

Schroders

Secteur du luxe : trois de nos gestions s'y intéressent

La puissance de certaines marques et leur forte capacité de fixation de leurs prix font de certaines valeurs du luxe un investissement attractif en Europe

Illustration pratique au travers des fonds « European Special Situations », « European Dynamic Growth » et « European Smaller Companies »

Les valeurs du secteur des biens de consommation de luxe disposent généralement d'un fort pouvoir de fixation de leurs prix, leur permettant de profiter d'un contexte de demande soutenue de la part d'une clientèle pour l'essentiel peu sensible au niveau des prix pratiqués. Or, il faut savoir que la capacité d'une société à contrôler ses prix de vente, lui permettant d'échapper aux fluctuations de la demande des consommateurs, lui confère un avantage compétitif indéniable et doit lui permettre de faire progresser ses résultats durablement et régulièrement.

Dans le cas des entreprises du secteur du luxe, la puissance de leur marque est bien-sûr déterminante pour assurer une croissance du chiffre d'affaires des résultats - une marque forte est un gage de fidélité de la clientèle - mais elle permet en outre à ces entreprises d'investir dans la création de nouveaux produits et de pénétrer de nouveaux marchés à moindre coût et de manière moins risquée.

Leon Howard-Spink, gérant du fonds Schroder ISF European Special Situations*, a un faible pour le titre **Valentino Fashion**, le créateur italien de vêtements et d'accessoires. Selon lui, les valeurs du secteur du luxe présentent de manière générale des perspectives attractives de croissance, en raison notamment de la hausse des dépenses des classes aisées dans les économies à croissance rapide telles que l'Inde et la Chine, moteurs de la croissance des bénéfices dans les dix prochaines années, et des marchés que Valentino mise beaucoup. Autre raison, et non la moindre, d'acheter cette valeur : Valentino jouit d'une très forte notoriété à l'échelle mondiale, indiscutablement aussi forte qu'Armani. Pour autant, le chiffre d'affaires qu'il réalise ne reflète pas encore cette notoriété de la marque : ainsi, l'action se traite à des niveaux bien inférieurs à ceux de ses concurrents. L'équipe dirigeante en place met tout en œuvre pour y remédier et il existe donc un réel potentiel d'une hausse significative du chiffre d'affaires à moyen terme et de la valorisation de la société.

Andy Lynch, co-gérant du fonds Schroder ISF European Dynamic Growth, recommande quant à lui le titre **Christian Dior**, société holding de LVMH. Une société telle que Christian Dior devrait également bénéficier de la hausse des dépenses en produits de luxe de la part des populations aisées des marchés émergents, actuellement en pleine expansion (en particulier en Asie). En outre, la société bénéficie également de la croissance régulière de ses ventes en Europe et aux Etats-Unis. La majeure partie de la valorisation du titre Christian Dior est aujourd'hui imputable à sa participation dans LVMH - Louis Vuitton Moët Hennessey - le groupe de biens de consommation de luxe qui regroupe les marques Moët et Chandon, Givenchy et Tag Heuer.

Enfin, Gillian Skinner, gérant du fonds Schroder ISF European Smaller Companies, mise sur le français **Rodriguez**, spécialiste des bateaux à moteur et yachts très haut de gamme et qui profite de la demande d'une clientèle très fortunée (le cœur de la clientèle de Rodriguez est en effet constitué de particuliers qui disposent d'actifs disponibles de plus de 30 millions de dollars). La société dispose d'un important pouvoir de fixation de ses prix dans la mesure où les variations du cycle économique affectent moins cette typologie de clientèle qu'on ne pourrait l'imaginer. Posséder le plus grand bateau est en effet plus important que réaliser une bonne affaire. La société prévoit une croissance soutenue de la demande de la part de la clientèle du Moyen-Orient.

Schroders

Secteur du luxe : trois de nos gestions s'y intéressent

Avertissement :

Réservé aux investisseurs et aux conseillers financiers professionnels. Ce document n'est pas destiné aux particuliers.

Ce document n'est destiné qu'à des fins d'information et ne constitue nullement une publication à caractère promotionnel. Il ne constitue pas une offre ou une sollicitation d'achat ou de vente d'un instrument financier quelconque. Il n'y a pas lieu de considérer le présent document comme contenant des recommandations en matière comptable, juridique ou fiscale, ou d'investissements. Schroder Investment Limited (Schroders) considère que les informations contenues dans ce document sont fiables, mais n'en garantit ni l'exhaustivité ni l'exactitude. Nous déclinons toute responsabilité pour toute opinion erronée ou pour toute appréciation erronée des faits. Cela ne limite en aucune manière la responsabilité de Schroders à l'égard de ses clients en vertu du Financial Services and Markets Act 2000 (tel qu'éventuellement modifié) ou de toute autre système réglementaire. Ce document exprime les avis et opinions de Schroders, et ceux-ci sont susceptibles de changer. Aucun investissement et/ou aucune décision d'ordre stratégique ne doit se fonder sur les opinions et les informations contenues dans ce document. Publié en juillet 2006 par Schroder Investments Limited, 31 Gresham Street, London EC2V 7QA, société agréée et contrôlée par la Financial Services Authority. Pour votre sécurité, les communications peuvent être enregistrées et surveillées.