

La manco Waystone vise une croissance de 30% par an

Le 15/07/21 à 17h01

Par Réjane Reibaud

Waystone est né en mars dernier d'une fusion transcontinentale entre Montlake, MDO et DMS.



Cyril Delamare

Il y a environ un an s'est produit un événement important pour le secteur de la gestion d'actifs qui est passé relativement inaperçu par ces temps de pandémie.

Une opération de fusion transcontinentale a en effet été annoncée dans le domaine des services aux sociétés de gestion entre l'irlandais Montlake, le luxembourgeois MDO et l'américain DMS. La fusion ayant été validée par les régulateurs au printemps dernier, ils ont créé à eux trois un géant de la gouvernance et de la conformité pour les gestionnaires, baptisé Waystone. Il y a quelques jours, le nouvel ensemble, qui revendique 1.000 milliards de dollars d'actifs conseillés, près de 500 salariés et une valorisation estimée par Bloomberg à 1 milliard de dollars, vient de franchir une autre étape majeure : un changement d'actionnaire "stratégique". Montagu Private Equity est entré au capital en remplacement du londonien MML Capital Partners. Ce dernier avait réalisé son premier investissement en 2019 auprès de DMS pour aider son dirigeant-fondateur Derek Delaney à réaliser un MBO. Depuis la fusion, MLL détenait 48% de Waystone.

Nous évoluons dans un métier de taille.

Les fondateurs de Waystone, qui comptent parmi eux le français Cyril Delamare (un entrepreneur qui a créé Montlake en Irlande en 2009 après avoir créé Tara Capital à Genève en 2001), ont voulu être accompagnés via Montagu par une société de *private equity* au profil plus agressif en termes de croissance. L'objectif est clair : continuer de grandir par acquisitions.

« Nous évoluons dans un métier de taille. Il faut être gros pour satisfaire aux exigences grandissantes à la fois de nos clients et des régulateurs, mais aussi pour proposer une offre de substance qui rayonne globalement accompagnée d'une connaissance pointue des marchés locaux, tout cela en étant, bien sûr, rentables », explique à NewsManagers Cyril Delamare, qui tient le rôle de *chief growth officer*.

Ce métier a plusieurs aspects comme celui d'être une Manco c'est-à-dire dont la vocation est d'aider les gérants de fonds à créer leur structure partout dans le monde. Le groupe est ainsi présent en Europe pour la structuration de fonds Ucits et AIF, aux Etats-Unis pour la structuration de fonds de droit américain (avec une grosse base aux îles Caïmans pour la clientèle de hedge funds) et en Asie pour la structuration de fonds VCC (variable capital companies). L'activité dans cette dernière zone a été lancée il y a près de deux ans à Singapour, un pays qui a l'ambition de faire sa propre version des Ucits avec les VCC et un potentiel de distribution plus large.

Le groupe s'assure que les produits sont en ligne dans chaque pays avec les exigences des régulateurs locaux, qu'ils sont bien structurés ou que les mandats sont bien gérés en accord avec les règles d'investissement, les échelles de risques et les prospectus. Sur les fonds Ucits et AIF supervisés par Waystone (environ 100 milliards de dollars), environ 60% sont au Luxembourg, 30% en Irlande et 10% au Royaume-Uni. En réponse au Brexit, DMS avait d'ailleurs réalisé en 2019 l'acquisition d'une société de management (ACD) aux Royaume-Uni, Host Capital.

Regards sur la France et l'Allemagne

Parmi ses ambitions, Waystone compte poursuivre sa croissance globale au même rythme qu'aujourd'hui, "c'est-à-dire une croissance de 30% par an de notre chiffre d'affaires", explique Cyril Delamare.

Compte-t-il comme son grand rival FundRock ouvrir une succursale en France pour mieux se faire connaître ? « *Nous ne sommes pas présent physiquement en France, mais c'est un marché que nous regardons tout comme l'Allemagne pour y développer des sociétés de gestion locales en compliance, gouvernance et des services de manco* », conclut Cyril Delamare. La taille du marché français et son potentiel dans un secteur encore peu couvert ne peuvent qu'attirer.