

En qualité de dépositaire et d'intermédiaire, une boutique peut également faire la différence.

Dans l'univers de la gestion de fortune, le modèle de la boutique est souvent associé au conseil personnalisé et à la gestion discrétionnaire. Pourtant, ses atouts ne se limitent pas à ces services. Dans le cas des Maisons de Titres «teneurs de compte», ils s'étendent aussi à des activités plus techniques mais tout aussi essentielles : la fonction de dépositaire et l'intermédiation, notamment dans le cadre des services de «custody & execution only».

À première vue, ces prestations peuvent sembler standardisées. Après tout, un compte de dépôt et une plateforme d'exécution reposent sur des processus bien établis : conservation des actifs, traitement des opérations, accès aux marchés. Dans ce domaine, les grandes institutions mettent traditionnellement en avant leurs économies d'échelle et leurs infrastructures technologiques. Mais cette vision ne reflète qu'une partie de la réalité.

La qualité d'exécution commence par la qualité de la relation

Dans un modèle boutique, la relation avec le client, ou avec son tiers gérant ou conseiller, est généralement plus directe et plus fluide.

Les équipes connaissent leurs interlocuteurs, comprennent leurs contraintes et peuvent répondre rapidement à des situations spécifiques :

- traitement d'opérations inhabituelles
- résolution rapide d'incidents opérationnels
- coordination efficace entre les équipes trading, custody et compliance

Dans un environnement de marché où la réactivité est essentielle, cette proximité fait une différence très concrète.

Le dépôt et l'administration des actifs : un métier à part entière

Souvent perçue comme purement technique, la fonction de dépositaire joue en réalité un rôle central dans l'ensemble de la chaîne de gestion.

La bonne exécution des opérations, lors des transactions comme tout au long du cycle de vie des positions, est indispensable pour garantir la fiabilité du suivi et de la mise en œuvre des décisions d'investissement.



C'est souvent lorsque des dysfonctionnements administratifs se répètent que son importance devient pleinement visible.

Un dépositaire «boutique» maîtrise généralement un réseau de sous-dépositaires plus resserré et peut intervenir rapidement en cas de besoin, assurant ainsi une gestion au plus près des actifs confiés.

Cette maîtrise opérationnelle contribue directement à la qualité de la relation client, en combinant proximité, réactivité et fiabilité.

La sécurité d'une relation de long terme

Enfin, le modèle boutique repose sur une logique de relation durable plutôt que de volume. Dans les services de custody et d'intermédiation, cela se traduit par une attention particulière à la stabilité opérationnelle, à la continuité des équipes et à la qualité du service.

Dans un métier où la confiance est centrale, cette approche s'avère souvent aussi déterminante que l'infrastructure technologique elle-même.

La conservation des actifs et l'exécution des transactions peuvent sembler relever de fonctions techniques. Mais derrière ces processus se trouvent des choix d'organisation, de gouvernance et de relation client.

Dans ce domaine également, le modèle des Maisons de Titres offre une combinaison recherchée : rigueur institutionnelle, proximité opérationnelle et indépendance dans l'exécution.

Pour les clients et partenaires qui recherchent une infrastructure solide tout en conservant une relation directe et personnalisée, cette approche constitue un avantage décisif.



Fernando Menendez, COO, Selvi & Cie SA