

**MICHELLE
SCRIMGEOUR,**
directrice générale
de **Columbia
Threadneedle
Investments EMEA**
depuis 5 mois,
souhaite donner
une visibilité accrue
au gérant d'actifs
britannique
sur le continent.



« Les défis actuels
permettent aux gérants
de définir leur identité »

Quelles ont été vos impressions en arrivant chez Columbia Threadneedle Investments ?

J'ai rejoint la société en avril dernier après 30 ans dans la gestion d'actifs. Mon premier contact a été très positif car la culture d'entreprise est en tous points conforme à celle que j'attendais : beaucoup de gestions placent l'investissement ou la distribution au cœur de leur stratégie. En ce qui nous concerne, notre approche est essentiellement fondée sur le travail collaboratif de toutes les équipes dans l'intérêt de nos clients.

Quelle stratégie allez-vous poursuivre à l'avenir ?

Nos fondamentaux sont déjà bien en place : notre travail d'intégration avec Columbia Management a été réalisé en mars 2015. Nous avons une présence dans 19 pays dans le monde et pouvons nous appuyer sur une solide équipe de gérants, de bons produits et l'excellente performance de nos fonds. Au 30 juin, 74 % des fonds disponibles en Europe surperformaient leur indice de référence sur 3 ans et 75 % sur 5 ans. Pour les fonds multi-actifs, ce chiffre est de 92 % sur 3 ans et de 90 % sur 5 ans. Notre feuille de route sera à l'avenir de mieux nous faire connaître. Nous avons toute notre place dans la cour des grands.

Envisagez-vous des acquisitions ?

Sur le continent européen, nous faisons d'ores et déjà partie des 25 plus gros gérants d'actifs. Etant donné notre envergure (au Royaume-Uni, numéro 10 du marché et numéro 4 pour les seuls particuliers ; aux Etats-Unis, numéro 15, NDLR), nous regardons constamment les éventuelles opportunités qui pourraient survenir. Mais, en toutes circonstances, nous nous montrerons sélectifs. Aux Etats-Unis, nous avons réalisé deux acquisitions importantes ces deux dernières années : Emerging Global Advisors, LLC (EGA), un gérant spécialisé dans les portefeuilles *smart beta* et, plus récemment, la société immobilière Lionstone Investments basée à Houston (Texas).

Quels sont vos principaux marchés en Europe ?

Au-delà du Royaume-Uni, l'Italie, l'Allemagne et l'Espagne sont nos trois marchés principaux pour la clientèle des particuliers et des intermédiaires financiers. En revanche, les pays nordiques, la Suisse, le Benelux et la France sont plus institutionnels. Dans l'Hexagone, nos principaux mandats sont pour le compte du Fonds de réserve pour les retraites (FRR) et l'Ircantec.

Quels axes allez-vous développer ?

Nous sommes résolument un gérant actif. La part moyenne de gestion active dans nos fonds actions est de 72 %, avec parfois plus de 90 % dans certains fonds. En cette qualité, nous avons une vraie responsabilité quant à l'avenir. Notre implication dans l'investissement socialement responsable (ISR) s'inscrit dans cette dynamique. En mai dernier, nous avons lancé le Threadneedle (Lux) European Social Bond Fund, en partenariat avec Inco, une société qui se concentre



Nous avons notre place dans la cour des grands »

AVRIL 2017

MICHELLE
SCRIMGEOUR
REJOINT COLUMBIA
THREADNEEDLE.

2012-2017

ELLE INTÈGRE M&G
INVESTMENTS.

2006-2011

ELLE EXERCE CHEZ
BLACKROCK LONDON.

414

MILLIARDS D'EUROS
D'ENCOURS
SOUS GESTION

PLUS DE

120

MILLIARDS
DE MANDATS
MULTI-CLASSES
ACTIFS (MULTI-ASSET)

41 %

DE CLIENTS
INSTITUTIONNELS ET
59 %
PARTICULIERS

PLUS DE

2.000

COLLABORATEURS

sur l'économie sociale européenne. Ce fonds innovant de crédit européen est axé sur l'ISR sans sacrifier le rendement. Au Royaume-Uni, nous avons développé un fonds similaire. Ces deux lancements démontrent notre volonté d'associer collaboration à innovation.

L'industrie de la gestion d'actifs traverse une période de bouleversements intenses. Comment appréhendez-vous l'ensemble de ces changements ?

La montée en puissance de la gestion passive associée aux changements réglementaires au niveau européen (MIF2) mais aussi au Royaume-Uni, avec la mise en œuvre du régime de responsabilité des dirigeants (*senior managers regime*) constituent de vrais défis. Sans oublier l'impact d'événements macroéconomiques à l'image du *Brexit* ou encore l'importance croissante de la technologie. Cette période est également cruciale parce qu'elle va permettre aux gérants de définir leur identité. Et dans ces moments-là, il est important de bien se souvenir que l'on existe avant tout parce que nous avons pour mission de gérer l'argent de nos clients.

Quel regard portez-vous sur cette montée en puissance de la gestion passive ?

La gestion active joue un rôle important dans la distinction entre gagnants et perdants sur le marché d'autant plus que la fin des politiques monétaires de QE (*quantitative easing*) devrait créer un environnement plus favorable pour les gérants actifs. Mais nous reconnaissons bien volontiers que la gestion passive a aussi son rôle à jouer. Il est important de laisser aux clients la possibilité de choisir leurs options. A l'avenir, les deux types de gestion continueront de croître.

Quel est l'impact du Brexit sur vos opérations ?

A titre personnel, je me considère comme une Européenne convaincue. Malheureusement, la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne est un fait. Nous devons mettre en avant l'intérêt de nos clients. Nous avons été parmi les premiers dans le secteur à indiquer que nous allions renforcer notre base luxembourgeoise et dupliquer notre gamme de fonds de droit anglais. Nous allons donc poursuivre cette stratégie.

La Première ministre britannique Theresa May a proposé une période de transition d'environ deux ans. Quel est votre sentiment ?

Disposer d'un temps supplémentaire pour évaluer l'impact de toutes les décisions de négociations est un véritable plus pour l'industrie. L'idée est d'éviter à tous prix ce fameux *cliff-edge* (*littéralement « bord de la falaise »*, NDLR) qui nous ferait basculer dans le vide. ■

Propos recueillis par Stéphanie Salti, à Londres