

SOCIÉTÉ DE GESTION

HMG vise Londres et les CGP

» La société a atteint une taille suffisante pour envisager de nouveaux développements

» Les CGPI restent un axe prioritaire, avec la diversification internationale

par **FRANCK JOSELIN**

 @FranckJoselin
+ E-MAIL fjoselin@agefi.fr

Exercice subtil pour HMG Finance. La société de gestion, créée en 1991 par d'anciens agents de change, voudrait, avec ses 600 millions d'euros d'encours, consolider sa place dans le paysage des « boutiques » entrepreneuriales françaises.

L'entité, qui est restée indépendante, doit aujourd'hui répondre à son besoin de visibilité si elle veut franchir un cap dans ses encours, mais sans en faire trop. « Certes, nous voulons nous développer, mais nous ne voulons pas le faire au détriment de la relation étroite que nous avons avec nos clients actuels », précise Christophe Lacroix, coresponsable de la distribution chez HMG Finance.

Les CGP au premier plan.

Aujourd'hui, la clientèle du gestionnaire s'articule entre institutionnels (pour 40 % des encours), clients privés sous mandat (30 %), banques privées (20 %) et conseillers en gestion de patrimoine (10 %). Même si ces derniers restent minoritaires en termes d'encours gérés, ils constituent l'un des principaux axes de développement de la société.

Consciente que beaucoup de boutiques ont construit leur réussite avec les CGP, HMG a décidé, depuis 2011, d'être plus active sur ce type de clients. « Les CGP sont aujourd'hui à la recherche de nouveaux partenaires gestionnaires leur proposant des offres différentes de celles déjà présentes sur le marché. Et c'est justement ce que nous faisons avec notre fonds Globetrotter, exposé aux émergents – via les filiales

D'agent de change à gestionnaire d'OPCVM

A l'instar d'autres agents de changes devenus sociétés de gestion après la réforme de 1989, HMG Finance (pour Hauvette – Michelin – Girault) a été créée en 1991 pour répondre aux besoins d'une clientèle privée.

La société s'est ensuite rapidement spécialisée sur le créneau de la « value » en remportant dès 1993 un mandat sur les petites et moyennes capitalisations pour le compte de la banque Eurofin (reprise par le CCF, devenu depuis HSBC). En 1995, la société lance sa propre gestion collective. « En 1995, le nominal des obligations a fortement augmenté et les transactions sur ces produits sont

devenues une affaire de professionnel. Il n'était plus possible pour les clients particuliers d'avoir accès à ces titres. C'est la raison pour laquelle nous avons créé le fonds HMG Rendement, un produit diversifié avec une forte composante obligataire », explique Marc Girault.

Si ces produits existent encore aujourd'hui (la société a repris, en 2008, le fonds de petites capitalisations qu'elle gérait par délégation pour HSBC), c'est en 2005 qu'a été lancé le fonds sur lequel s'appuie principalement le gestionnaire : HMG Globetrotter, un fonds value investissant dans les filiales de groupes européens exposées aux pays émergents.

de sociétés européennes – mais avec un positionnement résolument value », déclare Christophe Lacroix.

L'environnement reste très concurrentiel mais HMG est référencée sur les principaux contrats d'assurance vie, elle est présente à Patrimonia et participe à de nombreuses rencontres avec les CGP en régions. « Ces derniers ont besoin de garder un contact régulier avec les sociétés dans lesquelles leurs clients sont investis. Nous partageons cette préoccupation, c'est dans notre culture », explique Christophe Lacroix.

International. Les conseillers en gestion de patrimoine, bien que prioritaires, ne constituent pas la seule voie qu'explore la société pour se développer. Celle-ci a en effet, depuis l'été dernier, décidé de s'implanter en Grande-Bretagne. Elle a pour cela noué un partenariat avec la société britannique Goodhart Partners qui a confié la gestion d'un compartiment d'une Sicav luxembourgeoise à HMG. Ce dernier reprendra les bases du processus de gestion du fonds

Globetrotter, avec quelques aménagements spécifiques pour le marché britannique. « Contrairement au fonds Globetrotter, qui peut intégrer quelques obligations convertibles, ce nouveau compartiment sera exclusivement investi en actions. Nous avons, par ailleurs, décidé d'y inclure des filiales de groupes américains (alors que Globetrotter reste uniquement exposé aux filiales de groupes européens) et enfin, les filiales dans lesquelles nous investirons dans le compartiment seront exclusivement exposées aux émergents alors que dans le fonds, elles peuvent aussi être positionnées sur des marchés d'Europe de l'Ouest ou américains », précise Marc Girault, l'un des fondateurs de HMG.

La société parisienne peut par ailleurs profiter des infrastructures de Goodhart qui héberge deux personnes de HMG dans ses locaux à Londres. « Nous comptons sur ce partenariat pour conquérir des clients institutionnels en Grande-Bretagne, même si nous sommes conscients qu'il est très difficile pour une société française de percer sur ce marché », note Marc Girault. 