

12 septembre 2016

LES HOMMES

L'interview



**"Le développement de la clientèle est notre priorité"**

Carlos Pardo, directeur de la stratégie de Vestathena

» Toutes les interviews

## Carlos Pardo, directeur de la stratégie de Vestathena

**"Le développement de la clientèle est notre priorité"**

Erick Jarjat

Jeune société de gestion créée il y a un peu plus de deux ans, Vestathena se caractérise aussi par l'expertise de son fondateur, Claudio Arenas-Sanguinetti, dans la gestion actions et sa volonté de poursuivre dans cette voie. Carlos Pardo, ancienne figure de l'AFG, qui depuis décembre 2015 pilote la stratégie de la société, présente à Newsmanagers les grands axes du développement commercial de Vestathena, qui passent par un enrichissement de sa gamme, mais toujours dans la fidélité au tropisme pour les actions, ainsi que par une expansion à l'international.

Newsmanagers : Vestathena est-elle vraiment une nouvelle société de gestion ?

Carlos Pardo : Vestathena est une nouvelle société de gestion à part entière. Elle a été créée il y a un peu plus de deux ans, en juin 2014, à l'initiative de Claudio Arenas-Sanguinetti qui n'en était pas à son premier coup d'essai puisqu'il avait participé à la fondation de La Française des Placements en 2000 et la Financière de la Cité en 2005. La société est détenue à 85% par des fondateurs et à 15% par Monceau Assurances. Si la société est jeune, les fonds que nous gérons sont « anciens ». En effet, Claudio Arenas a gardé dans sa besace quatre fonds actions qu'il gérait lui-même auparavant.

NM : Et vous avez gardé le track record de ces fonds dans votre offre ?

C.P. : Oui, parmi ses quatre fonds le plus ancien est Denim, fonds actions zone euro de toutes tailles de capitalisations, lancé en 2002, offrant une approche de gestion équilibrée. Deux autres stratégies ont une dizaine d'années, à savoir Anthracite, fonds dédié aux petites et moyennes capitalisations européennes, et Hanséatique, fonds dédié à l'Europe du Nord. Enfin, le quatrième fonds date de 2010. Il s'agit d'un fonds actions internationales, spécialisé sur les sociétés dont l'activité est liée à l'exploitation de l'or et d'autres métaux précieux.

NM : Et depuis votre arrivée chez Vestathena en décembre dernier, vous avez lancé deux nouveaux fonds actions.

C.P. : Oui, Amaterra, dédié à l'univers agro-alimentaire dans la zone euro, et Energie 2025 le tout dernier, un fonds d'actions internationales qui se concentre sur le secteur de l'énergie. Notre offre est donc actuellement constituée de six fonds ouverts.

NM : Comment évoluent vos encours ?

C.P. : Nos actifs sous gestion demeurent stables depuis le début de l'année, autour de 300 millions d'euros. Il est encore trop tôt pour que les deux nouveaux fonds aient un impact significatif sur les encours. A terme nous croyons à l'Europe, à la puissance économique et financière de l'Europe, et nous estimons que les actions européennes, notamment les petites et moyennes capitalisations, sont actuellement sous-valorisées. La patience est de mise et les actions devraient revenir sur le devant de la scène. Facteur positif, la performance de nos fonds est au rendez-vous. Prenez par exemple le fonds Hanséatique. Depuis son lancement il y a dix ans, ce fonds affiche un alpha de 6,5% en moyenne annuelle, et bat régulièrement son indice de référence le STOXX Europe 600.

NM : Vestathena est donc une société spécialisée sur les actions ?

C.P. : Nous sommes spécialisés dans l'investissement en actions, avec un fort biais en faveur des small & mid caps européennes, les actions nordiques, ainsi que l'or et l'énergie. Vestathena est une société de gestion active qui pratique un stock picking intensif, dans le cadre d'une approche bottom up. Les actions font donc partie de notre ADN. Nous sommes des gérants de conviction, ce qui se traduit d'ailleurs par des portefeuilles plutôt concentrés, de 35 à 55 lignes, et par un faible taux de rotation, qui se situe selon les périodes entre 10% et 30%.

NM : Est-ce que vous envisagez d'étendre votre expertise au-delà des actions et d'enrichir la gamme ?

C.P. : Pour le moment, il n'est pas question de nous éloigner de notre univers de prédilection. Mais nous réfléchissons très sérieusement à l'enrichissement de notre gamme, avec l'introduction le cas échéant d'une stratégie de convertibles. Un choix bien évidemment logique pour des spécialistes des actions mais également lié au fait que notre président Claudio Arenas-Sanguineti a lui-même développé son savoir-faire dans ce domaine à la Banque Vernes, où il a été responsable de la gestion des obligations convertibles. Il n'est pas exclu qu'un fonds de convertibles puisse être lancé d'ici quelques mois.

NM : Est-ce que vous allez parallèlement renforcer vos effectifs ?

C.P. : Nous avons déjà progressé dans ce sens. La société compte désormais onze personnes contre huit à mon arrivée. Nous avons recruté tout récemment une gérante, Sandrine Cauvin, qui a pris en charge deux fonds, Energie 2025, et le fonds or Ambre. Chaque gérant, -nous en comptons trois au total-, est d'ailleurs en charge de deux fonds. Nous avons également deux analystes qui mettent en oeuvre une analyse financière propriétaire, indispensable compte tenu de notre approche de conviction et du peu de suivi disponible sur les petites et moyennes entreprises susceptibles de nous intéresser. Notre valeur ajoutée est là !

NM : Est-ce que vous intégrez des critères extra-financiers dans votre analyse ?

C.P. : Si vous pensez aux critères ESG, non. Du moins pas de manière explicite. Nous n'avons pas mis en place une grille de ce type. En revanche, nous sommes très attentifs, très sensibles aux aspects de gouvernance dans les entreprises que nous analysons. Nous sommes aussi très attentifs aux impacts environnementaux des sociétés que nous suivons dans le cadre de leur écosystème. Ainsi, outre le fonds Hanséatique, qui investit dans des sociétés nordiques réputées par leur respect des critères ESG, dans notre dernier fonds Energie 2025, nous avons introduit une poche de 15% à 20% dédiée aux énergies renouvelables et à l'efficacité énergétique. De même, AmaterrA, géré par Eve Navarre, investi dans des titres qui tiennent compte des critères environnementaux, la traçabilité et donc la qualité des aliments. Et je dois enfin ajouter que nous avons adhéré aux Principes pour

l'investissement Responsable des Nations Unies (UN-PRI). De ce point de vue, Vestathena peut vraiment se présenter comme un investisseur responsable qui peut répondre aux attentes des investisseurs institutionnels, très sensibles à toutes ces problématiques.

NM : Les institutionnels qui constituent une bonne partie de votre clientèle ?

C.P. : Notre clientèle est en effet principalement institutionnelle et française.

N.M. : Est-ce que vous envisagez justement de vous diversifier, en termes de clientèle ou en allant à l'international ?

C.P. : Chaque chose en son temps. Mais je peux vous dire que nous sommes passés à l'offensive sur le front commercial. Le département commercial compte désormais trois personnes contre une à mon arrivée fin 2015. Nous souhaitons développer la marque mais cela prend du temps. Cela dit, nous sommes d'ores et déjà bien équipés pour consolider notre présence auprès des institutionnels. Nous disposons d'un agrément pour gérer des fonds d'investissement alternatifs et des mandats dédiés. Et compte tenu de notre proximité traditionnelle avec les mutuelles et les sociétés d'assurances, nous pouvons élaborer des reporting sur mesure et des services spécifiques répondant aux exigences de Solvabilité II. Nous visons aussi les family offices et les CGP au travers des plateformes de distribution. Le développement de la clientèle est notre priorité actuelle et pour 2017. Pour appuyer ce développement, nous sommes d'ailleurs en train de mettre en place notre stratégie sur les réseaux sociaux avec l'appui d'un prestataire extérieur, expert en communication. Ce qui devrait nous permettre d'être encore plus visibles.

N.M. : Il est encore trop tôt pour envisager un développement à l'international ?

C.P. : Pas du tout. Nous réfléchissons également de ce côté-là, mais dans une perspective de moyen terme. Nous envisageons de lancer une offre au Luxembourg, avec la mise en place de fonds nourriciers, afin de pouvoir commercialiser nos meilleurs fonds en Europe. Dans cette perspective, nous pourrions utiliser les services d'un TPM (tierce partie marketer). Mais encore une fois, tout cela repose sur la régularité et la qualité de nos performances, et j'ajouterai, notre tarification. Nous avons en effet aligné les intérêts de nos gérants avec ceux de la clientèle. Ce qui implique notamment que les fonds n'ont aucune commission de mouvement, susceptible de créer des conflits d'intérêts. Ce qui n'a rien de très exceptionnel si vous voulez bien vous souvenir que nous n'aimons pas faire tourner nos portefeuilles. La rémunération comporte donc deux composantes. D'une part, les frais de gestion fixes, qui sont calculés au plus près et très concurrentiels ; d'autre part, une commission de surperformance de 20%. Autrement dit, tous les ingrédients sont là pour que notre politique commerciale puisse s'épanouir davantage.

NM : Pourriez-vous envisager un adossement ou encore des partenariats ?

C.P. : Nous ne nous interdisons rien. Tout est possible. Quant aux partenariats, nous sommes très ouverts et nous n'avons pas d'idées préconçues. Nous regardons le marché, comme tout le monde. C'est souvent l'occasion qui fait le larron...