Date: 31.01.2011

INDICES
L'AGEFI

L'Agefi
1002 Lausanne
021/ 331 41 41
www.agefi.com

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 29'000
Parution: mensuelle

N° de thème: 220.119
N° d'abonnement: 1076461
Page: 14
Surface: 38'349 mm²

Le potentiel des small & mid caps dans les régions émergentes

Leur marge de croissance est élevée. Car elles bénéficient à la fois de la dynamique industrielle des pays émergents et de la percée de classes moyennes vouées à consommer leurs produits.

EMMANUEL HAUPTMANN
Gérant Actions Senior, Reyl Asset Management.

Les années 2000 auront été incontestablement marquées par la percée des marchés émergents et il est très vraisemblable que la nouvelle décennie le sera encore. Après avoir été portés par la demande des pays développés, ils seront au cours des prochaines années largement stimulés par leur propre demande intérieure. Emmenés par la Chine, l'Inde et l'Indonésie, les marchés émergents sont devenus pour ainsi dire premiers producteurs de consommateurs au monde.

CES CINQ prochaines années, près de 400 millions d'individus vont gonfler la classe moyenne de ces pays, avec un salaire mensuel supérieur à 750 francs suisses et un pouvoir d'achat conséquent. Ces perspectives expliquent les excellents résultats de leurs indices boursiers. En 2010, les investisseurs ont commencé à en apprécier tout le potentiel. L'an passé, le MSCI Emerging Markets a enregistré une hausse de 13,75% sensiblement supérieure à celle du S&P 500 (12,75%).

Cet engouement s'est traduit de façon tangible par des afflux massifs de capitaux. Les fonds spécialisés dans les actions des marchés émergents ont collecté en 2010 près de 100 milliards de dollars, notamment au travers de produits ETF. Pour des raisons de visibilité, d'accès à l'information et de qualité de l'analyse, l'essentiel des sommes ainsi investies s'est concentré sur le segment des grandes capitalisations.

Mais aujourd'hui, pour capter de la valeur sur ces marchés tout en générant un alpha substantiel, il convient d'ouvrir l'univers d'investissement. Les gestionnaires doivent penser à sortir du cadre un peu trop convenu des BRIC et des large caps qui peuvent apparaître légèrement surévaluées. Cette concentration engendre des risques. La corrélation et la volatilité s'élèvent d'autant, et le beta prend vite des proportions exagérées.

LE THÈME de la croissance peut se jouer de façon plus large et glisser vers les segments des small & mid caps. Ils regorgent d'opportunités qu'une approche bottom up permet d'identifier aisément. Négligées par les grands investisseurs, elles se partagent entre les BRIC et s'étendent de plus en plus à leurs satellites. La Malaisie, la Corée, Taiwan, le Mexique, la Turquie, le Vietnam, l'Indonésie représentent des cibles de premier choix. Un exemple: le S&P Emerging Markets Small Cap compte plus de sociétés taiwanaises (397) que chinoises (357) et de nombreux titres y sont encore sous-valorisés!

LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES PERMETTENT DE CRÉER DES PHASES DE DÉCORRÉLATION QUI ATTÉNUENT LA VOLATILITÉ DE L'ENSEMBLE D'UN PORTEFEUILLE.

Les small & mid caps peuvent faire valoir de nombreux avantages auprès des investisseurs. Tout comme leurs homologues européennes ou américaines, elles permettent de créer dans les porte-

Date: 31.01.2011

INDICES
L'AGEFI

L'Agefi
1002 Lausanne
021/ 331 41 41
www.agefi.com

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 29'000
Parution: mensuelle

N° de thème: 220.119
N° d'abonnement: 1076461
Page: 14
Surface: 38'349 mm²

feuilles des poches de décorrélation qui atténuent la volatilité de l'ensemble. Elles affichent surtout un potentiel de croissance élevé qui correspond, dans le cas précis des marchés émergents, à leur phase d'expansion.

SOLIDEMENT installées sur leurs marchés domestiques, les small & mid caps des marchés émergents jouissent naturellement de circonstances exceptionnelles qui favorisent leur développement. Elles bénéficient à la fois de la dynamique industrielle et de la percée de classes moyennes vouées à consommer leurs produits. S'appuyant sur des bilans sains et transparents, elles ont les fonds et le levier suffisants pour financer leur développement. C'est le cas par exemple de Geely, le fabricant automobile chinois, une mid cap qui pèse environ 3,5 milliards de dollars. Courant 2010, Geely a racheté Volvo à Ford. En bouclant cette acquisition, Geely a anticipé la demande de ses concitoyens pour des véhicules de qualité et s'est assuré de pouvoir y répondre avec une offre garantie.

LES PROFILS semblables à celui de Geely se multiplient sur les marchés émergents. En termes de diversification, les avantages sont évidents. Pour ce qui est de la performance, les prévisions sont plutôt alléchantes. A titre indicatif, le S&P Emerging Markets Mid Cap et le S&P Emerging Markets Small Cap ont gagné respectivement 16,6% et 22,3% en 2010! ■