

« Nous travaillons sur la préservation du patrimoine grâce à une approche d'investissements progressifs »



© DR

Entretien avec

FRANCK DELBREL
Gérant fondateur,
DLCM FINANCES



© DR

Et

MATHIEU RAZET
Associé,
DLCM FINANCES

Franck Delbrel, gérant fondateur du cabinet DLCM Finances et Mathieu Razet, son associé, reviennent sur l'année passée et leur stratégie d'investissement progressif, laquelle optimise le couple prudence/performance.

DÉCIDEURS. Pouvez-vous présenter votre cabinet ?

Franck Delbrel. DLCM Finances est une société à taille humaine que nous valorisons, indépendamment de notre domaine de compétences, au travers d'un esprit CLUB. Comme dans le domaine sportif, avec lequel le parallèle est évident, quatre valeurs nous sont essentielles : Esprit d'équipe, Proximité, Réactivité, Confiance ... ce sont nos maîtres-mots et nos clients le ressentent comme étant notre ADN. Bien sûr, ils attendent de nous la préservation de leur patrimoine mais sont également sensibles à cette écoute attentive et cette approche personnalisée que nous leur offrons, afin de répondre toujours et au mieux à l'ensemble de leurs problématiques patrimoniales. Nous pouvons nous enorgueillir d'avoir su développer, depuis vingt ans, un carnet d'adresses et un réseau dont nous leur faisons bénéficier. Dans le cadre de cet esprit CLUB que nous affectionnons, mon épouse, en charge de la communication au sein du cabinet, organise régulièrement des manifestations culturelles (spectacle théâtre, affiche rugbyistique, golf avec la Ryder Cup, rencontres avec des philosophes comme Raphaël Enthoven ou Charles Pépin, vernissages privés à la galerie NAG appartenant à Natacha Dassault, entre autres exemples).

Vous aviez annoncé l'année dernière votre rapprochement avec La Financière DV. Qu'en est-il aujourd'hui ?

F. D. La Financière DV était un family office regroupant plusieurs familles de la même branche, déjà clients de DLCM Finances. Nous avons alors une participation de 50% dans leur capital. Aujourd'hui, le deal est closé. Avec cette opération, nous souhaitons renforcer notre présence à Paris où nous avons

déjà un bureau. En effet, nous accompagnons des clients parisiens depuis déjà plusieurs années, et cette alliance nous permet d'affirmer encore plus activement notre « marque » à Paris. J'ajoute que ce rapprochement nous apporte l'expérience du private equity. Céline Derville est donc aujourd'hui notre nouvelle associée et co-dirige avec nous le bureau DLCM Finances parisien.

Pourriez-vous nous en dire plus sur votre stratégie d'investissement ?

Mathieu Razet. Depuis environ quatre ans, nous travaillons sur la préservation du patrimoine grâce à une

« Quatre valeurs nous sont essentielles : Esprit d'équipe, Proximité, Réactivité, Confiance »

approche d'investissements progressifs en misant sur des thèmes d'avenir ; cette stratégie permet de lisser les points d'entrée sur les marchés et nous a permis des résultats fort honorables pendant la période de la Covid-19. Cette méthode correspond à notre état d'esprit et à celui de quasi 100% de notre clientèle, pour qui il est fondamental de préserver le patrimoine et qui ne souhaite pas prendre trop de risques. Ainsi, nous investissons par vague sur les marchés financiers, choisissant la prudence. En effet, en pratique vous n'ignorez pas qu'il est difficile d'anticiper ce que nous appelons le bon « market timing ». Alors oui, nous avons compris qu'il conve-

naît de rester humbles face à cet état de fait, et l'humilité c'est accepter et d'être capables de dire aux clients qu'il ne nous est pas possible d'être toujours dans ce market timing idéal. Nous sommes par ailleurs convaincus que c'est la qualité des investissements qui fait la différence. Pour terminer, je dirais aussi qu'il est une certitude, celle que l'investissement sur les actions nécessite un temps long et le temps est notre allié !

Comment voyez-vous la reprise ? Nous entendons beaucoup parler d'inflation en ce moment.

F. D. Je ne pense pas que l'inflation soit un frein mais il nous faut plutôt nous demander « quels sont les produits adéquats pour l'affronter ? ». Tout épargnant appréhende cette situation de potentielle inflation, s'inquiétant pour son pouvoir d'achat. Même si inflation il devait y avoir, gardons en tête qu'elle sera temporaire et que nous sommes capables de nous y adapter. Notre méthode d'investissements programmés intègre également des fonds d'investissement conçus pour répondre à ce type de période.

Les fonds ISR et plus généralement thématiques sont de plus en plus présents dans la gestion proposée par les CGP, proposez-vous cette gamme de fonds également ?

M. R. S'agissant de cette expertise, nous avons mis en place un fonds dédié avec la société de gestion Sycomore qui valorise l'ISR comme l'ADN de sa gestion. Nous nous sommes également rapprochés d'autres sociétés de gestion ayant une vraie volonté et implication dans ce domaine d'investissement. Par exemple, nous développons également pour nos clients qui souhaitent diversi-

« Nous sommes convaincus que c'est la qualité des investissements qui fait la différence »

fier leurs actifs l'axe de l'investissement dans les GFI avec la société France Valley. Il s'agit dans ce cas pour nos clients d'une conviction avant tout personnelle. Nous développons aussi des fonds sur la thématique de l'eau (traitement de l'eau, sa technologie), le traitement des déchets et énergies renouvelables (hydrogène, éolien, solaire ...) également avec différentes sociétés de gestion. Nous intégrons de plus en plus de fonds thématiques aux allocations proposées à nos clients, accompagnés de fonds globaux, car c'est une approche qui leur parle et ils se sentent impliqués. Enfin, nous choisissons les fonds thématiques en nous adaptant au « filtre » des clients. ♦

