

## Compétences transversales

---

Autonomie, organisation, création de postes, tutorat, animation d'équipe, écoute, gestion du temps, prioriser les actions, adaptation et curiosité.

## Expérience professionnelle

---

### 2xB, Conseil aux personnes morales

déc. 2022 à ce jour

Création de la société et travail par mission auprès de Family Offices, CIF, Sociétés de gestion...

- *Elaboration de supports pour un comité sur la macro-économie et marchés.*
- *Etude d'allocation d'actifs.*
- *Etude de fonds & stratégies.*
- *Accompagnement dans la mise en place de structures et procédures internes.*

### INTUITAE, Multi-Family Office

Sept. 2014 à mai 2022

Directeur du Conseil en investissements financier

- *Formation et accompagnement des Family Officers : appel d'offres, Due Diligence Questionnaire des gérants, étude et comparaison des produits financiers, proposition d'allocation et présentation de solutions en fonction du profil de chaque client, établissement de plan d'investissements...*
- *Elaboration et animation d'une réunion mensuelle interne : analyse de l'économie, des marchés, des risques.*
- *Elaboration du support mensuel servant au comité d'allocation d'actifs pour les clients.*
- *Elaboration du support annuel du compte-rendu d'adéquation que chaque Family Officer va produire.*
- *Assurer la formation annuelle Lutte Anti-Blanchiment et le suivi règlementaire CIF.*
- *Participation à diverses missions pour améliorer la qualité du service.*

*Sensibilisation et mise en place d'une procédure pour prendre en compte les critères ESG-ISR des investissements et vérifier l'adéquation avec les souhaits des clients.*

Gestion et suivi de clients

- *Définition des stratégies financières et patrimoniales avec le client, puis mise en place et suivi : appel d'offres (gestion et financement), comparaison et vérification de l'adéquation avec le profil du client, simulations avec stress tests et budget prévisionnel, prise de contact avec les partenaires du client (banques, sociétés de gestion, avocats et comptables) ...*
- *Présentation au client : élaboration d'un support de présentation explicatif avec tableaux et prévisions. Contrôle de la prise en compte des critères financiers et extra-financiers, puis vérification de l'adéquation avec la politique définie ensemble avec le client.*
- *Mise en place après la décision du client : prise de contact avec les partenaires et coordination.*
- *Suivi des opérations et reporting : sur une base mensuelle, consolidation sous forme de tableaux des comptes et différents avoirs des clients, tableau spécifique pour le suivi des investissements en « Private Investments ».*
- *Réunion mensuelle avec le client : présentation du suivi, point macro et marchés, propositions pro-actives si nécessaire.*

**MEESCHAERT Family Office****Déc. 2009 à juin 2014**

Directeur, Création du service Ingénierie financière

- *Surveillance et accompagnement des « Family Offices » dans la gestion de leurs actifs : organisation d'appels d'offre et mise en place de solutions, étude des besoins, étude et mise en place d'une allocation par projet et globale, surveillance des gestions et des risques, suivi de l'évolution de l'allocation d'actifs, mise en place et suivi de fonds dédiés, surveillance des OPCVM, recherche, veille et présentation de gestions alternatives (Private Equity/Debt, Hedge funds...)...*
- *Proposition d'allocation d'actifs avec une approche actif/passif et risque/rendement.*
- *Participation aux réunions clients : élaboration de supports de proposition et de suivi, présentation aux clients.*
- *Participation à un groupe de travail à l'AFFO (Association Française des Family Office).*
- *Suivi de la formation AUREP en interne.*

**SEVEN CAPITAL MANAGEMENT****Mars 2007 à mi 2008**

Associé, Gestion d'allocation d'actifs par la mesure des risques

- *Participation à la création de la société et des fonds.*
- *Chargée du développement commercial Institutionnels.*

**ALTERAM & NEPE (Groupe UFG- Crédit Mutuel Nord Europe)****Mars 2004 à mars 2007**

Responsable des relations avec les Institutionnels et Sociétés de gestion

- *Développement de la clientèle d'Investisseurs Institutionnels pour les produits d'Alteram (fonds de fonds alternatifs) et de NEPE (fonds de capital investissement).*
- *Prospection et suivi de la relation, mise en place de documentation sur chacune des stratégies utilisées (Arbitrages, Long/Short Equity, Global Macro, CTA...), participation au comité d'asset allocation, participation à la commission « Relations Investisseurs » de l'AFIC (Association Française des Investisseurs en Capital).*

**RIVOLI FUND MANAGEMENT****Nov. 1996 - fév. 2004**Société de gestion indépendante gérant des CTA, création de son 1<sup>er</sup> fonds de futures (FCIMT) en décembre 1996

Directeur Commercial

- *Création et développement de l'activité marketing et commercial vis-à-vis d'une clientèle d'institutionnels français et étrangers.*
- *Produits alternatifs vendus : fonds de futures, produits structurés, Long/Short obligataire et monétaire dynamique.*

**BANQUE HERVET****Nov.1990 - nov. 1996**

Chargé d'affaires, Direction des grands groupes et institutionnels

- *Exploitante d'une clientèle d'institutionnels et de grandes entreprises : prospection et suivi commercial, création de produits financiers.*

- *Responsable de l'épargne salariale : appui et formation du réseau, préparation et animation des conseils de surveillance.*
- *Département du crédit : analyste pendant 6 mois.*

## **CRÉDIT LYONNAIS**

*Juin 1986 – nov. 1990*

Adjoint de filière, Agence Internationale

- *Exploitante d'une clientèle internationale non-résidente d'institutionnels & sociétés.*
- *Création, gestion et développement de la filière.*

## **Formation**

---

**UNIVERSITÉ DE DROIT, Bordeaux**

*1981 - 1984*

**FACO (Faculté libre de droit, d'économie et de gestion, Paris)**

*2009 - 2010*

**Master es Arts Economiques, spécialité en Management du Patrimoine**, mention très bien

Mémoire : « la gestion alternative : disparaîtra-t-elle après la crise de 2008 ? »

**Formation AUREP** : les fondamentaux de la gestion de patrimoine

*2011*

**Certification AMF (Barchen Formation)**

*2013*

Examen professionnel des connaissances règlementaires des acteurs de marché et actualisation annuelle des connaissances jusqu'en 2022.

**EFFAS Certified ESG Analyst (CESGA)**

*2023*

## **Langues**

---

**Anglais** : écrit et lu essentiellement.

(Séjour d'un an (1985) à Washington D.C, stage intensif de 15 jours à Oxford (1988))

## **Informatique**

---

Pratique de Word, Excel, PowerPoint, Outlook 365, Teams, Zoom