

GESTION D'ACTIFS

« Nous proposons une palette de solutions sur mesure pour les CGP »

Amilton AM connaît une croissance régulière de ses encours gérés. Sa notoriété s'affirme dans le cadre de différents partenariats ciblés. Son directeur général délégué, également directeur de l'allocation d'actifs, nous explique en quoi consiste l'originalité de cette entreprise qui va bientôt fêter ses dix ans.

Quel est l'ADN d'Amilton AM ?
Dan Sayag : Amilton Asset Management est une société de gestion indépendante. Son actionariat est majoritairement familial, avec Ilana Sayag, fondatrice, présidente-directrice générale, et moi. Le solde est détenu par Harry Wolhandler, directeur général délégué, directeur de la gestion actions. Nous gérons un peu plus de 600 M€ (contre 35 M€ quand je suis arrivé en 2008). Nous avons toujours tenu à nous diversifier, que ce soit en termes de classes d'actifs, de produits, d'expertises et de clientèles, et ce afin de réduire le risque global lié à l'exercice de nos métiers. Nous avons des clients à Paris et dans plusieurs régions françaises, ainsi qu'en Suisse, au Luxembourg et à Monaco. La société emploie aujourd'hui une vingtaine de collaborateurs.

Que trouve-t-on dans votre gamme de fonds ouverts ?

DS : Nous proposons deux fonds actions : Amilton Small Caps (petites et moyennes valeurs françaises), notre porte-drapeau historique, et Amilton Premium (petites et moyennes valeurs européennes). Notre gamme comprend aussi trois fonds qui ont un profil plus patrimonial : Amilton Global Allocation (gestion flexible dans un univers d'investissement mondial), Alter Solution (fonds de fonds « prudent » faisant la part belle aux stratégies de performance absolue) et Optimix (solution de placement de trésorerie excédentaire pour les entreprises, avec un recours à des stratégies de performance absolue et à des supports obligataires).

Nous étudions, en outre, la possibilité de lancer un fonds *long/short* de petites et moyennes valeurs, ce qui serait sans

doute une première sur le marché français de la gestion collective et, même, en Europe continentale...

Sur quoi vos autres expertises portent-elles ?

DS : Nous avons une offre de fonds sur mesure, dont nous avons hérité en 2012, grâce au rachat de Swan Capital Management. Avec ces fonds sur mesure (une quinzaine actuellement), nous fournissons à des CGP et à des banques privées des solutions qui respectent un cahier des charges établi en commun, plus des outils de suivi et des services associés. Il s'agit de fonds de fonds, en architecture ouverte, qui constituent le cœur de portefeuille de leurs clients finaux. Cette activité avec des partenaires privilégiés qui externalisent leur gestion correspond à 250 M€ d'encours.

Nous avons également 150 M€ en gestion privée, qui est le métier historique d'Amilton. Le pôle gestion privée est animé depuis plus d'un an par Mathilde de La Servière. Nos clients sont principalement des entrepreneurs. Nous sommes aussi en relation avec des personnes morales et des associations. Enfin, nous souhaitons faire monter en puissance notre développement auprès d'institutionnels, grâce, notamment, à Franck Missera, qui nous a rejoints l'année dernière.

Envisagez-vous une nouvelle opération de croissance externe ?

DS : Nous nous interrogeons effectivement sur d'éventuelles opportunités de croissance externe que nous pourrions saisir, par rapprochement de structures de gestion (peu rentables en deçà de 200 M€ d'encours gérés) ou de canaux de distri-

■ **Propos recueillis par Michel Lemosof**



Dan Sayag
Directeur général délégué, Amilton AM

bution complémentaires. Des partenariats stratégiques avec des CGP, au travers de participations croisées, par exemple, pourraient également voir le jour. Par ailleurs, nous ne négligeons pas la distribution directe, mais celle-ci n'est pas une priorité, sachant que, dans le domaine du patrimoine, la dimension conseil nous paraît importante, voire indispensable.

Quelle allocation d'actifs « idéale » préconiseriez-vous avec un horizon de placement de trois ans ?

DS : 40 % d'actions (réparties en parts égales entre l'Europe, les Etats-Unis et les pays émergents), 40 % de stratégies de performance absolue (*long/short* actions, arbitrage de fusions/acquisitions, global macro...), 15 % d'obligations (haut rendement européen et américain, dette émergente) et 5 % d'or (encore plus protecteur dans un environnement de taux d'intérêt négatifs). ■