

NATHALIE PELRAS

● Cogérante de Richelieu Spécial

Notre plus forte conviction : Eiffage

➔ **Quelle est votre stratégie ?**

Gérard Augustin-Normand et moi gérons ce fonds de 2,5 milliards d'euros

répartis en une soixantaine de lignes en choisissant des sociétés selon des critères fondamentaux et pour lesquelles le catalyseur d'une revalorisation pourrait être une opération financière.



➔ **Par exemple ?**

Eiffage est notre plus forte conviction

du moment et représente un peu moins de 10 % des actifs. Constructeur à l'origine, ce groupe tire plus de 50 % de ses revenus des concessions (viaduc de Millau, participation dans APRR...). Ce métier générateur de cash-flows récurrents permet au groupe d'être moins confronté à la conjoncture que s'il était uniquement présent dans le BTP. En outre, l'espagnol Sacyr, qui souhaitait lancer une offre d'échange, pourrait être contraint de procéder à une OPA en numéraire, comme le lui demande l'AMF. Le prix serait alors de 127,50 euros, soit le plus élevé payé sur le marché par un membre de l'action de concert. Sacyr a fait appel et le tribunal de commerce se prononcera en février 2008. Sacyr peut financer une telle opération, grâce notamment à sa participation dans le pétrolier Repsol.

➔ **Pouvez-vous citer deux autres valeurs ?**

Nous avons acquis des titres Air France-KLM

à la faveur de la forte correction boursière de cet été, dans la perspective d'un rachat d'Alitalia ou d'Iberia. Le groupe a prouvé avec KLM sa capacité à réaliser plus de synergies que prévu. Iberia permettrait de marier les numéros un et deux en Amérique latine.

Nous misons aussi sur le suisse Kuoni (6 % du portefeuille), spécialiste de l'Asie. Il serait assez enclin à être consolideur du secteur du tourisme de haut de gamme sur lequel il se recentrerait en sortant du tourisme de masse. Il pourrait procéder à une acquisition ou être l'objet d'une offre amicale. Dans le cadre d'un rapprochement, la fondation actionnaire pourrait renoncer au contrôle ■

Propos recueillis par J.-L. C.