

FACE A LA COMPLEXITÉ DES MARCHÉS, LA DISCIPLINE ET L'ALIGNEMENT DES INTERETS COMME SOCLES D'INVESTISSEMENT

Dans un environnement de taux durablement faibles, de valorisations élevées et de flux d'information non filtrés, les repères classiques de l'investissement à long terme s'estompent. Face à ce nouveau paysage, NS Partners revendique une approche indépendante, rigoureuse et fondée sur l'alignement des intérêts, pour aider ses clients à éviter les pièges structurels et préserver la performance dans la durée.



Pierre Mouton

Informations Entreprise : Dans un environnement financier marqué par la volatilité, l'accélération technologique et les défis énergétiques, quelles sont aujourd'hui les grandes tensions ou opportunités qui redessinent les stratégies d'investissement à long terme ?

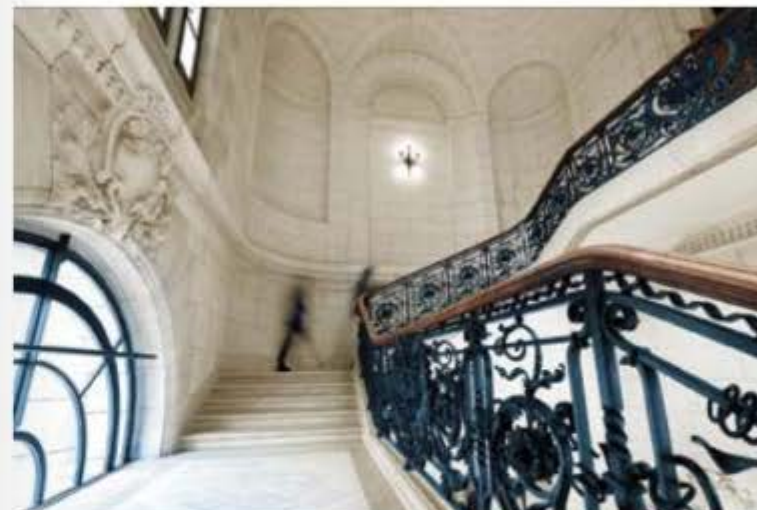
Pierre Mouton (Associé, Membre du Comité Exécutif, Responsable de la Gestion de Fonds Traditionnels & Gérant de Portefeuille Senior chez NS Partners) : Le contexte actuel, notamment dans l'environnement européen, est marqué par la faiblesse durable des taux. Le modèle 60/40 a perdu de sa pertinence : la poche obligataire est moins rémunératrice, amortit peu le risque, et peine à compenser la volatilité de l'exposition actions, alors que la plupart des actifs apparaissent survalorisés. Notre priorité est donc de piloter le risque, éviter les erreurs irréversibles, et diversifier de façon réfléchie.

Pour nous, l'investissement ne repose pas sur le « timing » mais sur une vision à long terme. Tout commence par l'établissement d'une relation de confiance et la construction d'un portefeuille réellement aligné avec les besoins du client, dans le cadre précis d'un mandat de gestion. Ce portefeuille évolue dans le temps pour préserver et faire croître le capital sans s'éloigner des objectifs définis.

Comment identifiez-vous concrètement ces "poches de valeur" et les intégrez-vous dans une allocation sans augmenter excessivement le risque ?

Il est vrai que de nombreux actifs sont chers, mais cela ne signifie pas qu'il n'existe pas de valeur. C'est là que l'expérience du gérant prend tout son sens. Dans des marchés où les valorisations globales sont élevées, il subsiste des segments moins exposés médiatiquement, mais porteurs. L'exemple de la chaîne de valeur liée à l'intelligence artificielle est parlant : au-delà des grandes capitalisations technologiques, on trouve des entreprises industrielles indispensables - ingénierie, énergie, refroidissement, infrastructures... - souvent valorisées plus raisonnablement.

De même, des secteurs délaissés comme la santé ou la consommation de base offrent des relais de croissance moins volatils, constituant parfois de meilleures alternatives de protection que les obligations classiques.



Comment construisez-vous concrètement une relation de confiance et une allocation réellement personnalisée avec vos clients ?

La confiance ne peut être décrétée : elle se construit dans la durée, sur la base d'un échange constant et d'une compréhension fine du profil de chaque client. Avant toute décision, nous cherchons à appréhender les objectifs, les contraintes, la sensibilité au risque, mais aussi les préférences éthiques ou sectorielles.

La personnalisation ne se limite pas à une répartition théorique entre classes d'actifs. Elle suppose de définir précisément les thématiques, les secteurs, les zones géographiques... Pour cela, nous appuyons sur nos équipes internes, mais aussi sur un très large réseau de gérants externes spécialisés. Cette architecture ouverte - cœur de notre modèle de

tiers-gérant - nous permet d'intégrer les meilleures expertises, sans biais de distribution ou conflits d'intérêts.

Quels mécanismes concrets mettez-vous en place pour garantir la transparence des frais et l'alignement d'intérêts avec vos clients ?

L'alignement des intérêts est une condition sine qua non pour instaurer une relation de long terme. Il repose d'abord sur la transparence des frais : aucun coût ni rémunération cachés, une structure claire et compréhensible dès le départ.

Ensuite, notre modèle peut intégrer une forme de partage de la performance : des frais de base contenus, et une participation possible aux résultats lorsque la gestion atteint ses objectifs - tout en limitant les coûts lorsque les marchés déçoivent. Enfin, notre engagement est aussi personnel :



l'entreprise, les dirigeants et les associés investissent dans les mêmes véhicules que nos clients. Les cycles de marché nous impactent identiquement.

Notre gestion cherche également à limiter les coûts inutiles, par exemple en réduisant la rotation des actifs ou en négociant activement les frais annexes. Ce souci d'efficacité fait partie intégrante de notre responsabilité fiduciaire, et souligne encore plus l'importance de la notion d'alignement des intérêts.

Quels sont, selon vous, les principaux défis structurels qui transforment aujourd'hui la gestion de fortune ?

La pression réglementaire est sans doute la première. Depuis 2008, les exigences se sont accrues pour mieux protéger les investisseurs et renforcer la stabilité du système. Mais cela entraîne une charge structurelle de conformité, juridique et administrative, qui peut fragiliser les plus petites structures.

Cela alimente un phénomène de concentration dans le secteur : des actifs sous gestion insuffisants conduiraient à repenser le modèle. En parallèle, la surabondance de contenus non qualifiés rend l'accompagnement professionnel plus crucial que jamais. L'expertise reste essentielle pour traverser les phases complexes sans décisions précipitées.

Dans ce contexte, quelles opportunités voyez-vous pour une maison indépendante comme NS Partners, à la fois pour se développer et pour fidéliser ses clients ?

Notre modèle - fondé sur la gestion sur mesure, l'architecture ouverte, et l'alignement d'intérêts - constitue un véritable atout. Il nous permet de combiner proximité relationnelle et exigence technique, dans un cadre où la gouvernance est lisible et les décisions dénuées de conflits commerciaux.

L'indépendance est plus que jamais un facteur de différenciation majeur. D'un côté, les mouvements de consolidation offrent des opportunités de croissance externe et de mutualisation des moyens. De l'autre, les clients expriment un besoin fort d'accompagnement clair, neutre, et véritablement adapté à leur situation.

Enfin, sur le long terme, l'investissement en actions reste historiquement porteur. Prétendre anticiper chaque mouvement de marché est une illusion ; ce qui importe est de rester investi de manière disciplinée et sélective, avec une stratégie cohérente et à l'écoute des opportunités. C'est cette stabilité, soutenue par une relation de confiance, qui crée la performance durable.