



Asset management - Dossier : les 50 sociétés de gestion qui comptent



Les sociétés de gestion à suivre

La troisième catégorie réunit 16 sociétés de gestion. Ces structures, qui pour certaines ont enregistré une année en demi-teinte, doivent consolider leur position en France. D'autres font l'objet de réorganisation importante de leur activité ou voient leur management ou encore leur actionnariat évoluer. A suivre donc !

ABERDEEN ASSET MANAGEMENT

Sandra Craignou et Frédéric Lejeune, co-dirigeants France



Un acteur majeur en Europe

L'an dernier, la société de gestion cotée Aberdeen Asset Management a

finalisé l'acquisition de Scottish Widows Investment Partnership (SWIP) auprès de Lloyds Banking Group. Grâce à l'apport d'environ 167 milliards d'euros d'actifs sous gestion par SWIP, Aberdeen est devenu le premier gestionnaire d'actifs européen indépendant. Les deux sociétés de gestion ont combiné leurs forces, aussi bien dans les produits obligataires, l'immobilier, les gestions actions active et quantitative, que dans les solutions d'investissement et les stratégies alternatives. Une évolution bienvenue, car Aberdeen, spécialisée historiquement dans la gestion émergente, a enregistré récemment une décollecte importante de l'ordre de 27 milliards en 2014. A noter en France : les encours restent stables.

- Encours en France : 6 milliards d'euros en France
- Collecte nette : 96 millions d'euros
- Part de la clientèle institutionnelle : 100 %

AVIVA INVESTORS FRANCE

Jean-François Boulter, président du directoire



Une nouvelle spécialisation dans la gestion flexible

Comme beaucoup de sociétés de gestion d'envergure internationale, Aviva Investors a rassemblé toutes ses expertises de gestion à travers le monde au sein de lignes de métier globales. Cette organisation a pour objectif de donner accès à tous les clients aux capacités d'investissement mondiales d'Aviva Investors. Elle permet également de mettre en commun les meilleures idées des gérants à travers le monde dans le cadre de sa nouvelle offre en gestion flexible. En 2014, Aviva Investors a en effet lancé, sous l'impulsion d'Euan Munro, le nouveau CEO, une gamme de fonds multistratégies créée pour répondre à la demande des investisseurs dans cette classe d'actifs et visant une performance positive tout au long des cycles boursiers. Cette dernière, baptisée AIMS, compte à ce jour 1,2 milliard d'euros d'encours sous gestion.

- Encours en France : 4,2 milliards d'euros
- Collecte nette : 357 millions
- Part de la clientèle institutionnelle : 99 %



CM-CIC ASSET MANAGEMENT

Olivier Vaillant, directeur général

Une gamme repensée

Depuis 2013, CM-CIC Asset Management est engagé dans une rationalisation de sa gamme de fonds. La société de gestion en a profité pour repenser son offre et la rendre plus offensive et mieux adaptée aux besoins de sa clientèle, notamment ceux des particuliers. L'an dernier, de nouveaux fonds ont été lancés dans le cadre du PEA/PME, mais aussi des fonds à formule et un dispositif complet autour de l'ISR. Cette année, le cap est mis sur la refonte de la gamme flexible patrimoniale. Parallèlement, la filiale de gestion du groupe Crédit Mutuel a pris le

virage de l'international, dans un premier temps en Allemagne, mais elle projette cette année des développements en Espagne. Cette stratégie lui a déjà permis de collecter l'an dernier 200 millions d'euros à l'étranger.

- Encours pour compte de tiers : 60,3 milliards d'euros
- Collecte nette : 518 millions d'euros
- Encours commercialisés à l'international : NC
- Part de la clientèle institutionnelle : 30 %



DEUTSCHE ASSET & WEALTH MANAGEMENT

Joseline Hobson, responsable de la clientèle pour la France



Une stratégie de réduction des frais de gestion

Deux ans après sa réorganisation, Deutsche Asset & Wealth Management continue de revoir son positionnement en France. La filiale du groupe Deutsche Bank, qui possède uniquement une succursale commerciale à Paris, a notamment revu son positionnement dans son activité ETF. Pour mieux répondre à la demande des clients, elle a entamé, en janvier 2014, la transformation d'une partie de sa gamme de fonds, historiquement en réplication synthétique, vers de la réplication physique. En parallèle, DeAWM a lancé des produits cœur à faible coût et réduit les frais de gestion de certains de ses fonds. Sur ses autres expertises, elle a connu certains succès en immobilier ou encore dans ses fonds systématiques.

- Encours en France : **5,9 milliards d'euros**
- Collecte nette 2014 : **NC**
- Part de la clientèle institutionnelle : **75 %**

ECOFI INVESTISSEMENTS

Christophe Couturier, directeur général



Un renforcement de la direction

Si la collecte a été faible, de l'ordre de 40 millions d'euros en 2014, le début de 2015 s'avère plus prometteur, les encours sous gestion sont passés de 6,6 milliards en fin d'année à 8 milliards à fin mars. Ce succès s'explique par la volonté de la société de gestion d'accompagner ses clients dans la recherche de rendement en les faisant passer du monétaire à des produits à plus long terme. Le développement de la société de gestion passe aussi par la mise en place d'une nouvelle stratégie marketing s'appuyant notamment sur un changement de signature, la création d'un nouveau site et de nouveaux outils de gestion de la relation clients (CRM). Par ailleurs, la direction a été renforcée avec le recrutement de Sébastien Grasset, en tant que secrétaire général et directeur général délégué, et de Camille Barbier en tant que directeur des gestions.

- Encours pour compte de tiers : **6,7 milliards d'euros**
- Collecte nette 2014 : **40 millions d'euros**
- Encours commercialisés à l'international : **non significatif**
- Part de la clientèle institutionnelle : **75,2 %**



EDMOND DE ROTHSCHILD ASSET MANAGEMENT

Laurent Tignard, global CEO du métier gestion d'actifs

Une reprise en main familiale

Arrivé début 2012 pour mener à bien la restructuration des pôles de gestion d'actifs au sein du groupe Edmond de Rothschild, Christophe de Backer a quitté la structure début 2015 et a été remplacé par Ariane de Rothschild, qui en était jusqu'alors vice-présidente. Cette dernière prend la présidence du comité exécutif du groupe. La nouvelle direction devra poursuivre l'effort de restructuration engagé en 2012 par Christophe de Backer et Laurent Tignard, responsable de la ligne métier gestion d'actifs. L'an dernier, l'ensemble des entités d'Edmond de Rothschild Asset Management ont adopté des process communs fondés sur un système de gestion de portefeuille et d'information partagée après avoir fusionné dans une même ligne métier en 2013. En parallèle, le développement commercial a été renforcé dans plusieurs pays, notamment en France, en Suisse et au Royaume-Uni.

- Encours pour compte de tiers : **49 milliards d'euros**
- Collecte nette : **1 milliard d'euros**
- Encours commercialisés à l'international : **53,2 %**
- Part de la clientèle institutionnelle : **44 %**



GENERALI INVESTMENTS EUROPE

Thierry Martin, représentant légal France



Des équipes et une direction étoffées

En France comme à l'international, la collecte auprès du retail a été positive en 2014, mais la collecte globale a été affectée par la perte d'un important mandat institutionnel. La société de gestion a poursuivi sa réorganisation et a complété ses équipes avec l'arrivée de dix nouveaux cadres ayant une expérience internationale dans la gestion d'actifs. Une nouvelle équipe commerciale dédiée aux clients internationaux et aux consultants a été constituée. La gamme de produits a été repensée afin de mieux mettre en valeur les expertises de la société de gestion et de répondre aux attentes des clients. La France représente aujourd'hui 25 % des encours gérés pour compte de tiers. C'est le troisième marché du groupe derrière l'Italie et l'Allemagne.

- Encours pour compte de tiers en Europe : **15,07 milliards d'euros**
- Collecte nette : **- 286 millions d'euros**
- Encours commercialisés à l'international : **75 %**
- Part de la clientèle institutionnelle : **56 %**

H2O ASSET MANAGEMENT

Bruno Crastes, directeur général



Une belle percée auprès des CGPI

Le développement de la société de gestion, filiale de Natixis Global AM, s'est fortement accéléré en 2014. Basée à Londres, H2O AM a d'abord séduit une clientèle institutionnelle très internationale (Asie, Australie et Moyen-Orient), qui représente encore l'essentiel de ses encours. Les excellentes performances des fonds de la gamme H2O ont également rapidement conquis les CGP sur le marché français. En moins de deux ans, H2O AM s'est hissé dans le top 10 des fournisseurs de fonds pour cette clientèle grâce à H2O Multibonds, un fonds global non contraint qui rassemble 1,1 milliard d'euros d'actifs sous gestion. Une bonne partie de la collecte réalisée l'an dernier s'est d'ailleurs faite sur le marché français, où la clientèle retail représente 30 % des encours. Depuis le début de l'année, performance et collecte sont toujours au rendez-vous.

- Encours pour compte de tiers : **5,8 milliards d'euros**
- Collecte nette : **1,9 milliard d'euros**
- Encours commercialisés à l'international : **70 %**
- Part de la clientèle institutionnelle : **95 %**

HSBC GLOBAL ASSET MANAGEMENT

Matteo Pardi, directeur général



Une stratégie actions internationales renforcée

Après avoir commercialisé fin 2013 un fonds obligataire à performance absolue sur le crédit européen, HSBC Global Asset Management reste aussi convaincu du potentiel des marchés actions, comme en témoigne l'évolution de son offre dédiée. L'année 2014 a en effet été marquée par l'introduction sur le marché français d'une nouvelle stratégie actions internationales à volatilité réduite, à destination de la clientèle institutionnelle, assureurs notamment. Outre le développement de ce produit, la société de gestion entend également renforcer sa présence sur le segment entreprises à travers son offre d'épargne salariale. En matière de questions environnementales, sociales et de gouvernance (ESG), elle a aussi initié une réflexion visant à faciliter l'accès de ses gérants et analystes aux outils de recherche ESG. Un chantier qui se poursuivra cette année.

- Encours pour compte de tiers monde : **453,842 milliards de dollars**
- Collecte nette : **NC**
- Encours commercialisés à l'international : **NC**
- Part de la clientèle institutionnelle : **52 %**

MANDARINE GESTION

Marc Renaud, président



Une année en demi-teinte

Malgré la diversification de ses expertises entamée depuis quelques années, notamment vers la gestion flexible, Mandarin Gestion a été pénalisée l'an dernier par son positionnement fort sur les actions européennes, en particulier sur les small et mid caps, qui ont été peu porteuses. La société de gestion entrepreneuriale a pourtant continué sa stratégie de développement international, en enregistrant un nombre croissant de ses fonds en Europe, notamment en Suisse et en Grande Bretagne. Elle a également signé un partenariat de distribution avec la société anglaise Harrington Cooper. Par ailleurs, elle a renforcé ses équipes avec l'arrivée notamment d'un deuxième commercial pour son bureau de Francfort.

- Encours pour compte de tiers : **2 milliards d'euros**
- Collecte nette : **- 51 millions d'euros**
- Encours commercialisés à l'international : **33 %**
- Part de la clientèle institutionnelle : **54,3 %**



MONTPENSIER FINANCE

Guillaume Dard, président directeur général



Un positionnement institutionnel

Malgré une présence assez discrète sur le marché de la gestion d'actifs français, Montpensier Finance, qui fêtera cette année ses 11 ans, a su se développer auprès d'une clientèle d'investisseurs institutionnels (compagnies d'assurance et caisses de retraite). Elle vient également de mettre en place une équipe de trois personnes dédiée à son développement commercial auprès des CGP. La société de gestion, qui propose trois expertises (actions européennes, obligations convertibles et flexible & diversifiée), a vu ses effectifs passer de 25 à 30 personnes en un an et demi. En phase de croissance, elle entame également sa dynamique à l'international puisqu'elle a référencé ses principaux fonds au Luxembourg ainsi qu'en Suisse et compte le faire prochainement en Belgique. Son objectif est d'atteindre 2 milliards d'euros d'encours sous gestion dans un horizon de 12 mois.

- Encours pour compte de tiers : **1,4 milliard d'euros**
- Collecte nette : **48 millions d'euros**
- Encours commercialisés à l'étranger : **5 %**
- Part de la clientèle institutionnelle : **89 %**

QUILVEST GESTION

Xavier Leroy, président du directoire



Une poursuite de la réorganisation

Avec 28 milliards d'euros d'encours, le groupe Quilvest, figure parmi les acteurs importants de la gestion de fortune. Sa filiale dédiée uniquement à la gestion d'actifs, Quilvest Gestion, ne représente que 7 % du total et a continué sa restructuration en 2014. Ses encours ont baissé du fait d'une nouvelle réorganisation en interne de la clientèle, puisque la banque privée a récupéré la gestion de fonds confiés notamment par des fondations. Historiquement spécialisée dans le monétaire et les obligations souveraines, Quilvest Gestion, a également poursuivi son repositionnement sur le marché du crédit, tout en constituant un petit pôle indépendant sur les actions et la gestion diversifiée. Pour 2015, le groupe mise sur le Luxembourg, où il a créé Quilvest Asset Management, pour proposer de nouveaux véhicules alternatifs qui seront gérés par Quilvest Gestion.

- Encours pour compte de tiers en France : **2 milliards d'euros**
- Collecte nette 2014 : **88 millions d'euros**
- Encours commercialisés à l'international : **5 %**
- Part de la clientèle institutionnelle : **84 %**



RUSSELL INVESTMENTS FRANCE

Dominique Dorlipo, président

Une évolution actionnariale toujours en cours

Après avoir été repris en début d'année dernière par le London Stock Exchange, Russell Investments, pourrait changer à nouveau d'actionnaire en 2015. Le LSE, qui était surtout intéressé par l'activité sur les indices du groupe Frank Russell, a décidé de céder l'entité de ce dernier dédiée à la gestion d'actifs. Basé à Seattle, Russell Investments, spécialiste de la gestion multi-asset, est présent depuis plus de vingt ans en France. Il y propose notamment son expertise dans la gestion de transition pour laquelle il a accompagné cet été le groupe de protection sociale Réunica. Après avoir signé un partenariat avec Etoile Gestion pour commercialiser une gamme de fonds dans le réseau Crédit du Nord, la structure devrait encore poursuivre cette année les efforts de déploiement de son offre auprès des conseillers en gestion de patrimoine.



● Encours en France : **3,8 milliards d'euros** ● Collecte nette : **NP** ● Part de la clientèle institutionnelle : **38,5 %**

SCOR GLOBAL INVESTMENTS

François de Varenne, président du directoire

Des débuts prometteurs dans la gestion pour compte de tiers

Les expertises sur le high yield européen, la dette subordonnée et les obligations convertibles de la société de gestion du groupe SCOR ont rencontré un certain succès auprès des investisseurs ces deux dernières années. A fin février, les encours gérés pour compte de tiers avaient dépassé le milliard d'euros et plus de 50 % des fonds ouverts étaient détenus par des investisseurs externes. Deux nouveaux vendeurs devraient venir étoffer, dans les prochains mois, son équipe de vente et de marketing, constituée depuis deux ans. La société vient également de créer une direction du contrôle des risques. Sur le marché français, SCOR GI souhaite accentuer sa présence auprès des assureurs, asset managers, banques privées et family offices. A l'international, un des nouveaux vendeurs sera dédié à la Suisse, à l'Allemagne et à l'Autriche, des marchés sur lesquels ses expertises ont reçu un bon accueil.



● Encours pour compte de tiers : **920 millions d'euros**
● Collecte nette : **700 millions d'euros**
● Encours commercialisés à l'international : **40 %**
● Part de la clientèle institutionnelle : **56 %**

STATE STREET GLOBAL ADVISORS

Marco Fusco, PDG France

Une réorganisation en profondeur

Pour SSgA, l'année 2014 a été marquée par une réorganisation complète de ses activités françaises. En effet, la société a recentré à Paris sa gestion sur les actions et l'allocation d'actifs, tout en transférant celle de ses fonds obligataires sur sa plateforme luxembourgeoise, et celle de ses ETF de droit français sur sa plateforme irlandaise. En outre, la structure a réduit ses frais de gestion d'en moyenne 20 % sur 15 de ses principaux ETF actions et obligations.

Alors qu'au niveau mondial SSgA totalisait plus de 2 023 milliards d'euros sous gestion fin 2014, sa filiale française gérât 33,7 milliards d'euros – dont 16,7 milliards d'euros pour des clients résidant en France. Traditionnellement focalisée sur la clientèle institutionnelle, SSgA France compte à l'avenir se tourner davantage vers la distribution.



● Encours pour compte de tiers gérés à Paris : **33,7 milliards d'euros**
● Collecte nette : **NC** ● Part de la clientèle institutionnelle : **60 %**

VANGUARD

Guy Parent, responsable développement France

Une extension de la gamme d'ETF

Fêtant cette année les dix ans de l'ouverture de son bureau à Paris, Vanguard continue de séduire de plus en plus d'investisseurs en France, grâce à son offre de gestion passive. Si le gestionnaire américain, fort de 2 577 milliards de dollars sous gestion dans le monde, ne communique pas sur ses chiffres de collecte en France, il a obtenu 243 milliards de dollars de souscriptions nettes en 2014, dont 16,5 milliards en Europe. Sur ce dernier montant, plus de la moitié provient d'ETF lancés depuis seulement trois ans. Vanguard a poursuivi en 2014 l'extension de sa gamme de fonds commercialisés en France, en lançant quatre nouveaux produits. La société met également en avant des frais de gestion attractifs, puisqu'ils sont compris entre 7 pb et 29 pb, contre 35 pb pour la moyenne des fournisseurs d'ETF sur le marché européen.



● Encours en France : **6 milliards d'euros** ● Collecte nette : **NC** ● Part de la clientèle institutionnelle : **90 %**