

Newsmanagers le 27 novembre 2009 à 14 heures

Guillaume Jonchères, président-directeur général de Cogefi Gestion : « Nous avons des ambitions de développement dans un monde où les cartes se redistribuent activement »

Depuis deux ans, Cogefi Gestion, réputée pour sa gestion actions a dû s'adapter, notamment en privilégiant la protection des capitaux de ses clients ou en lançant des fonds en phase avec la nouvelle donne des marchés. Cela dit, la société de gestion compte aussi profiter des opportunités que la crise a provoquées, comme Guillaume Jonchères, son président-directeur général, l'a confié à Newsmanagers...

Newmanagers : Comment se porte Cogefi Gestion aujourd'hui ?

Guillaume Jonchères : Après avoir été affecté par la baisse des marchés en 2008, nos actifs sous gestion qui connaissent une collecte positive sur 2009 et enregistrent de bonnes performances, devraient atteindre 500 millions à la fin de l'exercice. En fait, dès août 2007, nous avons fait le choix de privilégier nos clients à notre rentabilité et avons vendu 15 % de nos encours pour investir dans des titres monétaires, avant de réitérer l'opération au fur et à mesure que l'on s'enfonçait dans la crise début 2008. Avec des liquidités comprises entre 40 et 50 % dans nos portefeuilles sous gestion, nous avons ainsi réduit l'impact négatif des marchés et protégé nos clients. En revanche, en termes de résultats, l'accroissement des actifs monétaires au sein des portefeuilles a sensiblement réduit nos revenus tirés de la gestion.

NM : On assiste à un vaste mouvement de consolidation dans la gestion d'actifs. Seriez-vous d'une façon ou d'une autre partie prenante ?

G.J : Tout est question d'opportunités. Le groupe **Cogefi**, à l'actionnariat familial stable, dispose d'un bel outil et d'un savoir-faire au service de la gestion privée et de la gestion collective. Nous avons mené une gestion prudente de l'entreprise dans le cadre de la crise sans précédent que nous rencontrons, et avons également évité les écueils de Madoff, des *subprime* et des problèmes de liquidité. L'important pour nous est de conserver notre indépendance en matière de produits, de services dédiés et de proximité avec notre clientèle. Cela ne nous empêche pas d'avoir des ambitions de développement dans un monde comme vous le soulignez où les cartes se redistribuent activement. Nous ne restons pas immobiles non plus. Nous avons récemment privilégié une croissance organique en réalisant des recrutements stratégiques afin de développer notre portefeuille de clients. Notre objectif étant clairement de gagner des parts de marché, nous n'excluons pas de faire de la croissance externe. Nous trouvons cependant que les prix sont élevés. Il nous semble que beaucoup ont oublié que ce sont les hommes qui font la valeur de la gestion...

NM : Après la chute des marchés, ne pouviez-vous pas profiter des opportunités créées par la crise ?

G.J : Mais c'est ce que ce nous avons fait ! A l'origine, nos clients particuliers ou investisseurs institutionnels nous confient des capitaux sur la base de notre savoir-faire sur les marchés d'actions, de notre connaissance des entreprises et de notre travail d'analystes financiers. Il y a un an, il nous a cependant semblé plus judicieux de s'orienter vers les obligations d'entreprises plutôt que vers les actions. Ensuite, très simplement, nous avons arbitré les portefeuilles de nos clients en réduisant la part

des fonds monétaires au profit des titres obligataires, détenus en direct ou via des OPCVM. Nous avons aussi tiré parti du fort rebond des petites et moyennes capitalisations sur notre fonds **Cogefi Prospective**, de même pour les valeurs européennes avec **Cogefi Europe**.

NM : Comment s'est manifesté votre intérêt pour les obligations d'entreprise ?

G.J : Nous avons dans notre équipe d'analystes-gérants une connaissance approfondie des comptes des entreprises cotées. La gérante qui pilote **Cogefi Equilibre** et **Cogefi Rendement Dynamique** dispose à la fois de compétences sur les marchés actions et obligataires. Elle s'intéresse essentiellement à des titres obligataires affichant des durations courtes. Dans ce contexte, les maturités des titres sur lesquels nous investissons sont inférieures à deux ans. Nous nous sommes également intéressés à des émissions sur le marché secondaire plutôt délaissées ou non "ratés" comme Iliad, Alcatel ou Peugeot. Non sans rester prudent. Aussi, nous menons une stratégie de "buy and hold". Dans un genre un peu différent, nous nous sommes aussi intéressés fin 2008 à des obligations convertibles.

NM : Et puis, il y a le dernier né, votre fonds **Sarbacane**...

G.J : Dernier né, certes mais ce fonds "tourne" depuis 2006 à Londres - où il a son jumeau qui est géré par Jacques Loussert. **Sarbacane** est un fonds "long/short equity" que l'on peut assimiler à un fonds de gestion flexible dont l'objectif est de protéger les actifs de nos clients. Pour y parvenir, nous travaillons les marchés d'actions à la hausse comme à la baisse, l'idée étant de se fixer des objectifs raisonnables à partir d'un ensemble de 35 à 40 valeurs qui constituent nos plus fortes convictions sur un ensemble de 150 valeurs choisies avec soin à l'issue d'une analyse financière et de notions de développement durable. Dès qu'une performance boursière de 10 % à 15 % est réalisée, nous vendons et engrangeons la plus value sur la valeur. Ce n'est pas de la gestion alternative dans la mesure où il n'y a pas d'effet de levier. En fait, ce fonds mène une stratégie de petits gains en se servant de notre expérience et de nos connaissances des entreprises. Ce principe explique aussi pourquoi le turn-over du portefeuille est très élevé. Mais le contrat est clairement de progresser le plus régulièrement possible par opposition aux évolutions heurtées des marchés. Depuis le 31 décembre 2008, notre fonds progresse de 9,54 % avec une volatilité de moins de 6%.

NM : Quelles sont vos convictions actuelles sur ce fonds ?

G.J : Nous sommes plutôt "short" sur le secteur bancaire, les valeurs cycliques et plutôt "long" sur les télécoms, les valeurs technos, les matériaux de base ou les assurances.