

Une décennie de succès dans la gestion de patrimoine et l'investissement

CdR Capital est un bureau d'investissement privé au service de particuliers, de familles et d'institutions fortunés. Leur clientèle initialement centrée sur le Moyen-Orient s'est aujourd'hui diversifiée pour inclure des entrepreneurs de la nouvelle génération et des professionnels de la finance et du négoce de matières premières.

Dans un entretien avec Jenny Hennessy (COO, CdR Geneva), Sabrina Tazi-Riffi (Investment Director, CdR Geneva), Nour Tassabehji (SEO and Investment Director, CdR Dubai) et Leila Kotlar-Bouget (Partner and Director of CdR London), nous nous penchons sur les services, les valeurs fondamentales, les perspectives d'investissement et les principales étapes de CdR.

Quels services proposez-vous au sein de CdR ?

Nous offrons des services de conseil et de gestion discrétionnaire de patrimoine. À Londres, nous gérons une boutique de gestion alternative systématique spécialisée dans les matières premières et les marchés ésothériques. Bien que nous ayons un modèle de base pour l'allocation d'actifs, les portefeuilles de nos clients sont adaptés à leurs besoins individuels et à leur profil de risque. Ils sont parfois axés sur une seule classe d'actifs, mais le plus souvent, ils sont pan-actifs et largement diversifiés.

Quelles sont les valeurs de l'entreprise ?

En interne, nous avons toujours privilégié un environnement collégial et créatif. Nous sommes très fiers des qualités humaines au sein de l'entreprise. Nous avons également soutenu les choix de nos collègues en matière de parrainage philanthropique et nous surveillons activement notre empreinte carbone. Nous nous sommes d'ailleurs engagés à réduire cette dernière. En externe, nous offrons des conseils impartiaux à nos clients, ce qui implique parfois de leur suggérer de ne rien faire - nous ne gagnons pas d'honoraires sur ce qu'un client ne fait pas, mais nous obtenons sa confiance.

À quoi faut-il faire attention lorsque l'on souhaite investir ?

Tout commence par un cadre d'investissement;

en d'autres termes, notre modèle exclusif nous informe sur les tendances du marché ainsi que sur l'instabilité du chemin à parcourir. Il traduit ces signaux à long et à court terme en lignes directrices claires pour la construction du portefeuille. Le schéma directeur se transforme en une solution client sur mesure au stade de la mise en œuvre, c'est-à-dire lorsque nous intégrons l'appétit du client pour le risque, son horizon temporel, ses besoins de revenus et sa tolérance à l'illiquidité.

Quelles sont les différentes méthodes d'investissement ?

La boîte à outils est vaste, le défi consiste à avoir une idée claire de ce que nous voulons construire pour notre client. Vise-t-il une surperformance absolue plutôt que relative ? L'idée est-elle capable de résister à des périodes de forte volatilité ? L'accès à la liquidité est-il une priorité ? Les taxes, les coûts, sont-ils des facteurs à prendre en compte ? Les réponses à ces questions nous aideront à sélectionner les outils d'investissement appropriés pour atteindre les objectifs de notre client.

CdR fête ses dix ans cette année, quels ont été les moments clés pour l'entreprise ?

La création d'une entreprise n'est jamais aussi facile qu'elle en a l'air. Il y a dix ans, les clients étaient moins familiers avec l'idée de boutiques indépendantes qu'ils ne le sont aujourd'hui. Nous avons eu la chance de pouvoir compter sur un réseau de conseillers (FBT, KPMG et Julius Baer) qui nous ont aidés au début de notre activité, ainsi que sur le soutien de nos premiers clients. Au fur et à mesure de notre croissance, nous avons eu la chance de pouvoir recruter des collègues compétents et même ceux qui nous ont quittés ont rejoint des entreprises de renommée internationale (Goldman et JPM). La clé de toute entreprise, c'est le personnel.

Si c'était à refaire, choisiriez-vous toujours Genève comme lieu d'implantation ?

La réponse est nuancée : notre activité est globale et unique, mais nécessite de multiples présences administratives. Il n'est pas toujours facile de gérer cette complexité opérationnelle. Mais, en général, nous sommes très heureux d'être à Genève.

Quels sont les projets futurs de l'entreprise ?

En tant qu'investisseur, on apprend vite à ne jamais regarder trop loin. Nous pensons avoir construit une plateforme et un processus capables de gérer des montants d'actifs beaucoup plus importants. Nous savons que la gestion de patrimoine indépendante croît deux fois plus vite aux États-Unis que les actifs conseillés par les courtiers ou les banques. Nous savons également qu'un énorme transfert générationnel est à venir, ainsi qu'une plus grande quantité de richesses entre les mains des femmes. Nous sommes bien placés car ces changements se produisent principalement dans le CCG et nous sommes l'un des premiers conseillers indépendants à nous installer à Dubaï. Nos équipes étant très diversifiées en termes de sexe, d'âge et d'expérience, nous pouvons nous rapprocher de ces clients et nous sommes déjà au service de ces changements.

Nous pensons que nous continuerons à nous développer organiquement (après la pause causée par Covid), mais nous sommes également arrivés à la conclusion que nous devons être plus systématiques en matière de recrutement et être ouverts à la possibilité de fusionner avec des concurrents qui partagent les mêmes valeurs.

Interview Maévane Mas

CdR Capital SA

6 cours de Rive
1204 Genève
Tél. 022 317 80 90
info@cdr-capital.com
cdr-capital.com



« Nous avons toujours privilégié un environnement collégial et créatif. Nous sommes très fiers des qualités humaines au sein de l'entreprise. »

Sabrina Tazi-Riffi
Directeur de l'investissement



De gauche à droite : Nour Tassabehji, Sabrina Tazi-Riffi, Jenny Hennessy, Leila Kotlar-Bouget