



DISCUSSION AVEC

Richard Woolnough



Richard Woolnough, gérant de fonds chez M&G, aborde les thèmes de l'économie, des défis professionnels, et parle de sa passion pour son travail avec Richard Romer-Lee, de Square Mile.

QU'EST-CE QUI VOUS A INCITÉ À VOUS ORIENTER VERS LA GESTION DE FONDS ?

J'ai toujours été attiré par l'économie, et j'ai grandi dans les années soixante-dix où il en était question chaque jour dans l'actualité. Durant mon cursus universitaire, j'ai eu la chance d'avoir un professeur d'économie fantastique qui m'a beaucoup encouragé et inspiré. Pour moi, un gérant de fonds est avant tout un économiste qui pratique son métier de façon concrète, et non théorique.

QU'EST-CE QUI VOUS POUSSE À RESTER AU SEIN DU SECTEUR ?

J'aime ce que je fais. C'est aussi simple que ça. Chaque jour, je fais face à de nouveaux défis allant des événements macroéconomiques majeurs aux petites anomalies de valorisation, et le fait de devoir déterminer comment générer des plus-values dans un environnement en constante évolution rend ce métier passionnant.

QUEL EST L'ÉPISODE LE PLUS MÉMORABLE DE VOTRE CARRIÈRE JUSQU'À PRÉSENT ?

Probablement lorsque la Grande-Bretagne a quitté le mécanisme de taux de change européen. Vient ensuite le moment où nous l'avons rejoint. Ces deux événements ont fondamentalement changé les perspectives de l'économie britannique, et ont marqué un tournant chacun à leur façon.

“J'ai eu la chance d'avoir un professeur d'économie fantastique qui m'a beaucoup encouragé et inspiré.”



QUEL EST LE SECRET DE L'ÉPANOUISSEMENT PROFESSIONNEL ?

Faites ce pour quoi on vous a embauché. Il s'agit de fournir au client les meilleurs actifs. C'est le rôle d'un gérant de fonds. Si vous y parvenez, vous ne serez pas tendu en rentrant chez vous le soir car vous aurez la certitude d'avoir bien fait votre travail. Il est également important d'être un bon communicant, à la fois avec vos clients et avec vos collaborateurs.

QUEL CONSEIL DONNERIEZ-VOUS À VOUS-MÊME SI VOUS VOUS LANCIEZ AUJOURD'HUI ?

Sois prêt à prendre des risques et ne te montre pas trop prudent. Je me dirais également de me fier à mon propre jugement, ce qui n'est pas évident lorsqu'on débute puisqu'on ne sait pas si l'on sait faire preuve de discernement. C'est une chose que l'on obtient avec l'expérience, en testant ses propres aptitudes.



À QUOI RESSEMBLE VOTRE JOURNÉE-TYPE ?

Lorsque j'arrive au bureau, je commence par vérifier la structure des portefeuilles que je gère pour m'assurer que leur positionnement correspond à ce que je recherche. J'examine le marché obligataire

britannique le matin, puis je me penche sur son homologue américain dès son ouverture dans l'après-midi. Durant la journée, je reste en contact permanent avec le reste de l'équipe. Les membres de l'équipe possèdent tous leurs domaines de compétences, et il peut être très utile pour moi d'échanger avec ceux qui sont spécialisés dans les secteurs qui font l'actualité ou sur lesquels je m'interroge. En ce qui me concerne, il n'y a pas de membres « novices » ou « chevronnés » au sein de l'équipe dans la mesure où chacun de nous apprend chaque jour quelque chose de nouveau. J'apprécie la présence de ceux qui ont rejoint le secteur plus récemment car ils proposent des idées intéressantes et sont toujours prêts à remettre en question mes certitudes. Dans ce métier, il est essentiel de s'entourer de collaborateurs qui sauront déceler le point faible d'un argument.

“Dans ce métier, il est essentiel de s'entourer de collaborateurs qui sauront déceler le point faible d'un argument.”



QUEL EST LE RENDEZ-VOUS LE PLUS INTÉRESSANT AUQUEL VOUS AYEZ PARTICIPÉ DERNIÈREMENT ?

Je trouve toujours passionnant de visiter des entreprises en compagnie de nos analystes. M&G possède une équipe d'analystes de premier plan, et j'apprécie particulièrement la façon dont ils remettent en question la gestion de l'entreprise. Les dirigeants tentent souvent d'éviter certaines questions mais les bons analystes ne renoncent pas avant d'avoir obtenu leurs réponses, et c'est toujours extrêmement plaisant de les voir soutirer des informations. Je trouve particulièrement intéressant que les représentants d'un secteur soient remis en cause par des interlocuteurs externes. Cela peut indiquer dans quelle mesure certaines personnes connaissent leurs propres activités et, parfois, mettre en lumière leur manque de sincérité. Ce type d'exercice peut s'avérer particulièrement intéressant durant les périodes difficiles, comme par exemple la crise financière. J'adorais mettre en doute les arguments des autres lorsque j'étais moi-même analyste, mais je laisse désormais les spécialistes s'en charger.

“Pour être performant, un gérant devra trouver le juste équilibre entre le fait d'avoir des convictions et faire ses propres choix, mais également celui d'être capable d'écouter les conseils et les opinions des autres.”



QUELS SONT LES DÉFIS AUXQUELS LE SECTEUR RISQUE DE FAIRE FACE À L'AVENIR ?

L'un des principaux défis consistera à faire admettre au public que l'investissement implique, et impliquera toujours, une part de risque. Par le passé, les banques ont supporté le risque et offert à leurs clients un rendement sans risque. Mais cette époque est révolue et il ne faut plus s'attendre à ce que cela se reproduise. La gestion d'actifs doit fournir une alternative claire au système bancaire, qui permette aux clients d'investir leur argent et d'obtenir les rendements qu'ils souhaitent. Les investisseurs y parviendront, mais ce sera difficile.



QU'EST-CE QUI FAIT UN BON GÉRANT ?

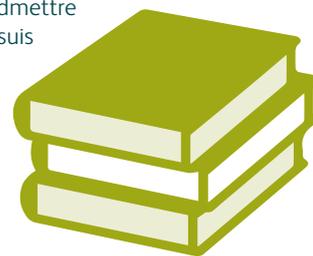
Étonnamment, des études se sont penchées sur cette question. D'après les tests qui ont été effectués, un bon gérant doit être un introverti expansif. Personnellement, je pense qu'il doit se fier à ses propres convictions. Pour être performant, un gérant devra trouver le juste équilibre entre le fait d'avoir des convictions et faire ses propres choix, mais également celui d'être capable d'écouter les conseils et les opinions des autres. Il faut aussi qu'il soit capable de changer d'avis sans que cela soit perturbant – ce n'est jamais évident et c'est là que beaucoup échouent. En fin de compte, le plus important est qu'il soit convaincu qu'il agit dans l'intérêt de ses clients. La gestion de fonds est un secteur particulier, et les bons gérants évoluent bien plus souvent dans la sphère publique que la plupart des gens. Tout ce qui compte, c'est de veiller aux intérêts de mes clients et peu m'importe que cela se sache ou pas.

QUEL A ÉTÉ VOTRE PLUS GRAND DÉFI JUSQU'À PRÉSENT ?

Probablement la crise financière. Nos portefeuilles se sont très bien comportés, mais nous traversons une époque sans précédent et la difficulté consistait à garder certaines choses constamment à l'esprit, à procéder à des réévaluations et à anticiper ce qu'il allait se produire. Suite à nos bonnes performances, nous aurions pu être tentés de dénouer toutes nos positions et de neutraliser le risque de portefeuille, mais cette décision n'aurait pas été la plus bénéfique pour nos clients. Les mois passant, nous pensions que la crise avait atteint son paroxysme mais naturellement ce n'était pas le cas la plupart du temps. Il fallait nous contraindre à anticiper ce qui allait suivre plutôt que de considérer ce qui s'était produit, ce qui n'était pas évident.

QUELLE EST LA LEÇON ESSENTIELLE QUE VOUS AYEZ RETENUE AU COURS DE VOTRE CARRIÈRE ?

Sans doute d'admettre lorsque je me suis trompé. Il est très facile, lorsqu'une position s'inscrit en forte baisse, de la considérer sous-évaluée et de la conserver. Mais ce n'est pas toujours la solution qui convient le mieux aux clients, et il est parfois plus judicieux de la vendre et de passer à autre chose. Je présume désormais que je vends au niveau plancher, et de cette façon je peux accepter ma décision et me concentrer sur un nouvel investissement. Je trouve utile de faire abstraction de ma situation actuelle et de me demander si j'investirais aujourd'hui si je n'avais pas déjà ouvert une position. Est-ce que j'achèterais le titre concerné à ce stade ? Si la réponse est non, alors cela soulève de réelles questions sur la pertinence de cette position. Il faut absolument éviter de penser à la baisse subie par le cours d'un titre ou l'on cesse de raisonner de façon rationnelle et l'on devient émotif. Il est utile d'être entouré d'une équipe dans des moments pareils car les membres de cette équipe peuvent vous aider à prendre du recul, au moins jusqu'à un certain point. Il est beaucoup plus simple de prendre des décisions rationnelles lorsque l'on n'est pas impliqué directement. J'imagine que j'ai appris que tout le monde peut se tromper. Ne soyez pas cupide : si vous avez raison la majorité du temps, alors vous avez bien fait votre travail.



M&G
INVESTMENTS