

## David Kalfon : Un amoureux du Japon qui saisit l'instant

03.03.15



Tour à tour auditeur, asset manager, broker, entrepreneur, la trajectoire de David Kalfon, Président fondateur d'Amaïka Asset Management (AM), s'est dessinée grâce à sa curiosité, ses rencontres et sa capacité à saisir les opportunités qui se présentent. "Mon parcours dans la finance est plutôt varié", admet-il. Cependant, il tire sa principale force de sa fibre littéraire. Bac L en

poche, "spécialité mathématiques", tient-il à préciser, David aborde l'économie avant tout comme un lieu où s'exprime différentes nuances.



A Enoshima, petite île du sud du Japon.

Il intègre l'université Paris-Dauphine, puis la London School of Economics dont il sort diplômé d'un master de l'aride comptabilité internationale. Fort logiquement, David obtient son premier emploi en 1992 chez un cabinet d'audit, Calan Ramolino &

Associés, plus tard racheté par Deloitte. Son domaine d'activité, l'audit des sociétés de gestion et des OPCVM, lui fait connaître un secteur d'activité qui le séduit rapidement. Au bout de deux ans, David tente la transition en concluant "un deal" lors d'un entretien d'embauche chez JP Morgan : "Lorsque ma mission d'audit interne sera terminée, vous me ferez passer à la gestion". La direction accepte et tient parole, ce qui le surprend encore aujourd'hui. Il se forme alors auprès de Charles Firmin-Didot, gérant du fonds diversifié, et côtoie Laurent Boudoin, futur CIO chez Amaïka.

En 1998, David apprend la cession de son département de gestion institutionnelle française à CCF Capital Management (futur HSBC) et décide de rejoindre l'équipe de gestion diversifiée d'Indocam dirigée par Jean-Luc Paraire. Arrive alors un véritable coup de foudre professionnel et personnel : le Japon. "J'étais en charge de la gestion d'un fonds dédié à la banque Sumitomo. A ce titre, j'ai été envoyé à Tokyo pour faire un reporting auprès de la direction. Ce fut un choc culturel et une fascination instantanée pour le pays", se remémore David. Peu de temps après, Indocam souhaite spécialiser ses gérants par zone géographique. Alors que la plupart se bousculent pour l'Europe ou les Etats-Unis, David choisit, bien entendu, le Pays du Soleil Levant.



Un restaurant de ramen dans Nishi-Azabu, un district de Tokyo.

En avril 2000, Morgan Stanley, un de ses brokers favoris, lui propose de le rejoindre en salle des marchés pour couvrir les actions japonaises. Il n'hésite pas très longtemps et effectue le chemin inverse, passant du buy-side au sell-side. S'en suivent dix années qui sont passées très vite, selon lui. "C'est une période que j'ai

adorée mais c'était aussi un métier très dur, où il fallait par exemple arriver au bureau dès 6 heures et demie pour parler aux analystes de Tokyo et digérer les mouvements de la nuit avant le premier appel client deux heures plus tard", raconte David. Dans l'exercice de son métier, il peut alors s'appuyer sur deux qualités principales : son expérience de gérant qui crée de la proximité avec ses clients, plutôt habitués à discuter avec de purs vendeurs, et sa passion pour le Japon. "C'est un marché dans lequel vous avez besoin de savoir décoder le discours. Par exemple, un chef d'entreprise japonais, contrairement à un Américain, travaille d'abord pour son pays, puis pour ses employés et ses clients, et en dernier lieu pour ses actionnaires", explique David. Son travail l'amène à se rendre trois à quatre fois par an au Japon, ce qui n'est pas pour lui déplaire. Malgré un marché baissier de 2000 à 2008, qui aurait déprimé plus d'un courtier, David a toujours trouvé dans les indices japonais de quoi entretenir sa curiosité. Rappelons que le TOPIX compte 1400 entreprises. "J'avais le sentiment de faire quelque chose d'utile", analyse-t-il.

**"Un chef d'entreprise japonais, contrairement à un Américain, travaille d'abord pour son pays, puis pour ses employés et ses clients, et en dernier lieu pour ses actionnaires"**

Néanmoins, comme dans la plupart des salles de marché de l'après-Lehman Brothers, l'atmosphère se fait de plus en plus pesante. En 2008, quatre vagues de licenciements se succèdent. "La première fois, on comprend le licenciement: ce sont les moins bons qui partent. Mais ensuite, on voit partir des collaborateurs de qualité et l'on se dit 'et si le prochain, c'était moi?' Cela ne tient qu'à un fil", témoigne-t-il. Marqué par dix ans de rythme effréné et par cette phase de restructuration, David

décide de revenir à la gestion. C'est alors que des anciens collègues de JP Morgan lui proposent, début 2009, de les rejoindre chez EFG, qui vient de racheter leur société Sycomore Gestion Privée, pour prendre en charge le pôle de gestion d'actifs. Il y développe le FCP Maxima, qui sera par la suite récupéré par Amaïka, passant de 1 million d'euros d'encours à 60 millions d'euros en deux ans, grâce à un fort développement auprès des CGP et des banquiers privés. Inspiré par cette expérience, il décide de se lancer dans l'entrepreneuriat en fondant Amaïka en juin 2011. "Je me suis dit que c'était maintenant ou jamais", se rappelle David. Il démarre avec deux fonds et le soutien de quelques cabinets de CGP. Il intègre, à la fermeture de la branche française d'EFG, deux autres fonds. Puis il retrouve un ancien collègue de JP Morgan, Laurent Boudoin, qui le rejoint avec son propre fonds obligataire, et un ancien client lorsqu'il officiait chez Morgan Stanley, Michel Menigoz. "J'ai la chance de travailler avec des personnes que j'aime beaucoup, avec lesquels je travaille depuis longtemps et dans lesquelles j'ai confiance. C'est un grand luxe", avoue-t-il.

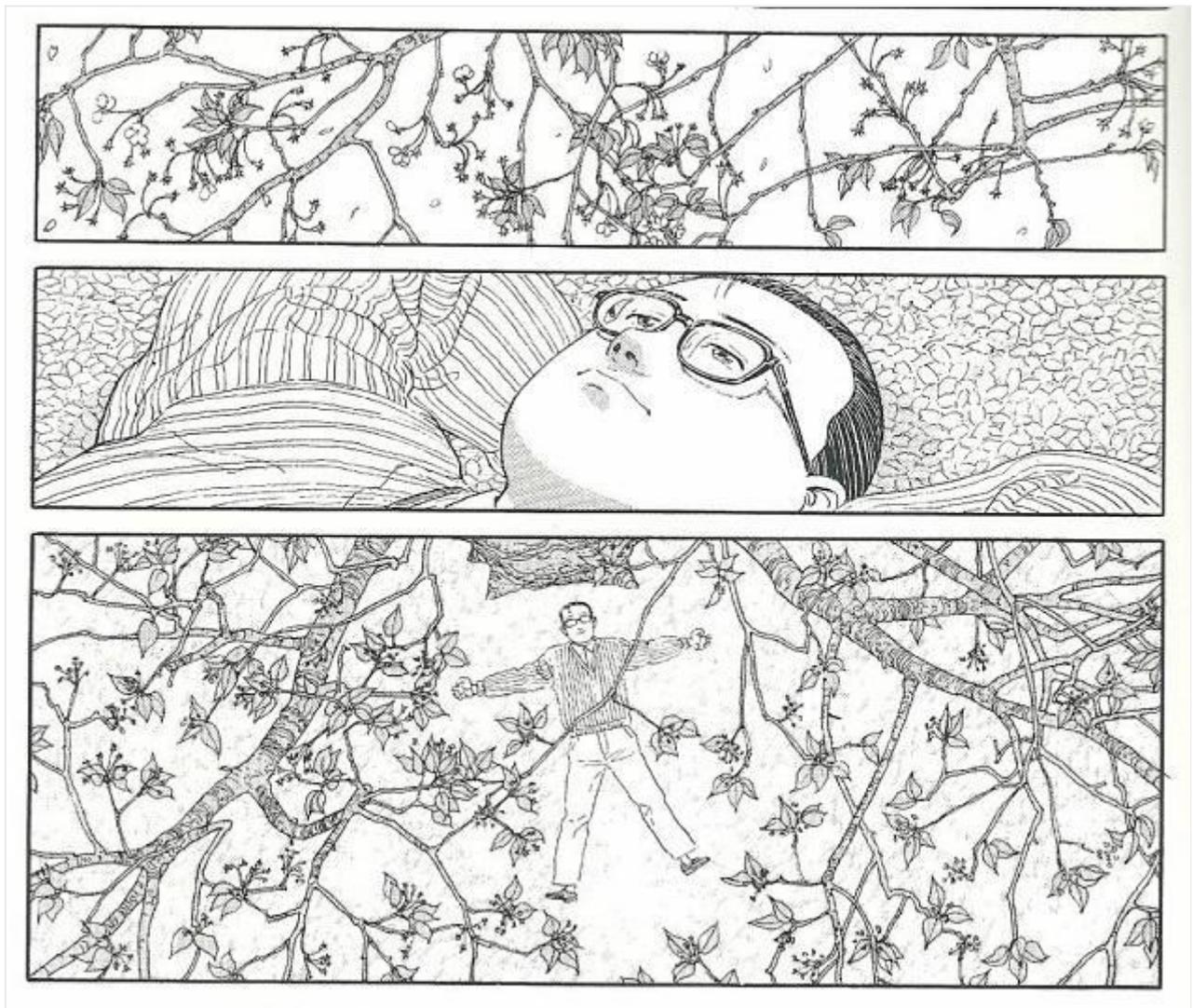


Planche de "L'homme qui marche", © Jirô Taniguchi/Casterman

L'intérêt pour le Japon, chez David, déborde largement du cadre professionnel. "J'aime ce pays sous tous ses aspects", dit-il avec enthousiasme. Chaque séjour à Tokyo est, pour lui, un nouveau dépaysement. "Vous passez de la tradition à l'ultra moderne de façon abrupt. Par exemple, le cimetière d'Aoyama, lieu extrêmement calme, est entouré par une route à quatre voies et des grattes-ciel. Et quel plaisir, après l'atterrissage, en plein décalage horaire, d'aller manger un bol de ramen dans un petit restaurant au croisement de Nishi-Azabu", raconte-t-il. Ex-étudiant en lettres, David se plonge régulièrement dans la lecture de romans, comme ceux de Murakami, mais aussi de mangas littéraires telles les œuvres de Jiro Taniguchi. Coté cinéma, David nous recommande les films de Yasujiro Ozu. "Il a réussi à capter, comme dans "Le voyage à Tokyo", le changement entre le Japon traditionnel et le Japon moderne, avec tout ce que cela apporte de déstabilisation et de nostalgie", explique-t-il.

Ses quatre enfants, qui ont toujours vu leur père partir au Japon et revenir les bras chargés d'épices, de Furikake (une algue séchée alimentaire), ou de cartes Pokémon, n'ont pourtant jamais visité l'Archipel. Une absurdité à laquelle compte rapidement remédier David, qui n'a lui-même plus visité le pays depuis trois ans.



Le Duc des Lombards, point de rendez-vous des amoureux de Jazz.

Mais David a également une autre passion dévorante, le jazz. Pianiste et saxophoniste, il vénère les “monstres” Bill Evans, Michel Petrucciani et Dexter Gordon, qu’il écoute très régulièrement. Il aime également se rendre au Duc des Lombards suivre les performances de Yaron Herman, Brad Mehldau ou Giovanni Mirabassi.

Fin connaisseur des restaurants japonais de la capitale, David recommande le Koetsu rue Sainte-Anne, le Takara rue Molière ou le Kyomizu rue Saint-Philippe-du-Roule. Mais quand il se met derrière les fourneaux, il cuisine plus facilement des recettes françaises et méditerranéennes. Les heureux privilégiés de ses bœufs bourguignons et tajines ne sont autres que sa grande famille, qui profite de son inventivité au quotidien, et ses amis, fidèles depuis le lycée. S’il a naturellement le sens de l’hospitalité, la culture japonaise lui a appris à renforcer son empathie en toutes circonstances. “Au Japon, vous êtes obligé de faire attention à l’autre et d’être à l’écoute car il y a beaucoup de non-dits”. Il sait ainsi se déplacer vers l’Autre pour mieux le comprendre.