

Se différencier en proposant

Après avoir acquis 55 % du capital et pris la présidence d'Athymis Gestion en mai 2015, Stéphane Toullieux revient sur le développement de la société, notamment les lancements des fonds thématiques, Athymis Millennial, avec une version monde et une autre européenne, et Athymis Better Life.

Investissement Conseils : Depuis votre arrivée chez Athymis Gestion, vous avez lancé des fonds thématiques. Pour quelles raisons ?

Stéphane Toullieux : Pour nous démarquer, nous devons innover et chercher des thèmes nouveaux qui, en premier lieu, sont des vecteurs de performance. Lors de mon arrivée, nous avons élargi notre programme d'activité en intégrant la gestion de titres en direct. Nous avons lancé, tout d'abord, les fonds Athymis Millennial et Athymis Millennial Europe, respectivement les 28 juin et 9 septembre 2016, et le fonds Athymis Better Life fin juillet dernier. Il s'agit d'un moyen de se démarquer de notre concurrence en proposant au client final des solutions d'investissement qui lui parlent et qui ne sont pas que des concepts marketing, mais bel et bien des solutions qui délivrent de la performance. Nous nous devons de nous différencier des autres maisons de gestion. Une société de notre taille – 135 millions d'euros d'encours – ne peut créer le *nième* fonds de *large caps* ou de *mid et small caps* ; ou lancer un fonds actions *value* ou *growth*... En matière de collecte, nous avons dépassé nos objectifs avec 29 millions d'euros collectés sur les fonds Millennial, et les perspectives sont bonnes puisque des souscriptions nouvelles nous arrivent quotidiennement.

Justement, quelles sont les performances de vos fonds Millennial ?

S.T. Au 11 septembre dernier, depuis le début de l'année, les performances atteignaient +12,23 % pour le fonds Europe, que nous avons créé à la demande de nos partenaires, et +9,96 % pour le fonds monde, ce qui leur permettait d'être classés dans le top 5 % des fonds européens et 10 % des fonds monde.



Stéphane Toullieux, président d'Athymis Gestion.

“ Pour nous démarquer, nous devons innover et chercher des thèmes nouveaux d'investissement qui, en premier lieu, sont des vecteurs de performance. ”

Sur quel concept repose ces fonds Millennial ?

S.T. Il s'agit d'être investi dans des sociétés ayant pris le virage de la révolution sociétale que nous vivons actuellement et qui en tirent profit. Cela vaut aussi bien pour attirer des consommateurs, les fidéliser – et donc faire croître les chiffres d'affaires – que pour recruter de nouveaux talents et les fidéliser également. Au final, il s'agit d'un sujet très large et qui concerne tous les secteurs.

Vous venez de lancer le fonds Athymis Better Life. Quelles sont les origines de sa création ?

S.T. Le sujet est différent. Pour moi, ce thème a pris racine à la fin des années quatre-vingt-dix, alors que

j'étais au CCF et que je gérais les participations dans différentes sociétés de gestion, dont Apogée qui proposait des fonds éthiques. Je me suis alors plongé dans l'ISR et la finance responsable. Ensuite, à la Financière de l'Echiquier, j'ai été à l'origine de la création de la fondation qui était financée via les fonds de partage.

Toujours est-il que dans l'ISR, je n'ai jamais été convaincu par la gestion dite *best in class* : selon nous, une valeur est ISR ou ne l'est pas, point. Athymis Better Life vise donc à investir dans des business vertueux, dont l'objet social et le cœur d'activité sont de bâtir un monde meilleur. Par exemple, si une valeur du secteur de l'automobile produisant des véhicules diesel obtient la meilleure note ISR de son secteur, elle n'intégrera jamais notre portefeuille. Il s'agit de revenir à la dimension authentique de la démarche investissement socialement responsable, notamment par le biais des exclusions sectorielles.

Le fonds repose sur deux angles principaux, l'environnement et la santé, et intègre également un troisième paramètre qu'est le respect des valeurs humaines. Avec toujours comme objectif premier de délivrer de la performance !

75 % des vingt-sept valeurs en portefeuille (qui doivent avoir une taille de capitalisation d'au moins 600 millions d'euros)

une offre innovante

sont européennes actuellement, mais le fonds n'a aucune contrainte géographique. Il s'agit de sociétés, telles que Fresenius qui lutte contre l'obésité via des systèmes de dialyse, Vestas qui opère dans le domaine des énergies alternatives, Lenzing qui produit des vêtements à partir de végétaux, donc sans pétrole et sans coton dont la production consomme énormément d'eau, et Salesforce qui pratique une politique « 1-1-1 » : 1 % du chiffre d'affaires, 1 % du capital et 1 % du temps de travail des salariés sont consacrés à des œuvres caritatives.

Le fonds est donc très diversifié sur le plan sectoriel, ce qui permet de ne pas être emporté par des bulles, comme cela a pu se produire dans le passé pour les énergies renouvelables. Au final, il s'agit d'un fonds très transparent et lisible, alors que dans le même temps, l'univers de la gestion ISR reste encore très opaque.

Vous avez également créé un label partenaire fondateur pour ce fonds ?

S.T. Tout à fait, et à la demande de CGPI. Les premiers intermédiaires auront donc ce titre. Pour les premiers, il s'agit des cabinets Patrimonia Group à Toulouse et Aelis en Bretagne. Je précise également qu'il s'agit d'un fonds de partage, puisque 10 % du chiffre d'affaires généré sera reversé à des associations œuvrant dans les domaines de la santé et de l'environnement.

“ Athymis Better Life vise à investir dans des business vertueux, dont l'objet social et le cœur d'activité sont de bâtir un monde meilleur. ”

Il s'agit donc de fonds croissance ?

ST Tout à fait. Nous sommes convaincus que la notion de rente est désormais révolue. Avec les changements que nous connaissons, il est indispensable de se positionner sur des valeurs de croissance et innovantes. Ce constat vaut pour l'ensemble de nos fonds. La question qui vient ensuite est à quel prix payer cette croissance ?

Un mot sur les performances de vos autres fonds ?

S.T. Depuis le début de l'année, nos performances sont en ligne avec nos objectifs et n'ont rien à envier avec celles des poids lourds du secteur. Au 11 septembre dernier, ces fonds de fonds délivraient :

- + 3,50 % pour notre fonds patrimonial Athymis Patrimoine, dont l'exposition aux marchés actions est limitée à 3 % maximum ;

- + 4,28 % pour Athymis Global, un fonds diversifié international dynamique car investi jusqu'à 80 % en actions ;

- et + 2,88 % pour Athymis Alternatifs, un fonds de fonds alternatifs pouvant être exposé aux marchés actions jusqu'à 10 % de son actif. Sa stratégie a changé depuis le 19 avril 2016 afin de réduire sa volatilité : en effet, auparavant l'exposition actions pouvait atteindre 25 %.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps

Performances des fonds d'Athymis Gestion

Nom du fonds	Code ISIN	Perf. YTD *	Perf. 2016	Perf. 2015	Perf. 3 ans *	Perf. 5 ans *	Volatilité 3 ans **	Perte max. 3 ans **
Athymis Alternatifs	FR0010959718	2,88 %	-3,55 %	2,81 %	3,69 %	11,50 %	4,19 %	- 11,21 %
Le fonds a changé de stratégie depuis le 19 avril 2016								
Athymis Patrimoine	FR0010772129	3,50 %	2,87 %	4,87 %	11,23 %	23,80 %	6,03 %	- 11,60 %
Athymis Global	FR0010549360	4,28 %	-1,09 %	4,64 %	8,41 %	27,50 %	10,85 %	- 20,96 %
Athymis Millenial	FR0013173374	9,96 %	/	/	12,40 % sur un an		11,41 % sur un an	- 6,22 % sur un an
Athymis Millenial Europe	FR0013196722	12,23 %	/	/	11,57 % sur un an		/	/
Athymis Better Life	FR0013261765	Fonds lancé en juillet 2017						

* Données au 11/09/2017

** Données au 31 août 2017

Source : Quantalys