

Équipe de gestion

Stéphane FRAENKEL

Maxime PRODHOMME

Hervé LORENT

COMMENTAIRE DE GESTION

Votre fonds s'est inscrit en repli d'un peu plus de -1,5% en absolu et en très net retrait vis-à-vis de son indice de référence. Du fait de sa philosophie résolument tournée vers la croissance, votre fonds a souffert de sa faible voire de son absence d'exposition à certains secteurs qui ont bien performé au cours du mois comme la finance, l'énergie ou les matériaux. De plus, quelques valeurs importantes du fonds ont pesé.

Diploma (distributeur de produits de spécialité, +7,7%) a atteint ses plus hauts historiques après avoir annoncé l'acquisition de la société américaine Peerless, spécialisée dans la fourniture d'attaches et de produits à l'industrie aéronautique. L'acquisition, réalisée au multiple de 7x le résultat opérationnel sera relative de +8% sur le résultat par action au bout de 12 mois selon la société. Avec Peerless, Diploma acquiert une société positionnée dans un marché en croissance structurelle au business modèle proche du sien avec des synergies importantes avec une autre entreprise de son portefeuille, Clarendon.

Les résultats de Sixt (location de véhicules premiums, +6,7%) ont été bien accueillis, l'activité progressant en 2023 de +18% après une année 2022 déjà très dynamique. En 2024, la société s'attend à une croissance « significative ». Elle sera de nouveau aidée par les Etats-Unis où la société poursuit son implémentation. Sur les 15 derniers mois, elle a ouvert 3 agences en aéroport et 15 en centre-ville, portant ainsi le total de ses points de vente à plus de 100.

A l'opposé du spectre, Soitec (matériaux pour l'industrie des semi-conducteurs, -29%) a connu un violent accident de parcours. La société est confrontée à un déstockage de la part de ses clients dans la téléphonie mobile beaucoup plus long et important qu'attendu. Ainsi pour l'exercice 2025 achevé fin mars, les ventes du groupe devraient s'afficher seulement stables à taux de change constants à la suite d'un premier semestre en baisse de -15%. Avant cet avertissement sur résultats, les analystes s'attendaient au contraire à une progression des ventes comprise entre +10% et +30% pour l'exercice 2025.

Les résultats de Teleperformance (externalisation de la relation client, -21,4%) ont été également lourdement sanctionnés. Au T4 2023, la société a enregistré une progression organique de +2,4% de ses ventes (contre +5,4% attendus par le consensus). Les synergies de l'acquisition de Majorel sont légèrement décalées dans le temps et ne devraient atteindre le niveau de 150m€ qu'en fin d'année 2025 plutôt que sur l'ensemble de l'année. Pour montrer sa confiance, la société annonce consacrer jusqu'à 2/3 du cash-flow net disponible en retour aux actionnaires (dividendes et rachats d'actions).