

Une journée chez Amaïka AM

03.03.15



Née en 2011, Amaïka Asset Management, société de gestion entrepreneuriale fondée par David Kalfon, gère aujourd'hui plus de 150 millions d'euros d'actifs, dont 65 millions en multigestion traditionnelle. A l'origine, son développement a été soutenu par des CGP qui l'ont promu auprès de leurs clients et dont certains sont entrés au capital. Désormais, la clientèle institutionnelle représente 30%

de ses encours. "Notre histoire se déroule comme nous le souhaitions", commente David Kalfon. Objectif d'ici deux ans : lever 150 millions d'euros d'encours supplémentaires.

David Kalfon s'est entouré d'un ancien collègue de JP Morgan, Laurent Boudoin, directeur des investissements et gérant du fonds obligataire "Taux Réels Européens", et de Michel Menigoz, responsable des gestions actions et de l'analyse quantitative. La société fait également explicitement appel aux recommandations de Fundesys dans la sélection des fonds qui composent le FCP "Résilience".

Son processus de sélection est assez classique puisqu'il commence par un filtrage quantitatif des OPCVM par sous-catégorie (secteur géographique, niveau de volatilité ...). Les produits éligibles à l'investissement doivent notamment avoir un track record de trois ans minimum. "Nous nous attachons à la liquidité des sous-jacents, la taille des encours n'est pas un critère", précise David Kalfon. Pour preuve, Amaïka AM a investi dans le fonds BDL Convictions quand il ne pesait qu'une trentaine de millions d'euros d'encours sous gestion. "Désormais, il fait plus de 150 millions", ajoute-t-il.

L'importance de la transparence dans la relation contractuelle

La seconde phase, la rencontre avec les équipes de gestion, doit permettre aux gérants d'Amaïka de s'assurer que leur analyse des données passées des fonds sera encore pertinente dans le futur. "Nous nous assurons que l'équipe et le process sont stables et que leur discours est cohérent avec le comportement du fonds, afin d'éviter les surprises", avance David Kalfon. La due diligence, composée d'un ou deux rendez-vous et d'une analyse des documents remis, ne doit pas prendre trop de temps. En effet, une due diligence trop longue signifierait que le process de gestion est trop complexe pour s'intégrer dans la stratégie de sélection d'Amaïka. "Nous avons une très forte responsabilité envers nos clients. Nous nous demandons donc toujours si nous serions capables d'expliquer un investissement générant des pertes et être compris par nos clients. Cela doit être un oui rapide pour continuer le process de sélection", résume David Kalfon.

Pour construire une relation durable, la société de gestion doit être disposée à répondre aux questions de l'équipe de gestion d'Amaïka à tout moment. "Nous avons

“Nous avons remarqué que la taille de la société de gestion n’influence pas le degré de transparence”

remarqué que la taille de la société de gestion n’influence pas le degré de transparence”, s’étonne le fondateur d’Amaïka. Fidèles envers ses sociétés de gestion partenaires, David Kalfon et ses collaborateurs ont une buy-list plafonnée

de 80 fonds. Seule la sortie d’un produit permet l’entrée d’un autre. “Tant que les fonds ne nous déçoivent pas, nous restons investis”, assure David Kalfon. Parmi ses partenaires de gestion figurent JP Morgan, Fidelity Worldwide Investment et M&G Investments, mais aussi de plus petites sociétés comme Shanti AM, BDL Capital Management et Boussard & Gavaudan.

Une importante exposition aux actions japonaises

Son scénario actuel ? L’équipe de gestion estime qu’il faut revoir les perspectives de croissance de la zone euro pour 2015. L’effet devise, les taux bas, la baisse du prix du pétrole et l’accès plus facile au crédit sont des éléments qui devraient soutenir les actions européennes. Concernant les Etats-Unis, elle reste confiante sur la persistance du rythme de croissance. Son facteur d’inquiétude porte cependant sur la déconnexion entre les annonces de la Fed et les anticipations du marché. L’équipe de gestion a donc réduit son exposition aux actions américaines pour se recentrer sur les titres européens. Elle possède également une exposition en actions japonaises significative mais peu d’encours sur les pays émergents. Les clients peuvent d’ailleurs suivre leur analyse macroéconomique sur leur blog et leur compte Twitter, qui compte déjà 1180 “followers”.

Parmi ses fonds favoris, nous retrouvons “M&G Optimal Income”. “Nous sommes présents dans ce produit depuis notre premier jour”, confesse David Kalfon. Il apprécie également les fonds suivants : “Fidelity America”, “Pictet Megatrends” et “JP Morgan European Equity Plus”, “en cours de soft closing”, ajoute-t-il. Concernant les sociétés plus modestes, il met en avant le Sakura Fund géré par la société anglaise Morant Wright, au style “très value”, le fonds BG Long Term Value et le fonds BDL Convictions. Pour les pays émergents, Amaïka fait confiance au GEM Equity. Il lui arrive enfin d’utiliser des ETF pour couvrir les marchés actions américaines et japonaises, ainsi que pour diversifier des PEA.