

ASSET MANAGERS

Comment attirer des capitaux?

Certains succès sont insolents. Celui de Carmignac l'est tout particulièrement: le gérant français vient de tripler ses capitaux en 10 mois! Entretien avec son directeur général, Eric Helderlé.

PROPOS RECUEILLIS PAR INDIRA C. TASAN

Quel est votre secret pour attirer autant de capitaux?

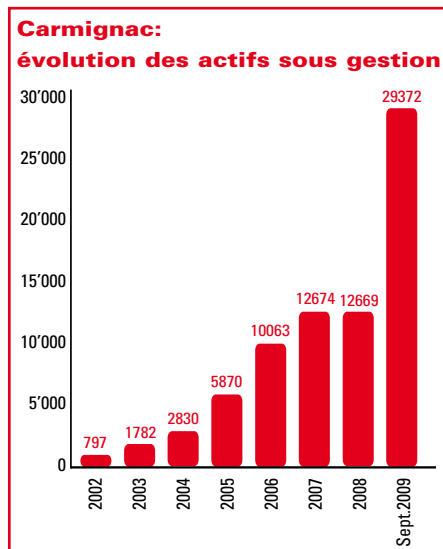
Je pense que c'est avant tout la combinaison de deux choses: la capacité d'adaptation aux marchés de nos équipes de gestion [qui ont fait passer l'exposition actions du fonds Carmignac Patrimoine de 0 à 42% le 9 mars dernier, ndlr] et un vrai travail de fond auprès de notre clientèle en Europe. Mais c'est peut-être aussi dû au fait que notre modèle est extrêmement transparent et que tous nos fonds sont des UCITS, donc clairs et bien régulés. C'est ce que le marché recherche en ce moment: des produits liquides, transparents, avec de longs historiques, et qui s'adaptent à des conjonctures complexes.

Ça paraît tellement simple, pourtant peu de maisons peuvent en dire autant...

Détenir la combinaison de l'ensemble des éléments à un moment donné, c'est peut-être ça, notre secret. Mais cela ne veut pas forcément dire que nous nous attendions à pareil succès cette année!

Est-ce à dire que la crise vous a rendus plus visibles?

Probablement. C'est souvent dans la tempête qu'on reconnaît un bon capitaine, plus que dans les eaux calmes.



Vous fêtez vos 20 ans cette année, c'est un beau cadeau d'anniversaire!

C'est vrai! Et le plus sympathique pour nous, c'est que l'argent est rentré en bas de cycle, après la crise. Ces capitaux ont donc de fortes chances de progresser – même si rien ne dit que les marchés vont se reprendre de manière linéaire, sans accidents ici et là.

Il n'en reste pas moins que des résultats comme ceux-là ne vous amènent certainement pas que des amis...

C'est possible. Pourtant, il ne faut pas craindre la concurrence. Au contraire, c'est stimulant. D'ailleurs, pour nous qui n'avons pas de réseau de distribution propre et qui ne vendons nos fonds que grâce à l'architecture ouverte, il est indispensable que nous soyons nombreux à avoir de bons produits. C'est la condition sine qua non pour que l'architecture ouverte existe!

Quelles réflexions ce succès vous inspire-t-il aujourd'hui?

Lorsque l'on triple de taille en 10 mois, on doit faire son auto-examen et se remettre en question; c'est ce que nous sommes en train de faire. Suite à de récentes déconvenues en Espagne*, nous sommes toujours aussi ouverts à accueillir les équipes de due diligence de nos clients, mais à la condition qu'ils nous fassent bénéficier de leurs inputs, pour que nous puissions progresser. Je n'ai en effet pas la prétention de dire que le modèle est parfait: qui, en triplant de taille en 10 mois, peut prétendre qu'il a forcément pensé à tout? Donc nous avons également besoin du concours de nos clients pour nous améliorer et progresser.

Comment percevez-vous la Suisse en termes d'architecture ouverte? Sommes-nous plutôt bons ou mauvais élèves?

Nous sommes confiants dans le potentiel du pays et allons d'ailleurs y renforcer



nos effectifs. Je pense que ce marché va s'ouvrir à la concurrence: quelques acteurs vont peut-être disparaître, faute d'avoir changé de modèle, et certaines affaires vont quitter la Suisse. Mais d'autres vont se développer et certains acteurs vont émerger: nous espérons être avec ceux qui tireront leur épingle du jeu. Je suis convaincu que ceux qui nous aurons choisis seront les gagnants de demain, non pas grâce à nous, mais parce qu'ils pratiqueront un vrai modèle d'architecture ouverte. Or, celle-ci est désormais incontournable pour offrir un service de qualité à l'investisseur: aucun établissement, aussi grand soit-il, ne peut être bon partout. D'où la nécessité de construire un modèle qui permet d'utiliser les compétences de beaucoup d'établissements – et cela, les investisseurs l'ont bien compris! ■

* Deux grandes banques espagnoles ont récemment retiré les fonds Carmignac de leur plateforme pour les remplacer par leurs fonds-maison (moins performants), sans en informer au préalable le gérant.