



Arnaud Rouer

Directeur du développement BCR Finances

2 Quelles sont les raisons qui vous ont poussées à rejoindre le cabinet ?

C'est multifactoriel. Parmi les raisons qui me semblent essentielles, je citerais en premier lieu l'envie d'essayer de faire bouger les choses à notre petite échelle. A titre d'exemple, nous avons un client institutionnel qui n'avait jamais souhaité confier la gestion de son patrimoine financier auparavant. C'est un milieu qui lui déplaisait fondamentalement. Il citait notamment l'opacité, le manque d'engagement environnemental – qui est pour lui l'un des piliers fondamentaux – et l'absence d'inflation...

Son cahier des charges était strict, ambitieux et résolument tourné vers l'environnement et l'impact. Les solutions proposées devaient intégrer des critères « extra-financiers » tout en conservant un objectif de rentabilité financière qui pouvait être plus faible dans l'absolu qu'une gestion visant uniquement la performance.

Son exigence nous obligeait à sortir des sentiers battus, à élargir notre champ d'actions traditionnel et à nous cultiver, tout simplement. Son engagement à nos côtés nous permettait de prendre le temps nécessaire pour ce travail de fond. Beaucoup d'autres raisons ont motivé mon engagement au profit de BCR FINANCES. Mais ce type de dossier et ce qu'il implique intellectuellement en est la meilleure image.

J'ajouterais également le plaisir à travailler en équipe. Nous devons tous aller dans le même sens, au service de nos clients. Alexandre Lacroix nous a rejoint en 2022 et il apporte beaucoup au cabinet et à notre clientèle, par son expérience et sa technicité. Nous sommes complémentaires et construisons ensemble une même vision de notre métier. Je salue également nos collaboratrices Johanna Lourdes et Jade Vagner (responsables administratives et compliance), absolument essentielles dans notre travail au quotidien.

3 Aujourd'hui AXA fait partie de vos partenaires privilégiés qu'attendez-vous de cet accompagnement ?

AXA est effectivement un partenaire historique de BCR FINANCES. La solidité de notre partenariat s'est construite via la capacité d'AXA à accompagner nos réflexions sur un large éventail de sujets : qu'ils soient purement assurantiels, bancaires (via le crédit), ou liés à de la structuration notariale. C'est une vision commune de notre partenariat qui nous a permis d'évoluer et de grandir à leur côté. Les relations humaines ont leur importance. L'équipe THEMA aujourd'hui en place (je pense notamment à Aurélia DARD et Alexis MULLIEZ) est très professionnelle, compétente et a également de grandes qualités humaines. Ils sont à l'écoute et proactifs dans la recherche de solutions aux problématiques apportées. Nous apprécions également l'importance qu'AXA a toujours portée sur les sujets extra-financiers. C'est un partenaire essentiel pour BCR FINANCES.

4 Pouvez-vous nous présenter un succès pour lequel vous avez été particulièrement satisfait de cette collaboration ?

Je parlerais sans hésiter d'un dossier complexe, récemment bouclé et sur lequel il a fallu se montrer patient et faire preuve de créativité. Notre client avait besoin d'un accompagnement global et multidisciplinaire : contentieux, notarié, banque, assurance, Luxembourg. C'était passionnant.

Afin de défendre les intérêts de notre client, nous avons dû nous montrer réactifs mais patients, prudents mais innovants. Les équipes THEMA ont su nous accompagner comme partenaire et allié fidèle, flexible dans leur approche et ultra compétent. C'est leur disponibilité qui nous a permis d'avancer et de trouver les solutions adaptées aux contraintes du client. La page s'est finalement tournée de la meilleure des manières pour tous les acteurs de ce dossier complexe.

5 L'engagement philanthropique semble étroitement lié à votre projet professionnel, pouvez-vous nous en dire plus ?

La finance représente un vaste secteur dont la gestion patrimoniale à dimension familiale fait modestement partie. Nous sommes convaincus que la finance doit jouer son rôle philanthropique et plus particulièrement chez BCR FINANCES. Un cabinet comme le nôtre se situe au carrefour de nombreux flux financiers, d'intérêts divers, mais surtout au plus proche de ses clients et partenaires, lesquels viennent d'univers et de secteurs différents. Nous sommes donc, je le crois, en capacité d'ouvrir la voie en choisissant, dans un souci de rentabilité financière et d'atteinte d'objectifs sociétaux et environnementaux, de défendre plusieurs causes. A nous de les maîtriser ensuite pour qu'elles deviennent parties intégrantes du processus d'orientation des flux financiers et de notre mission de conseil. C'est évidemment une question de temps, de pédagogie et d'ouverture d'esprit. C'est avant tout un engagement que nous devons prendre afin d'être capable d'essayer ensuite chez nos clients. Il est donc clair, et nous ne sommes pas les premiers, que le monde de la finance doit contribuer activement à servir des causes philanthropiques. J'insiste également sur un engagement dont je suis particulièrement fier auprès de la Fondation Entreprendre que nous soutenons en tant que mécène et dont j'ai l'honneur de faire partie du comité de campagne.

Je crois en effet profondément en l'entrepreneuriat, lequel nous a formé avant de rejoindre BCR FINANCES, que ce soit mon père Benoit Rouer, Alexandre Lacroix et moi-même. Il caractérise, à mon sens, la voie de l'apprentissage et de l'expérimentation par excellence, car rares sont ceux qui peuvent se vanter de disposer de toutes les compétences et savoirs requis au moment de créer leur entreprise. Ce sont donc certaines valeurs, fondamentales à mes yeux, qui guident les entrepreneurs dans leurs parcours : l'innovation, la prise de risque, la persévérance, la créativité, l'autonomie et la responsabilité.

1 Pouvez-vous nous présenter l'histoire de votre cabinet ?

BCR FINANCES a été fondé en 2005 par mon père, Benoit ROUER. Il a construit son cabinet sur des valeurs qui lui ressemblent : le travail, l'honnêteté intellectuelle et une vraie liberté de pensée, de choix. Benoit travaillait dans des grands groupes de télécommunication et trouvait qu'on ne s'occupait pas bien de son patrimoine. Il a eu le courage et l'audace de reprendre les études à 50 ans, pour se former au métier. Et puis il a travaillé, énormément ! BCR FINANCES a connu de nombreuses crises financières depuis sa création et nous sommes fiers d'avoir su les traverser aussi bien que possibles avec nos clients. La liberté d'action et de conviction y sont peut-être pour quelque chose ; Toujours est-il que 18 ans plus tard, nous sommes heureux d'avoir à bord des clients aussi anciens que l'embarcation !

BCR FINANCES est un cabinet familial qui souhaite garder de la proximité avec sa clientèle. Nous sommes cependant dans une phase de croissance organique qui nous impose des sujets de structuration interne, pour garantir le meilleur service à nos clients.

/ ACTUALITÉS DES SUPPORTS



Jean-Baptiste Chambert

VEGA
INVESTMENT MANAGERS

1 Quel bilan faites-vous de la commercialisation du fonds obligataire à échéance VEGA Euro Crédit 2026 ?

Le fonds a rencontré un beau succès auprès des investisseurs privés à tel point que nous avons repoussé la fin de sa période de commercialisation, initialement prévue mi-juin, à fin juillet. Son positionnement, principalement axé sur le crédit non spéculatif libellé en euros, est de nature à rassurer dans un contexte de taux élevés et ayant vocation à perdurer. Avec une collecte de 186 millions d'euros à l'issue de la période de souscription, nous avons pu largement diversifier l'allocation avec un portefeuille désormais constitué de 117 positions dont aucune n'excède 2 % de l'actif, ce qui limite l'impact sur le rendement final d'un éventuel défaut d'un émetteur.

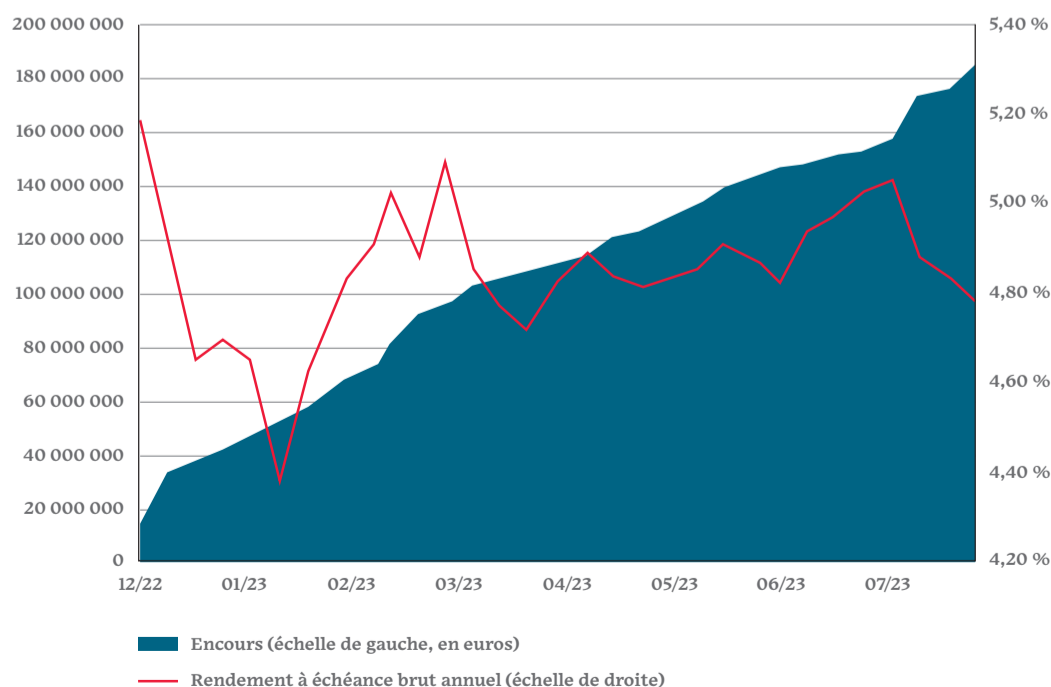
2 Pourquoi privilégier le segment des émissions non spéculatives à maturité courte ?

À la différence d'un fonds ouvert traditionnel, un fonds obligataire à échéance incite l'investisseur à maintenir sa position jusqu'à la liquidation de l'intégralité des titres en portefeuille afin d'obtenir le rendement cristallisé à la souscription. Dans cette perspective, la proximité de l'échéance et la qualité de crédit des émetteurs sont des paramètres prépondérants. Investir sur des titres à maturité courte réduit l'incertitude sur la réalisation de l'objectif de rendement tout comme privilégier des émetteurs au profil financier solide alors que la remontée des taux risque d'affecter la capacité des entreprises les plus fragiles à se refinancer. Pour cette raison, notre stratégie d'investissement se focalise principalement sur les émissions de la catégorie « Investment Grade » (70 % de l'actif au minimum et aucune émission ne disposant d'une notation inférieure à BB-) dont les rendements nous semblent relativement intéressants.

3 Dans ce contexte, envisagez-vous de donner une suite à VEGA Euro Crédit 2026 ?

Comme l'intérêt des investisseurs pour le portage obligataire reste fort, nous lançons le fonds VEGA Euro Crédit 2028, qui reprend les mêmes règles de gestion que son grand frère à l'exception de la durée de vie résiduelle des titres en portefeuille, qui se situe plutôt autour de 5 ans.

À la différence de l'échéance 2027, que nous avons également envisagée pour ce nouveau fonds, l'échéance 2028 offre une plus grande variété d'obligations afin d'optimiser le couple rendement/risque et la diversification de l'allocation d'actifs. La période de commercialisation de VEGA Euro Crédit 2028 s'étend du 1^{er} septembre 2023 au 1^{er} mars 2024.



Nous lançons VEGA Euro Crédit 2028 pour répondre à l'engouement toujours élevé des investisseurs pour les fonds obligataires à échéance.