

## MARKETING ET COMMERCIAL

# L'homme du mois : Philippe Lecomte, directeur général de Schroders France

LES ENCOURS GÉRÉS PAR SCHRODERS AUPRÈS DE LA CLIENTÈLE FRANÇAISE S'ÉLEVAIENT À 3,2 MILLIARDS D'EUROS AU 31 DÉCEMBRE DERNIER. LA DYNAMIQUE DE COLLECTE EST PARTICULIÈREMENT SOUTENUE DEPUIS LE DÉBUT DE L'ANNÉE : 600 MILLIONS D'EUROS ONT ÉTÉ RÉUNIS EN MOINS DE TROIS MOIS.

### Comment avez-vous traversé la crise ?

Après un premier trimestre 2009 marqué par un plan de restructuration des activités dans l'ensemble du monde, qui s'est notamment matérialisé par une compression des coûts de plus de 40 % en France, le groupe a retrouvé dès le deuxième trimestre une dynamique commerciale très soutenue. Au total, l'année 2009 a été caractérisée au niveau mondial par une très forte dynamique de collecte, dominée par les gestions obligataires, notamment le crédit européen. Ainsi, sur 17,5 milliards collectés en OPCVM long terme en Europe – qui situent Schroders au deuxième rang européen pour la première fois de son histoire – les produits obligataires et la dette émergente (gérée en performance absolue) ont représenté 10,4 milliards. La collecte a également été soutenue sur la fin de l'année sur d'autres classes d'actifs telles que les actions émergentes et européennes.

En France, nous avons réalisé notre deuxième meilleure année avec une collecte nette en OPCVM de 800 millions d'euros (après une décollecte limitée à 200 millions en 2008), pour près de moitié en produits obligataires, le reste étant surtout concentré sur la dette émergente et actions européennes. La distribution intermédiée a dominé l'année. Toutefois, il convient de noter que la collecte provenant des investisseurs institutionnels s'est notoirement renforcée au second semestre. En France, la clientèle institutionnelle représente d'ailleurs près de la moitié des encours sous gestion, pourcentage qui devrait être augmenté du fait d'une belle dynamique sur les mandats.

### Quels sont les objectifs pour 2010 ?

L'année 2010 s'inscrit dans la continuité de la dynamique commerciale instaurée en 2009, mais avec une croissance sans doute plus importante de l'activité institutionnelle. Nous avons réalisé une collecte nette de plus de 450 millions d'euros depuis le début de l'année sur ce segment. Nous avons remporté deux mandats importants dont un mandat du FRIR sur le crédit américain. Sur les fonds ouverts, la collecte se porte notamment sur le fonds de dette émergente, Schroder ISF Emerging Market Debt Absolute Return qui affiche un objectif de performance de 10 % par an dans un cycle de marché avec une



volatilité limitée. Des initiatives produits ont d'ores et déjà vu le jour fin 2009-début 2010 avec notamment le lancement de la Sicav GAIA, réceptacle d'un premier gérant de long short actions Europe au format UCITS III : Schroder GAIA Egerton European Equity. Un deuxième gestionnaire de hedge fund devrait bientôt rejoindre la plateforme.

Nous travaillons également sur notre gestion d'allocation d'actifs tactique (Global Tactical Asset Allocation), que nous comptons mettre en avant dans les mois qui viennent. Nous testons depuis deux ans un processus de gestion basé sur les analyses de nos spécialistes

en interne sur les différentes classes d'actifs (actions, taux, devises, matières premières), mis en œuvre par le biais des marchés dérivés, dans une enveloppe de risque donnée, avec un objectif de 10 % au-dessus du monétaire. Nous destinons particulièrement ce type de gestion aux clientèles institutionnelles et de banque privée.

Ces initiatives seront suivies d'autres lancements. Nous pensons proposer notre premier OPCV en septembre prochain. Ce produit permettra de compléter notre offre pour les investisseurs institutionnels en leur proposant un placement diversifié sur l'Europe. Nous pensons être en mesure de réunir sur ce produit de l'ordre de 200 à 300 millions d'euros.

### Quelles cibles de clientèle sont privilégiées ?

Dans la distribution intermédiée, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants, la banque privée, les plateformes d'assurance et les réseaux bancaires sont les réseaux privilégiés. En ce qui concerne les CGPI, nous développons une stratégie basée sur une sélection de produits robustes et une relation concentrée sur une centaine de cabinets. Des produits tels que Strategic Solutions Global Diversified Growth Fund ou Schroder ISF Emerging Market Debt Absolute Return sont particulièrement indiqués pour ce type de clientèle.

Dans le monde institutionnel, nous visons principalement les mutuelles et compagnies d'assurances, les grandes entreprises ainsi que les organismes de protection sociale tels que les institutions de retraites et de prévoyance. Nos clients sont à la recherche d'alpha. Ils viennent chercher chez Schroders des produits de spécialistes à forte valeur ajoutée au sein des marchés de taux, d'actions ainsi que dans le monde alternatif. Pour nous, il est essentiel de conserver une répartition équilibrée entre la clientèle de distribution et la clientèle institutionnelle. C'est une des clés de la réussite. ■ Guïtel Cohen-Cébula