

Vers un ensemble de 6 milli

Fruit de la fusion entre Meeschaert AM et Amilton AM il y a dix-huit mois au sein du groupe LFPI, Meeschaert Asset Management constitue désormais un acteur qui compte sur le marché de l'asset management et qui devrait se renforcer avec l'acquisition annoncée de Mandarine Gestion. Fabien Bismuth, président du directoire du groupe Meeschaert, et Dan Sayag, directeur général de Meeschaert AM, nous exposent leurs développements récents et futurs.



Fabien Bismuth, président du directoire du groupe Meeschaert.



Dan Sayag, directeur général de Meeschaert AM.

Investissement Conseils : Quel chemin avez-vous parcouru depuis la fusion des entités Meeschaert AM et Amilton AM en septembre 2021 ?

Dan Sayag : Lors de notre rapprochement, nous nous étions fixé différents objectifs que nous avons atteints, tout en nous assurant de la confiance de nos clients en préservant la qualité de nos gestions. Nous avons tout d'abord renforcé notre positionnement sur l'ISR, une expertise historique chez Meeschaert, avec le recrutement de trois personnes, un budget multiplié par deux, la labellisation ISR de différents fonds et l'obtention du label Greenfin pour le fonds MAM Impact Green Bonds (anciennement MAM Transition Durable Obligations). Aujourd'hui, nous disposons d'une quinzaine de fonds labellisés, et ce sont désormais 84 % de nos encours en gestion collective qui répondent aux classifications des articles 8 et 9 de la réglementation SFDR. Par ailleurs, nous avons opéré quelques fusions de fonds et renommé l'ensemble de notre gamme sous le nom MAM.

La complémentarité de nos offres a été validée avec, par exemple, la création d'un fonds sur mesure (expertise d'Amilton AM) à la fois ISR et de partage (expertise de Meeschaert), mais aussi l'intégration de l'expertise ISR de Meeschaert au sein des fonds d'Amilton.

Cette complémentarité vaut également sur la typologie des clients adressés, davantage composée d'institutionnels, de fondations, d'associations et de clients privés pour Meeschaert AM ; plus institutionnels et « distribution » pour Amilton AM. Pour les cabinets de conseillers en gestion de patrimoine, nous avons procédé au référencement de certains fonds historiques de Meeschaert, notamment MAM Transition Durable Actions (FR0000970949).

Dans ce contexte, nous avons poursuivi notre croissance, avec de beaux succès commerciaux, notamment pour le fonds daté MAM Target 2027 (FR0014009BLO) qui a collecté 120 millions d'euros en six mois, mais aussi pour MAM Premium Europe (FR0010687749) et MAM Solution (FR0011668730), ainsi que la création de fonds dédiés et sur mesure. Cette collecte positive a été enregistrée aussi bien auprès de notre clientèle interne qu'externe, malgré un contexte de marché très difficile l'an passé, et nous a permis de passer de 3,2 à 3,6 milliards d'euros sous gestion, à fin décembre 2022.

Enfin, nous avons indiqué vouloir poursuivre notre croissance externe, en cas de belle opportunité, ce qui est le cas avec l'annonce récente de l'acquisition prochaine de la société Mandarine Gestion.

Quels sont les enjeux de la prochaine intégration de Mandarine Gestion ?

Fabien Bismuth : Cette opération va nous permettre de devenir un acteur de référence sur le marché de l'asset management français, mais aussi européen. Avec cette acquisition, le groupe se renforce sur la gestion d'actifs, notamment sur les actions qui représentent aujourd'hui 30 % des encours de Meeschaert AM. Si les deux entités vont se rapprocher, la marque Mandarine perdurera. Avec plus de 6 milliards d'euros d'encours et une centaine de collaborateurs, le nouvel ensemble sera encore plus attractif pour recruter des talents, accéder à une clientèle d'institutionnels et réaliser des économies d'échelle en termes d'accès à la data, de recherche extra-financière et sur les coûts liés à la réglementation.

Les complémentarités entre les deux maisons de gestion sont évidentes, avec un esprit entrepreneurial partagé, une exper-

ards d'euros d'encours

tise forte en matière d'ISR et sur l'ESS (économie sociale et solidaire), avec une équipe de sept personnes, et une offre innovante et diversifiée sur toutes les classes d'actifs.

De plus, Mandarine Gestion va nous permettre d'accroître notre présence à l'international, notamment sur la partie *retail*, alors que notre groupe est davantage positionné sur la clientèle institutionnelle.

Quels sont les principaux fonds mis en avant sur le segment des CGP ?

D. S. : Trois de nos fonds sont plus particulièrement bien positionnés pour la clientèle des CGP :

- MAM Premium Europe, notre fonds de petites et moyennes valeurs européennes qui dispose d'un *track-record* éprouvé (+ 187,99 % sur dix ans au 9 mars dernier, source : Quantalys) et qui a bien résisté en 2022 (- 15,16 %, contre - 24,90 % pour sa catégorie) ;

- MAM Solution, un fonds flexible diversifié qui a su tirer son épingle du jeu l'an passé (- 5,28 %) grâce à une position *short* sur les taux en début d'année et dont la collecte progresse de façon régulière ;

- et enfin MAM Target 2027, notre fonds obligataire à échéance qui investit sur des titres à haut rendement européens.

Cette année, nous devrions également mettre l'accent sur le S de l'ESG, une expertise développée de longue date chez Meeschaert.

Par ailleurs, notre offre de fonds sur mesure continue de bien se développer auprès des cabinets de gestion de patrimoine. Cinq fonds ont été lancés en 2022 et plusieurs autres sont en cours de création. Nous pouvons lancer ce type de produit avec l'objectif d'atteindre rapidement les 8 millions d'euros d'encours, la moyenne étant comprise entre 15 et 20 millions d'euros.

Au total, nous gérons une vingtaine de fonds de ce type pour le compte de cabinets de CGP pour 427 millions d'euros d'encours. Parallèlement, nous gérons une cinquantaine de fonds dédiés – c'est-à-dire réservés à un nombre limité de porteurs –, une expertise historique de Meeschaert.

Quelles sont vos actuelles convictions sur les marchés ?

D. S. : Nous sommes tout d'abord ravis que le début d'année 2023 ait été porteur sur les marchés, notamment actions. Après cette rapide accélération, le marché a peut-être besoin de reprendre son souffle. Nous avons une forte conviction sur la classe d'actifs crédit, notamment à haut rendement, que nous privilégions dans nos allocations.

Dans tous les cas, après une année 2022 très volatile, nous sommes convaincus que l'agilité reste de mise, d'où l'intérêt des fonds diversifiés pour pouvoir capter les différentes opportunités qui se présenteront.

“ Avec cette acquisition, le groupe se renforce sur la **gestion d'actifs**, notamment sur les actions qui représentent aujourd'hui **30 %** des encours de Meeschaert AM. Si les deux entités vont se rapprocher, la marque Mandarine perdurera. ”

– Fabien Bismuth

Le groupe LFPI ayant des activités multiples, pourriez-vous élargir l'offre distribuée auprès des CGP sur d'autres classes d'actifs ?

F. B. : En effet, le groupe LFPI dispose d'expertises reconnues en matière d'immobilier et de *Private Equity*, et s'est d'ailleurs récemment renforcé avec l'acquisition d'un groupe allemand spécialisé dans le capital-investissement proposant une offre de fonds de fonds mondiaux. Nous accompagnons déjà nos clients privés sur ces classes d'actifs pour des tickets d'investissement significatifs.

Actuellement, nous mettons en place une offre pour les conseillers en gestion de patrimoine qui sont en recherche de ce type de solution. Il s'agit du FCPR LFPI *Private Equity MidCap* accessible aussi bien au travers de l'assurance-vie qu'en direct. Très diversifié sur les plans géographique (Europe et Amérique du Nord) et sectoriel, le portefeuille comprend des fonds de LFPI et de tiers, tout en disposant également d'une poche dédiée aux co-investissements pour environ 30 %. Ce fonds devrait allier performance et résilience grâce à une approche plutôt prudente, car investi dans des opérations de capital-transmission et capital-développement.

Un mot sur vos partenaires CGP ?

D. S. : Dans un environnement complexe, les conseillers en gestion de patrimoine ont tout le loisir de faire valoir leurs compétences et nous espérons que les incertitudes actuelles sur les rétrocessions ne viendront pas remettre en cause le modèle de distribution qui a fait toutes ses preuves. Ils adhèrent pleinement à la prise en compte des préférences ESG dans les décisions d'investissement de leurs clients. Notre offre actuelle, renforcée demain par celle de Mandarine Gestion, nous permet de répondre à leurs attentes, tout comme nous le faisons via nos fonds sur mesure.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps