

# Une présence renforcée

*Morgan Stanley Investment Management a renforcé son dispositif d'accompagnement du marché des conseils en gestion de patrimoine et family offices, avec le recrutement de Benjamin de Frouville en tant que vice-président et l'élargissement de son offre de solutions d'investissement. Thomas Chaussier, directeur France, et Benjamin de Frouville dévoilent leur vision du marché et leur stratégie de développement.*



**Benjamin de Frouville,**  
vice-président de Morgan Stanley  
Investment Management.



**Thomas Chaussier,**  
directeur France de Morgan Stanley  
Investment Management.

## **Investissement Conseils : Pourriez-vous nous présenter l'activité de Morgan Stanley Investment Management en France ?**

**Thomas Chaussier :** Dans le monde entier, Morgan Stanley Investment Management comptait, au 31 mars, 1 400 milliards de dollars sous gestion pour le compte de tiers et c'est naturellement que la société s'est implantée en France, dès 1996. Dans l'Hexagone, contrairement aux États-Unis, nous n'avons pas d'équipe de gestion privée, alors que nous sommes pour cette activité leader aux États-Unis et dans le top 3 au niveau mondial. Le groupe dispose en France d'activités orientées clients, dont la banque d'affaires, les activités de marchés, l'émission de produits structurés et l'asset management, avec des solutions sur toutes les classes d'actifs : actions, obligations, actifs alternatifs... Dans ce domaine, nous distribuons nos solutions d'investissement à l'ensemble des typologies d'investisseurs, avec, ce qui prouve notre engagement à long terme sur le marché fran-

“ Nous distribuons nos solutions d'investissement à l'ensemble des typologies d'investisseurs, avec, ce qui prouve notre engagement à long terme sur le marché français, la création de notre propre société de gestion dénommée **Fund Logic**...”

çais, la création de notre propre société de gestion dénommée Fund Logic. En effet, il était essentiel de pouvoir gérer depuis la France pour créer des solutions dédiées ou en marque blanche. Historiquement nous nous sommes adressés aux investisseurs institutionnels, et depuis quelques années, nous élargissons notre distribution via les acteurs de la gestion conseillée, tels que les banques privées, les *family offices* et les cabinets de conseils en gestion de patrimoine.

Notre volonté est de faire connaître les stratégies, notamment les plus récentes, via l'acquisition de la société de gestion américaine Eaton Vance, en mars 2021, qui englobe notamment la société Calvert Research & Management. Par cette opération, nous avons renforcé nos offres en gestion obligataire et sur l'investissement socialement responsable, puisque Calvert est le pionnier dans ce domaine avec plus de quarante années d'expertises sur le sujet aux États-Unis.

Nous disposons également d'une activité d'investissement dans le non-coté que nous souhaitons davantage mettre en avant, avec des solutions en immobilier, sur les infrastructures, en *Private Equity* et en dette privée, que ce soit sur le marché primaire ou secondaire ou en co-investissement. Ces solutions sont accessibles via des fonds ouverts ou non, ou des mandats de gestion dédiés.

## **Pourquoi avez-vous finalement décidé de vous lancer sur le marché de la distribution ?**

**T. C. :** Il y a deux ans, nous avons considéré qu'il s'agissait du bon moment pour nous d'investir ce marché, notamment pour un acteur global et de qualité comme Morgan Stanley Investment Management. Diverses raisons ont motivé cette décision. L'une d'entre elles est l'intérêt croissant des clients

# sur le marché des CGP

pour la gestion conseillée, ce qui s'est traduit par une hausse de la part d'unités de compte dans les contrats d'assurance-vie. Parallèlement, les nouveaux produits d'épargne-retraite sont apparus et favorisent la prise de risque des investisseurs sur le long terme. La concentration des acteurs est également un plus, car cela signifie une encore plus grande professionnalisation des acteurs. Enfin, nous avons également assisté à la démocratisation de l'accès au non-coté pour la clientèle patrimoniale. Pour Morgan Stanley Investment Management, il s'agit d'une nouvelle étape de notre développement en France. C'est pourquoi, pour approfondir notre démarche, nous avons recruté Benjamin de Frouville qui compte quinze années d'expérience sur cette clientèle.

**Benjamin de Frouville :** En effet, même si nous avons déjà une belle base de clients conseillers en gestion de patrimoine et *family offices*, notre objectif est de faire rayonner notre marque plus largement sur le marché français en faisant découvrir ce qu'apprécient nos clients institutionnels depuis de nombreuses années.

Pour cela, nous pouvons nous appuyer sur le succès que nous avons rencontré auprès de ces acteurs sur d'autres marchés européens, notamment en Italie. De même, disposer d'une société de gestion à Paris est un atout qui peut nous différencier d'autres acteurs anglo-saxons.

## Quelle offre avez-vous décidé de promouvoir auprès de la clientèle des cabinets de conseil en gestion de patrimoine ?

**B. d. F. :** Nous avons sélectionné plus particulièrement nos deux fonds *flagship* sur les actions internationales. Il s'agit tout d'abord du fonds MS INV Global Brands Fund (LU0119620176) qui investit sur une quarantaine de sociétés internationales de grande qualité opérant dans les domaines des biens de consommation, de la santé ou encore des logiciels. Le *stock-picking* des gérants vise à sélectionner des entreprises de qualité, qui ont des marges élevées dans la durée et qui s'appuient sur des actifs intangibles, tels que les marques, les brevets, les réseaux. Il s'agit d'un fonds de convictions, avec généralement 50 % du portefeuille investi dans les dix premières lignes du portefeuille. Souvent, il s'agit de sociétés américaines pour les deux-tiers ou trois-quarts du fonds, mais qui rayonnent à l'international : par exemple, 40 à 55 % de leur chiffre d'affaires sont réalisés dans les pays émergents.

Le second fonds est MS INV Global Opportunity Fund (LU0834154790), un véhicule d'investissement également concentré et investi dans des entreprises de croissance de très grande qualité, et dont les principales positions sont exposées à la digitalisation des paiements, au e-commerce, et à l'industrie des logiciels *cloud*. Ces deux fonds sont très complémentaires avec une seule valeur en commun dans les deux portefeuilles.

“ Même si nous avons déjà une belle base de clients conseillers en **gestion de patrimoine** et *family offices*, notre objectif est de faire rayonner notre marque plus largement sur le **marché français** en faisant découvrir ce qu'apprécient nos clients institutionnels depuis de nombreuses années. ”

De nombreux projets internes vont aboutir dans les semaines et mois à venir, notamment dans le domaine du non-coté, et nous allons pouvoir proposer une offre plus large répondant aux attentes de ce marché en pleine évolution. De même, nous avons le sentiment que les clients et leurs conseillers sont de plus en plus sensibles aux enjeux ESG (environnement, social et gouvernance), et cette tendance va s'accroître grâce à la réglementation. Ici, nous avons un gros potentiel avec Calvert, qui est une société de gestion *native* ESG.

Nous disposons notamment de quatre fonds actions régionales classifiés article 9 SFDR – sur les Etats-Unis, sur l'Europe, sur les pays développés et sur les pays émergents –, ainsi que de deux stratégies thématiques : la première sur le climat aligné sur les Accords de Paris – Calvert Sustainable Climate Aligned Fund (LU2459593203) – et la seconde sur la diversité et l'inclusion, Calvert Sustainable Diversity, Equity and Inclusion Fund (LU2459594359). D'autres fonds Calvert, dont certains thématiques, seront lancés dans les prochains mois.

## Quel dispositif commercial allez-vous mettre en place ?

**T. C. :** Benjamin va structurer notre approche de ce marché qu'il connaît parfaitement depuis quinze ans. Nous avons tous les atouts pour nous imposer sur ce marché de plus en plus sophistiqué et avec des portefeuilles qui se diversifient.

**B. d. F. :** Nous avons déjà prévu d'accompagner certaines plates-formes lors de *road-shows*. Notre volonté est de nous positionner comme des partenaires de la profession en construisant notre développement dans le temps avec l'ambition d'apporter le meilleur service.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps

EXCLUSIVEMENT RÉSERVÉ AUX CLIENTS PROFESSIONNELS. La valeur des investissements et les revenus qui en découlent peuvent baisser et augmenter, et un investisseur peut ne pas récupérer le montant investi.

Il s'agit d'une communication marketing. Les demandes de souscription dans des parts du Fonds ne devraient pas être effectuées sans consultation préalable du prospectus actuel et du document d'information clé de l'investisseur (« KIID »), documents disponibles en anglais et dans la langue officielle de votre juridiction à l'adresse [morganstanleyinvestmentfunds.com](http://morganstanleyinvestmentfunds.com), et gratuitement au siège social de Morgan Stanley Investment Funds, European Bank and Business Centre, 6B route de Trèves, L-2633 Senningerberg, R.C.S. Luxembourg B 29 192. Une synthèse des droits des investisseurs est disponible en anglais sur le même site. Si la société de gestion du Fonds concerné décide de mettre fin à l'accord de commercialisation dans tout pays de l'EEE où ce Fonds est enregistré à la vente, elle le fera conformément aux règles UCITS en vigueur.

Calvert Research and Management fait partie du groupe de sociétés Morgan Stanley Investment Management. L'accès à Calvert est disponible via le fonds Morgan Stanley Investment Management, dans lequel Calvert agit en tant que gestionnaire d'investissement.

Dans l'UE, les documents MSIM et Eaton Vance sont publiés par MSIM Fund Management (Ireland) Limited (« FMIL »). FMIL est réglementée par la Banque centrale d'Irlande et est constituée en Irlande en tant que société privée limitée par des actions immatriculées sous le numéro 616661 et dont le siège social est sis The Observatory, 7-11 Sir John Rogerson's Quay, Dublin 2, D02 VC42, Irlande.

France : MSIM FMIL (branche de Paris), 61 rue de Monceau 75008 Paris, France.

© 2022 Morgan Stanley. Tous droits réservés.

CRC 4844077 Exp. 07/31/2023