



## PORTRAITS

17.04.18

## Guillaume Eyssette : Tous les chemins mènent à Omaha



Conseiller en gestion de patrimoine, Guillaume Eyssette, est le fondateur de Gefinéo. A 42 ans, il est un vrai passionné d'investissement et de gestion value, une passion qu'il a mis à profit dans son travail et...son temps libre. De la ville d'Omaha au Nebraska, où il assiste régulièrement au

rendez-vous annuel de Berkshire Hathaway, aux pentes escarpées de la Corse, où il se rend chaque année pour y faire de la randonnée, parcours d'un conseiller en gestion de patrimoine qui a érigé l'investissement en véritable religion.

« L'investissement et la finance sont de vraies passions pour moi, indique Guillaume Eyssette. C'est une manière d'exercer sa curiosité sur le monde, car un bon investisseur est quelqu'un qui cherche toujours à comprendre le pourquoi et le comment. »

Cette passion pour l'investissement de long terme, le fondateur de Gefinéo la cultive depuis longtemps. Parisien pure souche, il intègre l'école de commerce ESCE à Paris en 1995. « C'est une école qui m'a permis de forger d'excellentes bases techniques et de constituer un premier réseau intéressant, estime-t-il. L'école était très internationale et j'ai pu rencontrer des étudiants venus du monde entier. » Des rencontres qui le poussent lui-même à partir à l'étranger lors de son stage de fin d'études qu'il effectue à Hong Kong.

Le jeune homme débarque ainsi dans le sud-est de la Chine en 1998 dans une filiale de trading agroalimentaire du groupe Danone. Pendant 6 mois, il s'occupe de préparer des dossiers sur l'import et l'export de produits entre l'Europe et l'Asie, et découvre surtout la vie sur un autre continent. « C'était une expérience incroyable, car il s'agissait des 6 derniers mois de la souveraineté britannique sur le territoire, se rappelle-t-il. C'était d'autant plus intéressant que la Chine de 1998 n'avait rien à voir avec celle d'aujourd'hui en termes d'ouverture sur le monde. » Guillaume évoque avec un sourire un souvenir marquant : une file d'attente absolument gigantesque devant un bureau de poste. La raison ? Le dernier jour de commercialisation de timbres postaux à l'effigie de la reine. « L'ambiance était très particulière car les gens ne savaient pas trop à quoi s'attendre et on voyait beaucoup de

familles autour de nous se procurer des passeports occidentaux, se souvient-il. J'ai aussi pu apprendre un peu le cantonnais en proposant à certains de mes collègues des échanges de cours de langue. Malheureusement j'ai quasiment tout perdu aujourd'hui ! »



La ville de Hong Kong où Guillaume Eyssette a effectué un stage en 1998

En 1999, Guillaume rentre en France et intègre les équipes de Capgemini Ernst & Young en tant qu'ingénieur commercial pour les clients du secteur financier. Il est rapidement nommé responsable d'une petite équipe qui se consacre à différentes institutions financières comme Euronext, Société Générale, BNP Paribas... Au total, il passe près de sept ans dans le cabinet de conseil, dont il finit directeur du développement en 2006 à seulement 31 ans. « C'était vraiment une belle expérience qui m'a permis de mettre un premier pied dans le monde de la finance et m'a offert de très belles opportunités d'évolution, souligne-t-il. Cependant, je sentais qu'il me manquait quelque chose, car je voulais être directement impliqué dans la finance et pas seulement être un observateur. »

Guillaume change donc de société et rejoint BISAM, un spécialiste de la mesure de risque de portefeuille et d'attribution de performances, aujourd'hui détenu par Factset. Il y retrouve une clientèle d'asset manager dans toute l'Europe qu'il aide dans la mesure de la gestion de leurs risques de portefeuille. « J'ai beaucoup aimé cette activité car j'ai parcouru l'Europe à la rencontre des gérants et j'ai été en contact direct avec leur activité de gestion. »

Fin 2007, Guillaume rencontre Emeric Challier, gérant du fonds global macro AFIM OFP, et ancien directeur de la gestion obligataire multidevises d'AXA. Convaincu par cette rencontre et saisissant une belle proposition, il devient son TPM (third party marketer) auprès d'une clientèle institutionnelle. Quelques mois plus tard, Guillaume profite de sa nouvelle indépendance pour monter, quasiment en parallèle, son cabinet de gestion de patrimoine auprès de particuliers. « J'avais autour de moi pas mal de personnes qui m'avaient recommandé auprès de leurs connaissances pour les conseiller sur leur patrimoine, explique-t-il. J'ai donc profité de la possibilité que m'offrait l'indépendance du métier de TPM pour lancer cette activité de CGP qui m'intéressait beaucoup. »

## **Le choix de la gestion de patrimoine**

Pendant 2 ans, Guillaume mène donc ses deux activités de front, mais, voyant les volumes de chacune d'entre elle fortement augmenter, il décide de se concentrer sur Gefinéo. « Les deux activités étaient passionnantes, mais je me suis dit que pour le meilleur service possible il fallait me spécialiser, résume-t-il. J'ai donc choisi de me concentrer sur la gestion de patrimoine que j'estimais plus pérenne. »

Huit ans plus tard, il ne regrette pas son choix et s'épanouit pleinement dans un métier qui lui correspond parfaitement. « C'est la rencontre parfaite entre la relation humaine et la technicité nécessaire pour rechercher des solutions patrimoniales et financières, pour accompagner les clients vers l'atteinte de leurs objectifs, décrit-il. C'est une activité très stimulante intellectuellement et qui permet de nouer de vraies relations avec des personnes que l'on a vocation à suivre sur des décennies. »

Guillaume apprécie aussi beaucoup la liberté de prescription dont il jouit aujourd'hui. Il a également pu découvrir au fil du temps le plaisir d'orienter son activité comme il l'entend, tout en mettant toujours le client au centre de sa réflexion. « Le risque de conflits d'intérêts est toujours présent dans ce métier, nuance-t-il. Cependant, en adoptant une approche patrimoniale de sa clientèle et en réfléchissant à des horizons de très long terme, on se rend compte qu'il existe un vrai alignement d'intérêts. La fidélité des clients sur les 20 prochaines années a beaucoup plus de valeur, y compris au niveau du chiffre d'affaires, que la rentabilité à court terme d'un produit qui serait mieux commissionné qu'un autre. »

## **Sur les traces de Warren Buffet**

Cette vision de son métier, Guillaume l'a forgée grâce à sa passion pour l'investissement et aux préceptes de son maître à penser : Warren Buffet. Fortement influencé par la philosophie de gestion value du gourou américain de la finance, il passe une bonne partie de son temps libre à la lecture d'ouvrages sur le sujet ou à la rencontre d'autres passionnés. Il va ainsi se rendre de nouveau à Omaha dans quelques semaines pour la réunion annuelle de Berkshire Hathaway. Il se délecte des paroles de son idole ainsi que celles de son comparse Charlie Munger. Mai, surtout il apprécie l'opportunité d'échanger avec d'autres acteurs du marché venus des quatre coins du monde. « La dernière fois que je m'y suis rendu j'ai échangé avec un asset manager coréen, dont je me suis rendu compte par la suite qu'il était le meilleur gérant small cap coréen, raconte Guillaume. J'y ai aussi rencontré des gérants français souvent inaccessibles à Paris. »

Passionné par la découverte de nouveaux talents, il attend avec impatience son départ pour New York dans quelques jours pour partir à la rencontre de 10 petits asset managers américains encore méconnus en Europe et dont il envisage l'intégration dans ses portefeuilles dans les mois et années à venir.

## **Sur les pentes corses**

S'il assure pouvoir passer des heures et des heures à lire ou simplement parler de finance, Guillaume n'en oublie pas moins d'autres aspects de sa vie. Le plus important étant bien entendu sa famille. Père de deux petites filles de 8 et 5 ans il s'évertue à leur consacrer le plus de temps possible. Depuis quelques temps, il essaye d'ailleurs de les initier à une autre de ses passions : la randonnée.



Photo de Guillaume sur un sentier corse en direction du Bocca di a Battaglia

Très à l'aise sur les sentiers montagneux il apprécie particulièrement ceux de Corse. « C'est une région que j'aime par-dessus tout et où je me rends tous les ans depuis que mon épouse Stéphanie me l'a faite découvrir, précise-t-il. Que ce soit sur les chemins du GR 20 ou du Mare Monti, on peut y faire des balades exceptionnelles entre mer et montagne. » Des paysages majestueux qu'il a également pu observer lors de certaines randonnées en Thaïlande, un pays dont il conserve un excellent souvenir.

Mais ne comptez pas sur lui pour s'échapper trop longtemps de son amour pour la finance. Si vous pourriez bien l'apercevoir en train de feuilleter un livre de Jean-Christophe Ruffin ou de Maupassant, ou en train de regarder « O'Brother » des frères Cohen, vous risquez plutôt de le voir parcourir avec délectation le rapport annuel de Berkshire Hathaway, qu'il attend religieusement chaque année. Vous le verriez alors dévorer le rapport avec l'avidité comparable à celle d'un fan de star Wars attendant le prochain opus de sa saga préférée. Il recommande d'ailleurs la collection de toutes les lettres annuelles de Warren Buffet, très riches en enseignement même 30 ou 40 ans après leur première parution.

« J'ai évidemment été très marqué par 'L'investisseur intelligent' de Benjamin Graham ou encore les écrits de Nicolas Taleb comme 'Black Swan' et le moins connu 'Fooled by Randomness The Hidden Role of Chance in Life and in the Markets', qui met l'accent sur la distinction entre les réussites dues à la chance et celle dues au talent. » Une distinction absolument fondamentale qu'il applique ainsi dans son métier de sélectionneur de fonds : une fois le filtre quantitatif effectué, il faut faire la différence entre les gérants qui ont eu de la chance- la majorité- et ceux qui font quelque chose de répétable. Toujours comprendre le pourquoi et le comment...

*Jérémie Gatignol*

<https://www.distribinvest.com/fr/portraits/cgp1/201811/guillaume-eyssette-la-passion-de-linvestissement.html>