

L'expertise d'une grande maison de gestion

On ne présente plus Rothschild & Cie Gestion, structure qui développe les activités de gestion de Rothschild & Cie Banque, offrant aux CGPI la plateforme Sélection R. Didier Bouvignies, associé gérant et directeur de la gestion, évoque ses fonds.

Investissement Conseils : Peut-on dire que Rothschild & Cie Gestion a une spécialisation en actions ?

Didier Bouvignies : Sur nos 20 milliards d'euros d'actifs sous gestion, la composante actions représente environ 40 %. La gamme ouverte au public s'articule autour de quatre fonds actions Europe de grandes capitalisations, deux fonds actions *small caps* et un fonds actions USA. Du côté des taux, nous proposons un fonds dette souveraine, trois fonds crédit dont un à échéance. Sur cette gestion à échéance, nous sommes leaders. Par ailleurs, l'investisseur peut profiter de deux fonds convertibles (avec près de 700 millions d'euros d'encours). Au final, notre gamme est suffisamment large pour couvrir l'ensemble des classes d'actifs essentielles, sans oublier la multigestion alternative et classique. Une moitié de nos actifs est gérée pour le compte d'institutionnels, l'autre moitié est répartie entre la banque privée et la plate-forme *Sélection R*.

IC : Quels sont les fonds que vous conseillez actuellement ?

DB : Trois types de fonds sont mis en avant. *Elan Club*, un fonds flexible, est géré par Philippe Chaumel et par moi-même. C'est un produit patrimonial dont l'allocation en actions peut varier de 20 à 80 % de l'actif. Il répond aux besoins des investisseurs privés qui ne souhaitent pas subir les risques d'un fonds pur

en actions, mais désirent exploiter les opportunités des marchés. *Elan Club* intervient sur les grandes classes d'actifs en Europe et dans le reste du monde. Depuis avril 2003, il a réalisé une performance annualisée de 9 %. Un épargnant qui aurait investi sur ce fonds au plus haut des marchés, en juin 2007, gagnerait 18 % à ce jour, après avoir traversé la plus grave crise depuis 1929 en obtenant une performance supérieure à celle d'un placement sur un fonds en euro. *Elan Club* est également parfait pour déléguer une poche de fonds de portefeuille, afin de rendre l'allocation d'actifs plus dynamique.

Nous conseillons aussi *Elan Convertibles* et *R Convertibles*, qui ont réalisé d'excellentes performances, dépassant leurs niveaux de 2007. Ils ont bénéficié du caractère hybride des obligations convertibles et de la gestion réactive de Sébastien Barbe, qui a amplifié le rebond de 2009 grâce à une bonne sélection de titres. *Elan Convertibles* est premier de sa catégorie sur trois et cinq ans.

Un autre produit a réconcilié les clients avec la gestion obligataire : *Elan 2013*. Lancé en décembre 2008, il a gagné 19 %, suivant un parcours quasi linéaire. Cela dit, s'il reste attractif dans une optique de portage pour des placements assez courts, nous lui préférons actuellement *R Obligations Privées*, un fonds obligataire crédit très majoritairement « *investment grade* », géré activement, dont la performance de l'ordre de 5 % depuis le début de l'année témoigne des opportunités que recèle ce marché.

IC : Que proposez-vous aux investisseurs plus optimistes ?

DB : Je recommande *Elan Euro Valeurs*, un fonds actions investi sur la zone euro. Créé en mai 2005, il présente un encours de 460 millions d'euros (ce qui prouve l'attrait de ce type de gestion de conviction), concentré sur quarante-cinq grandes capitalisations et sans biais de style fort. C'est un fonds qui, en résistant à la baisse des marchés en 2008 et en amplifiant la hausse de 2009, a pu démontrer



Didier Bouvignies

sa capacité d'adaptation à diverses configurations de marché.

IC : Comment résumeriez-vous les années passées et quel regard portez-vous sur les créations de produits ?

DB : Les trois dernières années ont été un « stress test » pour les gérants. On a connu la fin d'un marché haussier en 2007, une baisse en 2008, suivie d'un krach après la chute de *Lehman Brothers*, et une reprise d'une ampleur historique en 2009.

Pour qu'un nouveau produit connaisse le succès, il faut d'abord qu'il y ait une bonne idée de gestion et que l'expression marketing soit simple.

IC : Craignez-vous l'inflation ?

DB : L'inflation est la pire des choses qui puissent arriver. Keynes disait d'elle : « *C'est l'euthanasie des rentiers.* » On y réfléchit, mais ce n'est pas une préoccupation à court terme. Les vraies formules de protection sont difficiles à mettre au point. Il s'agit toutefois d'être constructif, même si les sorties de crise ne sont jamais aisées. Les primes de risque sur les actions et certaines catégories d'obligations justifient le fait de demeurer exposé aux marchés. Nos gestions de conviction, mises en œuvre par des gérants d'expérience, devraient bien se comporter dans un environnement qui restera tourmenté. ■

Propos recueillis par Bernard Le Court