

Pictet-Digital : Point sur la Chine

Pictet Asset Management

4 novembre 2021

Voici l'analyse des gérants de **Pictet-Digital** à propos des grandes questions qui animent le secteur de l'internet : les développements réglementaires en Chine, l'inflation, la primauté des données de première main et l'importance des taux de conversion dans l'estimation des modèles d'affaire.

1. Chine : une opportunité

La pression réglementaire et l'environnement macroéconomique ont eu un impact négatif sur les bénéfices du secteur internet chinois. Cet impact semble désormais plus que pris en compte par des valorisations historiquement basses, désormais attractives. En effet, si la nouvelle réglementation pèse sur les bénéfices à court terme, les services internet pourront se développer dans un environnement plus sain, ouvrant la voie à une croissance bénéficiaire plus durable. Si le calendrier politique reste important à suivre, l'équipe de gestion de **Pictet-Digital** ne pense pas que les régulateurs aient l'intention d'étouffer la croissance du secteur. L'innovation technologique reste une priorité essentielle du plan quinquennal. Les gérants restent optimistes quant à la capacité d'Alibaba, de Tencent, Baidu, Netease et JD à faire croître leurs bénéfices en généralisant et en accroissant la monétisation au fil du temps.

2. Inflation : peu d'impact sur les coûts

Le secteur de l'internet n'est généralement pas affecté par les facteurs traditionnels de hausse des coûts des matières premières, de l'énergie ou de la main-d'œuvre. Au lieu de cela, la principale source d'inflation des coûts provient de l'augmentation du coût d'acquisition des clients, une conséquence du ralentissement de la croissance globale du temps d'utilisation d'internet, qui s'élève encore à 6-7% par an(1). Dans le secteur internet américain, les acteurs des software ayant des marges élevées et un fort pouvoir de fixation des prix, comme Adobe et Salesforce, devraient résister à tout environnement inflationniste persistant.

De nombreuses sociétés bénéficieront par ailleurs de la généralisation des réouvertures et de la hausse des investissements et des dépenses qui les accompagnent.

3. Données de première main : choisir les grands acteurs

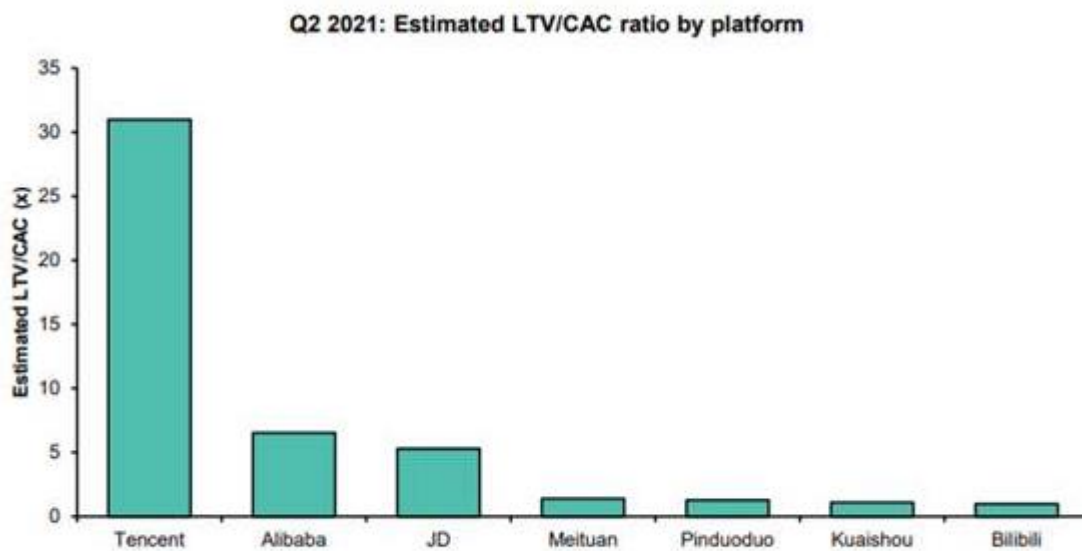
La concurrence exacerbée entre les plateformes favorise les plus grands acteurs, en particulier ceux qui disposent de données de première main. Contrairement aux données de tiers qui sont souvent disponibles à de nombreuses entreprises différentes, les données de première catégorie sont collectées avec le consentement direct des consommateurs, par le biais d'interactions sur les applications et les sites Web et en réponse à des initiatives marketing dans les espaces publicitaires et de commerce électronique.

Lorsqu'elles sont utilisées de manière responsable, les données de première main permettent d'établir des relations directes avec les clients, de créer de la valeur et d'améliorer les performances publicitaires. Les données de première main sont plus pertinentes, avec moins de faux clics, de faux abonnés et une meilleure compréhension des préférences et des comportements des utilisateurs. Le trafic généré est ainsi plus fiable et génère une meilleure rentabilité, par une baisse du coût d'acquisition des clients et de meilleures analyses de données.

4. Trafic c'est bien. Taux de conversion, c'est mieux.

Les gérants de **Pictet-Digital** sont très sélectifs lorsqu'il s'agit d'examiner les modèles d'affaires des grandes applications et plateformes. Messageries médiocres, bases de données finalement peu conséquentes, certains acteurs ne semblent pas capables d'assurer une croissance durable. Les plateformes à fort trafic pour les mini-vidéos par exemple ne se traduisent pas par des taux de conversion significatifs. Leur contenu intrinsèque donne peu d'informations sur les intentions d'achat et les préférences des utilisateurs.

Le graphique ci-dessous montre les bons résultats de Tencent, Alibaba et JD quant au ratio « valeur de long terme sur coût d'acquisition » des clients.



Source: Corporate reports, QuestMobile, Bernstein estimates and analysis.

Pictet-Digital est investi dans Alibaba mais pas dans Pinduoduo (PDD). Le nombre d'utilisateurs de PDD et d'Alibaba sont proches, environ 800 millions d'acheteurs actifs, mais la dépense par utilisateur est cinq fois plus élevée pour Alibaba(1). Par ailleurs, l'éventail de produits offerts par PDD n'est pas aussi étendu que celle d'Alibaba. PDD devrait élargir son offre car il ne vend pas de produits ou de marques électroniques et par conséquent la fréquence d'achat n'est pas aussi élevée : 100 fois par an pour Alibaba et 30 pour PDD(1).

5. Référencement

Le fonds est référencé chez AEP, Afi Esca, Ageas, Alpheys, Axa Thema, Cardif, Generali, Intencial, Nortia, Primonial, UAF Life, Unep, SwissLife et Vie Plus.



Source : [1] Pictet Asset Management, Octobre 2021

Les allocations existantes sont sujettes à modification et peuvent avoir évolué depuis la date indiquée.

Le titre cité est présenté à titre d'illustration et peut être vendu à tout moment sans préavis. Il ne doit pas être considéré comme une recommandation d'investissement.

La stratégie n'est pas soumise aux contraintes d'un indice de référence. L'indice MSCI ACWI est utilisé à des fins de comparaison uniquement. Cet indice n'influence pas le processus de construction du portefeuille et les titres qui le composent peuvent ne pas faire partie de l'univers d'investissement de la stratégie.

Profil de Risque et de Rendement

	YTD	2020	2019	2018	2017	2016
Pictet-Digital-P EUR	+9.56%	+21.82%	+27.70%	-2.82%	+20.38%	+11.57%
MSCI ACWI EUR	+21.70%	+6.65%	+28.93%	-4.85%	+8.89%	+11.09%

Source : Pictet Asset Management

Performances du fonds au 03.11.2021, nettes de frais de gestion. La performance passée ne saurait préjuger ou constituer une garantie des résultats futurs. Les performances mentionnées ci-dessus sont cumulées. Les performances sont en euros nettes de frais de gestion, dividendes réinvestis et basées sur les valeurs liquidatives officielles.

La performance historique n'est pas représentative des performances futures. Les données relatives à la performance n'incluent ni les commissions, ni les frais prélevés lors de la souscription à des ou du rachat de parts. La valeur et les revenus d'un investissement peuvent fluctuer à la hausse ou à la baisse, et il est possible que les investisseurs ne récupèrent pas la totalité du montant initialement investi.

Echelle de Risque = 6 (sur une échelle allant de 1-risque plus faible à 7-risque plus élevé)

Recommandation: le fonds ne pourrait ne pas convenir aux investisseurs qui prévoient de retirer leur apport dans les 5 ans.

Le fonds peut être exposé aux risques matériels suivants qui ne sont pas reflétés de manière adéquate par l'indicateur synthétique de risques, et qui peuvent avoir un impact sur ses performances : risque opérationnel, risque de durabilité, risque de contrepartie, l'impact des techniques financières, risques liés aux investissements sur les marchés émergents et tout autre risques liés aux marchés actions de manière générale. Les facteurs de risque sont décrits dans le prospectus du fonds. Aussi n'est-il pas prévu de les reproduire ici dans leur intégralité.

Digital-P-EUR | Frais courants : 2,00% (au 31.12.2020) | Frais de gestion : 1,6% | Frais d'entrée : jusqu'à 5,00% | Frais de sortie : jusqu'à 1,00%.

Ce fonds fait partie de la SICAV Pictet, une SICAV de droit luxembourgeois conforme aux dispositions UCITS.