

SOCIÉTÉ DE GESTION

# Nouvel élan commercial pour Edram

» Edmond de Rothschild AM a recruté Gad Amar, son nouveau responsable du développement

» Il va unifier les équipes commerciales du groupe pour développer les synergies entre les différents métiers

par FRANCK JOSELIN

Twitter @FranckJoselin  
+ E-MAIL fjoselin@agefi.fr

**Edram** (Edmond de Rothschild Asset Management) veut passer un cap dans son développement. La société a pour cela recruté Gad Amar, auparavant chez BlackRock – le plus gros gestionnaire du monde – pour développer les synergies entre les différents métiers du groupe.

**Accélération.** Le mouvement d'unification des multiples identités d'Edmond de Rothschild n'est pas nouveau : depuis plusieurs années, toutes les activités du groupe ont été rassemblées sous la marque unique Edmond de Rothschild, et ce dans toutes les zones géographiques. Mais même avec cette identité unique, difficile de mettre en œuvre un fonctionnement unifié. Avec environ 65 milliards d'euros sous gestion (pour 156 milliards au total pour le groupe, incluant la banque privée et l'administration de fonds), force est de constater que si la société de gestion d'actifs du groupe paraît importante parmi les acteurs indépendants, elle reste petite comparée aux mastodontes du secteur. Aujourd'hui, le groupe veut rationaliser sa gamme et mieux capitaliser à la fois sur sa marque et sur ses expertises de manière globale pour accélérer sa croissance.

**Décloisonnement des métiers.** Concrètement, la banque a décidé de sortir d'une logique où chacune de ses



**GAD AMAR,**  
responsable du développement,  
Edram

entités ou de ses expertises disposait d'une force commerciale propre dédiée à la distribution de ses produits ou solutions, parfois même de manière concurrente aux autres entités du groupe. Dans les prochains mois, les équipes seront donc regroupées pour proposer aux clients des expertises plus globales. « L'industrie a changé. Nous sommes passés d'un monde où les commerciaux ven-

daient des produits à un monde où ils doivent proposer des solutions pour répondre aux besoins des clients, explique Gad Amar. C'est pourquoi nous sommes positionnés aussi bien sur des actifs liquides que des actifs illiquides, comme de l'immobilier, de la dette d'infrastructures ou encore du capital-investissement. Nous devons aussi ne pas hésiter à construire des solutions mêlant de la gestion active sur laquelle nous sommes spécialisés, et qui peuvent dans certains cas inclure des blocs de gestion passive », continue le professionnel. Or, cela n'est possible que si les équipes commerciales ne restent pas cantonnées à la vente d'un seul produit ou d'une seule expertise. La réorganisation s'annonce forte car d'une organisation verticale (dite « en silos »), Rothschild veut passer à une organisation plus horizontale, moins cloisonnée.

**Décloisonnement des zones géographiques.** De la même manière, le groupe veut aussi faire travailler ensemble les équipes cou-

vrant les différentes zones géographiques. « La manière dont nos clients sont organisés est en train de changer, estime Gad Amar. Avant de leur proposer une solution, il nous faut bien comprendre quelles sont leurs attentes, et ce de manière globale. Ensuite, leurs centres de décision peuvent se trouver dans plusieurs pays. Nous devons leur faire gagner du temps en étant capables de leur parler d'une seule voix et répondre à leurs besoins quelle que soit leur implantation géographique. »

**Leviers multiples.** Avec le changement en profondeur de son organisation commerciale, Edmond de Rothschild AM ne compte pas développer un de ses canaux de distribution en particulier. Institutionnels et distributeurs (en France, surtout les conseillers en gestion de patrimoine), resteront dans la cible du gestionnaire. Et si Edram compte renforcer les échanges avec la banque privée du groupe, le gestionnaire n'a pas pour autant l'objectif d'augmenter très fortement la part des produits maison dans les portefeuilles des clients de la banque. « Les banquiers privés du groupe restent, certes, des partenaires privilégiés, mais exigeants », constate Gad Amar. Enfin, plutôt que de développer des expertises qu'elle [la banque] ne possède pas, le gestionnaire compte se concentrer sur ce sur quoi il est déjà reconnu. « Nous voulons améliorer l'efficacité opérationnelle de chacun de nos métiers et dans toutes les zones géographiques », conclut Gad Amar. **a**