envisagez-vous de réserver une offre en architecture ouverte à des segments de clientèle spécifiques ?**

**S.R.** : Ce n'est pas prévu. Nos clients, qu'ils soient dans le réseau de La Banque Postale ou dans celui de BPE, sont des clients patrimoniaux. Ils sont donc éligibles à nos offres en architecture ouverte. Il en va de même pour les stratégies de distribution spécifiques puisque nos offres de gestion sous mandat et advisory vont demeurer en architecture ouverte. Rien de devrait donc changer.

**Quelle stratégie menez-vous pour tenir compte des contraintes de la transparence ? et notamment concernant les frais ?**

**S.R.** : Nous avons réalisé des simulations basées sur l'historique de nos gestions en distinguant les frais de constitution des mandats, qui n'interviennent qu'au moment de la prise en gestion, et les frais récurrents.

Ces frais récurrents sont soit directs (frais de gestion du mandat et frais de transaction), soit indirects (frais de gestion et d'intermédiation au sein des OPC logés dans les mandats). Au final, nous obtenons par ce moyen une transparence totale pour le client.

**Quelle est votre politique en matière d'architecture ouverte par rapport aux fonds institutionnels et aux fonds avec rétrocession ?**

**S.R.** : Nos offres de gestion sous mandat sur comptes titres et PEA ont basculé en « clean shares » au 3 janvier 2018. Les parts avec rétrocession ont ainsi été vendues en décembre et remplacées par des parts sans rétrocession. Les frais de gestion du mandat ont légèrement augmenté. Au final, le client gagne en transparence et voit son niveau de frais global légèrement diminuer.

**Êtes-vous en architecture ouverte et comment la définissez-vous ?**

**S.R.** : Nos offres de Gestion sous Mandat et d'Advisory sont réalisées en architecture ouverte, quel que soit le montant investi par le client. Pour nous, l'architecture ouverte consiste à aller chercher, en dehors des sociétés de gestion de notre groupe, des expertises ou des thématiques qui ne sont pas couvertes ; une société de gestion ne pouvant gérer efficacement l'ensemble des classes d'actifs.

A performance, processus de gestion et service comparables, nous privilégions les fonds internes mais il nous paraît indispensable d'élargir le spectre des expertises afin de disposer des véhicules d'investissement les mieux adaptés aux différents environnements de marché.

**Affichez-vous le taux d'ouverture (la part de fonds externes en termes d'encours utilisée par rapport aux fonds internes ou aux investissements en direct) ?**

**S.R.** : Nous ne communiquons pas de manière détaillée et chiffrée notre taux d'architecture ouverte. Celui-ci étant une résultante de notre stratégie de gestion, il est variable et ne constitue pas un objectif en soi.

Il est, en revanche, extrêmement aisé pour nos clients et pour les conseillers patrimoniaux de nos deux réseaux (La Banque Postale et BPE) de le calculer puisque la composition des portefeuilles leur est accessible quotidiennement.

**Avec combien de sociétés de gestion et de gérants externes travaillez-vous ?**

**S.R. :** Nous avons signé un partenariat avec 35 sociétés de gestion, ce qui représente 90 gérants externes. Nous avons également des contacts réguliers avec d'autres asset managers et nous cherchons à optimiser notre univers d'investissement. Nous avons par ailleurs effectué plus d'une centaine de rendez-vous (face à face ou au téléphone) avec des gérants externes en 2017.

**Quels outils ou bases de données utilisez-vous pour la sélection des fonds ?**

**S.R. :** Nous travaillons avec Europerformance et Lipper. Nous obtenons également, de la part de nos sociétés de gestion, des données quantitatives qui sont envoyées mensuellement sous forme de tableaux et qui alimentent nos bases de données internes. Toutefois, cette sélection de providers n'est pas figée. La fiabilité et l'exhaustivité des données étant des éléments cruciaux dans le choix de nos outils, nous les « challengeons » régulièrement en les comparant à des concurrents.

**Quel est le turn over au sein de vos listes (watch et buy)? Sur la base de quels critères décidez-vous de sélectionner ou, au contraire, de sortir un fonds de vos buy et watch lists ?**

**S.R. :** Nous avons continué à renforcer nos moyens humains en 2017. Notre watch list a donc poursuivi son expansion entamée mi-2016 afin de constituer un large « vivier » d'OPC éligibles à notre buy list. L'idée est de disposer d'un univers de fonds permettant de couvrir un grand nombre de classes d'actifs, de sous-classes d'actifs et de styles de gestion.

En revanche, afin de maintenir un excellent niveau de suivi, la taille de notre buy list est stable ; chaque nouvel entrant poussant un OPC de la liste vers la sortie. En 2017, le taux de rotation a légèrement augmenté par rapport à 2016 et s'est établi à 20%.

**La mise en avant de nouvelles offres de gestion proposant en majorité des fonds externes constitue-t-elle un axe de développement dans les 12 mois à venir ? Quelle initiative avez-vous menée récemment en matière d'architecture ouverte ?**

**S.R. :** Nous proposons effectivement de nouvelles offres proposant des fonds externes. Nous avons lancé récemment dans le réseau BPE une solution d'investissement innovante, baptisée Flexi Gestion, constituée d'OPC Actions en architecture ouverte. Il s'agit d'encourager la diversification des portefeuilles de nos clients (diversification indispensable dans le contexte de taux bas), tout en offrant une protection du capital.

**Combien de nouveaux gérants avez-vous proposés à vos clients en 2017 par rapport à 2016 ?**

**S.R. :** Nous avons ajouté une vingtaine de nouveaux gérants à notre buy list en 2017. Nous avons également initié un investissement sur dix d'entre eux dans les mandats de nos clients.

**Comment entretenez-vous le suivi des fonds sélectionnés (due diligences) ?**

**S.R. :** Notre process de suivi combine les critères quantitatifs et qualitatifs classiques. Nous suivons ainsi les performances des OPC en les comparant avec les indicateurs les plus pertinents. Un fonds actions sur le style « Growth » devant, par exemple, être

comparé à un indice de même style. Nous surveillons également les ratios de risque et l'évolution des encours. Enfin, nous parvenons à « transparer » les OPC de notre buy list sur des critères sectoriels ou géographiques grâce à des données fournies directement par les sociétés de gestion.

Quant au suivi qualitatif, il consiste, entre autres, à rencontrer les gérants afin de comprendre leurs process de gestion, d'évaluer les moyens humains et de connaître la stratégie implémentée dans le portefeuille. Ces rendez-vous permettent également de se faire une idée de la personnalité du gérant. Pour compléter, nous décortiquons également les reportings et les attributions de performance que nous font parvenir les sociétés de gestion.

Ce suivi demande une extrême rigueur et nécessite des bases de données informatiques efficaces et ergonomiques. C'est à ces conditions que nous parvenons à disposer d'informations pertinentes et les plus récentes possibles qui nous permettent de mettre en œuvre de manière précise nos stratégies de gestion dans les mandats de nos clients.

**Pensez-vous que malgré vous, la pression réglementaire va vous limiter dans cette architecture ouverte ?**

**S.R.** : Je dirai plutôt que cette pression réglementaire, par les contraintes opérationnelles qu'elle engendre, va nous pousser à optimiser le nombre de partenariats sans forcément réduire la proportion d'architecture ouverte.

**Quelle part représentent les produits structurés, les ETF et la gestion alternative dans vos portefeuilles ?**

**S.R.** : Les ETF représentent environ 6% de nos encours en gestion sous mandat. Quant à la gestion alternative, nous y avons très peu recours, par soucis de transparence et de liquidité des stratégies qui y sont implémentées. Toutefois, l'environnement de taux d'intérêt négatif nous a conduits à nous intéresser à des gestions de type Long/Short Equities ou Risk Arbitrage de M&A.

**Quelle part comptez-vous réserver dans vos portefeuilles à l'immobilier suite à l'évolution de l'ISF ?**

**S.R.** : En gestion sous mandat, nous n'investissons pas sur cette classe d'actifs. En revanche, nous proposons depuis plusieurs années, en gestion libre, des SCPI, des OPCI et des fonds exposés aux valeurs foncières cotées en bourse. Les conséquences de l'évolution de l'ISF sont propres à chaque client. Il faut donc considérer chaque cas individuellement en proposant, par exemple, une optimisation de l'actif et du passif du client grâce au financement à crédit de tout ou partie de l'investissement immobilier.

**Quelle diversification patrimoniale (Vignobles, oeuvres d'art, etc.) proposez-vous ?**

**S.R.** : Comme pour l'immobilier, ce type de diversification patrimoniale ne concerne pas la gestion sous mandat. Par contre, nous proposons depuis longtemps à nos clients des investissements sur des EMTN. Par ailleurs, nous avons lancé il y a un an une

offre d'investissement dans des actifs viticoles ; ce type de placements étant toutefois à considérer sur le long terme. Enfin, des solutions de diversification sur des œuvres d'art font partie de nos pistes de réflexion.

*Propos recueillis par Marine Quillaud*