

La gestion d'actifs à son incubateur

Les professionnels de la gestion d'actifs aussi ont besoin d'être conseillés et accompagnés pour le montage et la financiarisation de leurs projets. C'est le rôle qu'endosse BeeAM, cabinet de conseil tantôt assembleur, tantôt incubateur, toujours partenaire, auprès des sociétés de gestion d'actifs. Rencontre avec ses trois associés : Jérôme Coirier, président, André Mayens et Grégory Toulza, directeurs généraux délégués.

> Jérôme Coirier



On recense plus de 650 sociétés de gestion d'actifs sur la place de Paris. Avant toute chose, rappelons ce qu'est une société de gestion d'actifs. C'est une structure qui a pour vocation de gérer l'argent qui lui est confié. Par qui ? Il peut s'agir d'une personne physique ou morale, d'une caisse de retraite, d'un institutionnel... Gérer l'argent d'un tiers ne veut pas dire qu'il a été déposé sur le compte de la société de gestion d'actifs. Non ! Elle mène des opérations sur les marchés financiers pour le compte de son client. Les avoirs de ce dernier sont ensuite déposés chez un dépositaire, c'est-à-dire une banque. Les sociétés de gestion accompagnent donc une certaine clientèle dans la gestion de leurs actifs, et BeeAM accompagne pour sa part les sociétés de gestion. L'existence des sociétés de gestion est à la fois très ancienne et relativement récente. En effet, il s'est d'abord et longtemps agi d'une fonction comme celle de notaire, c'est-à-dire d'une charge ministérielle. On parlait alors d'agents de change. Leur statut a disparu en 1987, cédant la place aux premières sociétés de gestion. Il s'agit donc d'un domaine relativement neuf. Aujourd'hui, les sociétés de gestion sont près de 650 sur la place parisienne. Leur typologie est très éclatée. On en trouve de grandes comme de petites. Celles-ci sont quantitativement les plus nombreuses. C'est aussi celles avec lesquelles BeeAM a choisi de travailler en priorité, bien que ne fermant pas la porte aux sociétés de gestion de plus grande envergure. Leurs problématiques ne sont pas les mêmes et elles ne recherchent pas le même type de conseils. Pour créer une société de gestion, la mise de fond initiale est assez faible. Le plus souvent, la petite société de gestion d'actifs n'est pas née au

fond d'un garage par un ingénieur qui a eu envie de monter une voiture. Elle est née dans le cerveau de quelqu'un qui a travaillé quelque part, a eu un jour une bonne idée de gestion et souhaite en faire une société. « Ce dont il a besoin ? D'une bonne vision et de savoir comment doit fonctionner une société de gestion. Une grande société de gestion fera appel à nous pour nos compétences historiques propres sur une chaîne beaucoup plus technique et pointue. Là où les deux se rejoignent, c'est dans l'idée d'apprendre des uns et des autres, d'appréhender ce que chacun fait, pour que ce que fait la société A par exemple, la société B ne le refasse pas à l'identique, mais s'allie plutôt avec elle, travaille avec, se pacse, se marie, noue un partenariat. Chez BeeAM, nous prônons le rapprochement entre les sociétés, le fait de chasser et de travailler ensemble, tout simplement parce que la vie est ainsi faite. On l'a vu dans beaucoup d'activités des secteurs primaires et secondaires déjà. Le secteur financier est en train d'y venir également. Il y a une pression au regroupement de plus en plus forte sous l'effet d'une réglementation de plus en plus prégnante. » 70% des petites et moyennes sociétés de gestion en France sont entrepreneuriales, c'est-à-dire comptent moins de dix voire cinq salariés. Leur capital est détenu par leur dirigeant. Les encours sous gestion vont de 0 à 500 millions d'euros. Les produits proposés par ces sociétés de gestion à des investisseurs institutionnels ou à des particuliers vont être des OPCVM ou des mandats de gestion. On est donc dans de la gestion collective ou privée.

Incubateur intelligent

BeeAM travaille aussi bien avec les anciens qu'avec les nouveaux. « Nous accompagnons les structures

existantes, c'est-à-dire des sociétés de gestion qui viennent chercher une expertise très particulière. Nous lançons également les nouveaux entrants porteurs de projets d'horizons très variés, pour lesquels nous jouons le rôle d'incubateur. C'est ce qui nous caractérise et nous distingue par rapport à d'autres sociétés de conseil qui se consacrent uniquement aux acteurs existants, avec des domaines de compétences bien définis. » Et les trois associés de poursuivre, partageant leur propre vision des choses. Pour être entrepreneur, il faut être un peu fou, croire à ses idées. Eux-mêmes avaient eu le temps d'une première vie professionnelle pour se forger une opinion sur la base de leurs expériences respectives. Ensemble, ils ont développé une conviction forte : « Aujourd'hui, au même titre qu'on peut l'observer dans le monde industriel, l'innovation n'est pas de refaire la même chose que le voisin mais d'assembler les idées, de plus en plus vite. Être efficace sur le terrain, tout en restant flexible, avoir cette capacité à mettre en musique et en mouvement : c'est ce qui caractérisera le monde de la finance de demain. Ainsi, on porte complètement les projets qui intègrent notre incubateur intelligent. Il ne s'agit pas d'en faire simplement une énième idée de gestion. Dans son modèle de rémunération aussi, BeeAM prend des risques plus importants que les autres sociétés de gestion. Des paris audacieux parfois sans doute, à quitta ou double parfois peut-être, mais les trois hommes prétendent être là à long terme et pas simplement de passage le temps d'un conseil. Et c'est là aussi que réside leur valeur ajoutée : « En étant copilotes, nous pouvons être plus critiques et constructifs vis-à-vis de ces projets que nous entendons accompagner à long terme. »

>André Mayens



Un modèle d'avenir ?

Cette notion capitale de mutualisation, les États-Unis l'ont intégrée il y a un certain temps déjà. L'Allemagne également, où l'on compte 250 sociétés de gestion. En France, la réflexion autour du partage des best practices, du rapprochement et de la mise en commun commence seulement à être amorcée. « Nous menons des discussions avec des structures importantes, dont un gros assureur, qui se demandent comment capter l'innovation... La difficulté n'est pas le nombre de personnes à mettre sur le sujet, mais la manière de gérer l'innovation en parallèle de sa structure principale. Souvent, une entreprise rôdée à faire tel ou tel produit tue l'innovation à côté parce qu'elle n'a pas su gérer l'incubation de l'innovation au sein de sa société. » C'est là qu'intervient BeeAM. « Nous venons faire de l'incubation pour compte de tiers. C'est un savoir-faire en matière de gouvernance qui permet à ces sociétés de se mettre en mouvement. Des projets, nous en avons accompagné une bonne quarantaine. Des sociétés de gestion une trentaine. Les échecs n'étaient pas liés aux idées ou à l'expertise des gens, mais à leur stress et aux aspects qu'ils n'avaient pas du tout appréhendé en tant que dirigeants. Il faut prendre le temps et voir les choses de manière plus modulaire et collaborative. Imaginer et monter les choses autrement. Le mode de fonctionnement actuel est dépassé par rapport aux enjeux ». Dont acte. █

>Grégory Toulza



Ce qu'ils en pensent...

Nous avons choisi de travailler avec BeeAM de par le dynamisme de l'équipe, le réseau qu'elle suscite et la réalisation des projets proposés. En trois mots : dynamisme, écoute et sérénité.

Christian Hochstrasser - Directeur Commercial - Fuchs AM

Nous avons besoin de trouver une structure à même de pouvoir nous aider dans la réalisation de notre projet. BeeAM a un rôle d'incubateur et nous a accompagnés dans la réalisation de notre projet, en assurant un suivi, en nous présentant et en coordonnant les différents acteurs. En trois mots : accompagnement, conseil et professionnalisme.

Gabriel Mergui - Président - Région Capital

Connaissance très pratique de l'AM avec des professionnels qui, via leur expérience, comprennent nos attentes ainsi que les différentes contraintes. BeeAM a la capacité d'interagir avec les autres départements vitaux au succès de l'implémentation des nouveaux processus de risque : IT, middle office et commerciaux. En trois mots : connaissance, agilité et rapidité d'exécution.

Pascal Traccucci - Directeur Risques Financiers - La Française

Chiffres clés

- 3 associés
- 5 collaborateurs cumulant 80 ans d'expérience
- 20 partenaires
- 30 clients, 17 sociétés de gestion et 13 projets
- 3 ans d'existence