

14:43 27May09 RTRS-Vernes & Associés joue l'expérience pour profiter de la reprise

---

ZURICH, 27 mai (Reuters) - La société de gestion d'actifs Vernes & Associés regarde l'avenir avec sérénité, forte d'une performance supérieure à la moyenne grâce à une approche conservatrice.

"Le marché était sous-évalué au début de 2009 et il y a un vrai retournement de tendance depuis", constate Cyrille Vernes, président et fondateur de la petite entreprise genevoise qui gère des avoirs de clients privés et de fondations à hauteur de 200 millions de francs suisses.

Il se dit relativement optimiste pour 2010 et 2011. "Le plus fort de la crise est derrière nous", estime-t-il, mettant toutefois en garde contre le rebond actuel du secteur bancaire.

"Nous sommes sortis complètement des valeurs financières dès août 2007", se souvient le sexagénaire, dont la poignée de collaborateurs travaille avec ses modèles financiers propres.

"Beaucoup de gens se font des illusions sur les banques qui sont toujours extrêmement fragiles", renchérit Stéphane Dutu, responsable du fonds "Actions Europe" qui n'a perdu que 1% de sa valeur en 2008 alors que l'indice de référence a chuté de 44%.

"Les mauvais crédits vont s'accumuler et devront être amortis", craint-il, préférant se tenir à l'écart des banques pour privilégier des valeurs défensives, telles que Nestlé <NESN.VX>, Novartis <NOVN.VX> et Roche <ROG.VX>.

"Nous n'avons perdu aucun client depuis le début de la crise et avons même eu de nouvelles souscriptions", se félicite Vernes, citant l'exemple d'un client qui s'est tourné vers lui après être devenu victime de l'affaire Madoff.

"Nous avons rencontré le vendeur de Madoff un mois avant que le scandale n'éclate et sommes arrivés à la conclusion que ce n'était pas du tout transparent", raconte Dutu.

Pour son président, la gestion des capitaux des clients est une question d'éthique. "Nous raisonnons comme si c'était notre argent", affirme-t-il, décelant du côté des banques "un conflit fondamental entre les intérêts de la banque et ceux du client".

"Pour nous, l'intérêt du client a la priorité. Notre rémunération dépend de la protection de son capital", déclare Vernes. "Un bon gérant n'est pas celui qui vous fait gagner de l'argent en période haussière. Un bon gérant est celui qui vous évite d'en perdre quand les marchés baissent."

(Silke Koltrowitz, édition Pascal Schmuck)

((Swiss Investor News SWF, tél. +41 58 306 74 54, Reuters Messaging: [silke.koltrowitz.reuters.com@reuters.net](mailto:silke.koltrowitz.reuters.com@reuters.net)))