

# Une maison de recherche au

*Aujourd'hui dotée de 2 Md€ d'encours, La Financière d'Arbevel poursuit son développement autour de sa gamme de huit fonds, la gestion sous mandat, ainsi que le lancement d'une activité dédiée au non-coté. Entretien avec Jean-Baptiste Delabare, son président, et Sébastien Lalevée, son directeur général.*

**Investissement Conseils : En décembre prochain, cela fera dix ans que vous avez racheté la Financière Arbevel. Pourriez-vous retracer votre parcours ?**

**Jean-Baptiste Delabare :** Tout à fait, Sébastien Lalevée et moi avons acquis La Financière Arbevel en décembre 2008 et repris la gestion le 6 mars 2009, certes avec un peu de chance puisque le point bas des marchés a été atteint trois jours plus tard, le 9 mars. Alors que nous souhaitions lancer notre propre société de gestion, nous avons préféré saisir l'opportunité du rachat de cette société créée en 1997. Cela nous permettait d'acquérir un minimum d'encours. Nous sommes tous deux analystes de formation, spécialisés sur les petites et moyennes valeurs. Nous nous étions rencontrés, en 2001, à la Citi, où Sébastien était responsable de la gestion actions *Small* et *Mid-Caps* et moi, responsable de la recherche actions sur l'Europe continentale. Par chance, La Financière Arbevel était déjà une société spécialisée sur les petites et moyennes capitalisations.

**Sébastien Lalevée :** Sur le plan de la gestion, nous avons, dès le début, placé l'analyse financière au cœur de notre dispositif : nous sommes une maison de recherche au service de la gestion. La recherche sur les petites et moyennes capitalisations a été internalisée, avec une équipe staffée bien au-dessus de ce que nos encours pouvaient le permettre. Or il s'agit d'une classe d'actifs peu ou mal suivie par les *brokers*, ce qui permet de profiter d'inefficiences de marché. Jusqu'en 2012, nous avons eu la chance d'attirer des talents. De deux fonds lors de la reprise de la société, nous gérons aujourd'hui la gamme Pluvalca – pour plus-value capitalisée – composée de neuf fonds : cinq actions, deux flexibles et un obligataire.



Jean-Baptiste Delabare, président de la Financière d'Arbevel.



Sébastien Lalevée, directeur général de La Financière d'Arbevel.

“ Notre positionnement de société de recherche qui fait de la gestion est notre principale différenciation à l'heure de l'entrée en vigueur de MIF 2. Nous sommes convaincus que la compétence et le service se paient et que le client est tout à fait prêt à les rétribuer alors que nous opérons dans un marché déflationniste.

Sébastien Lalevée ”

**Vos encours ont progressé rapidement ces dernières années ?**

**S. L.** Le fait marquant a été notre sélection par le fonds souverain norvégien en 2015. Aujourd'hui, nous gérons 2 Md€ avec une équipe de quatorze analystes-gérants : onze sur les actions et trois sur l'obligataire.

**J.-B. D.** Entre 2009 et jusqu'en 2014, nous avons collecté via les plates-formes Internet, les banques privées et les services de multigestion. Puis en 2015, nous avons constitué une équipe commerciale, aujourd'hui composée de quatre personnes.

En septembre 2016, nous avons atteint le milliard d'euros d'encours et la collecte a ensuite rapidement augmenté – sans oublier l'effet de marché. De 1,2 Md€ d'encours à fin décembre 2016, nous sommes passés à 1,7 Md€ à fin 2017 et aujourd'hui plus de 2 Md€. Notre gestion sous mandat représente aujourd'hui 350 M€ d'encours. Elle intéresse d'ailleurs de plus en plus les cabinets de CGP.

# service de la gestion

Notre clientèle se compose principalement de multigérants, banquiers privés, clients directs et depuis peu de clients de CGP. Leur fidélité est exceptionnelle.

## Quels sont vos objectifs ?

**J.-B. D.** A 2 Md€ d'encours, nous avons franchi un seuil, c'est évident. Nous souhaitons être une société équilibrée entre gestion sous mandat, gestion collective et *Private Equity*, une activité que nous avons récemment lancée, mais aussi au niveau de notre clientèle.

**S. L.** En termes de ressources humaines, nous sommes structurés pour grandir encore. Notre positionnement de société de recherche qui fait de la gestion est notre principale différenciation à l'heure de l'entrée en vigueur de la directive MIF 2. Nous sommes convaincus que la compétence et le service se paient, et que le client est tout à fait prêt à les rétribuer alors que nous opérons dans un marché déflationniste. La croissance de nos encours est la conséquence de notre offre de valeur.

## Quelle offre proposez-vous en matière de capital-investissement ?

**S. L.** Nous allons lancer un FCPR sur les biotechs, un domaine important chez nous. Ce produit s'adresse à des clients de *family offices*, des privés fortunés et des petits institutionnels.

## Un mot sur vos partenaires CGP ?

**J.-B. D.** Depuis peu, nous avons entrepris une démarche commerciale vis-à-vis des CGP : deux commerciaux sont dédiés à l'animation de cette clientèle avec des rencontres organisées dans toute la France. Nous commerçons à récolter les fruits de notre travail puisqu'ils représentent aujourd'hui 80 M€ de stocks via nos fonds ouverts et de plus et plus via notre gestion privée qui est accessible à partir de 500 000 €.

## Pourriez-vous nous présenter votre gestion ?

**S. L.** Notre performance se construit année après année. Nous cherchons à limiter nos risques de plusieurs manières. Par exemple, le top 10 de nos fonds représente environ 25 % de l'actif et nous diversifions nos portefeuilles avec 80 lignes en moyenne. Notre plus gros fonds est le plus diversifié pour assurer une bonne liquidité. Pour intégrer une valeur en portefeuille, l'analyse du management est fondamentale avec plus de mille rencontres chaque année. Les voir et les revoir est indispensable, et nous permet d'investir progressivement dans les titres. Nous n'adoptons pas de dogme *value* ou *growth* en matière de gestion et pouvons aussi bien investir dans une valeur techno que dans un concepteur de camping-cars.

**J.-B. D.** S'agissant de nos fonds flexibles, le niveau d'exposition varie selon l'environnement macroéconomique

et les niveaux de valorisation, et non pas en fonction du *timing*. Ce sont les fondamentaux qui permettent de justifier un prix.

## Un mot sur votre gamme de fonds actions ?

**S. L.** Notre fonds phare est un fonds de petites et moyennes capitalisations françaises, Pluvalca France Small Caps, doté de 550 M€. Ensuite, nous disposons d'un fonds de *mid* et *large caps*, Pluvalca Allcaps. La performance de ce fonds historique dans notre gamme repose essentiellement sur les *mid-caps*. En juin 2012, nous avons créé le fonds Pluvalca Initiatives PME, un fonds de *small* et microcapitalisations, doté de 120 M€ et dont les encours ont doublé en trois ans. Nous l'avons fermé l'an passé afin de préserver la philosophie de gestion. En 2014, nous avons lancé un fonds sur les biotechs, Pluvalca Biotech. Réservé aux investisseurs avertis, il a été créé avec un spécialiste du secteur, Marc Le Bozec. Contrairement aux autres fonds de la place, il s'agit non pas d'un fonds à dominante américaine ou également investi sur des *large caps*, mais d'un fonds sur les biotechs européennes de petite ou moyenne capitalisation.

**J.-B. D.** En janvier 2016, Pluvalca Disruptive Opportunities a été créé (90 M€ d'encours). En effet, nous nous sommes aperçu l'année précédente que nos encours étaient positionnés à 40 % sur des sociétés innovantes ou proposant une rupture technologique. Parallèlement, une visite à la Silicon Valley nous a permis de nous former à différentes technologies et business (industrie 4.0, cybersécurité, impression 3D...), d'où l'idée de créer un fonds dédié. Ici aussi, nous nous différencions des fonds technos traditionnels qui sont largement investis sur les GAFAs, des *megacaps* basées aux US ou en Asie. En effet, nous respectons notre ADN et visons de petites et moyennes capitalisations européennes, le tout en identifiant une multitude de thématiques pour réduire la volatilité du fonds.

## Et votre fonds obligataire ?

**J.-B. D.** Pluvalca Multibonds est un fonds de *bond-picking* que nous utilisons principalement pour notre activité de gestion sous mandat.

## Et quelles sont vos solutions diversifiées ?

**S. L.** Le premier, Pluvalca Equilibre Global, est un fonds de fonds également réservé à notre gestion sous mandat et qui assemble des stratégies que nous ne développons pas en interne. Le second, Pluvalca Evolution Europe est un 0-50 % actions rassemblant nos meilleures idées sur les *small* et *mid-caps* européennes (0-35 % dans la réalité). Le reste est investi en *cash* ou obligataire.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps