

Actualité

GESTION D'ACTIFS

« Nous voulons être une one-stop shop pour nos partenaires »

Cogefi Gestion, société indépendante, cherche à accélérer son développement grâce à l'innovation et l'élargissement de sa base de clientèle, ainsi que vous l'explique son directeur commercial, Charles Bartoli. L'objectif, devenir « un point d'entrée unique pour de multiples solutions ».

Propos recueillis par Michel Lemosof

Quelle est l'histoire de votre société ?
 L'origine du groupe Cogefi remonte à 1962, avec une maison à l'actionnariat familial issue de l'époque des agents de change, spécialiste de la gestion discrétionnaire de « bon père de famille » pour des clients privés. Certaines familles nous font confiance depuis trois générations pour gérer leur fortune. Cogefi Gestion, elle, a été créée en 1997, avec le même double objectif : limiter l'impact des périodes de baisse de marché et valoriser le capital sur le long terme. D'abord consacrée à la clientèle privée, Cogefi Gestion a récemment ouvert son expertise à la clientèle externe, à la demande de CGP, de multi-gérants et de family offices.

Comment se présente la gamme de fonds ?

En plus de quelques fonds dédiés (à partir de 10 M€), notre gamme comprend neuf supports, dont les performances ont toutes été positives en 2020. Au premier trimestre 2021 aussi d'ailleurs. La partie actions se compose de deux fonds de large caps européennes, Cogefi Europe et Cogefi Elixir, labellisé ISR, et de deux fonds de mid et small caps, Cogefi Prospective (Suède, Royaume-Uni, Allemagne...) et Cogefi Chrysalide (50 % France), labellisé Relance. L'an dernier, ces deux fonds pilotés par Benjamin Rousseau ont crevé l'écran, avec des performances de + 42,8 % et + 43,1 %. Deux fonds flexibles s'intercalent entre les supports actions et les supports obligataires : Cogefi Flex Dynamic (ex-Le Portefeuille Diversifié), fonds mixte international créé en décembre 1985, emblématique de la maison avec près de + 10 % de performance annualisée sur 10 ans, et Cogefi Flex Moderate, dont l'exposition aux actions peut varier de 20 % à 70 %. Trois fonds obligataires complètent l'ensemble : Cogefi High Quality Bond (pour faire mieux que le marché monétaire), Origines (flexible crédit et duration) et Cogefi Short Term Bond (pour optimiser le rendement).

Quelle est votre philosophie de gestion ?

Bien que nous nous intéressions à la macroéco-

nomie et aux méga-trends (vieillesse de la population, consommation des pays émergents, digitalisation...), nous déployons une gestion de conviction caractérisée par l'analyse fondamentale. Il s'agit de sélectionner des entreprises de qualité (business model éprouvé, bon historique de résultats, bilan sain et moyens de financer la croissance).

Nous respectons aussi des critères ESG. Sur la base des données de Vigeo Eiris nous faisons tourner notre propre modèle. Si nous n'intégrons pas l'extra-financier, nous pourrions nous retrouver, par exemple en cas de controverse, avec des valeurs boudées par le marché. J'ajoute que nous sommes vigilants sur la liquidité, notamment pour nos fonds mid et small caps.

Etant une société à taille humaine, nous pouvons réfléchir différemment. A titre d'illustration, nous avons créé avec la Société Générale un indice propriétaire – Cogefi Opportunity Growth – composé des 50 valeurs équi pondérées du fonds Cogefi Elixir. Ainsi nous fabriquons, pour des groupements de CGP et des family offices, des produits structurés indexés sur cette référence qui, à partir de 1 M€, s'affranchissent des biais classiques des émissions réalisées pour le compte des réseaux bancaires traditionnels, en combinant savoir-faire en structuration d'une banque d'investissement et intelligence d'un gestionnaire actif.

Vos ambitions à cinq ans ?

Nous voulons développer la marque, la rendre plus visible, être une one-stop shop pour nos partenaires, c'est-à-dire un point d'entrée unique pour de multiples solutions : délégations de gestion, comptes-titres, PEA, mandats en assurance-vie (française ou luxembourgeoise). Le groupe, qui emploie 30 personnes, gère 450 M€. Il est en ordre de marche pour au moins doubler ses encours dans les cinq ans qui viennent, compte tenu du niveau des performances délivrées, de l'ouverture de la distribution aux clients externes, du référencement auprès des plateformes et de la capacité à faire du sur-mesure. ■



Charles Bartoli
 Directeur commercial
 Cogefi Gestion

«
 Nous
 fabriquons,
 pour des
 groupements
 de CGP et des
 family offices,
 des produits
 structurés
 indexés