



## Le pôle AM d'Auris Gestion prépare l'extension de sa gamme de fonds

**(NEWSManagers.com)** - Auris Gestion et Salamandre AM vont bientôt fêter leur première année de mariage. Et malgré la crise du Covid-19, l'intégration de la seconde dans la première s'est bien passée, selon Sébastien Grasset, ex-fondateur de Salamandre, désormais directeur général adjoint d'Auris, qui a pris les rênes de la gestion collective et sous mandat, ainsi que de la négociation des partenariats.

" Salamandre by Auris Gestion ", le département de gestion d'actifs issu de la fusion, a collecté près de 150 millions d'euros sur 2020, dont les deux-tiers auprès de la clientèle des distributeurs. Il a notamment gagné plusieurs contrats pour des fonds patrimoniaux sur-mesure auprès d'une clientèle CGP. Auris a ainsi lancé le fonds Tancrede Allocation Globale (11,3 millions d'euros d'encours au 16/02/2021) pour le cabinet Altea Patrimoine, et deux véhicules pour le groupement de CGP Incomon, piloté par Bruno Dell'Oste. La société a également gagné deux mandats emblématiques, raflés à Rothschild & Co AM Europe, qui les gérait jusque-là : Kilimandjaro (7,2 millions d'euros d'encours au 17/02/2021), pour le cabinet Placium, et Hausmann Patrimoine Convictions (8,5 millions au 17/02/2021), pour le cabinet éponyme.

Recrutement de deux commerciaux et lancement prochain de trois fonds

L'année 2021 sera notamment rythmée par le lancement de trois nouvelles stratégies, a appris Newsmanagers. Les deux premières, déjà à la manœuvre, sont des OPCVM UCITS destinés à répliquer la performance des secteurs du private equity et du venture capital outre-Atlantique. Le troisième, prévu pour avril, sera un fonds obligataire investment grade avec protection contre les risques extrêmes sur les spreads de crédit, géré en partenariat avec Selwood AM. Il visera avant tout les clients institutionnels de la maison.

Pour maintenir un rythme de collecte similaire à 2020, et continuer à se développer sur le segment des CGP, l'équipe vient de recruter deux commerciaux. Le premier, Sylvain Belle, arrive de Nortia, où il était responsable des partenariats pour la région Sud-Ouest. Le nom du second n'a pas été dévoilé. Les deux recrues seront notamment chargées de promouvoir les solutions sur-mesure, l'un des principaux axes de développement auprès des conseillers en gestion de patrimoine. " Nous estimons que la gestion profilée est dépassée. Il en va de même des offres de gestion sous mandat appliquant des frais chargés. C'est pour nous l'ancien monde. Nous prenons le contrepied avec du sur-mesure, quel que soit le montant confié en gestion, et appliquons une tarification institutionnelle avec une commission de gestion maîtrisée et une recherche de réduction des frais indirects ", indique le directeur général adjoint.

Pour les clients institutionnels, Auris va faire appel à un prestataire externe spécialisé dans l'accompagnement de ce type de portefeuilles pour renforcer le développement commercial de son offre.

Une sélection de fonds alternatifs externes qui a résisté au Covid-19

Du côté de sa sélection de fonds alternatifs " décorrélatants ", la spécialité de Salamandre AM vantée par Auris lors du rachat, Sébastien Grasset a dévoilé quelques évolutions de la buy-list, qui compte 16 fonds. Parmi les dernières stratégies retenues, on retrouve du litigation finance, qui investit dans un pool de procès, mais aussi de l'arbitrage de volatilité sur l'indice S&P 500, du financement de transport et de stockage de matières premières non périssables, et du global macro. Ces stratégies sont disponibles notamment via les FID Luxembourgeois, au travers d'un fonds de fonds alternatifs dédié aux clients CGP, que Salamandre avait mis en place peu de temps avant son rachat.



www.boursorama.com

Pays : France

Dynamisme : 347



[Visualiser l'article](#)

Ces stratégies ont plutôt bien résisté aux secousses de 2020, comme le financement de procès, qui va profiter d'une hausse des litiges consécutive au marasme économique, ou le financement de shipping, qui était positionné sur le vrac et les tankers, peu touchés par les restrictions, quand les porte-conteneurs ont eux été mis à l'arrêt. " La stratégie d'arbitrage de crédit fut la plus sensible à la crise du Covid-19, car le marché du crédit a connu un phénomène de dislocation. Mais elle s'est rattrapée en fin d'année en termes de performance. Toutes les autres stratégies de décorrélation que nous utilisons ont été insensibles à la crise ", assure-t-il.

L'analyse de ces fonds alternatifs peu liquides et parfois sujets à des suspensions de valorisations reste l'une des obsessions du fondateur de Salamandre. " Sur ce type de stratégie, nous sommes très attentifs à la politique de valorisation des actifs déployée par la maison de gestion à la manœuvre, et travaillons uniquement avec des sociétés de gestion régulées et auditées ", rappelle Sébastien Grasset. Un fournisseur, tenu secret, avait notamment fait les frais de cette discipline fin 2019 car sa période d'immobilisation de capital était trop courte. " Nous avons changé de gérant pour la stratégie 'life settlement' [des portefeuilles de rachats d'assurance-décès américaines, NDLR] pour sélectionner Corry Capital Advisors. Sa stratégie se distingue notamment par le fait que les fonds sont bloqués pour une durée longue, ce qui est logique selon le principe d'adéquation actif/passif lorsque l'on prend en compte la durée des polices d'assurance-décès américaines sur lesquelles elle est investie ", précise Sébastien Grasset.