

## "La notion de « solutions d'investissement » reflète l'évolution de notre métier"

02/10/2017

**Dans un entretien à NewsManagers, David Kalfon, président de Sanso IS, explique le positionnement et les projets de la nouvelle société de gestion issue de la fusion cette année entre Amaïka, Cedrus AM et 360Hixance.**



**NewsManagers : Vous avez annoncé en mai dernier le projet de fusion entre Amaïka AM, Cedrus AM et 360Hixance. Où en êtes-vous ?**

**David Kalfon :** La fusion est pour ainsi dire consommée. Nous avons obtenu l'autorisation du régulateur en juin et avons regroupé les équipes depuis cet été dans nos locaux boulevard Malesherbes à Paris. Tous les fonds ont été renommés avec notre nouvelle identité et nous travaillons désormais sur la réorganisation de notre gamme. Nous devrions avoir 15 fonds contre 22 auparavant, dont 7 ouverts et 8 dédiés. Notre activité est forte de trois piliers : les fonds ouverts, les mandats de gestion et l'offre de solutions d'investissements sur mesure à nos clients.

**NM : Pourriez-vous relater le déroulement des discussions ?**

**D.K. :** L'histoire a commencé fin 2014 lorsque chez Amaïka, dont je suis le cofondateur, nous avons décidé de nous lancer dans l'ISR car cela correspondait plus à la façon dont nous voulions gérer nos actifs. Nous avons alors lancé un fonds obligataire ISR avec l'aide d'Ethifinance mais nous manquions de ressources et de crédibilité. C'est un peu plus tard, en discutant avec le dirigeant de Cedrus AM, que je me suis rendu compte que nous pourrions faire quelque chose ensemble. Cedrus AM avait la crédibilité qui nous manquait en matière d'ISR. Ils ont commencé à y travailler très tôt à travers leur structure de conseil qui officiait déjà sur le sujet. Ses dirigeants voulaient en outre faire grossir la société de gestion pour mieux toucher les investisseurs institutionnels. Ils souhaitaient un accélérateur de développement, sans pour autant se dénaturer.

**NM : Quand vous est venue l'idée d'intégrer aussi 360Hixance à vos discussions ?**

**D.K. :** C'est très vite arrivé puisque le groupe Cedrus et 360Hixance avaient le même actionnaire, OTCex. J'ai apprécié la présence territoriale de 360Hixance entre Bordeaux et Lyon notamment, ainsi que sa gamme de fonds complémentaires des nôtres. Quand nous avons commencé à parler ensemble, les équipes ont vite adhéré au projet.

**NM : Comment est structuré l'actionariat de la nouvelle entité ?**

**D.K. :** Tous les actionnaires d'avant sont actionnaires de la nouvelle structure sur la base des parts précédentes et de la nouvelle valorisation.

Normal 0 21 false false false FR X-NONE X-NONE

**NM : Pourquoi avoir choisi le nom de Sanso IS ?**

**D.K. :** L'idée était de montrer que nous construisions quelque chose de nouveau et donc une nouvelle identité. **Sanso** signifie « Oxygène » en japonais. Derrière, il y a l'idée d'air pur, tout en évoquant le sujet de l'environnement. Dans **Sanso**, on entend aussi le mot « sens », ce qui nous plaisait. Enfin,

ajouter la notion de « solutions d'investissement » et non pas d'« asset management » reflète l'évolution de notre métier, d'un fournisseur de produits vers un fournisseur de solutions et de services.

**NM : Qu'est-ce que votre ISR a de différent des autres ?**

**D.K. :** Notre axe de différenciation est d'expliquer que l'ISR ne signifie pas seulement qu'on n'a pas le droit d'investir dans certains secteurs ou activités. Nous voulons donner une connotation positive à l'ISR, dire qu'il est vecteur de croissance et d'opportunités comme l'énergie renouvelable, la traçabilité des aliments, etc. Il existe de nombreuses thématiques d'avenir où l'on peut trouver de la performance. De même, sans forcément aller vers ces thématiques, nous privilégions les entreprises traditionnelles qui fournissent des informations en matière ESG et intègrent complètement ces thèmes dans leur stratégie de développement. Pour les sélectionner, nous nous aidons bien sûr des rapports financiers et ESG, mais aussi des 17 objectifs de développement durable qui ont été énoncés par les Nations-unies. Peu de sociétés de gestion utilisent ces critères. Enfin, dernière différenciation, je citerai notre activité de multigestion, apportée par Cedrus AM, qui nous permet d'inoculer nos exigences en matière d'ESG aux sociétés de gestion dans lesquelles nous investissons.

**NM : Cela veut-il dire que toute votre gestion est ISR ?**

**D.K. :** Non pas encore. A cette date, l'ISR représente environ la moitié de nos 650 millions d'euros d'actifs. Mais à terme, c'est évidemment notre objectif. Nous y allons cependant en douceur car il faut bien identifier ce qui fait la performance de nos fonds et ne pas le détruire.

Normal 0 21 false false false FR X-NONE X-NONE **NM : Avez-vous trouvé d'autres complémentarités avec Cedrus AM et 360Hixance ?**

**D.K. :** Globalement, notre fusion est la réunion des expertises en titres vifs qu'avaient Amaïka et 360Hixance d'un côté et celles sur l'ISR qu'avait Cedrus AM. La réunion des deux gérants obligatoires de 360Hixance et d'Amaïka AM forme un binôme solide. Enfin, bien sûr, l'union de nos structures va nous aider à mieux répondre aux obligations réglementaires, même si ce n'était pas l'objectif de départ. Nous avons ainsi pu renforcer la gouvernance de la société en séparant la fonction de contrôle des risques de celle de la gestion ou encore le RCCI de la direction générale.

**NM : Que voulez-vous faire à l'avenir ?**

**D.K. :** Nous voulons poursuivre un développement sur l'ensemble des axes de clientèle. Aujourd'hui, nous sommes à moitié investisseurs institutionnels et à moitié clients privés et CGP. Nous essaierons de garder cet équilibre. Chez les CGP, nous allons pouvoir mettre en avant notre expertise ISR. En effet, je suis persuadé que si l'ISR s'est développé jusqu'à présent grâce aux institutionnels, le relais sera pris par les clients privés et les CGP. Enfin, nous avons commencé à regarder ce que nous pourrions faire en Suisse. Nous avons confié une mission exploratrice à un de nos commerciaux dans ce pays.