

LE FIGARO MAGAZINE

ARGENT COMMENT LE FAIRE FRUCTIFIER

LE MARCHÉ SELON « GARP »

Jean-Sébastien Beslay dirige avec Jean-Luc Alain « Trusteam Finance », une société de gestion patrimoniale qui a vu le jour fin 2001, en plein dégonflement de la bulle internet. Il s'est fixé un cahier des charges rigoureux, basé sur la méthode Garp (*growth at reasonable price* : la croissance à un prix raisonnable). Cette méthode repose sur cinq principes.

1. Identification des sociétés susceptibles de doubler leur chiffre d'affaires et leurs bénéfices dans les cinq ans.
2. Analyse de leur évolution au cours des cinq années écoulées selon trente critères précis, économiques, financiers et sociaux.
3. Rencontre à trois reprises des dirigeants des sociétés dans des endroits différents avant de prendre une décision d'investissement.
4. Etude sur la valorisation.
5. Engagement

d'investissement à condition de pouvoir rencontrer les dirigeants quatre fois dans l'année. La société vend ses produits aux institutionnels et compte une clientèle privée de plusieurs centaines de familles. « Nous offrons une disponibilité aux clients, ce qui n'est pas toujours le cas des grands réseaux », souligne Jean-Sébastien Beslay. Son fonds vedette, dénommé Trusteam Garp, est en hausse de plus de 27 % depuis le début de l'année. La clientèle est composée à 60 % d'institutionnels et à 40 % de particuliers. Il note une évolution dans les mentalités, les particuliers préférant de plus en plus « les fonds qu'on peut détenir sur une longue période », mais conseille la prudence, car « on a beaucoup monté ». Ses coups de cœur : Manitou et Petit Forestier, parmi les sociétés industrielles ; Linedata et Synergie, dans les services, ainsi que les éditeurs de logiciels Dassault Systèmes et Ilog.



Jean-Sébastien Beslay : une méthode et un discours.