

# La fabrique de l'Opinion

*L'invité du 8 Bellini*

## « Les valeurs de croissance retrouvent de l'attractivité »

**Bertrand Merveille** (La Financière de l'échiquier) : « Les marchés financiers sont toujours dans l'anticipation de cycles. Au moment où la récession économique intervient, ils rebondissent ! »

**L**e directeur général délégué de La Financière de l'échiquier, qui étend son activité vers la gestion privée, explique le pourquoi de cette diversification. « Il ne faut jamais investir en une fois, prévient Bertrand Merveille. Il faut d'abord étudier précisément les besoins de l'investisseur. Puis cela peut prendre trois, six, douze mois en fonction des points d'entrée, même s'il est illusoire d'espérer entrer au plus bas. »

**La Financière de l'échiquier est reconnue depuis longtemps pour sa connaissance des marchés financiers. La gestion privée, c'est un nouveau métier pour vous ?**

Nous avons décidé d'affirmer les ambitions de notre département de gestion privée. Nous accompagnons les investisseurs privés depuis la création de La Financière de l'échiquier, en 1991. C'est vrai, nous sommes davantage identifiés pour notre savoir-faire sur les marchés financiers, pour les produits que nous gérons et qui sont commercialisés largement par nos partenaires. Pourtant, ce métier de gestion privée, qui consiste à aider les particuliers à bâtir une allocation d'actifs diversifiée, mais aussi à faire les bons choix d'organisation patrimoniale et fiscale en fonction de chaque situation particulière, a connu une croissance régulière. Nous avons aujourd'hui en conservation environ deux milliards d'euros pour des clients privés.

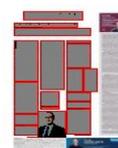
**Vous commercialisez vos fonds en architecture ouverte auprès de conseillers en gestion de patrimoine notamment. Allez-vous être concurrents ?**

Non. Nous avons bâti une gamme de fonds qui reflète notre savoir-faire sur les marchés financiers. Notre gestion financière est ouverte à tous, en architecture ouverte. C'est ce que viennent chercher les conseillers en gestion de patrimoine et les banques privées. Notre croissance a été tirée depuis trente ans par cette rencontre entre de bons produits et de bons partenaires. Rien ne change sur ce plan. Ce qui est nouveau, c'est qu'à côté de cette activité d'asset manager, nous accélérons la structuration de notre département de gestion privée. Jusqu'ici, il s'était développé en toute discrétion, nous voulons le mettre en lumière sous une nouvelle marque, Echiquier gestion privée.

**Comment vous situez-vous parmi les acteurs de gestion privée sur le marché français ?**

Près de 8 000 clients privés nous font déjà confiance et nous nous structurons pour pouvoir servir de manière personnalisée un plus grand nombre. Nous recrutons pour étoffer notre équipe de gestion privée qui compte 25 spécialistes dont 16 gérants privés seniors. Nous allons recruter cinq personnes d'ici à fin 2023, notamment sur les activités de middle-office. Pour continuer à bien servir nos clients, il est important d'accompagner la croissance de notre activité en faisant face à la charge croissante de la partie administrative





liée à la réglementation.

### Quelles sont vos ambitions en gestion privée ? A quelle clientèle vous adressez-vous ?

Certains clients nous ont confié 25 millions d'euros, d'autres 150 000 euros, mais notre cœur de cible, ce sont les investisseurs privés possédant entre 500 000 euros et deux millions d'euros. Nous pouvons leur apporter le même niveau de service qu'un département de gestion de fortune. De nombreux investisseurs privés n'ont pas une surface financière suffisante pour l'intégrer. Ils recherchent un service vraiment personnalisé que de grands établissements ne leur fournissent pas totalement. Nous sommes en mesure de le faire. Cela répond à une demande. Nous avons des clients qui nous font confiance de génération en génération, c'est la preuve que nous faisons bien ce métier. Nous l'avons fait évoluer depuis cinq ans, en élargissant notre offre, en renforçant nos équipes. Nous avons doublé de taille depuis 2016.

### Jusqu'où ira votre offre ?

Nous voulons être un partenaire de long terme pour les familles, notre base line l'exprime clairement : « Ensemble, faisons grandir votre patrimoine ». L'objectif est d'accompagner les investisseurs privés à 360 degrés, sur les marchés financiers bien sûr, mais aussi dans l'immobilier, le private equity, le PER, l'organisation patrimoniale. C'est une approche globale des besoins des particuliers autour de notre expertise des marchés financiers. Celle-ci devient de plus en plus nécessaire pour aider les investisseurs à passer les cycles économiques. La période actuelle n'est pas simple ! Notre savoir-faire historique sur les marchés financiers est une force. C'est souvent sur cette classe d'actifs que les particuliers se sentent les plus démunis. Pourtant, c'est là que se trouve la création de valeur. Nous sommes agiles, nous nous tenons prêts à fournir des solutions qui répondent aux besoins de nos clients, que ce soit un placement de trésorerie d'un an ou la constitution d'un patrimoine à long terme. En matière d'assurance-vie, avec notre partenaire Neulize Vie par exemple, nous proposons un contrat d'assurance-vie évolutif, capable d'accueillir des titres vifs, des fonds classiques, structurés, un fonds obligataire à échéance

courte et bientôt un fonds professionnel de private equity. Les clients patrimoniaux ont besoin d'offres en assurances-vie souples, que l'on puisse faire évoluer régulièrement.

### Comment travaillez-vous avec Primonial, votre actionnaire ? Toute votre offre immobilière viendra-t-elle du groupe ?

La Financière de l'échiquier fait partie du groupe Primonial depuis 2018. Cette intégration n'a rien changé à la manière de travailler en interne, aux méthodes d'investissement. D'ailleurs, nos équipes sont stables. La transition a été réussie. Le fait d'appartenir à un groupe comme Primonial, qui gère plus de 50 milliards d'euros d'actifs, nous donne de nouvelles possibilités. La clientèle privée peut avoir accès à des actifs immobiliers, à des produits structurés montés pour elle. Nous avons par exemple fait structurer un produit à capital garanti très innovant, dont le sous-jacent est un indice d'actions globales géré par la Financière de l'échiquier. Il représente nos convictions. C'est un exemple de ce que nous pouvons apporter aux investisseurs privés grâce aux synergies du groupe. Nous nous appuyons sur l'expertise de Primonial sur les actifs immobiliers, mais nous travaillons dans l'immobilier, comme ailleurs, en architecture ouverte. Cela veut dire que nous pourrions faire structurer des solutions adaptées aux besoins de nos clients, avec notre cahier des charges, par des spécialistes de l'immobilier ou du private equity. Nous sommes toujours en quête de partenaires pour construire des solutions de qualité pour nos clients avec notre propre vision des choses. Nous allons construire des produits sous notre marque Echiquier, certains seront gérés par des spécialistes extérieurs. On ne peut pas tout faire bien en interne. Ce qui est important est de structurer des produits qui correspondent aux besoins de nos clients et dont nous maîtrisons la conception.

### A l'orée d'une année 2023 très incertaine, que conseillez-vous sur les marchés



## financiers à un investisseur ? Se positionner tout de suite ou attendre ?

Il ne faut jamais investir en une fois. Il faut d'abord étudier précisément les besoins de l'investisseur en fonction de ses objectifs, de sa situation familiale, de son imposition, de ses projets. Une fois cette étude faite, nous prenons le temps d'investir. Cela peut prendre trois, six, douze mois en fonction des points d'entrée, même s'il est illusoire d'espérer entrer au plus bas. Aujourd'hui, certains segments du marché offrent des opportunités. C'est le cas des petites et moyennes valeurs européennes qui ont reculé en moyenne de 25% en un an. Les valeurs de croissance qui ont beaucoup souffert de la hausse des taux retrouvent aussi de l'attractivité. Nous sommes assez positifs sur les actions. Les marchés financiers sont toujours dans l'anticipation de cycles. Cela veut dire qu'au moment où la récession économique intervient, les marchés rebondissent !

Interview Carole Papazian

### De nouvelles ambitions

**Bertrand Merveille** est directeur général délégué de La Financière de l'échiquier et directeur d'Echiquier gestion privée. Connue pour son savoir-faire sur les marchés financiers, La Financière de l'échiquier a de nouvelles ambitions en gestion privée. Elle veut faire passer de deux à trois milliards d'euros la conservation de ses clients privés d'ici à cinq ans, grâce notamment à une offre patrimoniale enrichie.

**« L'objectif est d'accompagner les investisseurs privés à 360 degrés, sur les marchés financiers bien sûr, mais aussi dans l'immobilier, le private equity, le PER, l'organisation patrimoniale »**



PHILIPPE MATSAS/LEEXTRA

