

## Équipe de gestion

Stéphane FRAENKEL

Maxime PRODHOMME

Hervé LORENT

## COMMENTAIRE DE GESTION

La saison des résultats semestriels a continué de battre son plein et a guidé les performances boursières du mois d'août. Les publications ont généralement été de bonne qualité et montrent le maintien d'un niveau de croissance satisfaisant. Votre fonds affiche une performance mensuelle peu ou prou en ligne avec celle de son indice.

Teleperformance (leader mondial du contact client, -17,1%) a effacé les gains réalisés le mois dernier lors de sa publication semestrielle avec l'annonce d'un changement significatif de gouvernance. Buphender Singh, ex-directeur de la transformation digitale du groupe nommé co-CEO au mois de février, quitte l'entreprise après seulement 6 mois à ce poste. Cette nouvelle s'accompagne d'une refonte complète de la gouvernance : Daniel Julien, Président Directeur-Général abandonne la présidence à la faveur du fondateur de Majorel (société acquise l'année dernière), et rappelle le directeur général de Majorel en tant que co-directeur général, avec l'ambition affichée qu'il succède à Daniel Julien. Notre appréciation sur ces annonces est mitigée. Certes, la société a tiré parti de la démission de M. Singh pour renforcer sa gouvernance. Par contre aucun calendrier n'a été fixé à ce stade pour la succession de M. Daniel Julien.

Parmi les bonnes publications nous retiendrons QT Group (logiciels de programmation des écrans d'affichage, +16,3%) qui affiche une croissance de +22,7% grâce à la signature d'un contrat significatif, et une marge record (+6 points) à 34,7% ; ALK-Abello (leader du traitement des allergies respiratoires, +15,1%), poursuit sur sa lancée avec une croissance de +21% et une marge en forte hausse grâce à une combinaison de levier opérationnel et de rationalisation des coûts. Cette publication renforce la confiance dans les ambitieuses perspectives moyen terme.

Straumann (Leader mondial des implants dentaires, +12,1%) a de nouveau favorablement surpris les marchés en affichant une croissance organique de +14,8% malgré un effet de base exigeant. La société a annoncé la vente de Dr Smile, une marque d'aligneurs dentaires qui cible directement les consommateurs. Ce recentrage stratégique est bienvenu puisque Dr Smile pesait sur la croissance et la rentabilité du groupe et complexifiait ses relations avec ses principaux clients, les dentistes.