

Décharger les conseils de la gestion

Arrivée en juin dernier chez Amilton AM, Mathilde de La Servière dirige le département gestion privée. Présentation de son parcours et de l'offre qui sera déployée auprès des cabinets de gestion de patrimoine.



Mathilde de La Servière, directeur du département gestion privée d'Amilton AM.

Avant d'arriver chez Amilton, Mathilde de La Servière était directeur de la gestion discrétionnaire chez Merrill Lynch, département qu'elle a créé en 2006 au travers de la filiale Merrill Lynch Portfolio Managers (MLPM) en France.

« J'en ai assuré le développement tout en supervisant la gestion des portefeuilles multiclassés d'actifs à Paris, ainsi que le suivi macroéconomique et stratégique, note-t-elle. Auparavant, entre 2001 et 2006, j'ai été directeur de la recherche et de la stratégie au sein de la gestion privée de la banque Jean-Philippe Hottinguer, après avoir été responsable de la gestion des OPCVM actions pour la zone Amérique du Nord chez NSM Gestion, entre 1994 et 2001. »

→ Une gestion patrimoniale et de conviction

Déjà reconnu pour sa gamme de fonds purs, avec notamment le produit phare sur petites capitalisations françaises, Amilton Small Caps géré par Harry Wolhander, et pour ses fonds d'allocation d'actifs, Amilton AM structure son département de gestion privée dédié à l'activité de gestion sous mandat. Il s'adresse aussi bien à sa clientèle propre qu'à celle des partenaires CGPI. « Les indépendants doivent faire face à une réglementation qui s'intensifie et se complexifie. Parallèlement, les marchés deviennent de plus en plus compliqués

et volatils. Nous souhaitons leur proposer la gestion sous mandat de leurs clients, comme un changement de leur modèle de fonctionnement qui se rapprocherait de celui des family offices », signale Mathilde de La Servière.

Dans ce cadre, la structure apporte sa disponibilité lors des rendez-vous clients, leur délivre des *reportings* de qualité et, surtout, les libère de la gestion. « Les CGPI assurent un rôle de supervision de la gestion des portefeuilles et ne peuvent donc plus être tenus pour responsables de la performance. Ils évitent ainsi des conversations parfois délicates dans les périodes de stress de marchés pouvant nuire à leur relation commerciale, indique-t-elle. Aussi, notre volonté est-elle d'être totalement transparents, aussi bien dans la gestion que dans la tarification. »

Le département gestion privée d'Amilton AM pratique à la fois une gestion patrimoniale et de conviction, basée sur

la maîtrise des risques selon les cycles économiques. Par exemple, elle est actuellement totalement désinvestie des marchés obligataires, et est présente exclusivement sur les marchés actions européen et américain, avec une poche importante de liquidités.

Amilton Gestion Privée procède également au recrutement d'un ingénieur patrimonial qui accompagnera les indépendants dans les montages et opérations complexes (donation, transmission d'entreprise, cession de titres...). Il devrait rejoindre l'équipe au début du dernier trimestre de cette année.

“ Nous souhaitons proposer aux indépendants la gestion sous mandat de leurs clients, un changement de leur modèle de fonctionnement qui se rapprocherait de celui des family offices. ”

→ Accessible à partir de 150 000 euros

En matière de gestion sous mandat, l'offre sera ouverte dès 150 000 euros et sera proposée au travers de toutes les enveloppes : assurance-vie (de droit français ou luxembourgeois), PEA et compte-titres.

L'allocation d'actifs sera réalisée via des lignes directes, notamment sur les marchés européens et américains, et via des fonds pour les classes d'actifs moins accessibles.

Pour ses objectifs de développement, le groupe qui compte 475 millions d'euros d'encours se veut ambitieux pour ce nouveau service mais ne souhaite pas communiquer de chiffre. « C'est un développement stratégique, mais cette activité se construit dans le temps car elle se fonde sur une relation de confiance nécessairement forte entre chaque partie. » ■