

**SUNNY AM**



**Christophe Tapia, directeur du développement**

**Des recrutements prévus dans la gestion**

Créée en 2010, la société de gestion continue de profiter du succès de son fonds Sunny Euro Strategic, dont l'encours dépasse désormais les 300 millions d'euros. Au départ, cette stratégie a surtout séduit les CGP en quête d'alter-

native aux fonds en euro mais, aujourd'hui, la collecte provient également de personnes morales, principalement des trésoriers d'entreprise ou des experts-comptables. Une version plus dynamique a également été lancée, le fonds Sunny Euro Strategic Plus, les CGP arbitrants en faveur de ce dernier en fonction de l'appétence du risque de leurs clients. Autre succès de la maison, le fonds Sunny Managers investit dans des small caps françaises et collecte de façon régulière. Un nouveau fonds devrait être lancé d'ici à la fin de l'année. Des recrutements sont en cours pour étoffer l'équipe de gestion.

Sunny AM gère aujourd'hui 600 millions d'euros, dont les trois quarts sont investis dans des stratégies obligataires. Côté clients, les CGP représentent environ 80 % du stock.

**ATHYMIS GESTION**

**Une gamme de fonds enrichie**

Créée en 2008, cette société de gestion entrepreneuriale est détenue majoritairement depuis deux ans par TLLX, la holding créée par Stéphane Toullieux, ex-directeur général de La Financière de l'Echiquier. Avec une équipe de sept personnes, elle gère aujourd'hui 130 millions d'euros. Composée majoritairement de CGP en 2015, la clientèle s'est diversifiée vers les gestions privées et les fonds de fonds. La gamme de fonds a été restructurée. Aux fonds gérés en multigestion s'est ajoutée une offre de fonds thématiques qui séduit des investisseurs plus enclins à revenir vers les actions à travers ce type de produits. Athymis Millennial, lancé en 2016, a ainsi collecté 26 millions d'euros en un an. Depuis peu, la société commercialise le fonds Athymis Better Life, dont l'objectif est d'investir dans des entreprises d'exception qui contribuent à bâtir un monde meilleur. Par ailleurs,

Athymis Gestion a lancé avec Spirica le premier contrat d'assurance vie sans rétrocession, baptisé Advanced by Athymis, les CGP percevant une rémunération fixe de conseil.



**Stéphane Toullieux, président**

**VARENNE CAPITAL PARTNERS**

**Du succès auprès de la clientèle de CGP**

Créée par Giuseppe Perrone et Marc Sormani, tous deux issus de l'univers du conseil, Varenne Capital Partners a obtenu son agrément en 2006 et lancé son premier fonds, Varenne Sélection, en janvier de l'année suivante. La société a démarré avec une clientèle de family offices avant de structurer son pôle commercial à partir de 2010. Aujourd'hui, les encours s'élèvent à 900 millions d'euros, dont 40 % gérés pour le compte de clients internationaux. Dans les prochains mois, l'accent devrait être mis sur les marchés espagnol et italien, la société prévoyant également de se développer à Londres après le recrutement d'un spécialiste produit dédié. En France, la clientèle est composée à 50 % de CGP et à 50 % de banques privées et de family offices qui apprécient la mise en œuvre d'une gestion décorrélée qui permet d'investir dans les actions tout en ayant une protection. Dans la gamme de fonds proposés, Varenne Valeur et Varenne Global sont les plus souscrits par les CGP.



**David Wierzba, responsable de la distribution**