



Actualité

GESTION D'ACTIFS

« Notre philosophie n'a pas varié depuis 36 ans »

Clartan Associés fait partie des boutiques de gestion qui peuvent revendiquer une longue expérience et un savoir-faire éprouvé. Par rapport à sa notoriété, ses encours sont encore mesurés, mais l'avenir lui appartient ! Guillaume Brisset, son directeur général, nous en présente les spécificités.

Propos recueillis par Michel Lemosof

Dans quelles circonstances la société a-t-elle vu le jour ?

L'origine de Clartan Associés remonte à 1986. L'entreprise a été créée par Guillaume Rouvier pour gérer l'épargne de particuliers. Son organisation a été construite autour de cette mission de gestion de capitaux privés avec un horizon de long terme. Elle s'est donc spécialisée en actions, la classe d'actifs la plus intéressante, dès lors que vous avez du temps devant vous.

Que s'est-il passé ensuite ?

En 1991, nous avons rassemblé les avoirs de nos clients dans deux fonds, Clartan Valeurs et Clartan Patrimoine. Cela les assujettissait à un régime fiscal plus favorable et nous en simplifiait la gestion. En 2003, nous avons lancé Clartan Europe, un fonds éligible au PEA, et, en 2012, Clartan Evolution, un fonds à mi-chemin entre Clartan Valeurs et Clartan Patrimoine en termes de volatilité et de rentabilité. Il y a deux ans, nous avons ouvert un nouveau fonds, Clartan Ethos ESG Europe Small & Mid Cap, fruit d'un partenariat avec Ethos.

Créée il y a 25 ans, cette fondation suisse regroupe plus de 200 caisses de pension et fondations d'utilité publique. La sélection des sociétés est opérée par Ethos sur ses critères ESG, comme la recherche d'un impact positif, et par Clartan Associé sur ses critères « quality & value », c'est-à-dire ceux qui permettent d'identifier des sociétés dotées d'avantages concurrentiels durables et capables de protéger leurs marges. Avec une décote par rapport à leur valeur intrinsèque de long terme (issue de l'actualisation des cash-flows futurs). Nous attendons parfois longtemps avant de trouver le bon point d'entrée ! Fort de notre partenariat dans le domaine extra-financier, nous avons ensuite « verdi » l'ensemble de notre gamme.

Pourquoi avez-vous changé de nom en 2020 et comment l'avez-vous choisi ?

Guillaume Rouvier a quitté la société et voulait reprendre son nom. Avec l'aide d'un cabinet, nous

avons choisi un nom qui ne soit pas un patronyme et qui puisse facilement se prononcer à l'étranger. Notre nouvelle appellation reflète l'esprit dans lequel nous exerçons notre métier. Elle se réfère à la clarté et à l'octant (prédécesseur du sextant, pour se repérer même la nuit). Sinon, rien n'a changé, qu'il s'agisse de nos valeurs, de notre process de gestion ou de nos équipes. Et nous restons 100 % indépendants, ce qui, pour nous, est très important. La société appartient à huit associés. Elle emploie 32 personnes, dont 11 analystes gérants. Nous sommes des entrepreneurs qui tenons à l'alignement de nos intérêts avec ceux de nos clients.

Que pensez-vous de l'engouement pour les actifs illiquides ?

Quand l'argent est gratuit, la surabondance de liquidités pousse les investisseurs à faire fi de l'allocation du capital et, pour s'affranchir de la volatilité du marché actions, à se porter notamment vers l'immobilier ou le private equity. Maintenant que les taux d'intérêt se tendent, les prix de l'immobilier ne vont pas s'envoler et les TRI boostés par le levier de l'emprunt pourraient sérieusement se tasser. Nous préférons de loin les actifs liquides, surtout dans un environnement qui redevient propice au stock picking.

Comment l'avenir se présente-t-il ?

En 2003, nous avons décidé de proposer nos fonds à une clientèle professionnelle externe. Cela correspondait d'ailleurs à une demande des CGP, des family offices et des banques privées. Nous avons dans la foulée franchi une autre étape en allant aussi vers la clientèle institutionnelle (caisses de retraite, compagnies d'assurance, multigérants...). Actuellement, nos encours excèdent 1 Md€, dont 500 M€ en gestion privée. Nous pensons disposer d'une grosse marge de progression. L'internationalisation (Belgique, Luxembourg, Allemagne, Suisse...) constitue également pour Clartan Associés un axe de développement. Nous sommes déjà bien implantés en Allemagne et en Suisse ! ■



Guillaume Brisset
Directeur général
Clartan Associés

Et nous restons 100 % indépendants, ce qui, pour nous, est très important