



GAY-LUSSAC
GESTION

Société de gestion indépendante





01

Qui sommes-nous?

03

Notre gamme microcaps

05

Possibilités/atouts d'un mandat dédié

02

Notre processus de gestion

04

Notre appétence pour les sociétés familiales

06

Annexes



01

Qui sommes-nous?



L'esprit d'entreprendre

Gay-Lussac Gestion (initialement Raymond James Asset Management International) est une société de gestion présente en France depuis 28 ans. A la tête de plus d'1,55 milliard d'euros d'actifs sous gestion, la société compte 3 domaines d'expertise :

- La gestion de fonds
- La gestion privée
- L'épargne salariale et retraite

En 2021, **Gay-Lussac Gestion** a pris son indépendance en rachetant les parts du groupe Raymond James Financial (56% de son capital) à travers un MBO.

Au fil du temps, **Gay-Lussac Gestion** a su s'affirmer dans le secteur des Micro et Small Caps. Cette expertise a fait preuve d'une forte résistance aux travers des différentes crises de marché assurant un **équilibre solide entre qualité de gestion et maîtrise des risques**.

Gay-Lussac Gestion prône, par son esprit familial, sa philosophie de la performance et sa méthodologie responsable, **un accompagnement sur mesure de ses clients et une satisfaction dans le temps**.

28

Années d'expertise

15

Fonds (FCP, FCPE)

28

Collaborateurs

+1,55 Md€

Encours sous gestion



02

Notre processus de gestion

Un processus différenciant

01

Filtre
quantitatif

DÉFINITION DE L'UNIVERS

- Univers de valeurs européennes
- + 600 valeurs
- Un classement global selon:
 - Deux critères défensifs: **Low Volatility et Low Beta**
 - Un critère de performance: **Momentum**
 - **Un filtre ESG**: Notation ESG des valeurs de l'univers investissable

200 valeurs

02

Comité macroéconomique
trimestriel

DÉFINITION ET APPLICATION DES THÈMES D'INVESTISSEMENT

- Définition du scénario **macroéconomique à 3-6 mois**
- Analyse des dynamiques fortes et sélection de **3-4 thèmes d'investissement structurels et/ou conjoncturels**
- Recherche de valeurs **en adéquation avec les thèmes choisis**

100/150 valeurs

03

Analyse fondamentale
des valeurs

ANALYSE QUANTITATIVE ET QUALITATIVE

- Analyse du **business model** et travail de valorisation
- Validation par des **rencontres fréquentes** avec le management des sociétés

≈ 50 valeurs

04

Construction & suivi
du portefeuille

CONSTRUCTION ET SUIVI EN BUDGET DE RISQUE

- Suivi de portefeuille afin d'optimiser le rapport rendement risque à travers:
 - **L'analyse de la volatilité** de chaque valeur
 - **La corrélation** des valeurs entre elles

≈ 50 valeurs

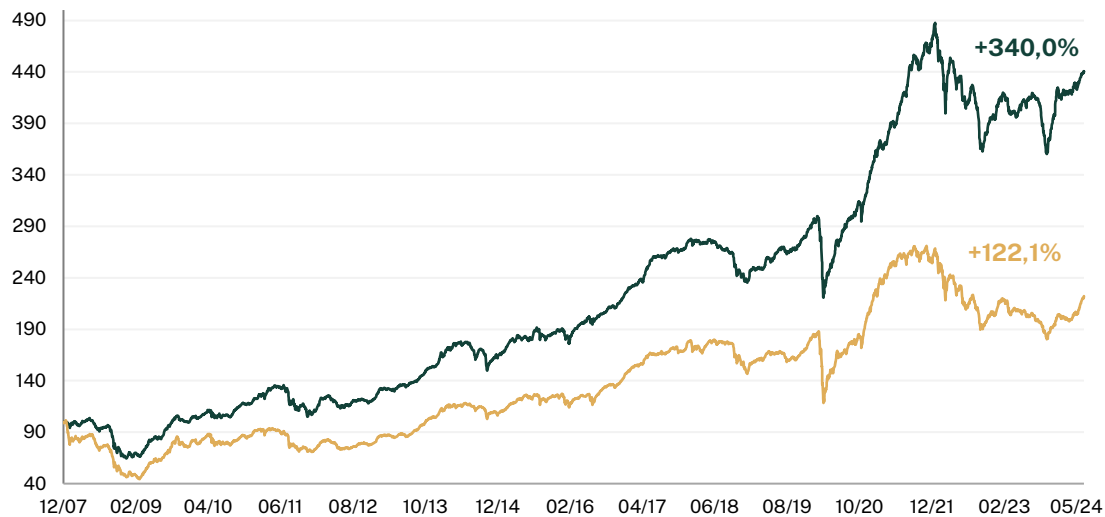


03

Notre gamme Microcaps

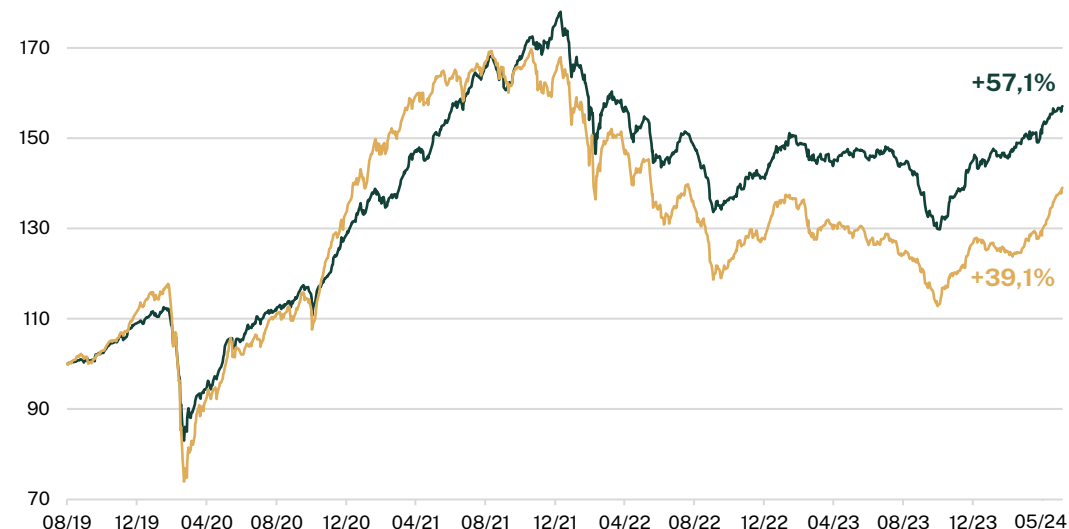
Track-record de notre gamme Microcaps

GAY-LUSSAC MICROCAPS



— Gay-Lussac Microcaps - Part A - Base 100 — MSCI Europe Micro TR - Base 100

GAY-LUSSAC MICROCAPS EUROPE



— Gay-Lussac Microcaps Europe - Part I - Base 100 — MSCI Europe Micro Total Net Return - Indice 100

	3 ans	5 ans	10 ans	Vol. 3 ans
Absolue	9,8%	65,0%	142,7%	10,4%
Annualisée	3,2%	10,5%	9,3%	n.a.

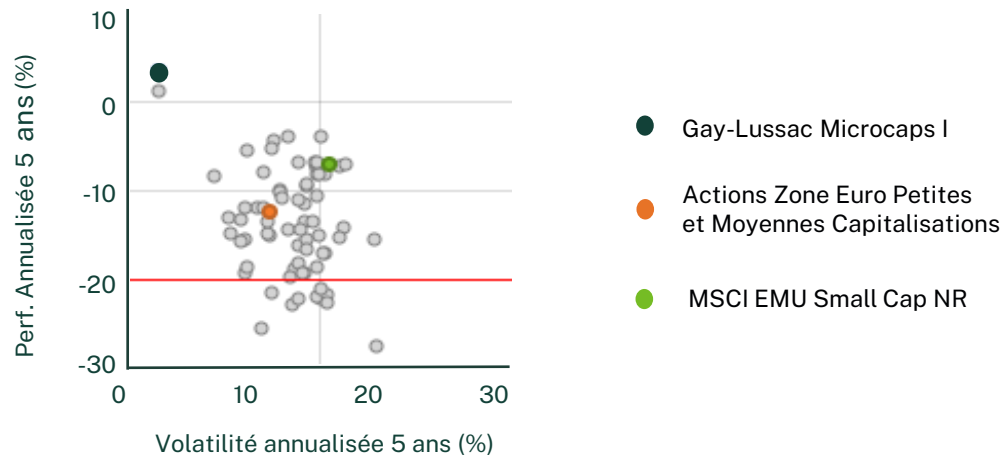
	3 ans	5 ans	10 ans	Vol. 3 ans
Absolue	4,1%	n.a.	n.a.	9,5%
Annualisée	1,4%	n.a.	n.a.	n.a.

Données au 31/05/2024, source Gay-Lussac Gestion, et Quantalys

Track-record de notre gamme Microcaps

GAY-LUSSAC MICROCAPS

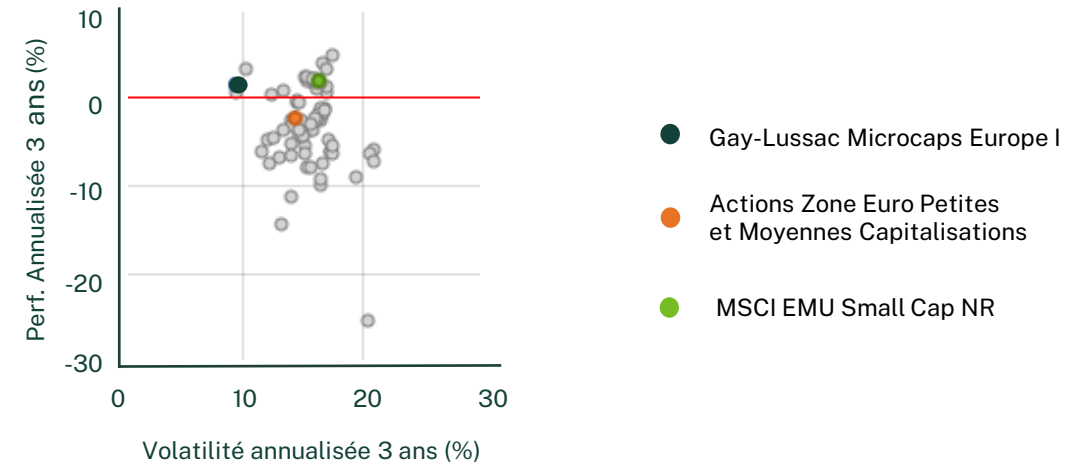
Fonds Versus Catégorie



- Création : **décembre 2007**
- **86%** de sociétés familiales
- **54** valeurs en portefeuille
- SRI : **3/7**
- Éligible au **PEA** et **PEA-PME**

GAY-LUSSAC MICROCAPS EUROPE

Fonds Versus Catégorie



- Création : **août 2019**
- **83%** de sociétés familiales
- **54** valeurs en portefeuille
- SRI : **3/7**
- Éligible au **PEA** et **PEA-PME**

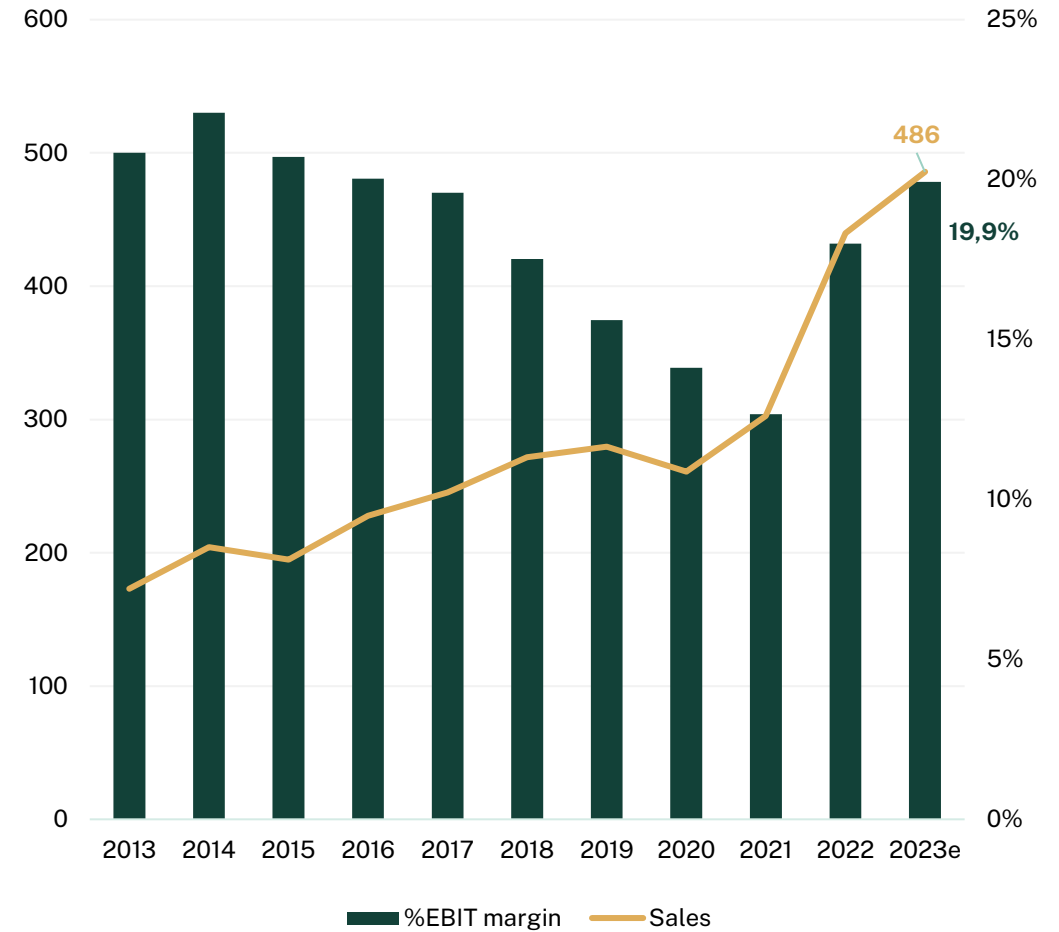


04

Notre appétence pour les sociétés familiales



Croissance continue et reprise des marges



Société familiale fondée en 1910, **Tonnellerie François Frères Group** est spécialisé dans la conception, la production et la commercialisation de fûts en chêne destinés à la production de vin et de spiritueux.

La **premiumisation** du marché de l'alcool permet aux 3 segments de croître plus que leur marché sous-jacent:

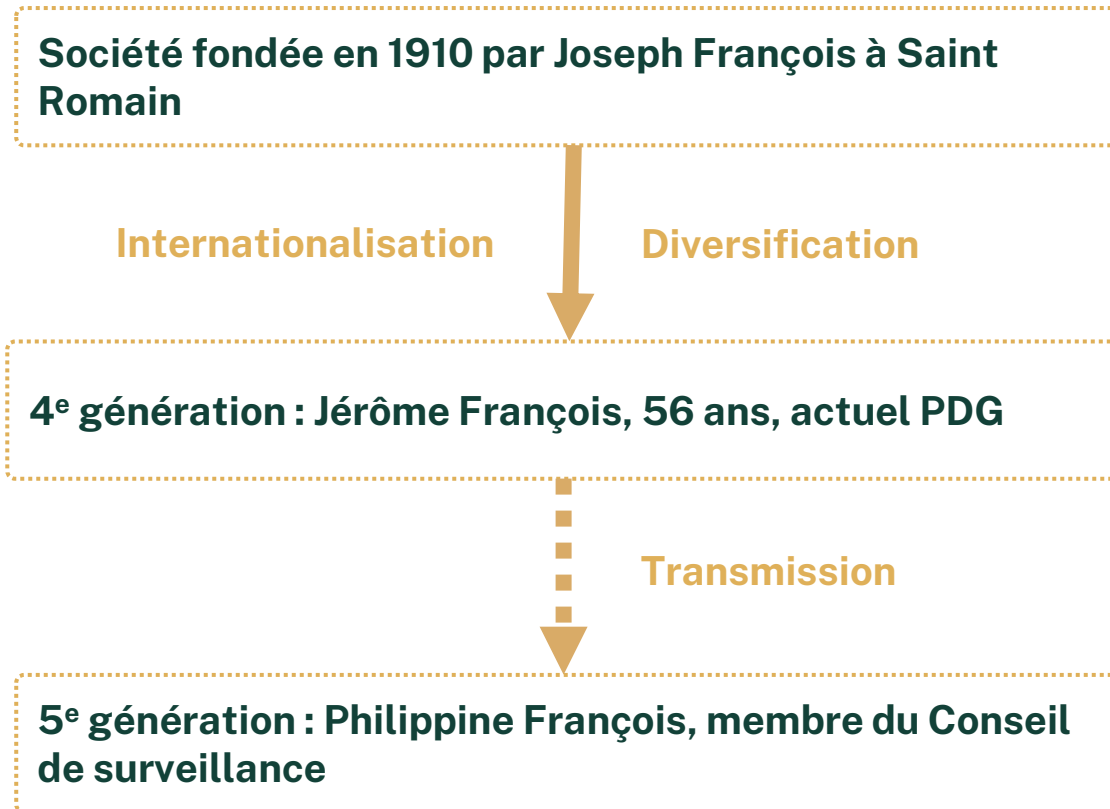
- **Vin** (48% du chiffre d'affaires)
- **Bourbon** (37% du chiffre d'affaires)
- **Whisky** (15% du chiffre d'affaires)

Le **chêne, pierre angulaire** de l'activité

- Actif caché au bilan car les stocks sont comptabilisés au coût historique
- Barrières à l'entrée : +/- 50% de l'investissement dans une nouvelle tonnellerie est lié aux stocks de chêne
- Au moins 20% de hausse de prix à répercuter aux clients sur les trois prochaines années

Après une **année 2022/23 record** (2 relèvements de guidance, croissance organique +35% et marge d'EBIT à 18%), l'année 2023/24e est abordée avec des objectifs ambitieux mais atteints : 10% de croissance du chiffre d'affaires et marge d'EBIT à 18/19% → quels objectifs pour 2024/25e ?

De l'artisanat au milliard d'€ de capitalisation boursière



**Famille = 71%
du capital**

**Volonté
affichée de
conserver le
capital
familial**

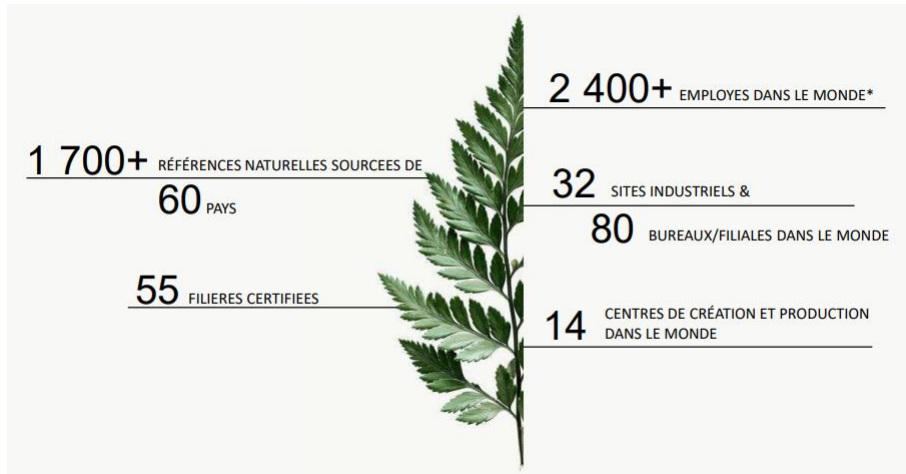
**Rencontres
fréquentes
(visite de site,
conférences
...)**



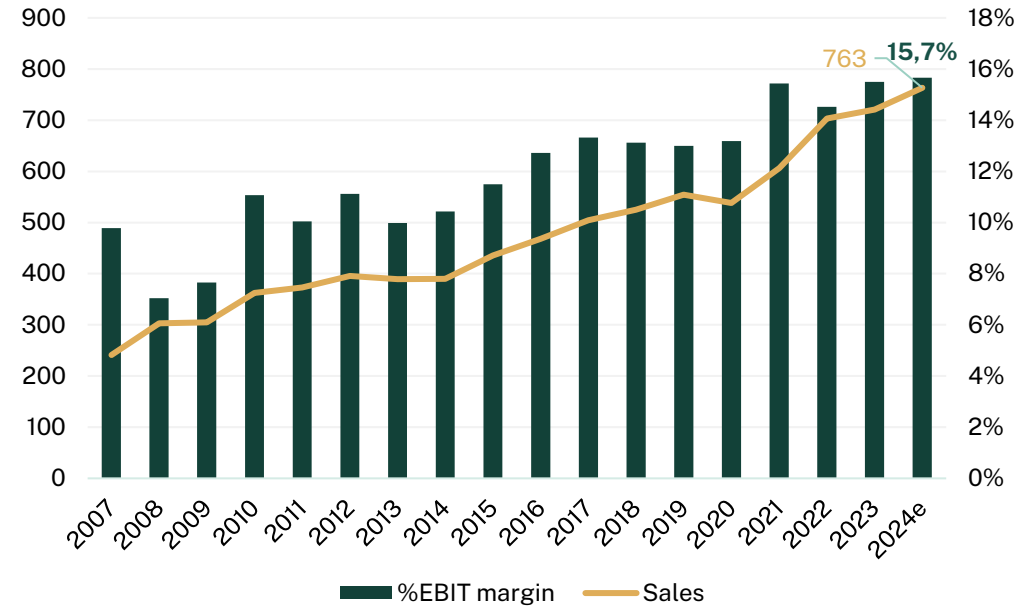
Depuis 1850, **Robertet** est spécialisé dans l'extraction et la distillation d'essences, arômes et huiles naturels à partir de fleurs cultivées à Grasse ainsi que d'autres matières premières du monde entier pour les industries de la parfumerie, santé, cosmétique et alimentaire.

Leader mondial des matières premières naturelles et 7^e acteur mondial des arômes et parfums, la société est dirigée par la 5^e génération de la **famille Maubert** en quatre pôles:

- **Matières premières naturelles** (26,5% du CA) : du sourcing jusqu'aux processus industriels d'extraction, de fractionnement et de purification (EBIT margin entre 15% et 18%)
- **Parfumerie** (35,7%): 43 nez pour des parfumeurs de toutes tailles, de catégorie fine à ambiance de maison (EBIT margin entre 15% et 18%)
- **Arômes** (35,2%) : pour les produits alimentaires, cosmétiques et pharmaceutiques (EBIT margin > 17%)
- **Actifs** (2,7%): Des ingrédients issus de la recherche des extraits naturels, pour les produits de santé et de beauté.



Trajectoire financière solide et récurrente



D'ici 2030, l'ambition du Groupe est d'atteindre **1Md€ de CA** (6% CAGR du CA) avec une **marge d'EBITDA de 20%**:

- **Demande du naturel**
 - Passage irrésistible d'un marché synthétique au naturel
 - Robertet souhaite augmenter le nombre de ses certifications de filières, pour être le « best in class » et creuser le fossé avec ses concurrents.
- **Développer l'international**
 - Arrivée récente de l'ancien CEO Japon de L'Oréal dont l'une des missions sera l'expansion vers l'Asie.
- Développer de nouveaux produits et métiers avec un focus sur une **niche fragrance** en fort développement.
- **M&A** : de petites acquisitions, toujours avec un sourcing et un savoir-faire correspondant à la culture du Groupe

Robertet – l’histoire d’une expertise familiale reconnue internationalement

1875

Création de Robertet et première distinction à l’exposition universelle

1966

Ouverture aux marchés extérieurs par Jean Maubert, la troisième génération de Maubert

2011

Construction au Plan-de-Grasse, d’une nouvelle usine destinée aux compositions parfumantes

1923

La direction de Maurice Maubert marque le début de collaboration avec de grands parfumeurs français

1986

Diversification dans l’alimentaire avec l’acquisition de JayFlavor, un spécialiste américain

2024

Avec Julien Maubert, Robertet a vu 5 générations perpétuer l’héritage familiale

La société est détenue à plus de 39% par la famille.

Direction Exécutive :

- Christophe Maubert, Directeur Division Parfumerie
- Olivier Maubert, Directeur Division Health & Beauty et de l’Innovation
- Julien Maubert, Directeur Division Matières Premières et RSE

Conseil d’administration :

- Philippe Maubert, Président
- Christophe Maubert, Vice-président du Conseil et membre du comité RSE

Exemples de sociétés familiales



- Marché oligopolistique et niché, **leader des produits et solutions sidérurgiques** à faibles émissions de CO2
 - Production d'équipements/usines & d'aciers spéciaux
- **Montagne de cash** (1,6Mds€ net cash), **marges en progression** constante (de 3% à >6% EBIT margin en 2023), BFR négatif, ROCE > 15%, pas de GW au bilan
- Valorisation ridicule : <1,5x EV/EBITDA
- **67% du capital détenu** par les deux familles Benedetti et Danieli
 - Giacomo Mareschi Danieli = CEO
 - Camilla Benedetti = Chairman (depuis le décès de Gianpietro Benedetti en 2024, CEO de 1999 à 2017)
 - Culture familiale très forte (le management a une expérience moyenne de 25 ans au sein de la société)



- **Société familiale fondée en 1954** qui vendait des glaces faites à base de lait de brebis, et des confiseries.
- Avantages compétitifs multiples :
 - **Production locale de Yaourt Grec** et non « Yaourt à la Grecque »
 - Le private label avec de fortes marges à l'étranger (pas de coûts de distribution) et une présence dans plus de 25 pays (Lidl, Metro et Intermarchés)
- **Croissance 2024 et au-delà à un rythme > 10%** (+/- 5% en Grèce par an et 15-20% par an à l'export) / ROCE de 20-25%
- La famille Tsinavos détient toujours **73% du capital** et reste présente au top-management
- Deux frères = co-CEO (depuis 2022) et CEO (depuis 1994)/Chairman (depuis 2003)

Des caractéristiques fondamentales communes

Alignement d'intérêts

Transmission

Vision long terme

Génération de FCF

Qualité du business model





05

Possibilité d'un mandat

La possibilité d'un mandat sur-mesure

- ❏ Flexibilité sur les zones géographiques
- ❏ Flexibilité sur les tailles de capitalisation
- ❏ Flexibilité sur la taille du mandat
- ❏ Allier le processus de gestion Gay-Lussac Gestion avec les meilleures idées de sociétés familiales
- ❏ Visites de sites (Robertet, TFF ...) / rencontre avec les managements (conférences, appels ...)
- ❏ Point d'entrée historique sur la classe d'actifs des Smallcaps ...

Pourquoi les Smallcaps pour cette thématique ?

- ❏ Les **familles fondatrices** sont généralement l'actionnaire principal avec une grande partie de leur patrimoine dans la société. **L'alignement avec les actionnaires minoritaires** est meilleur pour une création de valeur sur le long terme.
- ❏ Une **stabilité managériale** qui s'inscrit sur la durée. La discipline est plus présente que dans une « large cap » où les PDG peuvent changer tous les 5 ans tout comme leurs axes stratégiques.
- ❏ Une **optionalité supplémentaire** sur les OPA, ce sont les petites sociétés qui se font racheter et non pas les grosses. Cela avec des primes en moyenne de 40%.
- ❏ Une **surperformance des groupes familiaux** en moyenne par année depuis 2006 de 300 points de base, selon UBS. 83% des lignes de notre fonds Gay-Lussac Microcaps Europe sont détenues par les familles fondatrices.
- ❏ **Une bien meilleure liquidité que sur le Private Equity**, là où les valorisations soulèvent d'ailleurs des questionnements. Le multiple moyen de transaction fin 2023 sur le marché du Private Equity en zone euro s'élevait à 9,0x EBITDA contre un multiple moyen de valorisation à 6,1x pour le CAC Small.

06

Annexes

L'équipe Gay-Lussac Gestion



Emmanuel LAUSSINOTTE
Président - Associé

Direction Générale



Yaël FITOUSSI

Assistante exécutive



Louis de FELS
Directeur Général, Associé

Gestion Collective



Hugo VOILLAUME, CFA
Co-gérant,
Analyste Financier



Guillaume BUHOURS
Co-gérant,
Analyste Financier



Paul EDON
Co-gérant,
Analyste Financier



Thibaut MAISSIN, CFA
Co-gérant,
Analyste Financier



Arthur BERNASCONI
Co-gérant,
Analyste Financier



Emmanuel GABAÏ
Analyste Extra-Financier



Victor BALLY-BERARD
Analyste Financier



Aurélia de LA MALENE
Directeur Général, Associé

Gestion Privée



Adrien BLUM
Gérant Clientèle
Privée - Associé



**Jean-Marie
HUYGHUES-DESPOINTES**
Gérant de Clientèle Privée,
Belgique - Associé



Marc REVERSEAU
Gérant Clientèle Privée



Cécilia GRANGIER
Assistante Gestion Privée



Sarah BENIN
Assistante Gestion Privée



Thomas MAHUT
Assistant Gestion Privée



Renaud MINARD
Responsable Middle-Office



**Marjorie
BOYER-FAUSTIN**
Middle-Officer



Imene BEDJAOUI
Assistante Middle-Office



Cécile ARNAUD
Secrétaire Générale -
Responsable de la Conformité,
RCCI



Elias SLEIMAN
Responsable Informatique

Middle-Office

Conformité - Contrôle Interne

Informatique



Adrien BLUM
Directeur Général, Associé

Développement Commercial



Victoria BLEY
Responsable
Relations Investisseurs



Matthieu LE GRAND
Relations Clients -
Développement Commercial



Lotfi LAHIBA
Responsable de l'épargne
entreprise



Manon VIGNER
Relation Clients &
Développement Commercial



Shanna VUILLIER
Relations Clients &
Développement Commercial



Maël ROBERT-SORDET
Responsable Marketing

Marketing

Vos interlocuteurs



Louis de FELS

Responsable de la gestion
collective - Associé

louis.defels@gaylussacgestion.com

+33 (0)1 45 61 67 53



Hugo VOILLAUME, CFA

Co gérant,
Analyste Financier

hugo.voillaume@gaylussacgestion.com

+33 (0)1 45 64 05 61



Victoria BLEY

Responsable Relations Investisseurs

victoria.bley@gaylussacgestion.com

+33 (0)1 45 61 67 58

+33 (0)6 15 06 17 47

Disclaimer

Ce document promotionnel est diffusé à des fins d'information et ne saurait en aucun cas s'interpréter comme constituant un conseil en investissement, une offre de souscription, d'achat ou de vente des titres ou fonds mentionnés. Les données, informations, performances et appréciations formulées reflètent l'opinion de Gay-Lussac Gestion à la date de publication et sont susceptibles d'être révisées ultérieurement. Ce document, établi par les équipes de Gay-Lussac Gestion, fournit une information sur les marchés financiers et leurs acteurs.

Les performances réalisées par le passé ne préjugent pas des résultats futurs ni de la réalisation des objectifs des différents produits. Elles ne sont pas constantes dans le temps. L'investisseur doit être conscient qu'investir comporte des risques de perte totale ou partielle du capital investi.

Ce document peut intégrer une recommandation d'investissement et Gay-Lussac Gestion peut avoir un intérêt dans la ou les valeur(s) présentée(s). Pour toute information complémentaire, consultez notre politique de gestion des conflits d'intérêts disponible sur www.gaylussacgestion.com/mentions-reglementaires

Gay-Lussac Gestion ne saurait être tenue responsable d'une décision d'investissement ou de désinvestissement prise sur la base des informations contenues dans ce document. Pour tout vocabulaire technique, consultez le glossaire disponible sur www.gaylussacgestion.com/glossaire

Ce document reste la propriété de Gay-Lussac Gestion, SAS au capital social de 391 200 €, immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 397 833 773, située au 45 avenue George V 75008 Paris, agréée par l'AMF sous le numéro GP 95-001 et immatriculée à l'ORIAS comme Courtier d'assurance ou de réassurance (COA) sous le n°12065055. De plus amples détails sont disponibles sur demande ou sur www.gaylussacgestion.com

La reproduction ou la distribution en est strictement interdite sans l'autorisation écrite préalable de Gay-Lussac Gestion. Date de publication: juin 2024