L'AGEFI

ASSET MANAGEMENT

Les Voix de la gestion

Pierre Séquier (Exane AM) : «L'Europe germanophone constitue un objectif pour notre développement»

A l'occasion des 25 ans d'Exane Asset Management, son directeur général Pierre Séquier évoque les projets et ambitions du gestionnaire détenu à 35% par BNP Paribas. La société développe un troisième pilier au sein de sa gamme de fonds avec le lancement commercial d'Exane Patrimoine Solution.

Publié le 26 mai 2026 à 07:01

Adrien Paredes-Vanheule Valérie Riochet

Abonnés Votre abonnement L'AGEFI Asset Management vous permet d'accéder à cet article

Écouter l'article 07:58 min



IA, développement en Europe, nouveau fonds, parts en ETF, Pierre Séquier fait le point sur le développement d'Exane AM. - (Crédit photo : Lisa Cappellen)

L'Agefi: Exane Asset Management célèbre son 25*ème* anniversaire en 2026. Où en est la société ?

Pierre Séquier: Ces 25 ans représentent une étape importante. Nous gérons environ trois milliards d'euros d'encours sur un nombre resserré de fonds phares. Notre expertise se concentre sur les actions européennes mais notre offre diversifiée permet de répondre à plusieurs besoins d'investissement. Nous avons commencé par la gestion actions *market neutral* avec notre fonds Pleiade qui existe depuis plus de 20 ans avant de proposer une gestion actions *long only*, qui a désormais 15 ans d'historique. Et nous annonçons, ce mois-ci, le lancement commercial d'Exane Patrimoine Solution, un fonds conçu pour offrir une appréciation du capital avec un risque maîtrisé sans exposition aux marchés obligataires. Ce fonds a vocation à développer le troisième pilier de notre gamme entre nos stratégies historiques de performance absolue et d'actions *long only*.

Comment se structurent vos effectifs ?

Exane AM compte à ce jour près d'une cinquantaine de personnes, dont une vingtaine sur les fonctions d'investissement. Nos gérants sont très spécialisés en termes sectoriels et interviennent sur des univers d'investissement relativement restreints. Notre équipe commerciale a une connaissance fine de la gamme comme peuvent l'avoir des spécialistes produits. Nous avons également une table de négociation interne totalement dédiée à nos fonds.

A lire aussi: L'IA pourrait réduire les coûts des gestionnaires d'actifs de 25% à 35% d'ici à cinq ans

Comment parvenez-vous à retenir vos talents face aux gestionnaires alternatifs anglo-saxons ?

Cette problématique est davantage marquée sur les gérants de fonds. Chez Exane AM, ils se consacrent presque exclusivement à la gestion avec très peu d'obligations annexes. C'est un premier point d'attractivité. Le deuxième point, c'est que les objectifs de génération d'alpha sont clairs. Cette ambition se concrétise par des rémunérations intéressées au résultat. Par ailleurs, Exane AM est détenue en partie par ses associés, ce

qui permet d'associer les gérants les plus performants au capital de l'entreprise.

Quelle est l'évolution de votre relation avec le groupe BNP Paribas aujourd'hui ?

En plus des 40% du capital détenus par les associés d'Exane AM, BNP Paribas détient 35% et un des fondateurs d'Exane les 25% restants. Exane AM a toujours eu une autonomie opérationnelle très importante, avec des fonctions métiers dédiées, et notamment notre propre système d'information. Le rachat total d'Exane SA par BNP Paribas au cours de l'été 2021 n'a rien changé de ce côté-là. Nous avons réintégré ou externalisé certains services généraux, autrefois sous-traités au groupe. Nous disposons ainsi d'une personne dédiée en termes de gestion de ressources humaines à plein temps. Cela nous permet d'entretenir une veille active sur les talents pour se mettre en position d'accueillir de nouveaux gérants et spécialistes, de manière opportuniste.

> *« Nous avons réalisé une très bonne année 2025 en termes de performance et de collecte. »*

Vous recrutez des profils orientés sur l'intelligence artificielle ?

Nous avons un recrutement en cours sur un poste transverse, qui couvrira la data et l'IA et qui me sera directement rattaché. Ce, afin de s'assurer que l'ensemble des métiers puisse bénéficier de ces nouveaux outils. Il y a un potentiel de développement très important sur des outils IA, mais il convient d'organiser l'utilisation de l'IA pour être plus efficace plutôt que de laisser une forme d'adoption sauvage.

Quelle est votre vue des marchés dans un contexte où les conflits géopolitiques semblent avoir pris le pas sur les crises financières ?

Notre concentration sur le stock picking fondamental intra-sectoriel nous permet de nous détacher des évènements macroéconomiques ; nous cherchons à construire des portefeuilles dont la performance est avant tout portée par la sélection de titres. Maximiser la part de spécifique, l'idiosyncrasie, dans nos paris en portefeuille demeure une tâche complexe, qui nécessite de gommer autant que possible les impacts

factoriels. Nos gérants spécialisés affichent un «*hit ratio*» solide. Cette efficacité moyenne sur les paris nous permet d'obtenir régulièrement des alphas positifs avec une faible sensibilité aux chocs exogènes.

> A lire aussi: Les hedge funds comptent leurs pertes après un mois de mars difficile

Dans les rapports de vos fonds Pleiade et Ceres, vous notez qu'en février et mars 2026, la contribution de vos paris gagnants à la surperformance délivrée était moindre que la contribution de vos paris perdants.

Nous avons réalisé une très bonne année 2025 en termes de performance et de collecte (840 millions d'euros de souscriptions nettes). Février et mars 2026 ont été deux mois différents. Nous avons eu un « hit ratio » inférieur à notre moyenne historique et observé des effets liés à la structure de marché. Ces vents contraires très forts sont liés à des phénomènes de flux, notamment alimentés par la géopolitique et le thème transverse de l'impact de l'IA sur les métiers. Savoir précisément titre par titre, métier par métier, quel sera cet impact laisse une marge d'interprétation considérable. De fait, dans ces circonstances, on observe des excès manifestes dans un sens comme dans l'autre. Les spécificités des entreprises, qui sont le fondement de notre spécialité de gestion, sont passées en arrière-plan par rapport à ces considérations plus transverses.

Quelle est votre clientèle aujourd'hui ? Et dans quels marchés vous développez-vous hors de France ?

Elle demeure relativement diversifiée, entre clients institutionnels, gérants de fonds de fonds et gérants de fortune. Sur la gestion *long only*, il y a probablement davantage d'institutionnels que sur la gestion *market neutral*. En gestion de fortune, nous sommes systématiquement intermédiés.

En termes de développement, nous sommes exclusivement européens avec deux tiers de notre clientèle basée en France. Nous avons historiquement un poids plus important en Europe du Sud (Italie, Espagne). L'Europe germanophone constitue un objectif dans la mesure où notre gamme peut vraiment être adaptée à ces investisseurs. Nous avons eu ponctuellement des clients sur ce marché-là et donc nous

essayons d'y poursuivre une démarche commerciale plus structurée. Un recrutement est en cours pour tenter de progresser sur ce marché.

> *Notre spécialité reste la gestion du risque idiosyncratique.*

Vous avez récemment lancé des parts en ETF sur vos fonds *long only*. Est-ce pour répondre à une demande de vos investisseurs ?

Les stratégies que nous mettons en œuvre sur les fonds Select Europe et Select Focus Euro ne changent pas dans les parts ETF que nous avons lancées. Il s'agit pour nous de proposer notre gestion résolument active au sein d'une nouvelle enveloppe, traditionnellement associée à la gestion passive. Nous avons des investisseurs qui considèrent, sur un plan opérationnel, plus pratique d'acheter des parts d'ETF que des parts de fonds traditionnelles. Il y a aussi eu des évolutions réglementaires qui ont permis de démocratiser les ETF actifs et d'encapsuler la gestion discrétionnaire active dans un format ETF.

Seriez-vous prêts à commercialiser des parts ETF pour vos fonds *long/short* ?

Notre spécialité reste la gestion du risque idiosyncratique. Nos fonds long only sont investis à 100 % en permanence et sont neutres sectoriellement par rapport à l'indice pour éviter les rotations factorielles et sectorielles, ce qui convient bien à l'enveloppe ETF. Les participants autorisés vont traiter les parts ETF dans le marché et pourront couvrir plutôt facilement le portefeuille d'un fonds comme Select. Les stratégies long/short posent un défi dans la couverture au quotidien du portefeuille, ce qui pourrait se traduire sur des parts ETF par des fourchettes de prix larges.

A lire aussi: La gestion alternative liquide se trouve de nouveaux vecteurs de croissance

Vous officialisez le lancement du fonds Exane Patrimoine Solution. Quelle votre approche sur ce produit ?

Le fonds Exane Patrimoine Solution (amorcé en août 2024) s'inscrit dans la logique d'extension de la gamme. Il s'appuie sur notre équipe de 11 gérants sectoriels pour la sélection de titres. Le co-directeur des

investissements Eric Lauri en orchestre la gestion. Il se compose d'une poche actions croissance et d'une poche rendement de type *market neutral* sur les actions européennes sans biais de secteur ou de style, avec un risque relativement mesuré. Contrairement aux autres fonds de sa catégorie, il n'est pas investi sur les marchés obligataires. Cette alternative s'adresse entre autres aux gérants de fortune et de patrimoine mais pas seulement.

Où en êtes-vous de la liquidation du fonds Exane Integrale débutée en mars 2020 ?

La liquidation du fonds, entraînée par une crise financière exceptionnelle en pleine pandémie de Covid-19 en mars 2020, a été clôturée en juillet 2025. Le compartiment n'existe donc plus. Les investisseurs ont été désintéressés. Deux actions judiciaires restent cependant liées à cette liquidation.