



Gestion d'actifs

Kate El-Hillow : «Nous voulons croître sur les actifs privés et la clientèle de distribution»

De passage à Paris, Kate El-Hillow, présidente et responsable des investissements (CIO) de Russell Investments, explique à L'Agefi la stratégie du groupe américain qui vient tout juste de changer de directeur général.

Publié le 5 juin 2023 à 06:21

 Article réservé aux abonnés



Réjane Reibaud



Kate El-Hillow - Mark McQueen

Fondé en 1936, Russell Investments est détenu majoritairement depuis 2016 par la société de private equity TA Associates. Le gestionnaire d'actifs, conseiller en investissements et fournisseur d'indices est passé entre les mains de Northwestern Mutual Life Insurance et du London Stock Exchange quelques années auparavant. Il gérait à fin 2022 environ 288 milliards de dollars et conseillait 950 milliards de dollars.

L'Agefi : Vous avez organisé récemment un événement à Paris pour la promotion des femmes dans la finance. Pourquoi un tel événement ?

Kate El-Hillow : Chez Russell Investments, dans le cadre d'une nouvelle politique ESG mise en place il y a quelques années, nous avons le souci de bien comprendre notre environnement en fonction des différents pays où nous sommes implantés, d'être au plus près des salariés et de promouvoir les personnes les plus pertinentes, et pas nécessairement des femmes, mais nous devons aller au-delà de ce que l'on pourrait attendre de nous. Nous organisons régulièrement des événements thématiques, pour non seulement promouvoir nos compétences, mais également nos valeurs sur des sujets tels que la diversité. Je crois beaucoup en la diversité, que cela soit du point de vue des investissements ou des personnes. C'était un sujet sur lequel j'étais déjà très sensibilisée quand je travaillais chez Goldman Sachs et qui continue de m'importer aujourd'hui chez Russell Investments. J'étais récemment à Tokyo, mais aussi en Australie et en France pour ce type d'événement.

Quelles sont vos principales observations ?

Ma principale observation est que chaque personne valorise les avantages que lui apporte son environnement de travail selon des critères très personnels. C'est pour cela qu'il est important de connaître les personnes qui travaillent avec ou pour vous, pour comprendre ce qui les motive et ce sur quoi vous devez avancer. Vous pouvez toujours faire des hypothèses, mais si vous n'échangez pas avec les personnes, vous risquez de passer à côté de vos objectifs.

Vous allez travailler main dans la main avec le nouveau CEO, Zach Buchwald, arrivé début mai. Quelle sera la stratégie de développement de Russell Investments ?

Russell Investments a créé une plateforme mondiale unique de conseils et de gestion d'actifs. Historiquement, nous avons une activité de conseil pour les fonds de pension aux États-Unis, mais nous avons progressivement développé une clientèle de distribution. Notre principal objectif avec notre nouveau CEO est d'identifier d'autres types de clients qui pourraient bénéficier de notre plateforme mondiale en architecture ouverte pour répondre à leurs besoins et objectifs d'investissement. Cela implique quelques changements en termes d'équipes. Par exemple, nous avons des experts sur les fonds de pension, mais il nous faut également des experts sur les compagnies d'assurance. Cela change le profil de salariés que nous voulons recruter.

Russell Investments semble aussi tenté de se réorienter vers les actifs réels...

Effectivement, cela fait partie de nos principaux défis et axes de développement. Historiquement, Russell Investments a été présent sur des actifs liquides et cotés. Un peu plus de 10% de nos actifs sont sur le non coté. Notre défi pour les 10 prochaines années sera de développer notre expertise sur les actifs privés et d'augmenter judicieusement cette part dans les portefeuilles de nos clients. Nous le ferons de manière organique, mais aussi via des partenariats.

Quel type de partenariats pourriez-vous faire ?

Nous avons récemment conclu un partenariat avec Hamilton Lane, spécialisé en solutions d'investissement sur les marchés privés. Nous élaborons les solutions, investissons et gérons les encours qui nous sont confiés, mais ce partenariat nous donne accès à de nouvelles sources d'investissement en direct et nous permet d'augmenter notre capacité de déploiement de capital sur les actifs privés.

Sur quelles expertises précisément voulez-vous vous renforcer ?

Je dirais que cela dépend de nos clients. Du côté de la clientèle fortunée, il y a encore beaucoup d'intérêt pour les actions tout comme pour les fondations ou les fonds de dotation. Mais nos clients institutionnels ont beaucoup plus d'intérêt pour la dette privée. Nous cherchons à élargir nos compétences sur ces actifs ainsi que sur l'immobilier.

Mais je crois qu'aujourd'hui les opportunités les plus fortes sont sur le marché secondaire des actifs privés.

Si vous regardez les fonds qui sont lancés en ce moment et les solutions qui sont mises en place pour les clients, on observe que le secondaire prend de plus en plus de place dans les allocations de portefeuille parce que c'est là où se trouvent les opportunités les plus intéressantes.

Le secondaire est-il plus intéressant en Europe ou aux Etats unis ?

Je dirai que l'opportunité est mondiale. Cela fait déjà quelques temps que les investisseurs se sont renforcés dans les actifs privés et la forte chute des marchés cotés en 2022 a provoqué une trop forte surpondération relative dans leurs portefeuilles des actifs privés. Certains investisseurs sont donc forcés de vendre. Cela crée des opportunités.

Travaillez-vous aussi sur le développement d'une gestion basée sur des critères ESG ?

La propagation de l'ESG est une bonne illustration des défis qui nous attendent pour les dix prochaines années. Cela rentre dans un autre des axes de notre développement : pouvoir offrir davantage de solutions dédiées à l'ensemble de nos clients. Il s'agit de faire évoluer notre plateforme mondiale existante pour élargir notre offre de sur-mesure selon les besoins et convictions ESG de nos différents clients.

Quel regard portez-vous justement sur les divisions qui règnent aux États Unis à propos de l'ESG ?

Je dirais que notre approche est centrée sur nos clients par rapport à l'ESG dans la mesure où nous pouvons bien évidemment identifier les

opportunités ou les risques liés à l'ESG mais que nous décidons avec nos clients de les intégrer, ou pas, aux portefeuilles.

Il y a des différences régionales également. Par exemple, l'Europe est un peu plus influencée par la réglementation, et plus axée sur les enjeux climatiques. Aux Etats-Unis, c'est la diversité et l'inclusion qui suscitent davantage l'intérêt des investisseurs.

La façon dont nous construisons nos solutions est donc différente d'une région à une autre et d'un investisseur à un autre. Nous avons certes des produits standards ESG, mais un fonds ESG sur les actions américaines aura une stratégie ESG différente selon qu'il est vendu aux Etats-Unis ou en Europe.

La majorité de notre activité ESG réside toutefois dans l'intégration des critères ESG au sein des mandats, en dehors des fonds.

Quels sont vos objectifs en termes d'encours sous gestion ?

Nous n'avons pas d'objectifs précis sur les encours. Nous réfléchissons plutôt en termes de rentabilité. Réussir à étendre notre clientèle en gestion de fortune aux États-Unis, en Europe et en Australie est pour nous l'objectif principal. Aujourd'hui, près de 80% de nos encours proviennent du segment institutionnel. Idéalement, nous souhaiterions à terme une répartition plus proche des 50/50.

Que pèse la France pour Russell Investments ?

Avec notre statut de société de gestion agréée en France depuis 2012, nous gérons un peu moins de 9 milliards d'euros pour les investisseurs français, essentiellement des institutionnels ainsi que des family office et des réseaux de distribution en architecture ouverte et en stratégies de couverture des risques.