

A portrait of Nick Ring, a middle-aged man with glasses, wearing a dark blue suit, white shirt, and patterned tie. He is smiling and looking directly at the camera. The background is a plain, light grey.

NICK RING,
directeur général de
la zone Europe Moyen-
Orient et Afrique
(EMEA) de **Columbia
Threadneedle**, décrit
une société de gestion
à la bonne taille
et bien positionnée
face au Brexit.



*« Les géants de la gestion
souffrent de leur
complexité »*

Quatre ans après avoir quitté Columbia Threadneedle, vous êtes de retour dans l'entreprise, en charge de la région EMEA depuis septembre 2019. Quelles sont vos impressions ?

C'est évidemment formidable d'avoir la possibilité de revenir dans cette entreprise dans un rôle de dirigeant. C'est aussi une société qui est différente de celle que j'ai quittée : si la culture est restée à l'identique, l'activité s'est beaucoup développée. Nous avons ainsi beaucoup investi dans de nouvelles capacités et dans une nouvelle plate-forme d'exploitation, hébergée sur la plate-forme électronique Aladdin de BlackRock. Cela nous permet d'être plus dynamiques et de mieux répondre aux besoins de nos clients. Nous disposons désormais d'une équipe d'infrastructures à part entière, qui n'existait pas lorsque je suis parti de Columbia Threadneedle en 2015.

Quelle stratégie souhaitez-vous développer ?

Nos fondements sont en place. L'objectif pour 2020 est clairement de rafraîchir et de mieux articuler la stratégie auprès de nos clients afin qu'ils saisissent l'étendue de notre gamme de fonds et de nos solutions. Nous pouvons aussi nous appuyer sur de solides performances : plus de 80 % de nos fonds surperforment leur *benchmark* sur 1 an, 3 ans et 5 ans. Nous avons aussi développé de solides compétences dans l'innovation responsable au cours de ces dernières années. Notre fonds European Social Bond fête cette année ses trois ans. L'ensemble de nos stratégies à impact social a atteint 500 millions de dollars. Nous venons aussi de lancer le fonds European Sustainable Infrastructure qui, à la différence de nombre de nos concurrents, a la particularité d'être un fonds ouvert. Nous avons fait ce choix parce que nous pensons qu'il garantit un meilleur alignement et un meilleur résultat à long terme avec nos clients. La communication, tout particulièrement sur les thématiques ESG (critères environnementaux, sociétaux et de gouvernance, NDLR), reste cruciale : l'investissement responsable est encore bien souvent une notion qui donne lieu à des interprétations très différentes en fonction de nos clients.

Dans un univers de la gestion en pleine consolidation, comment se positionne Columbia Threadneedle ?

L'acquisition récente de Legg Mason par Franklin Templeton a relancé la question de la taille dans le secteur de la gestion d'actifs : faut-il entrer dans la cour des géants, dotés de plus de 1.000 milliards d'encours ou bien se contenter d'une envergure plus modeste ? Avec 494 milliards de dollars sous encours à fin 2019, nous sommes persuadés de boxer dans la bonne catégorie. Cette taille nous épargne le poids et la complexité dont souffrent les géants de la gestion, tout en nous permettant d'investir massivement dans de nouveaux produits et ressources grâce à un bilan exceptionnellement solide. Il nous faut surtout conti-



Post-Brexit, des opportunités dans l'immobilier britannique »

nuer à bien valoriser notre marque dans tous nos pays européens. Une enquête récente réalisée auprès d'investisseurs en Europe a démontré que la notoriété de notre marque avait bien progressé au cours de ces derniers mois. Ces progrès sont le fruit d'initiatives lancées dans un certain nombre de pays. Par exemple, nous sponsorisons depuis l'an dernier l'équipe de Bundesliga TSG Hoffenheim en Allemagne, un pays dans lequel nous avons établi notre présence il y a vingt ans. La France reste évidemment un marché clé pour Columbia Threadneedle : nous y sommes présents depuis 2003 et desservons les besoins d'une clientèle plus institutionnelle. Au cours des derniers mois, nous avons renforcé notre présence en Europe continentale au travers du recrutement de 30 salariés dans plusieurs domaines : marketing, service clients, *reporting* et conformité.

Quel impact le Brexit a-t-il eu sur vos activités ?

Au cours des deux dernières années, nous avons créé une nouvelle gamme de fonds Sicav au Luxembourg. Nous y avons transféré l'équivalent de 10 milliards d'euros d'encours de clients en provenance d'Europe continentale mais qui étaient domiciliés au Royaume-Uni. Aujourd'hui, nous comptons près de 50 fonds Sicav sur notre plate-forme luxembourgeoise, comparé à 39 en 2016. Nous nous sommes également restructurés de façon à faire du Luxembourg notre *hub* européen. Grâce à cette nouvelle architecture, nous avons pu briguer certains mandats, notamment en France, et les gérer en cohérence avec la législation européenne. Le *Brexit* a certainement créé des vents contraires à la fois pour nous, mais aussi pour l'ensemble du secteur. Mais aujourd'hui, indépendamment de la tournure que prendront les négociations, nous sommes prêts à venir en aide à nos clients. A terme, le *Brexit* pourrait même représenter une opportunité.

Et au niveau macroéconomique ?

Nous anticipons un regain d'intérêt pour les actions britanniques, un domaine au cœur de nos activités. Nous nous sommes récemment renforcés dans ce segment : à la suite des difficultés de Woodford, nous avons récupéré un mandat d'une valeur de près de 2 milliards d'euros de la part de St James Place. Post-*Brexit*, des opportunités pourraient aussi se créer dans le secteur de l'immobilier britannique dans lequel nous avons également développé une très forte expertise. Nous pensons être idéalement positionnés pour tirer partie de ces nouvelles tendances. ■

494

MILLIARDS
DE DOLLARS
(440 MILLIARDS
D'EUROS) D'ENCOURS
SOUS GESTION

DANS 17 PAYS
AVEC

2.000

COLLABORATEURS

SOURCE : SOCIÉTÉ
AU 31/12/19

Propos recueillis par Stéphanie Salti, à Londres