

L'homme de l'année : Edouard Carmignac, président fondateur de Carmignac Gestion

CARMIGNAC GESTION RESSORT COMME LE GRAND GAGNANT DES ANNÉES DE CRISE. AVEC UN ENCOURS DE 30 MILLIARDS D'EUROS QUI A ÉTÉ MULTIPLIÉ PAR 3,4 DEPUIS L'ÉTÉ 2007, SELON LES STATISTIQUES D'EUROPERFORMANCE, SA COLLECTE DE 2009 S'EST ÉLEVÉE À 15,3 MILLIARDS D'EUROS.

Une croissance aussi rapide de vos encours sous gestion n'est-elle pas source de fragilités ?

En montant absolu, la croissance de 2009 peut paraître exceptionnelle, mais elle ne doit pas faire perdre de vue que le taux de croissance de nos encours a été en moyenne supérieur à 50 % depuis de nombreuses années. Une croissance qui a d'ailleurs tendance à s'accélérer dans les périodes de crise au cours desquelles les épargnants sont sensibilisés à la gestion des risques directionnels de marché. Notre clientèle est très diversifiée au niveau géographique, mais également très nombreuse en termes de nombre de clients. Nous ne dépendons pas de quelques gros clients institutionnels qui pourraient du jour au lendemain retirer leurs fonds. Nous en tirons une certaine sérénité.

La répartition de nos actifs en termes de classes d'actifs est également équilibrée entre les actions et les taux, du fait des choix d'allocation de nos clients qui se sont plus volontiers portés dernièrement sur des produits au profil de risque et de volatilité plus réduit. Notre allocation en actions reste toutefois relativement atypique puisque très tournée vers les pays émergents, les matières premières et l'innovation.

Quels sont les principaux risques sur la thématique des émergents et des matières premières ?

Au-delà des fluctuations des marchés, le grand acquis de 2009 est la prise de conscience que la croissance mondiale se situe désormais du côté des pays émergents et non plus dans nos économies. Cela a généré des flux importants d'investissement vers les pays émergents. Je ne pense pas que ce soit un phénomène passager. Bien sûr, des retournements sont possibles. Nous surveillons notamment les risques d'inflation dans les pays émergents, mais nous sommes plutôt rassurés par les politiques monétaires menées pour éviter un emballement. En cas de doute, nous sommes susceptibles de repondérer les Etats-Unis dans nos portefeuilles en protection. Par ailleurs, des marchés à terme profonds existent désormais sur certains des principaux pays émergents sur lesquels nous intervenons, ce qui nous permettrait le cas échéant de couvrir certaines de nos positions.

Comment gérer la croissance des encours tout en continuant à déli-



vrer de la performance ?

Le fonds Carmignac Patrimoine, qui est passé de 6 à 17 milliards d'euros d'encours en l'espace de douze mois, n'a absolument pas démerité en termes de performance. Nous nous positionnons en effet sur des champs d'investissement assez larges pour ne pas être contraints par des problématiques de liquidité sur un marché ou sur un autre.

Comment voyez-vous évoluer le flux de collecte dans les mois qui viennent ?

La perte de faveur pour les actions depuis 2000 devrait s'inverser. On devrait commencer à voir des flux revenir vers les pro-

duits actions. Nous nous attendons dans cette optique à des arbitrages des produits plutôt défensifs vers les produits actions. Mais je ne m'attends pas à une décollecte significative sur nos produits diversifiés qui bénéficient d'une très bonne image. Par contre, les nouveaux flux pourraient se porter plus volontiers vers les fonds actions. Notre maison offre des produits adaptés à des profils d'investisseurs très différents.

Pensez-vous avoir fait le plein de collecte en France ?

Nous sommes déjà très présents chez les conseillers indépendants qui doivent le rester, même vis-à-vis de leurs fournisseurs. Ils représentent un peu plus du tiers de nos encours. Ce qui nous bride en France, c'est la grande résistance de la part des banques de dépôts de pratiquer l'architecture ouverte.

Nous ne sommes pas vraiment de ce point de vue le pays des droits de l'épargnant ! Si nous étions restés centrés sur le marché français, nous n'aurions pas eu le taux de croissance que nous avons connu. La France aujourd'hui ne représente plus que 15 % de nos encours globaux et n'est plus notre premier marché européen. Notre filiale au Luxembourg est chargée du développement de la collecte hors de France, ainsi qu'un bureau de représentation à Milan et un autre à Madrid.

Nous étudions le marché anglais, mais il existe certains blocages sur les FCP. Si UCITS IV lève ces entraves, nous serons ravis de nous y développer. Nous recevons également des demandes du côté de l'Asie où nous n'avons pas encore de représentation, mais nous croyons beaucoup au développement de l'épargne sur ce marché.

Envisagez-vous un développement par croissance externe ?

Nous avons des fonds propres importants. Nous aurions les moyens de faire des acquisitions, mais je ne vois pas pourquoi nous risquerions de problèmes d'intégration. Nous préférons faire grandir et évoluer nos propres équipes. ■

Guitel Cohen-Cebula