

• SABINE LENAERTS-GRESSIER •

« Nos clients nous ressemblent... »

Sabine Lenaerts-Gressier est comme vous et nous. Épicurienne, passionnée, toujours présente lors de l'apparition du nouveau modèle d'un horloger ou du vernissage d'une galerie, cette jeune femme possède également un sens commun chevillé au corps, sans doute hérité de ses aïeux béarnais et landais. Et dans son difficile métier de « family officer », c'est indispensable.

À Paris, ceux qui connaissent Sabine la connaissent depuis très longtemps. Et il y a une raison à cela : son horizon n'est jamais fixé sur le lendemain. Elle vit dans le futur...

Sabine, comment définissez-vous votre « métier » ? Et est-ce bien un « métier » ?

Oui, je le pense. C'est également un rôle qui s'accorde avec mon caractère. J'aime les gens, les écouter, comprendre, etc.

Ce « métier » possède trois volets, en réalité. Le premier, c'est ma fonction de Senior Adviser à la Banque Pictet, une institution très ancienne qui est toujours restée la propriété de ses dirigeants. Discrètement et très efficacement, nous nous adressons à de grands comptes particuliers et les conseillons sur les problématiques patrimoniales et celles, spécifiques, des dirigeants lors de cessions ou de rachats d'entreprises, par exemple.

Le second ?

... Il découle du premier : nous aidons ces mêmes dirigeants à choisir et à investir leurs actifs dans des placements qui leur correspondent au travers de la gestion d'actifs sur mesure avec la Banque Pictet ;

je pense aussi à des exploitations viticoles ou des choses de ce genre - mais toujours de belles aventures - qui exigent plusieurs années de présence, avec des rentabilités de 3 à 4 % annuels. Quant au troisième volet, il découle du second puisque je suis également « family officer » depuis très longtemps.

C'est-à-dire ?

Depuis une vingtaine d'années, nous conseillons toujours les mêmes familles, avec lesquelles, le plus souvent, nous avons tissé des relations presque familiales. Nous nous connaissons. Nous nous écoutons et nous avons construit une relation de confiance basée sur une recherche de sécurité

« MES CLIENTS ET MOI, SOMMES DES "ÉPICURIENS SÉRIEUX". PAS DE FAUX-SEMBLANT NI DE PARAÎTRE. DU SÉRIEUX, AVANT TOUT »
S. L.-G.

patrimoniale et de rentabilité raisonnable qui se nourrit des résultats acquis auparavant. Est-ce la raison pour laquelle on vous retrouve dans le vin, les automobiles de collection, l'art et dans les belles choses en général ?

Je l'ignore... Ce que je sais, en revanche, c'est que l'on a toujours les clients que l'on mérite et qui vous ressemblent. Et, c'est vrai, ils sont souvent épicuriens, amoureux de la vie et de ses plaisirs. L'autre point important, c'est le constat que les belles choses durent. Car les choses éphémères ne m'intéressent que très peu.

S'agit-il d'un métier-passion ?

En tout cas, mes client(e)s sont pour la plupart des passionné(e)s, enthousiastes et battant(e)s, qui ont construit leur vie sur des passions ou sur des centres d'intérêts forts. Ce sont des gens qui, le plus souvent, ont pris de gros risques, se sont mis en scène à haut niveau, transmettent leur énergie et voient loin.

Jamais de court terme ?

Non, jamais. C'est un principe. On ne regarde pas brûler une allumette. Nous sommes dans l'épaisseur, la durée, le sérieux. Nous sommes, eux le plus souvent et moi toujours, des « épicuriens sérieux ». Ainsi travaillons-nous avec Labeliance et non avec un fonds exotique quand il s'agit de propriétés (ou de développement de propriétés) viticoles. Du sérieux, donc, toujours et avant tout... ♦

Contact : slenaerts@pictet.com

