

## « Je n'ai pas mesuré le prix de la liquidité »

**Gérard Augustin-Normand, vous êtes président de Richelieu Finance. Vous avez été contraint de vendre votre société au groupe belge KBC. Pourquoi ?**

Depuis l'été 2007, nous avons entamé une réflexion sur l'avenir de notre société et nous envisageons un partenariat. La chute des marchés et un article dans *Le Figaro*, révélant que nous devions faire face à des retraits importants sur certains de nos fonds, ont accéléré les choses. Pour ne pas mettre les clients et les collaborateurs de la société dans une situation « de risque », j'ai décidé de céder 100 % du capital de Richelieu Finance à la banque KBC. Ils souhaitent renforcer leur présence en France sous le nom de Richelieu.

**Vous déteniez d'importantes participations dans des sociétés peu liquides : environ 20 % de Club Med, 16 % de Guyenne et Gascogne, 12 % de Kuoni, 8 % de Faurecia, 10 % des titres participatifs Renault... Avec l'effondrement des marchés, ces titres sont devenus difficiles à vendre. Avez-vous pris trop de risques ?**

La gestion « de conviction » consiste parfois à prendre des lignes importantes sur un nombre réduit de valeurs. C'est ce qui a fait le succès de Richelieu Finance et notamment du fonds Richelieu spécial. Nos clients étaient informés de ces positions. Mais je n'ai peut-être pas

mesuré le prix de la liquidité. Les problèmes de liquidité qui affectent le marché du crédit depuis l'été se sont propagés aux actions, et surtout au segment des petites valeurs. J'aurais pu mieux l'anticiper.

**Connaissant vos difficultés, des fonds spéculatifs ont parié sur la baisse des titres que vous déteniez en portefeuille, ce qui a accéléré leur chute. Quelle leçon en reprenez-vous ?**

En faisant le choix d'être transparents dans notre gestion, nous avons donné du grain à moudre à des acteurs dont le métier est d'exploiter ce type de fragilité. Le poids pris par les hedge funds sur les marchés d'actions fait partie des données qu'il faut prendre en compte.

**Richelieu Finance s'est développé ces dernières années auprès des conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI). Cela vous a-t-il fragilisé ?**

Certains CGPI ont préféré vendre les parts que leurs clients détenaient dans nos fonds et des rumeurs malveillantes ont accru leurs inquiétudes. Cette prudence est logique, car les conseillers rendent des comptes à leurs clients. Mais ce sont les investisseurs institutionnels, et notamment les fonds de fonds, qui ont vendu le plus vite. Quant aux particuliers, ils nous ont maintenu leur confiance car ils savent que le temps est le meilleur allié de notre gestion. ■