

## Orcadia grandit mais n'en fait pas une obsession



Étienne de Callataÿ (à gauche) et Geert De Bruyne, président et CEO d'Orcadia Asset Management. ©Tim Dirven

**PAUL GÉRARD** | Aujourd'hui à 00:18

**Trois ans après son lancement, Orcadia Asset Management approche les 600 millions d'euros de capitaux confiés. La moitié des clients est belge, 30% luxembourgeois et 20% français. La société de gestion lancée par Étienne de Callataÿ et quelques anciens de Degroof ne veut pas griller les étapes et fait l'éloge du "small is beautiful".**

**P**our un gestionnaire de fonds, trois ans d'existence, c'est un cap. **On commence alors à avoir un début d'historique sur les performances de gestion de la maison et les premiers ratings arrivent.** C'est ce qui vient de se produire pour Orcadia Asset Management, la société de gestion lancée mi-2016 par quelques anciens de Banque Degroof, partis peu après la fusion de cette dernière avec Petercam.

Les quatre fondateurs sont **Étienne de Callataÿ** (ex-*chief economist* de Degroof), **Geert De Bruyne** (ex-patron de Degroof Luxembourg), **Jacky Goossens** et **Patrick Keusters**. La maison a choisi l'investissement socialement responsable (ISR), qu'elle propose via sa sicav patrimoniale et en gestion discrétionnaire.

**"Le discours dominant veut que la taille soit importante**

C'est cette sicav maison qui vient de recevoir ses premières notations, à savoir quatre étoiles (sur un maximum de cinq) chez Morningstar et cinq étoiles (sur cinq) chez Quantalys. Des

## **dans la gestion d'actifs, mais c'est faux."**

ÉTIENNE DE CALLATAÿ ORCADIA ASSET MANAGEMENT

notes qui renvoient notamment aux performances réalisées, soit 16 à 17% de rendement sur trois ans selon la tranche considérée. *"Nous avons bien tiré notre épingle du jeu"*, estime Geert De Bruyne, le CEO d'Orcadia.

*"Comme quoi, embraie Étienne de Callataÿ, le discours dominant veut que la taille soit importante dans la gestion d'actifs mais c'est faux. Il y a une illusion sur les économies d'échelle."*

### CONSEIL

Laissez-vous inspirer par les entrepreneurs wallons.  
Inscrivez-vous maintenant à La Wallonie Entreprend.

### JE M'INSCRIS

Envoi hebdomadaire par e-mail - Désinscription en un seul clic

## **Pas de pub**

La trajectoire est bonne aussi **du côté de la commercialisation**. *"Nous en sommes à 570 millions d'euros de capitaux confiés, le premier semestre 2019 fut le meilleur de tous avec 120 millions d'apports nets et nous avons encore un joli pipeline devant nous. Nous allons vraisemblablement encore bien avancer cette année"*, situe Geert De Bruyne, qui précise que la société est rentable depuis 2017. *"Pas mal pour une société qui ne fait pas de pub, non?"*

Jusqu'ici en effet, Orcadia compte essentiellement sur **la visibilité d'Étienne de Callataÿ** et ne prospecte pas activement. La maison vient toutefois de recruter son premier commercial, portant les effectifs à onze personnes. Il démarchera proactivement, notamment du côté des institutions caritatives, fondations et autres congrégations.

## **D'abord les particuliers**

Contrairement aux attentes, **les particuliers ont été plus nombreux que les investisseurs institutionnels à confier leurs billes**. *"Nous avons été un peu surpris par l'inertie de certains, je pense par exemple aux syndicats ou aux mutuelles, dont on pourrait penser qu'ils cherchent à placer leurs moyens en cohérence avec leurs valeurs. Mais c'est sans doute une affaire de temps"*, estime Étienne de Callataÿ.

Pour composer son univers d'investissement, **Orcadia se base sur les indices MSCI ESG** (qui retiennent les 50% les meilleurs dans chaque secteur) et SRI (qui place la barre à 25%), dont elle exclut les titres repris dans les listes noires du Fonds souverain norvégien et de Financité. Pour les obligations souveraines, elle a développé son propre modèle.



Source: L'Echo

## LIRE EGALEMENT

### SERVICES FINANCIERS & ASSURANCES

#### **Les discussions à l'arrêt entre assureurs et syndicats**

Pas encore de fumée blanche à la commission paritaire relative au secteur de l'assurance. La hausse récurrente des salaires constitue toujours la pierre d'achoppement.

### SERVICES FINANCIERS & ASSURANCES

#### **Le bénéfice de Brederode a presque doublé au 1er semestre**

Le holding a profité à plein du rebond des marchés financiers: son profit net a bondi de 91% à 268 millions d'euros à fin juin.

### SERVICES FINANCIERS & ASSURANCES

#### **Le LSE rejette l'offre de la Bourse de Hong Kong**

Inquiet sur plusieurs points de la proposition des Chinois, le conseil de la Bourse de Londres rejette l'offre de rachat. La Bourse de Hong Kong ne renonce pas à son projet.

### SERVICES FINANCIERS & ASSURANCES

#### **Les assureurs refusent une hausse salariale récurrente à leurs travailleurs**

On croyait l'accord pour le secteur des assurances sur les rails. C'était sans compter le volet marge salariale. Réunis en commission paritaire, syndicats et patrons peinent à se mettre d'accord sur la ...

### SERVICES FINANCIERS & ASSURANCES

#### **AG Insurance ne sponsorisera plus le Mémorial Van Damme**

Depuis 2014, l'assureur était le principal sponsor du grand meeting d'athlétisme. Il a revu sa stratégie et se retire. Qui pour lui succéder?

### BANQUES

#### **Euroclear Bank signe un accord avec le dépositaire central de titres chinois**

Le géant du règlement/livraison poursuit son expansion en Asie. Avec cette convention, les deux parties entendent approfondir l'ouverture du marché obligataire interbancaire chinois.