

La parole donnée à :

Jérôme Jambert
Gérant associé, Herest

ETF : c'est possible !



Jérôme Jambert,
Gérant associé chez Herest

► **Peux-tu nous présenter Herest en quelques mots ?**

Herest est un cabinet de conseil en gestion de fortune et un multi-family office installé à Marcq-en-Barœul, proche de Lille.

Nous nous adressons d'une part, à une clientèle de particuliers fortunés du Nord de la France, résidant parfois en Belgique, souvent dirigeants d'entreprise et, d'autre part, à des personnes morales, sociétés ou petits institutionnels.

L'équipe est composée de 10 personnes, dont 5 Conseils en Investissements Financiers en charge du suivi des clients.

Chaque associé est spécialisé dans l'un des 5 domaines clefs suivants : l'allocation d'actifs côtés, l'immobilier (en partenariat avec un confrère), la prévoyance/retraite, le

courtage en assurance et le private equity.

Les ETF font partie intégrante du paysage financier depuis de nombreuses années, même si en Europe nous avons pris du retard.

Nous intégrons essentiellement des ETF « indiciels » pour accéder à certains marchés spécifiques ou pour réduire les coûts clients.

Pour l'instant, nous restons à l'écart de stratégies plus complexes telles que les « smart beta ».

Il est très rare que nos clients nous demandent d'intégrer des ETF dans nos allocations d'actifs. Cela changera probablement mais, à l'heure actuelle, cette diversification est proposée par nos soins.

► **Sous quelle forme/enveloppe intégrez-vous ces ETF ?**

L'enveloppe fiscale régulièrement retenue reste sans surprise l'assurance-vie (ou le contrat de capitalisation).

Nous accédons aux ETF de 3 manières différentes :

- soit en direct (choix d'une UC spécifique) mais cela reste peu répandu ;
- soit via des mandats de gestion

discrétionnaire et, dans ce cas, ce sont les gérants sélectionnés par nos soins, qui intègrent des ETF ;

- soit au sein d'un fonds dédié créé avec un cahier des charges spécifique, avec notamment l'objectif d'investir à hauteur de 50 % minimum en ETF. Nous avons collecté près de 13 M€ sur ce FCP, qui semble rencontrer son public.

► **Quels sont les freins que vous rencontrez ?**

Nous constatons que les ETF restent peu connus des investisseurs particuliers. Le premier frein est donc celui de la (mé)connaissance. Nous avons par conséquent un rôle de pédagogue financier.

Le second frein provient des conseillers eux-mêmes, qui rechignent encore à les commercialiser. Ces habitudes seront très probablement amenées à changer dans les années à venir. C'est une évolution comparable à celle de la fin des années 1990, lorsque les OPCVM ont progressivement intégrés les mandats de gestion alors essentiellement composés de titres vifs.

Le troisième frein est lié à la politique

de référencement des assureurs. Nous rencontrons en effet encore des difficultés pour simplement intégrer ces supports.

Enfin le frein le plus répandu au sein de notre profession repose sur le fait que l'essentiel de la rémunération, dont nous bénéficions en tant qu'intermédiaire, repose sur la rétrocession de frais de gestion. Or, par essence, ces frais sont réduits, et les rétrocessions inexistantes, lorsque nous intégrons des ETF. Cela nous impose de repenser notre modèle économique...

► **Quelle est l'actualité chez Herest ?**

- Nous recrutons actuellement un(e) 4ème assistant(e) commercial(e).
- Nous progressons sur le sujet de la digitalisation et du numérique : signature électronique, reporting consolidé en ligne, coffre-fort partagé... ;
- Nous renforçons notre accompagnement en immobilier en partenariat avec les confrères, qui partagent nos locaux ;
- Nous élargissons fortement notre gamme de fonds de private equity.