

Syquant : du compte propre au compte de tiers



Olivier Leymarie et Henri Jeantet.

Fondé en 2005, Syquant met en application le savoir-faire né dans les salles de marché et « desks » de banques. Une évolution du compte propre au compte de tiers.

Du compte propre au compte de tiers, il n'y a souvent qu'un pas. Il fut franchi en 2005 par les traders de Crédit Agricole Cheuvreux, pour créer Syquant Capital. « C'est la volonté de revenir à notre métier d'origine (le trading), duquel nous nous étions éloignés, qui a présidé à la création de cette structure entrepreneuriale, raconte Olivier Leymarie, président de Syquant. Nous n'avions guère le profil du "hedge fund" type. Notre stratégie visait, et encore maintenant, à délivrer un rendement régulier avec une très faible volatilité, alors que les investisseurs étaient alors surtout attirés par les fonds qui généraient de forts rendements avec des risques associés élevés. » Mais depuis la faillite de Lehman Brothers, ces attentes ont changé, les clients attendant aussi de leurs gestionnaires alternatifs une préservation du capital investi et une prise de risque très encadrée.

« Nous avons alors réfléchi à quels types de stratégies de trading pour compte propre pouvaient être transposées à la gestion pour compte de tiers. Ce fut le cas de l'arbitrage de fusions-ac-

quisitions, opérations sur titre ou "long-short" », constate Olivier Leymarie. La première « est une technique délicate, qui nécessite d'avoir très bien étudié tous les facteurs de réussite d'une opération de rachat, car si la plupart des transactions vont à leur terme, le profil de rendement est fortement asymétrique : les gains sont limités en cas de réussite pour des pertes substantielles en cas d'échec », ajoute Henri Jeantet, directeur général de Syquant.

« Totale autonomie »

La société est détenue à hauteur de 90 % par ses collaborateurs et de 10 % par Exane SA. Elle gère aujourd'hui autour de 50 millions d'euros, pour le compte d'une clientèle de banques privées et d'institutions financières. La taille limitée des encours reste un obstacle pour les grands institutionnels, qui ne peuvent généralement pas investir dans ce type de boutiques au regard de leurs contraintes réglementaires. « La conclusion d'un partenariat (investissement dans nos fonds en échange d'une prise de participation au capital de notre société) serait évidemment un moyen d'augmenter nos actifs et d'attirer davantage ce type de clients, mais nous restons toutefois très attachés à notre indépendance et totale autonomie dans notre gestion », souligne Henri Jeantet.

N. A.-K

