

Portrait

GUTENBERG FINANCE -

Peyman PEYMANI, Président



Nos effectifs ont presque doublé en 2016 passant de 6 à 11 personnes et actuellement nous sommes en phase de recrutement de trois postes supplémentaires en ingénierie patrimoniale et développement commercial. A l'issue de ces recrutements, l'effectif devrait atteindre 14 personnes dont 4 gérants et deux assistants de gestion à fin 2018.

POUVEZ-VOUS NOUS PRÉSENTER VOTRE GAMME DE FONDS ?

Notre gamme de fonds est assez compacte avec un fonds actions (Gutenberg Actions), un fonds obligataire (Gutenberg Obligations) et enfin un fonds diversifié (GUTENBERG PATRIMOINE). Ce dernier constitue notre vaisseau amiral et figure parmi les meilleurs de sa catégorie depuis de nombreuses années. Il est géré en moyenne à 50% en actions et 50% en obligations. Ayant travaillé aux côtés de feu Bernard Thiriet de 1998 à 2005 et cogéré le fonds emblématique Thiriet Patrimoine nous disposons d'un savoir-faire en matière de fonds dits patrimoniaux. Noté 5 étoiles Quantalys et Europerformance au 1er mars 2018, et, distingué par l'AGEFI en 2016 (classé troisième sur 402 fonds mixtes européens), son encours dépasse les 60 M€. Sur le moyen et long terme, son objectif vise à capter plus de 50% de la hausse du marché et de ne prendre que 25% de sa baisse, tout en contenant sa volatilité autour de 6%. En outre, nous gérons quatre fonds dédiés pour des CGPI et des institutionnels pour un total de 35 M€.

QUELLE CLIENTÈLE CIBLEZ-VOUS ?

Notre typologie de clientèle est au nombre de quatre : Entreprises, Institutionnels, CGPI et enfin des clients privés. Les deux derniers font l'objet d'une attention particulière depuis plus de deux ans et

génèrent une croissance forte des actifs sous gestion. Nos derniers référencements notamment ceux de SwissLife, Primonial et depuis peu Generali ont concouru à accroître la collecte de Gutenberg Patrimoine. Ce dernier fera l'objet d'une campagne médiatique baptisée Pépinière AM par Generali, visant à promouvoir des expertises de maisons de gestion moins connues. Par ailleurs, l'apport technique de l'ingénierie patrimoniale a été décisif dans l'accueil des clients fortunés ou chefs d'entreprises (HNWI). Elle apporte une véritable valeur ajoutée et une dimension de service haut de gamme à l'offre financière de Gutenberg Finance.

VOTRE RELATION AVEC CM-CIC MARKET SOLUTIONS ?

La société est déposée depuis plus de 20 ans auprès de CM-CIC Market Solutions. Notre partenariat jouit des bonnes relations que j'entretiens personnellement avec un certain nombre de dirigeants depuis plus de 25 ans. Au vu de l'évolution rapide de la réglementation, nous sommes tout à fait satisfaits de pouvoir compter sur des individualités de très haut niveau tant au niveau du contrôle dépositaire que du conseil juridique des OPCVM. Notre société a également pu passer avec succès la mise à jour de son habilitation AIFM et OPCVM avec le concours et l'appui des conseils de CM-CIC Market Solutions. Plus récemment nous avons été séduits et adopté leur solution de table Buy-Side afin de répondre aux obligations renforcées en matière de Best Sélection.

QUEL EST L'HISTORIQUE DE GUTENBERG FINANCE ?

Gutenberg Finance est l'une des plus anciennes SDG en France. Fondée en 1980 par un ancien de Paribas sous l'appellation GIFAO Investissement, elle a été parmi les toutes premières à obtenir l'agrément AMF dès 1990. Mon épouse et moi-même, soutenus par un certain nombre d'amis investisseurs, avons repris 75% de la société en janvier 2006 avec seulement 20 M€ d'actifs sous gestion. Séduit par notre projet, le groupe CAMACTE, la plus grande mutuelle Alsacienne créée en 1926 et disposant de 1.3Md€ d'actifs sous gestion a acquis les 25% restants en 2007 afin d'accompagner notre développement. Ancrés à Strasbourg, notre champ d'action est avant tout le Grand Est mais également les grandes métropoles françaises. Globalement nous avons connu deux phases dans notre développement : de 2006 à 2012 puis de 2012 à aujourd'hui. La première a été marquée par la crise des Subprimes (2008-2012). Nos encours ont atteint 40 M€ en 2008 et sont restés stable jusqu'à fin 2012. N'ayant pas perdu un seul client au cours de la crise nous avons entamé une collecte dynamique au cours de la deuxième phase, laquelle s'est accélérée en 2016 et 2017 permettant à Gutenberg Finance d'atteindre un encours de 180 M€.