

LETTRE SEXTANT

10 ans déjà ...

A la création d'Amiral Gestion, l'idée était simple : « Gérons notre propre argent dans un fonds comme s'il s'agissait de notre portefeuille privé et si certains veulent se joindre à nous, nous en serions ravis ».

Notre unique préoccupation était alors de maximiser la performance à long terme de notre épargne sans s'imposer de contraintes marketing. Nous pensions que c'était aussi la meilleure façon de faire gagner de l'argent aux investisseurs. Nous avons donc créé nos six fonds Sextant dans cette logique, tout en enrichissant nos domaines de compétences.

C'est pourquoi nous pouvons être fiers de notre historique de performance sur Sextant PEA et Sextant Grand Large, les deux plus anciens fonds de la maison. Dans le même esprit, c'est tout naturellement que nous développons une gestion privée, façonnée et aménagée pour répondre à des clients qui nous ressemblent. Pour en bénéficier, il n'est pas nécessaire d'avoir beaucoup d'argent, il faut surtout partager avec nous le goût de l'investissement et le temps nécessaire à son appréciation. Notre gestion privée n'a donc pas, elle non plus, pour objectif de lever beaucoup de capitaux en un temps record mais plutôt d'accompagner sur le long terme les personnes avec qui nous partageons cette vision.

Malgré cette approche relativement atypique, et grâce à nos performances mais aussi au développement d'internet et de l'information financière, nous avons été surpris par la croissance de nos encours. Nous n'avons pas mis en place de forces commerciales importantes, ce qui nous a permis d'être rentables immédiatement.

Les clients historiques sont des particuliers qui nous ont suivis en investissant à nos côtés dans Sextant PEA et Sextant Grand Large mais aussi des family offices. Avec le temps, nos fonds ont été découverts par certains conseillers en gestion de patrimoine et banquiers privés et, depuis un an, par de grands assureurs français.

Tous forment aujourd'hui une base de clientèle large et diversifiée, qui partage nos valeurs et participe grandement à la stabilité de nos encours et à notre solidité financière. Nous en sommes très heureux.

Mais l'équipe est le point dont nous sommes peut-être le plus fier. Car l'avantage concurrentiel le plus important est sans nul doute la qualité des gens qui la constituent. Amiral Gestion est basée sur le partnership, la notion du partage des connaissances mais aussi du capital.

Cette démarche permet de recruter, intéresser et surtout pérenniser l'actif le plus important dans notre métier : l'humain. Rien n'est pire pour une société de gestion que de perdre un investisseur. Cela représente beaucoup de temps, d'expérience et d'énergie perdus.

L'idée était donc, en 2003, de développer l'équipe de gestion pour être en mesure de gérer des actifs que nous n'avions pas encore, pour préparer l'avenir et satisfaire notre épargne et celle de ceux qui nous faisaient déjà confiance. Nous avions à constituer l'une des meilleures équipes de Paris, pas pour demain mais pour les 20 prochaines années et ce sans beaucoup d'actifs sous gestion. L'association capitaliste était la meilleure solution et nous avions le temps (et nous l'avons encore) de la mettre en place.

Le recrutement était l'avenir d'Amiral Gestion et voici les quelques principes mis en place à l'époque et conservés, depuis :

- ne jamais embaucher quelqu'un pour un travail spécifique
- embaucher les personnes d'exception, passionnées par l'investissement et la recherche de performance absolue à long terme, même si nous n'avons pas directement du travail pour elle
- l'âge ne doit pas être un critère : nous sommes prêts à accueillir des personnes de grande expérience comme des plus jeunes que nous formons à notre approche
- nous cherchons toujours à embaucher des personnes dont nous estimons le potentiel supérieur au nôtre. Beaucoup de gens préfèrent embaucher des personnes moins brillantes de peur de perdre leur poste ; chez Amiral Gestion, notre vision est totalement opposée.

Nous sommes sincèrement convaincus qu'à l'aube de cette nouvelle décennie, notre équipe est à un tournant : nous avons tous aujourd'hui un bon niveau d'expérience, nous avons appris de nos erreurs et de nos succès et nous conservons cette envie

de progresser, de s'améliorer. De plus, le partnership mis en place permet d'aligner nos intérêts sur ceux de nos clients.

Nous ne pourrions finir cette introduction sans avoir une pensée pour ceux sans qui nous n'existerions pas, à savoir les entrepreneurs. Nous parcourons inlassablement la France et le monde pour les rencontrer et sommes enthousiasmés par leur créativité qui donne le jour en permanence à de nouveaux produits... et de nouveaux emplois ! Des balances de précision de Precia aux campagnes hyper-ciblées de 1000mercis, des tôles quarto de Jacquet metal aux emballages plastiques du groupe Guillin, des bouchons d'Oeneo aux jeux de Gameloft et même des cosmétiques coréens d'LG Household aux sacs américains de Coach, un investissement est d'abord une conviction sur le caractère irremplaçable d'un produit et sur la qualité unique d'un entrepreneur.

Nous avons pour l'habitude de dire qu'on a toujours de bonnes surprises avec les bons dirigeants, ce qui explique notre fidélité à leur capital. Et quand la surprise vient du fait que ce sont eux qui nous confient à leur tour leurs économies, nous en sommes spécialement heureux !

A bientôt en 2023 !

Amiral Gestion, entrepreneurs investis

Les atouts de la gestion en sous-portefeuilles

Avant même de commencer la gestion de Sextant PEA, nous avons très vite compris que la gestion d'un homme seul présentait certains inconvénients dont le plus important est qu'une personne seule n'a pas toujours raison. Il ne restait que l'option de la « gestion par comité » où là encore nous identifions le risque majeur d'investir dans un cadre consensuel, rarement source de performance. Nous nous sommes alors souvenus d'une société rencontrée dans les années 80 qui s'appelait Capital Group et de son fonds réparti en sous-portefeuilles : chacun peut faire ce qu'il veut tant qu'il peut l'expliquer aux autres et résister à la critique et tout le monde Peut partager et suivre les meilleures idées de chacun.

Ainsi, nous évitons le fonctionnement tristement bien connu de la « pensée unique ».

Cette gestion en sous-portefeuille, peu fréquente sur le marché aujourd'hui, est pour nous une véritable spécificité de notre maison. Elle a rempli son objectif de maximisation des échanges mais a aussi eu le mérite considérable de faire émerger les talents et de responsabiliser très vite chaque membre de l'équipe en garantissant son engagement quotidien à 100%.

Enfin, et c'est un aspect qui nous tient particulièrement à coeur, elle permet de mettre en évidence chacune de nos erreurs, ce qui est la meilleure façon de les analyser, de les comprendre et donc de progresser.