

FR -

## Amaïka AM approche la barre des 200 millions d'euros d'encours

Erick Jarjat 19/06/2015

La jeune société de gestion indépendante Amaïka Asset Management est en train de s'installer durablement dans le paysage de la gestion française. Créée en octobre 2011 à l'initiative d'une bonne dizaine d'investisseurs avec une trentaine de millions d'euros sous gestion, Amaïka AM affiche désormais un encours de 180 millions d'euros contre 140 millions d'euros à fin décembre 2014 et semble bien armée pour passer prochainement la barre des 200 millions d'euros.

**David Kalfon**, président fondateur de la société, se montre très confiant. "Nous avons fixé un objectif de 150 millions à trois ans et de 300 millions à cinq ans. Nous sommes complètement dans le plan de marché", souligne **David Kalfon**. Et surtout, la dynamique de croissance semble bien enclenchée autour d'une offre volontairement concentrée autour d'une gamme d'OPCVM à même de pouvoir satisfaire tous les profils de risque et une offre de gestion sous mandat. Du sur mesure qui est manifestement très apprécié de la clientèle.

Parmi les fonds proposés, Amaïka met notamment en avant une stratégie de performance absolue, Taux Réels Européens, gérée par **Laurent Boudoin**, responsable des investissements, qui a rejoint la société à la mi-2014, et qui a apporté avec lui cette stratégie lancée en fait en 2004. Depuis le début de l'année, le fonds, qui pèse environ 40 millions d'euros, affiche une performance de 3,2% pour une volatilité limitée à 2%.

Autre fonds sur lequel mise Amaïka, Altiflex, géré par un spécialiste des actions internationales, **Michel Menigoz**. Ce fonds diversifié qui investit principalement dans les actions internationales vient de fêter ses trois ans d'existence et dégage sur la période une performance de 35% contre 25,6% pour la catégorie **Morningstar** correspondante. **Morningstar** vient d'ailleurs d'attribuer 4 étoiles à la stratégie. Seul bémol, l'encours est à seulement 15 millions d'euros mais l'historique de performance de trois ans devrait donner un coup de pouce à la stratégie.

Dans le cadre de la gestion sous mandat, **David Kalfon** souligne l'intérêt suscité par l'offre de délégation d'arbitrage dans les contrats d'assurance vie. Lancée il y a seulement un an, cette offre, qui attire de grandes enseignes comme **Axa** Théma, **La Mondiale** ou Swiss Life, affiche un encours de 25 millions d'euros.

**David Kalfon** insiste sur la nécessité de rester en permanence à l'écoute du client et de ses besoins. Dans cette perspective, Amaïka a été l'une des premières sociétés de gestion à se lancer sur les réseaux sociaux. "Nous avons une présence très active sur les réseaux sociaux. Nous comptons 1.350 followers sur Twitter", relève **David Kalfon** qui ne bâtit pas des plans sur le taux de transformation mais qui insiste sur le dialogue et la transparence qui peuvent ainsi s'instaurer. Autre vecteur de communication, le blog, alimenté deux fois par mois.

Confortée par ces résultats, la société de gestion a doublé ses effectifs depuis la création et compte désormais six personnes, entre autres un gérant junior dont le stage a été tout récemment transformé en CDI. Du coup, la société se sent un peu à l'étroit dans ses locaux actuels. Et preuve que **David Kalfon** nourrit un certain optimisme, Amaïka AM, actuellement basée à deux pas de la place de La Madeleine, va déménager à la rentrée du côté de Saint-Augustin...