



« Nous restons en permanence à l'écoute des opportunités de partenariats stratégiques » - Amilton AM

Thomas Carlat 14/05/2018

Alors qu'elle vient de fêter ses 10 ans, la société de gestion entrepreneuriale Amilton Asset Management a dépassé les 800 millions d'euros d'encours sous gestion. Un développement porté, notamment par l'acquisition de Swan Capital Management. Dan Sayag, son directeur général, dévoile pour NewsManagers, les projets en cours de la société. Amilton Asset Management entend accélérer son développement auprès des CGP et des institutionnels, deux axes prioritaires de sa stratégie. Elle reste également à l'affût de toute opportunité de croissance externe.

NewsManagers : Que représente aujourd'hui Amilton Asset Management en termes d'encours ?

Dan Sayag : La société a dépassé les 800 millions d'euros d'actifs sous gestion en ce début d'année 2018. Nous comptons 25 collaborateurs dont 10 professionnels de l'investissement, à savoir gérants et analystes. Nous sommes une société de gestion totalement indépendante, créée en 2007 avec trois actionnaires principaux : un actionnariat majoritaire familial composé d'Ilana Sayag, la présidente, et moi-même et Harry Wolhandler, notre directeur des gestions actions.

NM : Depuis votre création, comment expliquez-vous ce développement ?

D.S. : Nous avons en effet connu une très forte croissance depuis fin 2008, affichant à cette date 25 millions d'euros d'encours seulement. C'était une année compliquée en raison de la crise financière mais qui nous a également permis de nous démarquer en termes de performance à la fois en gestion privée, un des métiers historiques d'Amilton, mais aussi sur notre expertise en petites et moyennes capitalisations. Ces bonnes performances relatives en 2008, ont contribué à nous faire renouer avec la croissance dès 2009. Nous avons également décidé très tôt de diversifier nos activités et nos pôles d'expertises. Ainsi, dès 2010, nous nous sommes lancés dans la gestion diversifiée, principalement en multi-gestion, ainsi que dans la mise en place de solutions de gestion sur-mesure. Nous avons notamment remporté un appel d'offre important concernant la gestion de trésorerie de fonds de capital-investissement (FIP et FCPI) pour lesquels nous avons développé une approche de gestion spécifique.

NM : Vous avez également fait l'acquisition de Swan Capital Management. Que vous a apporté cette opération ?

D.S. : En effet, en 2011, nous nous sommes intéressés à Swan Capital Management (Swan), alors en difficultés financières, qui avait 250 millions d'euros d'encours et une forte pénétration auprès de la clientèle de conseillers en gestion de patrimoine (CGP). Or ce segment constituait à l'époque un axe stratégique de développement. Nous avons donc d'abord procédé à une prise de participation majoritaire puis à une fusion totale en 2012. Cette acquisition nous a notamment permis de développer l'offre de gestion de fonds sur-mesure à destination des CGP qui était un métier historique de Swan mais dont nous avons totalement revu la manière de fonctionner et qui constitue aujourd'hui une activité importante chez Amilton. Par ailleurs, à la suite de ce rachat, nous avons reconfiguré notre offre de produits pour créer une gamme qui soit la plus cohérente possible.

NM : Comment se caractérise aujourd'hui cette gamme ? Quelles sont vos principales expertises ?

D.S. : Notre gamme s'articule aujourd'hui autour de deux principaux pôles d'expertises. D'une part, nous avons une activité de gestion actions, axée principalement sur les petites et moyennes capitalisations à travers deux fonds – Amilton Small Caps, sur les valeurs françaises, et Amilton Premium Europe, sur les valeurs européennes – qui totalisent environ 140 millions d'euros d'actifs. De l'autre, nous avons une activité de gestion diversifiée avec trois fonds « vitrines », dont un fonds de fonds de performance absolue.

NM : Envisagez-vous de diversifier davantage vos offres de produits ?

D.S. : Nous cherchons clairement à diversifier encore plus notre gamme. La gestion obligataire, même si cette classe d'actifs ne paraît pas très attractive aujourd'hui, nous semble indispensable et cela pourrait donc être une évolution. Nous envisageons également de compléter notre gamme sur des segments plus adjacents au notre, notamment sur les « private assets » sur lesquels nous identifions un potentiel de croissance important. Nous regardons aussi les stratégies de performance absolue, en espérant pouvoir attirer des équipes de gestion dédiées, performantes et partageant la même culture que la nôtre.

NM : Comment se répartissent vos encours sur ces différentes expertises et activités ?

D.S. : Notre gamme vitrine Amilton, composée de 5 fonds, totalise environ 170 millions d'euros d'encours. Par ailleurs, notre activité de fonds sur-mesure représente 210 millions d'euros, notre activité de gestion de trésorerie pèse 150 millions d'euros et la gestion privée totalise 220 millions d'euros. Enfin, nous avons rajouté une nouvelle corde à notre arc en 2015 sur la partie institutionnelle, segment sur lequel nous voulions nous développer.

NM : Comment ciblez-vous justement les investisseurs institutionnels ?

D.S. : Il nous semble indispensable d'apparaître sur le radar de cette clientèle qui reste difficile à atteindre pour les sociétés de gestion indépendantes de notre taille. A ce titre, nous avons recruté en 2015 Franck Missera en qualité de directeur de la gestion institutionnelle, puis Jean-Claude Guimiot, anciennement directeur général délégué d'Agrica Epargne. Nous avons également lancé le fonds 2i Sélection dont la vocation est de faire la passerelle entre le monde des sociétés de gestion entrepreneuriales et le monde institutionnel. Ce fonds a reçu l'appui de Paris Europlace, l'AFG et l'AF2I. Nous avons aujourd'hui une dizaine d'investisseurs institutionnels présents dans ce fonds qui pèse 60 millions d'euros d'actifs. Nous sommes d'ailleurs en train de procéder à une levée de fonds avec un premier objectif à 100 millions d'euros d'ici 2 à 3 mois puis, à horizon 12 à 18 mois, atteindre les 200 millions d'euros d'actifs.auprès des institutionnels, nous nous positionnons essentiellement sur des classes d'actifs qui sont les moins industrialisables comme les actions de petites et moyennes capitalisations.

NM : Quelle est votre stratégie pour vous développer auprès des CGP ?

D.S. : Ce segment réclame de plus en plus de ressources d'un point de vue commercial et marketing. Résultat : le seuil d'accès est aujourd'hui plus élevé que par le passé. Nous avons un budget marketing conséquent pour les plateformes qui nous permettent d'animer ces CGP mais également auprès de groupements de CGP ou de nos principaux partenaires. Nous avons fortement renforcé nos équipes commerciales et marketing sur la dernière année puisque nous comptons aujourd'hui 3 personnes dans l'équipe commerciale et 3 personnes dans l'équipe marketing. Nous avons développé une gamme de produits et services qui nous semblent correspondre aux besoins des CGP, avec des fonds multi classes d'actifs, une offre de fonds sur-mesure sur laquelle on constate un fort regain d'intérêt et, enfin, la gestion privée dans un contexte d'externalisation de la gestion financière de la part des CGP vers les sociétés de gestion qui s'accélère avec l'évolution réglementaire.

NM : S'agissant de la clientèle privée, quels sont vos axes de développement ?

D.S. : Avec les nouvelles contraintes réglementaires, nous pensons qu'il y a un vrai changement de paradigme dans le monde de la gestion privée. De fait, le modèle économique des banques privées traditionnelles est remis en cause avec l'interdiction de percevoir des rétrocessions sur les fonds externes et l'alourdissement administratif lié aux évolutions réglementaires. Elles vont donc augmenter le seuil d'accès à leurs services ce qui libère un segment de marché, pour les sociétés de gestion entrepreneuriales capables d'offrir un service personnalisé et une gestion performante. Nous essayons donc de nous positionner sur ce créneau. Nous développons cette activité soit directement via notre propre équipe de gérants privés soit via des partenaires CGP. De même, nous sommes dans une industrie où la production, à savoir la gestion d'actifs, et la distribution, à savoir les CGP, vont se rapprocher davantage dans les prochaines années. C'est le constat que nous avons fait à la suite de la mise en oeuvre de la réglementation RDR au Royaume-Uni. Nous pourrions donc imaginer, dans les prochaines années ou les prochains mois, devoir réfléchir à des partenariats stratégiques avec de gros cabinets de CGP ou des groupements de CGP.

NM : Avez-vous déjà étudié des partenariats de ce type ?

D.S. : Nous avons regardé quelques dossiers de croissance externe ces dernières années, principalement sur des réseaux salariés de CGP mais aucun de ces dossiers n'a abouti à ce stade. Mais nous pourrions imaginer avoir des participations croisées dans des gros cabinets de CGP avant d'envisager un mariage plus complet avec une intégration plus totale.

NM : Vous avez évoqué l'international en parlant des institutionnels. Envisagez-vous de sortir de vos frontières ?

D.S. : Nous avons déjà des clients en Suisse et à Monaco. Nous regardons les marchés les plus proches de la France mais c'est évidemment un sujet qu'il faut avoir en tête. Nous voulons y aller étape et par étape et nous allons probablement commencer par tisser des partenariats stratégiques avec des distributeurs locaux ou des « third party marketer » (TPM) sur certaines zones géographiques où nous aurons identifié un potentiel de développement important.

NM : Le marché français a connu beaucoup de rapprochements de sociétés de gestion. Quel rôle entendez-vous jouer dans l'évolution du secteur ?

D.S. : Nous sommes bien placés pour savoir qu'une acquisition peut être très rapidement créatrice de valeur quand elle est bien exécutée. Mais nous sommes également conscients qu'un rapprochement peut potentiellement générer d'éventuels problèmes opérationnels ou de personnes. Nous restons donc en permanence à l'écoute des opportunités de partenariats stratégiques ou de rapprochements mais nous sommes très sélectifs. Nous nous sommes davantage positionnés en tant qu'acquéreur ces dernières années en ciblant des sociétés de gestion qui auraient des gammes de produits ou des circuits de distribution complémentaires. Nous nous intéressons aussi à des intégrations plus verticales, avec des CGP notamment pour toucher le client final. Nous sommes conscients qu'il faut avancer, d'autant plus que les seuils de rentabilité augmentent plus rapidement que l'activité globale. L'effet de taille est de plus en plus indispensable sur le marché et il va l'être de plus en plus à l'avenir.

NM : Quels sont vos objectifs à 5 ans pour votre société de gestion ?

D.S. : Nous considérons qu'aujourd'hui nous sommes bien positionnés dans l'univers des sociétés de gestion entrepreneuriales et l'objectif est de rester dans le peloton de tête des sociétés indépendantes dans les prochaines années. A très court terme, dans les 12 prochains mois, l'atteinte du seuil symbolique de 1 milliard d'euros est un objectif. Dans les prochaines années, il faudra encore grossir. Le palier des 5 milliards d'euros d'encours d'ici à 5 ans peut paraître ambitieux mais il peut être atteignable, notamment si nous faisons de la croissance externe.