



La *Silver Economy*

Évolution, enjeux et perspectives d'une thématique de croissance pérenne



Depuis une dizaine d'années, le thème de la *Silver Economy* a connu des transformations majeures sous l'effet conjugué d'une accélération du vieillissement démographique au niveau mondial et de l'innovation dans les domaines de la santé, des technologies et des services destinés aux séniors. En conséquence, depuis que le fonds R-co Thematic Silver Plus a été lancé, son univers d'investissement a profondément changé et s'est surtout considérablement enrichi.

Évolution du thème de la *Silver Economy* depuis 10 ans

Un basculement géographique

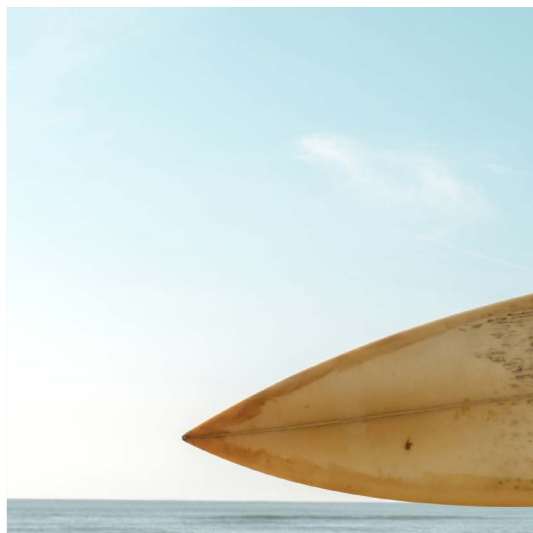
Premier fait marquant, l'Asie occupe un poids de plus en plus significatif dans le domaine de la santé. Alors que les États-Unis étaient le principal moteur de croissance du secteur – et restent le débouché le plus lucratif – un rééquilibrage s'opère vers l'Asie en particulier vers la Chine. Dans ce pays, les autorités ont pris conscience des effets du vieillissement (induit notamment par la politique de l'enfant unique) et de la nécessité de bâtir un véritable système de santé accessible au plus grand nombre et notamment aux séniors.

Ainsi, les autorités de tutelle ont raccourci les temps d'enregistrement des médicaments (désormais de 18 mois contre 7 ans auparavant) et mis en place une liste de médicaments

Le vieillissement de la population touche de plus en plus de pays émergents...

remboursés. Les entreprises occidentales n'ont pas tardé à s'engouffrer dans la brèche, à l'image d'AstraZeneca qui a commercialisé depuis 2018 une série de médicaments contre le cancer ou Amplifon, dans le secteur des aides auditives qui a conclu un accord avec un acteur local chinois. Dans le diagnostic, Biomérieux a racheté Hybiome pour se développer sur ce marché et Orpea (spécialiste de la gestion d'EHPAD) s'est implanté également.

Alors que le vieillissement touche de plus en plus de pays dits "émergents" en Asie et en Afrique, ce rééquilibrage n'en est qu'à ses prémices.



De l'innovation technologique à l'évolution des mix métiers

Le vieillissement de la population a pour conséquence le développement de certaines pathologies (cancers, maladies d'Alzheimer ou de Parkinson, etc.) mais également l'apparition de nouveaux besoins de consommation. Ces 10 dernières années ont donc été marquées par de grands bouleversements dans le domaine médical, bien sûr, mais également en matière d'offre de biens et de services destinés aux seniors. Par conséquent, les portefeuilles d'activités des entreprises ont considérablement évolué.

Pour resituer les choses, dans la pharmacie, la recherche a permis une vague d'innovations conséquente. Alors qu'en 2011, par exemple, la FDA⁽¹⁾ n'avait eu à évaluer qu'un seul nouveau médicament, en 2018 un nombre record de 60 nouveaux produits a été autorisé. Des nouveaux médicaments ont ainsi permis d'améliorer les traitements existants ou de soigner des maladies pour lesquelles il n'y avait pas de solutions thérapeutiques comme l'hépatite C, certains cancers en stade avancé, ou encore certaines maladies rares. Les oncologues disposent désormais de nouvelles armes comme Keytruda (cancer tête et cou) ou Tecentriq (poumons).

Ces découvertes s'appuient sur les avancées majeures réalisées dans les domaines de la génétique et des mécanismes immunitaires. Grâce aux techniques d'édition du génome, on peut reprogrammer les cellules immunitaires pour qu'elles détruisent des cellules cancéreuses. L'immunothérapie permet, par exemple, de lutter contre des cancers du sang ou encore contre des maladies rares. Ainsi, les portefeuilles de médicaments des grands groupes pharmaceutiques se sont considérablement renouvelés et sophistiqués.

Dans la vie quotidienne, l'innovation est aussi très présente et de nombreuses entreprises adaptent leur activité pour offrir des biens et des services dédiés aux seniors. L'opérateur belge Kinopolis propose des séances de cinéma spécifiques, les grands acteurs de l'industrie cosmétique ou alimentaire comme L'Oréal ou Nestlé et Danone conçoivent des produits anti-âge ou encore des aliments *ad hoc*. Ces axes stratégiques deviennent structurants et de nouvelles lignes de produits et de services émergent.

Qu'est-ce que la Silver Economy ?

Selon la définition de la Commission européenne, la *Silver Economy* regroupe l'ensemble des produits et services répondant aux besoins spécifiques des plus de 50 ans en contribuant à l'amélioration de leur santé et de leur confort. Les seniors constituent néanmoins un ensemble hétérogène au sein duquel le Crédoc⁽¹⁾ distingue les "actifs", âgés de 50 à 70 ans, disposant de temps et de moyens financiers leur permettant de consommer, et les personnes de plus de 70 ans, présentant des besoins médicaux accrus.

Sous l'effet conjugué de la baisse de la natalité et de l'augmentation de l'espérance de vie, les seniors constituent le segment de population dont la croissance est la plus dynamique. La *Silver Economy*, représenterait même la troisième "économie mondiale" selon une étude d'Oxford Economics⁽²⁾, société de conseil spécialisée dans les prévisions économiques et l'analyse quantitative. Les activités économiques visant à répondre aux besoins des seniors bénéficient donc largement de cette tendance structurelle.

Les sociétés qui la composent appartiennent à un vaste spectre de secteurs couvrant notamment la santé et ses sous-secteurs, les loisirs (cinémas, hôtellerie, croisières), la consommation (nutrition, équipements domestiques, cosmétique, *fitness*), la gestion de l'épargne, mais aussi les nouvelles technologies.

(1) Le Centre de Recherche pour l'Étude et l'Observation des Conditions de Vie est un organisme d'étude et de recherche au service des acteurs de la vie économique et sociale.

(2) GALLOWAY, Hamilton, MARTIN, Dan, REID, Michael. *The Longevity Economy – How People Over 50 Are Driving Economic and Social Value in the US*, 2016.

Ces 10 dernières années ont été marquées par de grands bouleversements dans le domaine médical...

Entre mouvements capitalistiques et mutations structurelles

Dans ce contexte, les entreprises de la *Silver Economy* ont fait significativement évoluer leurs "*business models*" pour s'adapter aux besoins spécifiques des seniors tout en limitant les coûts croissants de développement. Beaucoup de grands groupes ont préféré se concentrer sur leur cœur de métier pour optimiser leur allocation de ressources. Certains ont réalisé des "*spin-offs*"⁽²⁾ comme Novartis avec Alcon, Philips avec Philips Lighting, ou encore Fagron (médicaments sur-mesure) avec Omega Pharma.

(1) La Food and Drug Administration, est l'administration américaine des denrées alimentaires et des médicaments en charge, notamment, d'autoriser la mise sur le marché de médicament aux États-Unis.

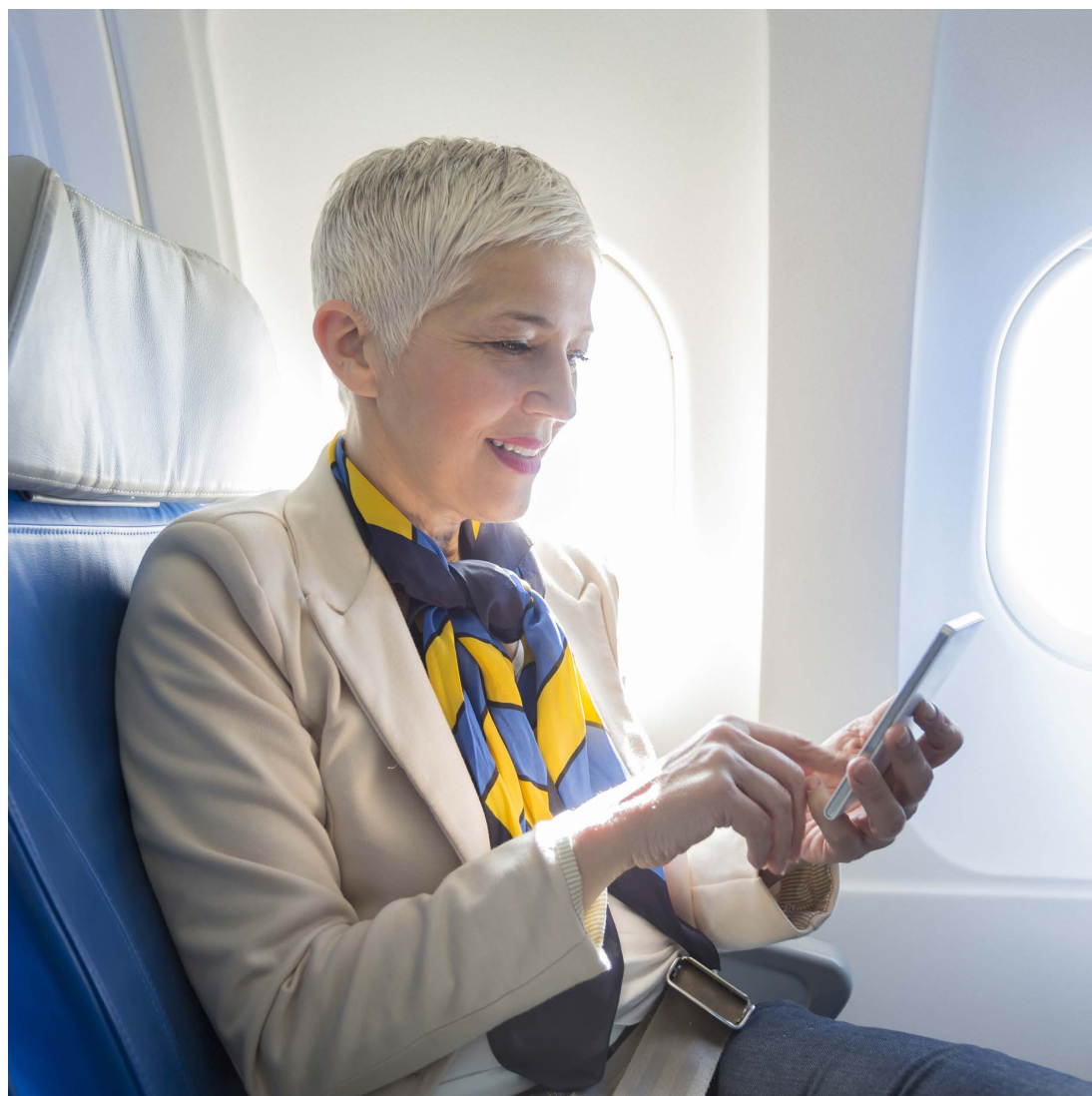
(2) Un spin-off ou scission, consiste à créer une nouvelle entité à partir d'une branche d'activité d'un groupe.

Dans cette logique de recentrage sur un nombre limité d'activités, on a également observé des phénomènes de cession d'activités annexes comme la santé animale pour Sanofi, ou les médicaments en vente libre pour Novartis.

Inversement, on a assisté à de grands mouvements de consolidation car la majorité des secteurs constituant la *Silver Economy* sont extrêmement fragmentés et ces acquisitions offrent la possibilité d'accélérer l'innovation ou l'intégration (verticale ou horizontale). Citons ainsi dans le domaine de l'aide auditive, le rachat du distributeur Audika par le fabricant William Demant et dans celui de l'optique, le rachat de Luxottica et Grandvision par Essilor... Enfin, dans la pharmacie, les acquisitions ciblées destinées à compléter ou à renforcer les axes thérapeutiques des laboratoires sont devenues la "norme" par opposition aux méga-fusions des années 2000.

Ce qui compte désormais n'est pas d'être l'acteur dominant mais d'être en pointe sur un nombre restreint de domaines thérapeutiques. Ainsi, après être entré sur le marché des maladies rares par l'acquisition de la société de biotechnologie américaine Genzyme en 2011, Sanofi a racheté la société de biotechnologie belge Ablynx pour se renforcer dans ce domaine. Ces tendances sont clairement appelées à se poursuivre.

Des alliances de plus en plus étroites se sont nouées entre laboratoires et sociétés de biotechnologies pour participer à la course à l'innovation...





L'externalisation des processus a également fait son apparition, les grands groupes confiant à des “*pure-plays*”⁽³⁾ le soin de réaliser aussi bien la recherche de nouveaux médicaments (majoritairement internalisée auparavant) que leur fabrication. Citons Lonza, sous-traitant de la production de médicaments, et Sartorius Stedim, fournisseur d'équipements pour les chaînes de fabrication. D'autres prestations peuvent également être externalisées comme la commercialisation ou le marketing.

Par ailleurs, des alliances de plus en plus étroites se sont nouées entre laboratoires et sociétés de biotechnologies pour participer à la course à l'innovation. Par exemple, la société de biotechnologie hollandaise Galapagos a conclu un partenariat avec le laboratoire américain Gilead qui lui a permis d'accéder directement à un portefeuille de produits en développement.

On assiste donc à l'émergence d'écosystèmes en perpétuelle évolution, constitués de nombreuses entreprises très innovantes, souvent de taille petite ou moyenne (biotech, medtech, *start-ups* technologiques) et attirées par l'ouverture de marchés colossaux destinés aux besoins d'une population solvable. Ces “pépites” sont souvent financées par des fonds de *Private Equity*⁽⁴⁾ mais une fois leur développement plus avancé, elles s'introduisent fréquemment en bourse.

Au final, le tissu économique des entreprises constituant la *Silver Economy* a grandement évolué et s'est profondément rajeuni (petites et moyennes capitalisations dans la sphère cotée)

tout en gagnant en diversité. La *Silver Economy* est un univers en effervescence permanente et extrêmement dynamique. Ces tendances initiées aux États-Unis sont aujourd'hui visibles en Europe et s'étendent au reste du monde.

Le tissu économique des entreprises constituant la Silver Economy a grandement évolué et s'est profondément rajeuni...

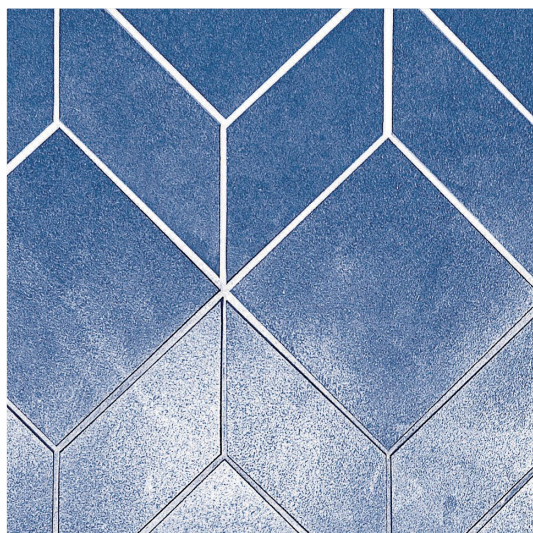
Perspectives

Des risques à relativiser

Le principal risque évoqué pour la *Silver Economy* est sans conteste le risque politique compte tenu du poids de la santé dans les finances publiques. À cet égard, l'actualité vient surtout des États-Unis avec une possible élection de Joe Biden en novembre 2020 et une probable réforme du prix des médicaments. Ce risque doit toutefois être relativisé compte tenu de l'expérience passée. Lorsque M. Obama avait été élu, il avait mis en place son programme “Obama Care” au bout de deux ans avec, au final, assez peu d'impact. De manière plus structurelle, aux États-Unis ou ailleurs, l'innovation reste toujours relativement bien rémunérée et en cela, le risque politique constitue un aiguillon efficace pour les entreprises de la *Silver Economy*.

(3) Un “*pure-play*” est une entreprise qui se concentre sur une unique industrie de niche.

(4) Le *Private Equity* ou *Capital-investissement*, est une forme d'investissement consistant à investir dans des sociétés non cotées.

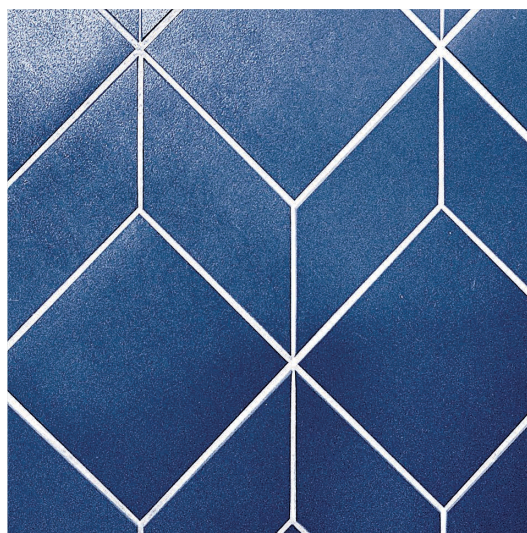


En 2024, le marché des éditeurs de logiciels dédiés à la santé pourrait atteindre plus

390
milliards d'euros

85%

des séniors souhaitent
rester chez eux



Le risque technologique est lui aussi une réalité avec, par exemple aux États-Unis dans le secteur des aides auditives, l'arrivée de dispositifs vendus sans prescriptions. La menace doit être relativisée s'agissant de technologies assez basiques. Enfin, face au risque de déflation (concurrence de génériques, agressivité de concurrents comme dans le domaine du diagnostic), l'innovation est et restera la meilleure des réponses.

Un potentiel de croissance forte

La *Silver Economy* reste promise à un bel avenir, les tendances de la décennie passée (innovation, consolidation, externalisation) allant probablement s'accélérer. L'inflation du coût des traitements et de la prise en charge des séniors portent en elle la nécessité de toujours plus innover.

En effet, les prix des médicaments se sont envolés du fait du coût exponentiel de développement. Ce sont les médicaments contre l'hépatite C (84 000 dollars pour Sovaldi) qui ont ouvert le bal, suivis par les anticancéreux (plus de 100 000 dollars pour Opdivo ou Keytruda) et enfin par les thérapies cellulaires et géniques (475 000 euros pour Kymriah, 2,12 millions d'euros pour Zolgensma)⁽⁵⁾. L'émergence des biosimilaires⁽⁶⁾ a constitué une première réponse. Vendus 30% moins chers que le produit d'origine, ils incitent de fait les groupes pharmaceutiques à innover encore davantage.

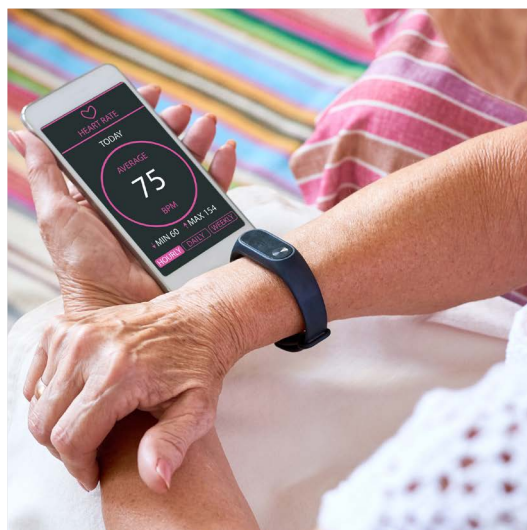
L'intelligence artificielle et l'analyse des données à grande échelle font également leur apparition. Par exemple, Roche a racheté en 2018 la société américaine Flatiron, spécialiste des bases de

(5) DUCRUET, Catherine, Cancer : l'immunothérapie redistribue les cartes entre les laboratoires, Les Echos, 11 avril 2019.

(6) Génériques de produits biologiques, notamment dans le traitement du cancer.

D'ici 2021, les solutions informatiques de *monitoring* médical à domicile devrait représenter un marché de

31,5
milliards d'euros



données oncologiques pour 1,2 milliards d'euros pour accélérer le développement de produits dans ce domaine et Dassault Systèmes identifie clairement la simulation numérique dans les métiers de la santé comme axe majeur de sa stratégie.

Dans le domaine des prothèses, par exemple, l'impression 3D devient de plus en plus courante, dans les phases de développement notamment. La robotique elle aussi va jouer un rôle croissant, que ce soit en chirurgie ou pour contribuer au maintien à domicile des seniors.

La numérisation, à l'œuvre dans l'ensemble de l'économie, touche également la *Silver Economy*. Les logiciels de santé représentent un marché d'environ 188 milliards de dollars au niveau mondial aujourd'hui et pourraient peser près de 391 milliards de dollars dans 4 ans⁽⁷⁾.

La e-santé et la e-médecine (téléconsultations, dossier médical du patient, vente de médicaments sur internet) occupent une place croissante dans les orientations prises par les autorités de santé. À cet égard, la crise du COVID-19 a joué le rôle de révélateur et d'accélérateur.

Face au désir d'un "mieux vivre" exprimé par les seniors (85% souhaitant rester chez eux⁽⁸⁾), on assiste à l'émergence de nouveaux métiers avec de plus en plus d'objets connectés et des applications domotiques apportant confort et indépendance. Dans les maisons de retraite, de plus en plus de systèmes de suivis et de capteurs

sont installés pour prévenir les chutes et réduire le besoin d'un personnel toujours plus complexe à recruter. Au dernier CES⁽⁹⁾ de Las Vegas, la technologie au service des seniors occupait un espace inégalé proposant de nombreux objets connectés. Citons des chaussures détectant les chutes et prévenant les proches, un vélo d'appartement destiné à des résidents en EHPAD, une ceinture *airbag* permettant d'éviter les fractures, des lampes intelligentes, ou encore un système d'échange intergénérationnel de photo et vidéos, les seniors étant friands de solutions de communications. Ce marché des objets connectés devrait atteindre 144,3 milliards d'euros en 2026 contre 38,5 milliards actuellement⁽¹⁰⁾. La voiture autonome pourrait aussi trouver un débouché majeur parmi cette population. Son marché est évalué à 38 milliards d'euros en 2025 et 70 milliards d'euros en 2035⁽¹¹⁾.

Par ailleurs, les solutions informatiques de *monitoring* médical à domicile qui représentaient 10,7 milliards d'euros en 2016, pourraient atteindre 31,5 milliards d'euros en 2021⁽¹²⁾. Enfin, dans le secteur de la finance, banques et assureurs innovent pour apporter aux seniors des solutions de financement de leur retraite et/ou de transmission de leur patrimoine.

Ces chiffres illustrent le potentiel de croissance structurelle et visible, largement supérieur à celui du PIB et bien souvent à deux chiffres, offert par la *Silver Economy* pour les prochaines années. ■

(7) Marketsandmarkets, avril 2019.

(8) FESP, Saint-Gobain, Malakoff-Médéric/Humanis, IRSAP, Sociovision, Ifop, SENIORS « Marché et habitat inclusif, quelles offres de services ? », 7 février 2019.

(9) Le Consumer Electronics Show, ou CES, est le plus important salon dédié à l'innovation technologique dans l'électronique grand public. Il se tient chaque année au mois de janvier dans la ville de Las Vegas.

(10) DAWSON, Freddie, Smart Home Sector Could Be Worth Hundreds Of Billions In Next Five Years, Forbes, 30 septembre 2015

(11) Technopolis, Oxford Economics, WORTHINGTON, Henry, SIMMONDS, Paul, FARLA, Kristine, VARNAL, Peter, The silver economy, Commission européenne, avril 2018.

(12) McWILLIAMS, Andrew, Global Markets for Telemedicine Technologies, bbc Research, Mai 2016.

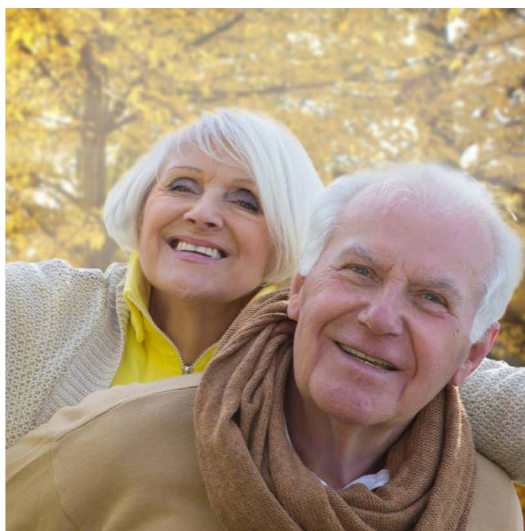
■ R-co Thematic Silver Plus

R-co Thematic Silver Plus est un fonds thématique investi en actions de la Zone euro offrant un accès à une thématique lisible et pérenne, la *Silver Economy*. Cette solution d'investissement entend profiter de l'essor de sociétés de croissance dont l'activité répond aux besoins des séniors à travers deux axes majeurs, la santé et ses sous-segments et une exposition à des secteurs plus opportunistes constituant un univers d'investissement d'environ 200 valeurs, toutes tailles de capitalisation confondues.

L'équipe de gestion s'appuie sur une approche qualitative visant à évaluer au mieux les

perspectives économiques des sociétés, complétée par une analyse quantitative reposant sur l'étude des valorisations et du *momentum* bénéficiaire.

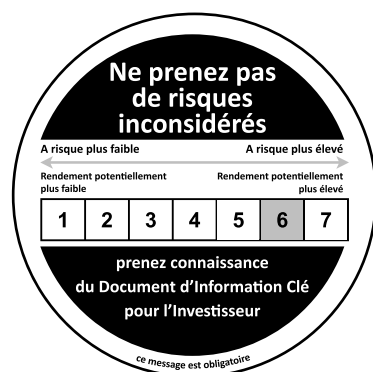
La sélection s'effectue au sein d'entreprises proposant des produits permettant une amélioration des conditions de vie des séniors. Les portefeuilles produits et les orientations stratégiques sont ainsi analysés en priorité. En ce sens, le concept de *Silver Economy* est implémenté selon une définition rigoureuse visant à assurer la cohérence des investissements vis-à-vis de la thématique.



	2020	2019	2018	2017	2016	2015	5 ans	Volatilité 1 an
R-co Thematic Silver Plus C EUR	0,61%	24,76%	-9,16%	15,64%	0,70%	26,79%	45,99%	21,63%
Euro Stoxx ® NR	-11,54%	26,11%	-12,72%	12,55%	4,15%	10,33%	11,50%	27,27%

Source : Rothschild & Co Asset Management Europe, 30/06/2020.

Les chiffres cités ont trait aux mois et aux années écoulés. Les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures. Les performances des fonds sont calculées nettes de frais de gestion, dividendes réinvestis.



Durée de placement recommandée : 5 ans

Le niveau de risque de ce compartiment est de 6 (volatilité comprise entre 15% et 25%). Les données historiques utilisées pour le calcul de cet indicateur synthétique pourraient ne pas constituer une indication fiable du profil de risque futur du compartiment. La catégorie de risque associée au compartiment n'est pas garantie et pourra évoluer dans le temps à la hausse comme à la baisse. La catégorie la plus faible ne signifie pas sans risque. Le compartiment

n'est pas garanti en capital. Autres facteurs de risque importants, non pris en compte de manière adéquate par l'indicateur : risque de liquidité, impact des techniques telles que des produits dérivés. La survenance de l'un de ces risques pourra entraîner une baisse de la valeur liquidative du compartiment. Pour de plus amples informations sur le profil de risque et ses principaux contributeurs, merci de vous référer au prospectus.

Avertissements

Document à caractère non publicitaire, simplifié et non contractuel. Les informations, commentaires et analyses contenus dans ce document sont fournis à titre purement informatif et ne sauraient être considérés comme un conseil en placement, un conseil fiscal, une recommandation ou un conseil en investissement de la part de Rothschild & Co Asset Management Europe. Les informations/opinions/données contenues mentionnées dans ce document, considérées comme légitimes et correctes le jour de leur publication, conformément à l'environnement économique et financier en place à cette date, sont susceptibles d'évoluer à tout moment.

Bien que ce document ait été préparé avec le plus grand soin à partir de sources réputées fiables par Rothschild & Co Asset Management Europe, il n'offre aucune garantie quant à l'exactitude et à l'exhaustivité des informations et appréciations qu'il contient, qui n'ont qu'une valeur indicative et sont susceptibles d'être modifiées sans préavis. Rothschild & Co Asset Management Europe n'a pas procédé à une vérification indépendante des informations contenues dans ce document et ne saurait donc être responsable de toute erreur ou omission, ni de l'interprétation des informations contenues dans ce document. Toutes ces données ont été établies sur la base d'informations comptables ou de marché. Les données comptables n'ont pas toutes été auditées par un commissaire aux comptes.

En outre, compte tenu du caractère subjectif de certaines analyses, il convient de souligner que les informations, projections, estimations, anticipations, hypothèses et/ou opinions éventuelles ne sont pas nécessairement mises en pratique par les équipes de gestion de Rothschild & Co Asset Management Europe ou de ses affiliés, qui agissent en fonction de leurs propres convictions. Certains énoncés prévisionnels sont préparés sur la base de certaines hypothèses, qui pourront vraisemblablement différer soit partiellement, soit totalement de la réalité. Toute estimation hypothétique est, par nature, spéculative et il est envisageable que certaines, si ce n'est l'ensemble, des hypothèses relatives à ces illustrations hypothétiques ne se matérialisent pas ou diffèrent significativement des déterminations actuelles. La présente analyse n'est valable qu'au moment de la rédaction du présent rapport.

R-co Thematic Silver Plus est un compartiment de la Société d'Investissement à Capital Variable de droit français "R-Co", dont le siège social est 29, avenue de Messine – 75008 Paris, immatriculée 844 443 390 RCS PARIS. Les informations ne présument pas de l'adéquation de l'OPC présenté au profil et à l'expérience de chaque investisseur individuel. Rothschild & Co Asset Management Europe ne saurait être tenu responsable d'aucune décision prise sur le fondement des éléments contenus dans ce document ou inspirée par eux. En cas de doute, et avant toute décision d'investir, nous vous recommandons de prendre contact avec votre conseiller financier ou fiscal. L'Organisme de Placement Collectif (OPC) présenté ci-dessus est organisé selon la loi française, et réglementé par l'Autorité des marchés financiers (AMF). L'investissement dans des parts ou actions de tout OPC n'est pas exempt de risques. Avant tout investissement, il est impératif de lire attentivement le DICI et prospectus de l'OPC, et plus particulièrement sa section relative aux risques. Chaque investisseur doit également s'assurer des juridictions dans lesquelles les parts ou actions de l'OPC sont enregistrées. Le DICI/prospectus complet est disponible sur notre site Internet : www.am.eu.rothschildandco.com. La valeur liquidative (VL) / valeur nette d'inventaire (VNI) est disponible sur notre site internet. Les informations présentées ne sont pas destinées à être diffusées et ne constituent en aucun cas une invitation à destination de ressortissants des États-Unis ou de leurs mandataires. Les parts ou actions de l'OPC présenté dans ce document ne sont pas et ne seront pas enregistrées aux États-Unis en application du U.S. Securities Act de 1933 tel que modifié ("Securities Act 1933") ou admises en vertu d'une quelconque loi des États-Unis. Ces parts ou actions ne doivent ni être offertes, vendues ou transférées aux États-Unis (y compris dans ses territoires et possessions) ni bénéficier, directement ou indirectement, à une « U.S. Person » (au sens du règlement S du Securities Act de 1933) et assimilées (telles que visées dans la loi Américaine dite "HIRE" du 18/03/2010 et dans le dispositif FATCA).

Les chiffres cités ont trait aux années écoulées. Les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures, et ne sont pas constantes dans le temps. La valeur des investissements et des revenus en découlant peut varier à la hausse comme à la baisse, et n'est pas garantie. Il est donc possible que vous ne récupériez pas le montant initialement investi. Les variations des taux de change peuvent affecter à la hausse comme à la baisse la valeur des investissements et des revenus en découlant, lorsque la devise de référence de l'OPC est différente de la devise de votre pays de résidence. Les OPC dont la politique d'investissement vise plus particulièrement des marchés ou secteurs spécialisés (comme les marchés émergents) sont généralement plus volatils que les fonds plus généralistes et d'allocation diversifiée. Pour un OPC volatil, les fluctuations peuvent être particulièrement importantes, et la valeur de l'investissement peut donc chuter brusquement de façon importante. Les performances présentées ne tiennent pas compte des éventuels frais et commissions perçus lors de la souscription et rachat des parts ou actions de l'OPC concerné. Les portefeuilles, produits ou valeurs présentés sont soumis aux fluctuations du marché et aucune garantie ne peut être donnée quant à leur évolution future. Le traitement fiscal dépend de la situation individuelle de chaque investisseur, et peut faire l'objet de modifications.

Édité par Rothschild & Co Asset Management Europe, Société de gestion de portefeuille au capital de 1 818 181,89 euros, 29, avenue de Messine – 75008 Paris. Agrément AMF N° GP 17000014, RCS Paris 824 540 173.

Toute reproduction partielle ou totale de ce document est interdite, sans l'autorisation préalable de Rothschild & Co Asset Management Europe, sous peine de poursuites.

À propos de la division Asset Management de Rothschild & Co

Division spécialisée en gestion d'actifs du groupe Rothschild & Co, nous offrons des services personnalisés de gestion à une large clientèle d'investisseurs institutionnels, d'intermédiaires financiers et de distributeurs. Nous articulons notre développement autour d'une gamme de fonds ouverts, commercialisés sous quatre marques fortes : Conviction, Valor, Thematic et 4Change, et bénéficiant de nos expertises de long terme en gestion active et de conviction ainsi qu'en gestion déléguée. Basés à Paris et implantés dans 10 pays en Europe, nous gérons plus de 21 milliards d'euros et regroupons près de 170 collaborateurs. Plus d'informations sur : www.am.eu.rothschildandco.com

Contacts

France - Royaume-Uni

Paris
29, Avenue de Messine
75008 Paris
+33 1 40 74 40 74

Suisse

Genève
Equitas SA
Rue de la Corraterie 6
1204 Geneva
+41 22 818 59 00

Allemagne - Autriche

Francfort
Börsenstraße 2 - 4
Frankfurt am Main 60313
+49 69 299 8840

Belgique - Pays-Bas - Luxembourg

Bruxelles
Avenue Louise 166
1050 Bruxelles
+32 2 627 77 30

Italie - Espagne

Milan
Via Santa Radegonda 8
Milano 20121
+39 02 7244 31