

GESTION ACTIONS THÉMATIQUES

SILVER AGE

FÊTE SES 10 ANS ET N'A PAS PRIS UNE RIDE !



Vafa Ahmadi



Éric Labbé



Jean-Dominique Seta

Entretien avec les gérants de la stratégie emblématique de CPR AM sur le vieillissement de la population.

- Vafa Ahmadi, SFAF, Membre du Comité de Direction, Directeur de la Gestion Actions Thématiques,
- Éric Labbé, CFA, Gérant Actions Thématiques,
- Jean-Dominique Seta, CFA, Gérant Actions Thématiques.

ON FÊTE EN DÉCEMBRE LES 10 ANS DE SILVER AGE ! COMMENT L'AVENTURE A-T-ELLE COMMENCÉ ?

Vafa Ahmadi : Il y a dix ans, les équipes de CPR AM avaient pour ambition de lancer une solution d'investissement exposée à une tendance structurelle, susceptible de générer de la croissance sur le long terme. Cette seule démarche était à l'époque assez audacieuse, car l'investissement thématique n'avait pas alors la même popularité qu'aujourd'hui. Mais nous avions la conviction qu'il existait dans les marchés des poches de surperformance à exploiter au-delà des stratégies actions traditionnelles. Or nous avons constaté que les entreprises ayant un pied dans la Silver Economy présentent des taux de croissance de leur chiffre d'affaires et de leurs bénéfices supérieurs au reste du marché.

Ainsi est né en 2009, sur un univers d'investissement européen, CPR Silver Age : premier fonds actions du marché consacré au vieillissement de la population, grâce auquel CPR AM s'est affirmé comme un investisseur thématique de premier plan.

LE VIEILLISSEMENT ÉVOQUE SPONTANÉMENT LES SOINS MÉDICAUX, LA DÉPENDANCE... MAIS SILVER AGE VA BIEN AU-DELÀ, N'EST-CE PAS ?

Éric Labbé : Derrière cette tendance de fond, c'est tout un écosystème économique qui se met en place. La Silver Economy profite du pouvoir d'achat et des dépenses de consommation des retraités. Capter ces relais de croissance implique d'ouvrir son univers d'investissement à tous les secteurs impactés par la consommation des seniors pour reproduire, au sein de l'univers d'investissement, la multiplicité des acteurs de la Silver Economy.

En effet, les retraités ne constituent pas une population homogène ! A soixante ans, en bonne santé et actifs, ils orientent leurs dépenses vers les loisirs, le bien-être, et se soucient de la gestion de leur patrimoine pour le transmettre aux générations suivantes. Au-delà d'un certain âge, la santé et la dépendance occupent une part importante de leurs dépenses, lesquelles sont davantage motivées par une quête de confort, de sécurité.

LE VIEILLISSEMENT EST UNE TENDANCE QUE L'ON CONNAÎT BIEN EN EUROPE. TROUVE-T-ELLE UN ÉCHO AILLEURS ?

Jean-Dominique Seta : En effet, elle est à un stade avancé en Amérique du Nord et au Japon. Mais les pays émergents ne sont pas en reste. La Chine notamment, du fait de sa politique de l'enfant unique, vieillit très rapidement.

C'est pour cela qu'en 2014, nous avons décliné Silver Age sur un univers mondial, sous l'appellation Global Silver Age. La Silver Economy ne se manifeste pas partout de la même façon : chaque zone géographique a un profil sectoriel propre qui ajoute encore davantage

de diversification à l'univers et étend le champ des opportunités d'investissement. Par exemple, l'Europe est particulièrement axée sur l'épargne financière, l'Amérique du Nord sur la dépendance et l'Asie sur les loisirs.

ET DEPUIS GLOBAL SILVER AGE EN 2014, UNE AUTRE STRATÉGIE EST ENTRÉE DANS LA FAMILLE !

Jean-Dominique Seta : La petite dernière s'appelle Medtech, que nous avons d'abord lancée au Japon sous droit local, et que nous intégrons en fin d'année à notre Sicav luxembourgeoise CPR Invest. Cette stratégie investit dans les entreprises de technologie médicale, et il y a de quoi faire : des implants chirurgicaux aux outils de diagnostic, en passant par les applications de télé-médecine et l'imagerie médicale... cet univers évolutif, marqué par une forte activité de M&A, ne cesse de s'étendre. Et nourri par un rythme d'innovation effréné, il affiche un taux de croissance particulièrement élevé.

Le progrès médical fait chaque jour des pas de géant grâce à la révolution numérique. C'est pourquoi cette stratégie est au croisement de deux de nos champs d'expertise : l'économie du vieillissement mais également de la disruption, que nous gérons dans l'équipe via un autre de nos fonds phares : Global Disruptive Opportunities.

QUID DE L'ESG ?

Éric Labbé : La thématique du vieillissement, du fait de sa composante éminemment humaine et des enjeux liés au bien-vivre et au bien- vieillir, se prête évidemment à la prise en compte de critères ESG. La gamme Silver Age ne fera pas exception à la dynamique entamée en 2017 dans l'équipe actions thématiques et plus généralement chez CPR AM. Les travaux de passage en ESG sont en cours et devraient se concrétiser en 2020. Nous appliquerons la méthodologie développée par CPR AM qui ajoute, à l'exclusion d'entreprises sur leurs notes extra-financières moyennes, un filtre sur la base de critères pertinents en lien avec la thématique et sur la base de controverses.

Le fonds Medtech quant à lui, intègre cette méthodologie dès son lancement, à l'image des fonds thématiques récemment créés qui tous, revêtent une dimension responsable.

CETTE GAMME EST UN FER DE LANCE DES ACTIONS THÉMATIQUES MADE IN CPR AM. QUELQUES FAITS MARQUANTS POUR L'ILLUSTRER ?

Vafa Ahmadi : Plus de 3 milliards d'euros sont gérés sous l'estampille Silver Age. Et cette success story dépasse de loin les frontières de l'hexagone, où les fonds sont largement référencés auprès des distributeurs : en 2015 sortait une version de Global Silver Age domiciliée à Hong Kong, puis en 2016 au Canada. La stratégie se décline également sous forme de mandats, conclus à Oman et en Corée du Sud. Les compartiments luxembourgeois sont enregistrés dans de nombreux pays d'Europe. Ils sont notamment activement commercialisés en Italie.

COMMENT SONT ORIENTÉS VOS PORTEFEUILLES AUJOURD'HUI ?

Éric Labbé : En ce qui concerne les secteurs pharmaceutiques, les équipements de santé et la dépendance, nous privilégions les grandes capitalisations et les profils d'entreprise diversifiés à mesure que la campagne américaine, où le système de santé est fortement débattu, progresse. Notre exposition aux activités de loisirs est principalement axée sur les sociétés dont la croissance du chiffre d'affaires est visible et qui sont moins vulnérables à l'augmentation des coûts de main d'œuvre.

Jean-Dominique Seta : L'automobile et l'épargne financière sont bien représentés dans notre allocation sectorielle afin de bénéficier d'un cycle économique prolongé par les politiques accommodantes des banques centrales. Nous reléguons le bien-être au second plan, du fait d'une faible croissance des volumes, de pressions sur les prix, de vents contraires sur les marges et de valorisations élevées. Nous restons également en retrait de la sécurité, à cause de pressions sur les prix, de la hausse des coûts de main d'œuvre et de valorisations relativement élevées. ■

GAMME SILVER AGE - PROFIL DE RISQUE*

Risque de perte en capital : oui | Risque lié au marché actions : oui | Risque de contrepartie : oui | Risque de taux et crédit : résiduel | Risque de change : oui | Echelle de risque selon DICI** : 5 | Durée minimum de placement recommandée : supérieure 5 ans

Toute souscription dans un OPC doit se faire sur la base du Document d'Information Clé pour l'Investisseur (DICI). Nous vous recommandons de vous informer soigneusement avant toute décision d'investissement et de vous reporter notamment aux rubriques « Objectifs et politique d'investissement », « profil de risque et de rendement » et « frais » du DICI. Le prospectus est disponible sur le site www.cpr-am.com ou sur simple demande auprès de CPR AM. L'OPC cité n'offre pas de garantie de performance et présente un risque de perte en capital. Les performances passées ne sont pas constantes dans le temps, ne font l'objet d'aucune garantie et ne sont donc pas un indicateur fiable des performances futures.