



MERCIER VANDERLINDEN

GESTIONNAIRE D'ACTIFS DYNAMIQUE

MERCIER VANDERLINDEN, QUI VIENT DE FÊTER SES VINGT ANS AVEC UN TRÈS BEAU BILAN, S'EST INSTALLÉ À BRUXELLES, PUIS, DERNIÈREMENT, À WAREGEM. DEPUIS TOUJOURS, L'ENTREPRISE PLACE LE MÉCENAT AU CŒUR DE SES ACTIVITÉS. ENTRETIEN AVEC STÉPHANE MERCIER, L'UN DE SES FONDATEURS. PAR VIVIANE EEMAN

L'Éventail – En septembre dernier, vous êtes intervenus de façon ponctuelle pour soutenir la 2^e édition de l'événement **Noûs Artistes**, initié par Françoise Danthine aidée, cette année, par Priscilla De Brabandere

pour l'organisation et réunissant une douzaine de plasticiens. Quels ont été les principes qui ont guidé votre action et de quelle façon êtes-vous intervenus ?
Stéphane Mercier – Nous avons simplement

voulu rendre service. Ce principe est largement inscrit dans notre philosophie. À l'époque, ces bureaux étaient libres et nous les avons mis à disposition de personnes qui cherchaient un espace pour exposer.

C'était une action ponctuelle liée à cette opportunité.

– **Comme pour de nombreuses entreprises belges, le mécénat fait partie de votre ADN. Quelle est votre stratégie en la matière ?**

– La première stratégie, c'est qu'on se dit que tout le monde doit faire un effort. Nous avons un bureau qui est bénéficiaire et nous pensons dès lors que notre responsabilité sociale est d'essayer d'aider ceux qui ont moins de chance. Chaque année, en mai, un budget est réservé à cet effet.

– **Quels sont les secteurs que vous soutenez le plus volontiers ? S'agit-il de projets artistiques, sociaux, humanitaires, sportifs ?**

– Plutôt sociaux. Ces associations que nous suivons s'occupent de handicaps, de pauvreté, de cancer et sont très souvent aussi liées aux enfants.

– **Comment les choisissez-vous ?**

– Nous avons remarqué que beaucoup d'œuvres peuvent, grâce à leur réseau de relations, organiser des galas ou autres événements qui leur permettent de réunir d'importants moyens financiers, mais ce n'est pas le cas de toutes les associations. De nombreuses œuvres n'ont pas cette capacité et ont énormément de difficultés à nouer les deux bouts pour continuer à exister ou se développer. C'est ce créneau que nous avons choisi. À la fin de l'année, chaque employé peut soumettre une ou deux associations qui lui tiennent à cœur. Nous en sélectionnons une quinzaine après un vote démocratique.

– **Les soutenez-vous pour un projet ponctuel ou dans la longueur ?**

– Ces soutiens courent souvent sur un cycle de trois ans, un laps de temps nécessaire, par exemple, dans le cas de rénovations ou de réaménagements intérieurs, d'agrandissements ou d'achats de machines et de mobiliers spécialisés. Cela permet d'établir un plan à longue échéance et donc d'un peu plus grande envergure.

– **Gestionnaires d'actifs anversois à l'origine, vous avez tenu à ouvrir une antenne bruxelloise en 2018. Quelles en sont les raisons ?**

– Nous avions pas mal de clients bruxellois qui se déplaçaient à Anvers et nous avons pensé qu'il était préférable de nous rapprocher d'eux.

– **Vous avez choisi les locaux très modernes de l'Arsenal pour vous installer. Cela**

s'inscrit-il dans une vision plus actuelle du domaine particulier dont vous vous occupez ?

– Oui, tout à fait. Cela correspond à notre image qui n'est pas celle d'une maison traditionnelle et classique, mais plus dynamique avec un style atypique que nous retrouvons dans ces bureaux très ouverts et lumineux.

– **Pouvez-vous retracer brièvement l'historique de Mercier Vanderlinden ?**

– La société a été créée en 2000 par Thomas Vanderlinden et moi-même pour gérer les patrimoines de nos deux familles que nous avons progressivement étendus à d'autres familles qui ont la même préoccupation. Nous gérons ces patrimoines à travers différents fonds, mais avec la même politique et la même vision que pour nous. L'année 2020 marquait celle de nos vingt ans. Malheureusement, comme vous vous en doutez, les festivités ont dû être annulées.

– **Quelles sont les valeurs qui caractérisent votre maison ?**

– Nous sommes plus dans le familial et le long terme. Nous réfléchissons à être actionnaires de sociétés plutôt que de parler d'une action. Depuis le premier jour, nous disons la même chose et nous avons toujours la même stratégie: cibler le long terme et l'achat de sociétés de qualité. Je pense que nos clients apprécient le fait que ce que nous faisons pour eux, nous le faisons pour nous. Ce sont un peu les valeurs qui peuvent nous différencier.

– **En 2019, vous avez ajouté une corde à votre arc avec l'estate planning, une demande devenue une nécessité ?**

– Il y avait, en effet, une très forte demande en ce sens et nous avons voulu correspondre à celle-ci.

– **Comment envisagez-vous les vingt prochaines années ?**

– Nous venons d'ouvrir une antenne à Waregem, parce que nous avons pas mal de clients dans cette région. C'est aussi plus facile d'attirer les talents à partir du moment où on a un bureau sur place, pour la bonne raison qu'aujourd'hui faire de la route pour se rendre au travail n'est plus d'actualité. Sinon, nous continuerons de la même manière. Sur les dix dernières années, les actifs sous gestion ont fait plus que "fois dix". C'est un beau bilan.

**MERCIER
VANDERLINDEN**
Anvers & Bruxelles
merciervanderlinden.com



Les bureaux lors de l'exposition *Noûs Artistes*.

