

LA VIE DES GESTIONS – L'AVIS DES GÉRANTS... Jean-Sébastien Beslay, associé-gérant, TrusTeam Finance

## « Altedia, Ilog, Euromedis, Linedata, SR Teleperformance ou BioMérieux font partie de nos titres favoris »

Comment présenteriez-vous TrusTeam Finance ?

Il s'agit d'une société de gestion entrepreneuriale que Jean-Luc Allain et moi avons fondée en 2000. Nous proposons trois produits : TrusTeam Secure (fonds profilé prudent), TrusTeam CB Patrimoine (fonds profilé dynamique internationalement diversifié) et TrusTeam Garp (fonds investi en petites sociétés françaises, éligible au PEA). Un quatrième, TrusTeam Tactique Euro (fonds dont la vocation sera d'apporter une solution à la problématique du financement des retraites), est en cours de lancement. Nous gérons près de 130 millions d'euros, dont 38 millions au travers de TrusTeam Garp.

Quelle stratégie mettez-vous en œuvre dans la gestion de TrusTeam Garp, un fonds dont vous êtes précisément le responsable et dont, à fin avril, les performances sont de + 5 % et de + 74,4 % sur douze et vingt-quatre mois ?

Nous voulons mettre en portefeuille des valeurs de croissance de qualité et ne pas les surpayer. Quand on achète la croissance, on achète l'avenir. Quand on achète la *value*, on achète la sous-évaluation d'aujourd'hui. Nous nous intéressons aux sociétés capables de se développer et, tout spécialement, à celles dont les chiffres d'affaires pourraient doubler dans les cinq ou six prochaines années.

Nous sommes également très regardants sur l'évolution des marges. Un niveau de marge élevé constitue un élément protecteur. Nous nous défions, notamment, d'une société qui baisse ses prix pour faire face à la concurrence, ce qui constitue pour nous un élément de différenciation négatif. Nous essayons d'identifier les problèmes que pourrait rencontrer un management. Comme nous ne surpayons pas les titres, la déception boursière est de toute façon moins importante quand une entreprise ne répond pas à nos attentes. Nous avons mis en place un processus de sélection très rigoureux, car nous préférons subir un manque à gagner plutôt qu'une perte sèche. Notre processus présente, en outre, deux avantages : il permet d'analyser les erreurs ou de corriger la manière de procéder.

Avant d'acquérir un titre, nous rencontrons les dirigeants à trois reprises, dans nos locaux, sur leur lieu de travail et dans des réunions publiques. Quand nous sommes actionnaires, nous les voyons ensuite quatre fois par an. Nous voulons comprendre ce que nous achetons.

Tenez-vous compte de la répartition sectorielle du SBF 250, auquel se compare non sans succès TrusTeam Garp ?

Nous étudions 250 valeurs et n'en retenons que 36. Nous ne les classons pas par secteur d'activité, mais par type de croissance : croissance reconnue (Ilog, April Group, Altedia,

Dassault Systèmes, Business Objects...), croissance cachée (Linedata Services, Metrologic Group, BioMérieux, SR Teleperformance...), croissance modérée (Euromedis Groupe, Client Center Alliance, Petit Forestier...) et croissance cyclique (Atos Origin, Synergie, Unilog...).

Actuellement, ces segments correspondent respectivement à 17 %, 37 %, 27 % et 19 % de l'actif du fonds, qui est donc pleinement investi.



« Nous préférons subir un manque à gagner plutôt qu'une perte sèche »

Avez-vous des objectifs de sortie ? Oui. Pour une société, par

exemple, dont la croissance annuelle est de 10 % et la marge d'exploitation de 10 %, nous estimons que payer plus de 1,3 fois le chiffre d'affaires serait déraisonnable. Nous avons dernièrement soldé notre position en Maisons France Confort sans états d'âme. Valoriser le rêve, cela devient dangereux !

Pourquoi vous cantonner aux valeurs moyennes ?

Les valeurs moyennes ont un profil

de croissance supérieur à celui des grosses cylindrées. Leurs émetteurs sont nombreux, innovants, réactifs. Ils exploitent des stratégies de niche. Leurs marges, plus fortes, facilitent leur développement. Enfin, les valeurs moyennes s'assortissent d'un aspect spéculatif, dans la mesure où elles sont autant de cibles éventuelles pour de grandes entreprises.

Propos recueillis par Michel Lemosof

La Tribune | L'Entreprise | LE PROGRES | Défis | Challenges | France info

ÉVÈNEMENT D-i

# À 2 heures de Paris, on peut très bien s'implanter sans se planter...

Salon des Entrepreneurs  
15 au 17 juin 2005  
LYON

PARTENAIRES OFFICIELS

RHÔNE-ALPES LA RÉGION | GRANDLYON | LYON | Les Chambres de Commerce et d'Industrie de la Région Rhône-Alpes

## Salon des Entrepreneurs LYON RHÔNE-ALPES

15 au 17 JUIN 2005 - Palais des Congrès - Lyon

CRÉATION • REPRISE • FINANCEMENT • FRANCHISE • DÉVELOPPEMENT • TRANSMISSION

INVITATION GRATUITE (Votre code d'accès : 1yinm) | 0825 36 38 40 (0,15 € TTC/min) | [salondesentrepreneurs.com](http://salondesentrepreneurs.com)

avec **investir**

... Rendez-vous au Salon des Entrepreneurs pour valider et accompagner votre projet d'entreprise

avec 150 Partenaires & exposants, 600 Experts & consultants, 120 Conférences techniques & ateliers pratiques, 800 Consultations individuelles, 6 000 Offres de reprise d'entreprise, 10 Événements & débats d'actualité...