

ACE Finance & Conseil : le service gagnant pour la gestion de votre patrimoine

Créé en 2002, le cabinet ACE Finance et Conseil propose à ses clients, particuliers ou professionnels, des solutions de gestion patrimoniale performantes et pérennes. Grâce à l'expérience et à la vision globale de Gabriel Eschbach, son fondateur, chacun est sûr de bénéficier d'une stratégie adaptée à ses besoins.



Le conseil en gestion de patrimoine, un service gagnant

L'entreprise ACE Finance & Conseil propose du conseil en investissements financiers et gestion de patrimoine. Son activité comprend à la fois l'organisation patrimoniale (mise en sociétés) et l'allocation d'actifs (financiers et immobiliers). « Dans le nom même de mon cabinet, ACE, explique Gabriel Eschbach, j'ai voulu démontrer toute l'ambition de mes prestations et la façon dont j'entends exercer mon rôle auprès de mes clients. En clair, ACE, comme service gagnant car c'est ainsi que je conçois la manière dont j'accompagne mes clients dans leur stratégie patrimoniale. Emmener leur patrimoine vers une performance, créer de la valeur pour chacun et savoir la conserver dans le temps, c'est ça la notion de service gagnant pour moi ! »

Financiers ou immobiliers, le savoir conseiller en matière d'investissement selon ACE

« D'une manière générale, rappelle Gabriel Eschbach, nous vivons dans un monde complexe où tout s'accélère. La difficulté mais aussi la condition nécessaire pour formuler un conseil patrimonial pertinent se résume en 3 verbes : **comprendre, interpréter et agir.**

Il est nécessaire de maîtriser le monde dans lequel on vit, les grandes articulations économiques et ce, afin de constituer un patrimoine en cohérence avec le cycle économique actuel. Il ne faut pas perdre de vue que 92% de la performance à long terme d'un actif est lié à sa structure.

Focus sur le parcours de Gabriel Eschbach

Gabriel Eschbach a commencé sa carrière en 1985 en tant qu'analyste financier puis gérant de portefeuilles obligations et actions au sein d'une compagnie d'assurance. En 1990, il est nommé directeur des investissements et de la trésorerie, il prend la responsabilité de l'ensemble des actifs financiers du groupe, les sociétés Vie et IARD. Il participe ensuite à la création et au développement d'une société de courtage, dont il devient directeur général adjoint. Il y développe un réseau de conseillers en gestion de patrimoine auprès desquels il distribue des produits d'épargne, produits financiers et produits d'assurance-vie. Par ailleurs, avec ses associés, il a créé un ensemble de sociétés dédiées au conseil afin d'accompagner les dirigeants d'entreprises et les investisseurs particuliers dans la gestion de leur patrimoine. Gabriel Eschbach a suivi le Certificat Essec Les Fondamentaux de la Gestion de Patrimoine et le Certificat Essec Expert Gestion de Patrimoine. Il est également titulaire d'un Diplôme d'Etude Supérieures en Gestion de Patrimoine à Clermont-Ferrand ainsi que d'une maîtrise en Sciences Economiques et Gestion à Strasbourg. Il a aussi remporté le challenge de gestion de portefeuille organisé par Franklin Templeton Investments. Enfin, Gabriel Eschbach est co-auteur de l'ouvrage collectif Essec Gestion de Patrimoine avec deux contributions : l'article « **du B to B au B to C** » et l'article « **Ne dites pas à ma mère que je suis CIF, elle me croît pianiste dans...** ».



Ensuite, l'interprétation de cet univers est fondamentale. Nous avons tous, plus ou moins, accès à une multitude de données. Il s'agit donc de savoir faire le tri et se saisir de celles qui répondent au besoin client.

Pour ma part, je m'appuie sur les données fournies par Morningstar Inc, leader mondial fournisseurs d'analyses de données financières. Enfin, il faut être dans l'action, pro-actif et savoir anticiper pour trouver les meilleures sources d'opportunités pour nos clients, et qui soient en lien avec leurs objectifs patrimoniaux de départ (valorisation, rémunération, transmission). Tout stratégie patrimoniale doit répondre à une certaine cohérence sinon elle ne peut dégager de la performance à terme ».

Savoir apprécier les caractéristiques de rentabilité anticipée, de risque et de liquidité d'un investissement, construire des portefeuilles diversifiés, adapter le portefeuille aux caractéristiques de l'investisseur (dont le profil varie en fonction de l'attitude exprimée face au risque), telle est l'approche du cabinet ACE concernant les investissements financiers.

Pour ce qui est des investissements immobiliers, les caractéristiques de rentabilité anticipée, de risque et de liquidité valent également et il s'agit aussi, pour ce type d'investissement, de pouvoir se projeter sur le long terme (un business plan mettant en évidence la contribution de valeur de l'investissement au patrimoine est un plus).

Avec nous, rien que pour vous

C'est toute la philosophie du cabinet ACE. « Je me pose comme l'intendant de mes clients, confie Gabriel Eschbach, celui qui apporte son expérience et livre des conseils. Mon objectif est de co-construire avec mes clients la stratégie patrimoniale qui leur correspond. J'apporte donc un service mais également des résultats et l'assurance d'une sécurité. Je dois être capable d'afficher un track record sur au moins 5 à 6 années ».

Disponible, réactif, fournissant des reportings réguliers et apportant des prestations sur-mesure, ACE se veut un partenaire durable pour ses clients.

« Ma valeur ajoutée, insiste Gabriel Eschbach, repose non seulement sur ma capacité d'analyse et de synthèse mais surtout sur une vision globale de l'économie. Cela me permet aussi de nouer une relation de confiance et un véritable échange avec mes clients, lesquels deviennent acteurs de leur stratégie patrimoniale ».

Fort d'une solide croissance, le cabinet ACE Finance et Conseil prévoit d'enrichir ses équipes et ses compétences pour répondre davantage au plus près des besoins de ses clients.

« Je me vois plus comme un artisan au service du patrimoine de ses clients, conclut Gabriel Eschbach, ce qui implique d'être toujours à l'écoute de chacun et de continuer à leur apporter l'expérience de toute une vie. Malgré la crise, les petites entités challengent de plus en plus les grands groupes, ce qui augure de belles perspectives pour le cabinet ! »



Zoom sur le partenariat ACE - Simtrade

ACE a en effet noué un partenariat avec SimTrade, en collaboration avec François Longin, professeur de finance à Essec Business School et coordinateur du projet SimTrade. « **Objectif**, mentionne Gabriel Eschbach : **apprendre aux investisseurs, de manière ludique et pédagogique, l'économie et la finance.** » ACE a ainsi sponsorisé le premier concours de SimTrading fin 2012. « **SimTrade permet aux investisseurs individuels de découvrir ou redécouvrir l'attractivité du placement en actions. A la fois pédagogique et ludique, le concours de SimTrading offre l'opportunité unique de gagner sans risquer de perdre.** » Il ajoute : « **La pratique de SimTrade va permettre à mes clients de traiter de manière efficace les événements imprévisibles qui se produisent sur les marchés pour en apprécier l'impact sur leur portefeuille.** »



Infos & contact :

7 Place du marché neuf
67000 Strasbourg

Tel standard : 03 90 22 40 60

Tel portable : 06 03 03 71 59

gabriel.eschbach@groupe-afc.eu

www.eschbach.fr