

Avec des indépendants au capital

Lancée il y a trois ans, Amaïka Asset Management poursuit son rapide développement, via notamment des recrutements et la reprise de fonds. Entretien avec David Kalfon, cofondateur et président.

Investissement Conseils :

Vous avez lancé votre société de gestion en 2011. Pouvez-vous faire un point sur son évolution ?

David Kalfon : La société a connu une progression régulière de ses actifs sous gestion. Nous nous sommes lancés avec la reprise d'un fonds d'une trentaine de millions d'euros et nous atteignons aujourd'hui les 130 M€ (dont 80 M€ via les CGPI), ce qui est en ligne avec nos objectifs.

Dernièrement, nous avons intégré deux nouvelles personnes dans notre équipe, Laurent Boudoin, un gérant obligataire qui est aujourd'hui notre responsable des investissements, et Michel Menigoz, un gérant actions internationales qui nous apportent chacun leurs expériences de plus de vingt années sur les marchés.

IC : Un mot sur votre actionnariat, composé en partie de CGPI ?

D. K. : Il n'a pas changé, tout comme la philosophie de leur investissement : ils sont actionnaires et clients, mais n'ont aucune ingérence dans la société. En leur compagnie, nous avons développé la gestion personnalisée, car ils avaient des difficultés à faire vivre leurs allocations au sein des contrats d'assurance-vie, à la fois sur le plan administratif et sur le plan réglementaire. D'ailleurs, notre développement repose beaucoup sur ce service car il joue pour 30 M€ de nos encours, via des mandats d'arbitrage, des mandats de gestion, des fonds internes dédiés... Ces cabinets actionnaires disposent chacun d'un pourcentage significatif du capital, ce qui permet de compter sur leur implication dans

le développement commercial de notre société.

IC : Cette année, vous avez lancé une offre en matière de mandat d'arbitrage ?

D. K. : Tout à fait, plus particulièrement avec Axa Théma, et cela rencontre un franc succès avec 12 M€ collectés depuis le début l'année. Il s'agit d'un modèle qui se veut gagnant-gagnant pour chacune des parties :

- le client dispose d'une allocation qui varie selon les conditions de marché et qui se veut réactive. De plus, il dispose d'une égalité de traitement, puisque tous les clients sont arbitrés en même temps donc dans le bon timing ;
- pour l'assureur-la plateforme, cela permet de réduire la part des fonds en euros, même si nous y avons accès ;
- pour le CGPI, il dispose d'un niveau d'information supérieur : il connaît les mouvements opérés et leurs raisons. Il gagne du temps commercial et réduit son risque réglementaire. De plus, son niveau de rémunération reste le même que s'il réalisait lui-même l'allocation.

IC : Concrètement, comment est mis en place ce mandat ?

D. K. : Le profil du client est défini avec lui et le CGPI, dont le rôle est essentiel puisqu'il apporte sa connaissance du client – ses objectifs et ses expériences bonnes ou mauvaises des marchés financiers – et fait le lien avec le client. Il est primordial de construire le portefeuille ensemble pour que le client soit à l'aise avec son investissement. Ensuite, son mandat est géré selon l'un des quatre profils mis en place : du prudent, qui comporte 50 % de fonds en euros, au plus dynamique, qui comprend 80 % d'actions et 100 % d'unités de compte.



David Kalfon, président et cofondateur d'Amaïka AM.

« Pour les cinq ans d'Amaïka, nous comptons atteindre les 300 millions d'euros d'encours... »

Ensuite, nous fonctionnons avec les unités de compte référencées au sein de chaque contrat et nous nous interdisons d'inclure plus de 25 % de nos OPCVM.

Le montant minimal est fixé à 50 000 euros.

IC : Pouvez-vous décrire succinctement votre gamme de fonds ?

D. K. : Du plus ou moins risqué, nous disposons des fonds :

- *Optimum*, un fonds obligataire de type performance absolue composé d'une partie de portage obligataire et d'Alpha portable (afin de capter la surperformance d'un gérant) ;
- *Taux Réel Européens*, un fonds obligataire flexible, dont la volatilité cible s'élève à 3 % pour un objectif de rendement annuel de 4,5 % via une gestion active de sa sensibilité notamment ;
- *Amaïka 60* et *Résilience*, deux fonds de fonds diversifiés. Le premier dispose d'une poche d'actions limitée à 60 % et pouvant descendre à -10 %. Le second a la faculté de faire varier son exposition entre 20 et 80 % ;
- *Altiflex*, un fonds actions internationales pouvant être couvert en cas d'anticipation d'une baisse des marchés ;
- et *Maxima*, un fonds actions éligible au PEA, avec une exposition comprise entre -20 et +150 %.

IC : Quels sont vos objectifs de développement ?

D. K. : Pour les cinq ans d'Amaïka, nous comptons atteindre les 300 M€ d'encours. Cet objectif est atteignable au regard de la largeur de notre gamme et de notre clientèle constituée à la fois d'institutionnels et de CGPI. ■

Propos recueillis par Benoît Descamps