

GESTION D'ACTIFS

« Athymis Gestion est un laboratoire d'innovation en épargne »

Athymis Gestion, repris en 2015 par Stéphane Toullieux, ex-DG de La Financière de l'Echiquier, se positionne comme une société de gestion « haute couture ». Son président nous détaille les fonds thématiques innovants Athymis Millennial et le contrat d'assurance vie Advanced.

Propos recueillis par Carole Molé-Genlis

Présentez-nous Athymis Gestion...

Athymis Gestion se veut un laboratoire d'innovation dans le monde de l'épargne.

En 2016, nous avons lancé Advanced by Athymis, un contrat d'assurance vie innovant avec Spirica, puis les fonds thématiques Athymis Millennial. Nous proposons trois fonds de multigestion : Athymis Alternatif, Athymis Patrimoine et Athymis Global. Athymis compte sept collaborateurs dont trois gérants pour 128 M€ d'encours gérés.

Pouvez-vous rentrer dans le détail des fonds ?

Nous avons revu notre offre de multi-gestion en avril 2016 avec de très bons résultats. Athymis Patrimoine, fonds patrimonial monde, a réalisé +4,90 % en 2015, +2,90 % en 2016 et démarre très bien 2017 en décrochant 5 étoiles Quantalys. Athymis Global, fonds d'allocation dynamique monde, est aussi très bien placé. Les fonds ont bénéficié de l'arrivée d'Arnaud Chesnay, selon moi un des meilleurs *stock-pickers* de la Place.

Pourquoi avoir créé Athymis Millennial ?

A force d'écouter des chefs d'entreprise, le thème m'est venu naturellement. Le fonds investit dans des entreprises les mieux adaptées à la génération des « Millennials » ou génération Y, c'est-à-dire les 18-35 ans, ces « *digital natives* », une génération porteuse de mutations : connectés en permanence, peu fidèles aux marques, ils attachent de l'importance au bien-être, sont en quête de sens, privilégient l'expérience plutôt que la propriété, etc.

Comment sélectionnez-vous les valeurs ?

Cette gestion active nous demande un gros travail d'analyse et de recherche sur la thématique. Nous nous rendons dans des conventions aux Etats-Unis, des salons en Europe pour rencontrer les managers de ces sociétés. Nous pensons que les entreprises adaptées à cette thématique seront les plus performantes dans les années à venir. Par exemple, nous avons investi dans les hôtels Marriott : face à la concurrence d'Airbnb, ils ont créé Moxy, un concept d'hôtels aux ambiances

nouvelles et adaptées à cette génération. La thématique inclut le e-commerce avec par exemple Amazon ou Just Eat au Royaume-Uni, le cloud avec Box ou Microsoft, les loisirs avec Sony ou Netflix, que nous venons de vendre à la hausse.

Ces entreprises ne sont-elles pas survalorisées ?

Notre devise : savoir investir également dans les fabricants de pelles et de pioches lorsqu'il y a une ruée vers l'or ! Fedex ou Visa profitent ainsi de l'essor du e-commerce à des valorisations encore raisonnables. Athymis Millennial n'est pas un fonds marketing mais un fonds de tendances à long terme.

Cette thématique nouvelle plait ?

Les deux fonds sont très bien reçus par les gestions privées et CGP qui apprécient cette thématique large qui fait sens. Nous sommes référencés sur des plateformes comme Nortia, Axa Thema, Cardif, UAF Life, Ageas ou 1818. Depuis son lancement, Athymis Millennial a collecté 11 M€ et est à +10 %. Le fonds Athymis Millennial Europe, lancé en septembre 2016, a 10 M€ d'encours et nous n'en sommes qu'au démarrage...

Quelle est la spécificité d'Advanced by Athymis ?

C'est un contrat d'assurance vie à rémunération fixe jusqu'à 1,2 % pour les CGP qui fixent eux-mêmes leurs rémunérations. On leur donne accès à environ 40 supports en parts institutionnelles, à tarifs modérés et à une quinzaine d'ETF.

Quel est l'avantage pour le CGP ?

La tarification est transparente et le contrat donne accès aux ETF en étant rémunérés. Une trentaine de partenaires ont déjà été séduits et nous ouvrons un à deux comptes par semaine, un très bon début.

Quels sont vos projets pour 2017 ?

Continuer à innover et faire d'Athymis une société de gestion « haute couture » : une gestion haut de gamme sur des ultra-niches à forte valeur ajoutée. Et je souhaiterais que la gestion contribue à créer un monde meilleur, j'ai un beau projet en ce sens... ■



Stéphane Toullieux
Président
Athymis Gestion

Dates clés d'Athymis Gestion

2007 : création
2015 : rachat de 55 % du capital par Stéphane Toullieux
2016 : lancement d'Advanced et d'Athymis Millennial

Fin 2016 : 128 M€ d'encours gérés