

**Athymis Gestion**  
**Compte rendu synthétique de la réunion Zoom Athymis du 20 mai 20**  
**Zoom spécial Athymis Millennial**  
**« Un Gen X interviewe des Millennials »,**

**Introduction par Stéphane Toullieux, Président d'Athymis Gestion.**

Anniversaire de la **reprise d'Athymis Gestion il y a 5 ans**, collecte nette positive cette année et barre des 200 Mios à nouveau franchie.

Collecte portée par les bonnes performances des fonds en relatif cette année après une très belle année 2019 en absolu :

- **Athymis Millennial à -1,77% YTD** au 18 mai 2020 et +31,26% depuis sa création en juin 2016. Athymis a été pionnier en France sur cette thématique.
- **Athymis Better Life sur les thématiques ESG dont la santé, l'environnement et les technologies au service de l'homme ressortiront selon nous renforcées de la crise est à -2,31% YTD** au 18 mai et +9,88% depuis sa création en juillet 2017
- **Athymis Industrie 4.0** souffre sur la partie industrielle mais a un excellent stock picking digital et devrait bénéficier pleinement du rebond. Le fonds est à -9,72% YTD au 18 mai et à +2,45% depuis sa création en novembre 2018. Athymis a aussi été pionnier en France sur cette thématique.

Ces bonnes performances valident la pertinence des thématiques choisies.

Une mention spéciale pour notre fonds diversifié Athymis Patrimoine

- **Athymis Patrimoine est à - 5,11% YTD** au 18 mai et +31,77% depuis sa création en octobre 2009. Très bons résultats en face des autres diversifiés prudents.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

**Interview d'Antoine Gasiorowski (responsable commercial), Vincent Ferri (gérant) et Amina Touaibia (Analyste), les Millennials d'Athymis.**

**Rappel du process et du fonds Athymis Millennial avec Antoine Gasiorowski**

- Les millennials sont nés entre 1980 et 2000. Première génération totalement digitale et en permanence connectée, les Millennials sont moins fidèles aux marques et sélectionnent à tout moment la meilleure réputation / qualité / prix. Ils privilégient l'expérience au détriment de la propriété, attachent une importance sans précédent à la santé et au bien-être et souhaitent donner du sens à leurs actions tant dans leur vie privée que professionnelle.
- Description du process d'investissement et des 9 critères pré-sélection de valeurs ; L'entreprise est-elle orientée Millennials – Innovation – Management – ESG - Great place to work– Valorisation- Momentum – Notion de Rulemaker/rule breaker.

- Portefeuille de leaders, grandes caps internationales, très diversifié et tout terrain

### Vincent Ferri intervient sur les tendances fortes en accélération

Les acteurs de la distanciation sociale se sont distingués, le fonds est très bien équipé. 4 tendances sortent renforcées de la crise :

- **E-Commerce et digitalisation du retail**  
Achats en ligne massifs, Nike a vu des croissances supérieures à 100% avec des ventes en ligne dignes de Noël en avril. Amazon a dû favoriser certaines commandes et a manqué de personnel. JD.Com leader du e-commerce chinois, acteur de la logistique affiche une croissance de 20% au T1 contre attentes à 12%. Une des rares entreprises à revoir ses prévisions à la hausse.
- **Medias et loisirs numériques**  
Roku dans le streaming, affiche une croissance de 37% du nombre d'utilisateurs. L'Iphone est la nouvelle TV, principal canal de divertissement et d'information. Utilisation en hausse avec impact sur les services Apple, 13 Mds de dollars uniquement sur les services.
- **Cloud et ceux qui l'équipent**  
Loisirs numériques et télétravail. Microsoft a CA en hausse de 15% Azure service cloud en hausse de plus de 60%. Nous avons 2 ans de transition digitale en deux mois. AMD croissance de 40%, data center triplement du CA en 1 an.
- **Sport et Santé**  
Marche à pied et yoga plébiscités, Lululemon leader de l'équipement de yoga, 20% de croissance des ventes au premier trimestre, peu de boutiques, extrêmement digital.

### Quatre publications récentes qui valident ces tendances par Amina Touaibia, Analyste

- Sur la thématique du e-commerce, très présente dans le portefeuille, **Shopify** affiche une croissance en progression de 47% sur le premier trimestre. L'environnement Covid a boosté les activités de Shopify qui a su aussi se montrer agile dans sa stratégie en multipliant les services pour attirer de nouveaux clients notamment de grandes sociétés comme Heinz ou Heineken.
- Dans le cloud **Twilio**, plateforme de communication, a délivré une croissance impressionnante lors de sa dernière publication avec un chiffre d'affaires en hausse de 57%. L'entreprise a renforcé sa présence dans le secteur de la télésanté et des centres d'appels.
- Sur la thématique du bien-être **L'Oréal** a encore une fois surperformé le marché avec une croissance en baisse de seulement 4.8%, bien meilleure que celle attendue. Sa trajectoire de croissance en Chine reste excellente au vu des conditions, avec une progression de 6.4%. Ce sont surtout les chiffres sur le e-commerce qui surprennent positivement le marché, ils sont en hausse de 52% et représentent désormais 20% des ventes.
- Dans les loisirs digitaux, **Tencent** est présent depuis le début du fonds, avec Wechat le Facebook chinois, des investissements cloud, du paiement digital, des jeux. Tencent est un « rule maker » des jeux vidéo (leader mondial) et publicité en ligne

(leader chinois). Croissance de 32% et 27% en publicité et jeu vidéo. Hausse des jeux vidéo sur mobiles de 64% en Chine, baisse de 10% des jeux vidéo sur PC en Chine. Publicité en hausse de 32% sur les réseaux sociaux. Agenda spectaculaire de sorties de jeux sur mobiles à venir.

### **La qualité de la transition digitale d'acteurs traditionnels est clé (VINCENT FERRI)**

Sont mentionnés L'oreal, Nike, Adidas, Lululemon. Target a choisi de ne pas aller sur le terrain de la guerre des prix mais d'investir dans le service, les marques propres, l'omnichannel (distribution magasin et en ligne).

### **Importance du leadership et de la qualité des bilans (VINCENT)**

- Jean Paul Agon L'Oreal, Bernard Arnault de LVMH, Satya Nadella Microsoft chez Microsoft, Brian Cornell chez Target... sont dans les classements des meilleurs CEO. Vincent mentionne le concept de Cercle d'Or de Simon Sinek : le « Pourquoi » vient avant le produit, vision long terme et réactivité. Confiance dans ces managers qui ont su pivoter.
- En terme de qualité des bilans, le cash dans les livres permettra des acquisitions et lancement de produits d'où des gains de parts de marché à venir et de nouvelles barrières à l'entrée.

### **Mouvements réalisés ? (VINCENT)**

Réactivité avec vente des dossiers directement impactés ou fragilisés : vente Imax, Live Nation (événementiel), Marriott (hôtellerie). Renforcement en Chine avec JD.Com dans la distribution. Achat dans la baisse de beaux dossiers comme Apple ou Estée Lauder

### **Dans le radar (AMINA)**

Nous avons recommencé à investir dans la mobilité avec Sixt, dans la location de voitures, le dé-confinement devrait faire privilégier la location aux transports en commun.

Nous regardons les modèles Saas ou Paas.

Nous avons gardé un peu de Disney car potentiel rebond, Marriott suivi en priorité car les voyages reviendront.

Pour le télétravail Zoom prendra une partie des voyages d'affaires, impossibles d'aller sur une plage des Antilles via Zoom ! Le tourisme reviendra !

### **Gestion du portefeuille répartition géographique, sectorielle (top5), capi (Antoine Gasiorowski)**

- Diversification et qualité du stock picking permettent à **Athymis Millennial d'être à - 1,77% YTD** au 18 mai 2020.
- Répartition 55% USA 22% Europe, 15% Asie 8% cash.
- Sectoriel : top 5 software cloud 12%, retail, paiements, e-commerce, consommation. Le fonds Athymis Millennial est un Multi-sectoriel « profond ».
- Market cap médiane 135Mds, fonds extrêmement liquide.

### **Questions**

Que penser de l'écart USA/Europe ?

Ecart structurel mais rebond faible à ce stade de l'Europe qui nous invite à n'y regarder que des dossiers de qualité.

#### Paiements : avez-vous du Square ?

Oui, dossier partiellement vendu après performances phénoménales, l'entreprise va souffrir des problèmes des PME US selon nous. Présence également sur les MVP (Mastercard, Visa et Paypal), nous souhaitons continuer à profiter de l'effet e-commerce/dématérialisation des paiements.

#### **Conclusion STO**

- La gestion thématique prouve son intérêt sur le long terme.
- Le suivi de la **mutation des usages**, portée par les Millennials, est fondamental selon nous. Où sont les courants porteurs : cloud/digital, e-commerce, santé bien-être, expérience... univers offrant des drivers très puissants !
- **Athymis Millennial à -1,77% YTD au 18 mai 2020 et +31,26%** depuis sa création en juin 2016. Valide l'approche gestion active thématique. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Nous vous adresserons le compte rendu de la NRF grande conférence retail à laquelle nous avons assisté en janvier 2020.

Un grand MERCI à tous !

Compte rendu de réunion via Zoom du 20/05/2020. Le présent document est fourni à titre d'information uniquement à des investisseurs professionnels et ne constitue pas la base d'un contrat ou d'un engagement de quelque nature que ce soit. ATHYMIS GESTION n'accepte aucune responsabilité, directe ou indirecte, qui pourrait résulter de l'utilisation de toutes informations contenues dans ce document. Les informations, avis et évaluations qu'il contient reflètent un jugement au moment de sa publication et sont susceptibles d'être modifiés sans notification préalable. Ce document ne saurait être interprété comme étant un conseil juridique, réglementaire, fiscal, financier ou encore comptable. Avant d'investir, le souscripteur doit comprendre les risques et mérites financiers des services ou produits financiers considérés et consulter ses propres conseillers. Avant d'investir, il est recommandé de lire attentivement la documentation contractuelle et, en particulier, les prospectus qui décrivent en détail les droits et obligations des investisseurs ainsi que les risques liés à l'investissement dans de tels produits financiers. Nos fonds sont exposés aux risques suivants : Risque actions, Risque de marché, Risque lié à la gestion discrétionnaire, Risque de change, Risque de taux, Risque de crédit, Risque de perte en capital. Les performances et réalisations du passé ne constituent en rien une garantie pour des performances actuelles ou à venir. ATHYMIS GESTION est une Société Anonyme, au capital de 528 867 Euros ayant son siège 10 rue Notre Dame de Lorette 75009 Paris, immatriculée sous le numéro 502 521 685 RCS Paris, agréée en tant que société de gestion de portefeuille par l'A.M.F. (Autorité des Marchés Financiers) sous le numéro GP 08000035, et enregistrée sous le n° d'immatriculation ORIAS 15005566.