



L'antenne des sélectionneurs de fonds

Nicolas Marquot : La recherche d'authenticité avant tout et en toute chose

31.01.17



Nicolas Marquot, fondateur de 1854 Patrimoine, s'est lancé dans l'entrepreneuriat avec l'idée de créer un cabinet à l'image de ses valeurs qui restera à taille humaine et familiale. Attaché à la mémoire des biens, cet adepte de la salle des ventes de Drouot s'accorde aussi des pauses œnologiques au cours desquelles il part à la découverte de nouveaux cépages lorsqu'il n'est pas en plein trekking dans le désert.

Il n'y a pas de hasard si cet originaire du village de Bayel situé en Champagne, a décidé de baptiser son cabinet "1854 Patrimoine". Au-delà de l'économie faste que représente cette période et du règne de Napoléon III, cette date résonne d'une façon plus particulière pour Nicolas dont la famille a repris, en 1854, les Cristalleries Royales de Champagne qui resteront un bien familial jusqu'au milieu des années 90. Un clin d'œil qui permet de s'inscrire dans la continuité de l'histoire familiale.

Du passé, Nicolas ne garde pas seulement cette date. Intéressé depuis toujours par l'histoire que portent les objets et meubles anciens, cet adepte des salles des ventes collectionne depuis son enfance un type d'objet bien particulier. "Quand j'avais 5 ans, je m'amusais à collectionner les pièces et les billets puis à l'âge de 15 ans, je faisais déjà des allers-retours sur Paris pour chiner au marché aux puces de la Porte de Vanves", aime-t-il se souvenir. Avec un cabinet situé à deux pas de la salle des enchères de Drouot, nous serions encore tentés de croire que cela ne soit pas un hasard non plus. Bien que sa passion pour les antiquités ne soit plus aussi présente qu'avant, Nicolas s'accorde volontiers quelques virées en salle des ventes. "L'effervescence d'un lieu comme Drouot permet de sortir du quotidien et je suis toujours curieux de découvrir la culture des objets", confie-t-il.

"Accompagner mes clients sur le long terme et suivre plusieurs générations familiales, tisse un lien fort qui va au-delà du rapport conseiller / client"

L'attachement aux biens, l'histoire qu'ils portent en eux et la transmission familiale au sens large, font écho à ce qui passionne Nicolas dans son métier de conseiller en gestion de patrimoine. "Accompagner mes clients sur le long terme et suivre plusieurs générations familiales, tisse un lien fort qui va au-delà du rapport conseiller / client", s'enthousiasme Nicolas. L'origine de cette orientation vers la gestion se trouve dans des discussions avec des conseillers bancaires et patrimoniaux alors qu'il était encore étudiant en droit des affaires à la faculté de Reims. "J'ai pu percevoir l'aspect concret de ce métier grâce à la résolution de problèmes et l'accompagnement humain qui permet d'aller bien au-delà de l'aspect financier", explique-t-il. Nicolas s'est alors orienté vers un Master II Gestion de Patrimoine au sein de l'école de commerce ISC à Paris, qu'il obtiendra en 2000. Dès l'année suivante, il intègre le groupe Allianz en tant qu'ingénieur patrimonial et profitera des programmes de formation interne du groupe pour gagner en compétences financières. "J'étais en charge d'effectuer des analyses sur les grandes fortunes françaises avant que le groupe ne décide de créer des entités plus commerciales qui m'ont permis de travailler à Marseille pendant 2 ans", détaille-t-il. Nicolas reviendra à Paris avec un souvenir enrichissant de son expérience en région, puis il mettra fin à son parcours chez Allianz en 2009, pour se lancer dans l'entrepreneuriat. "C'est en 2008, au moment de la crise financière, que l'idée d'entreprendre m'est venue, raconte Nicolas. J'ai constaté qu'il n'était plus possible de gérer l'argent des clients de la manière dont cela avait été fait jusque-là". Après une première tentative de création de cabinet avec deux associés, Nicolas décide en 2013 de prendre sa liberté d'action en créant 1854 Patrimoine dans le but d'offrir une vue plus objective et plus familiale de la gestion de patrimoine. "Créer son entreprise, c'est s'affranchir d'une hiérarchie, mais c'est aussi pouvoir être attentif aux rencontres où l'affinité est présente et développer sa structure comme on l'entend", explique Nicolas.

Sur le même sujet

1854 Patrimoine souhaite se développer en tant que family office

Si le fondateur de 1854 Patrimoine accorde de l'importance aux rencontres, il aime également partager ces moments autour d'un bon vin trouvé dans des cépages encore inconnus du grand public. "Ce que j'aime en œnologie, c'est la découverte des viticulteurs, explique Nicolas. Certains week-ends, je pars à leur rencontre pour voir la passion que ces artisans ont à faire découvrir ce qu'ils fabriquent de leurs mains". Quand il ne sélectionne pas des fonds financiers, cet amateur de bon vin aime choisir son repas en fonction du cru qu'il souhaite faire déguster à ses amis ou à sa famille. "J'ai plaisir à partager un vin qui a été élaboré par de petits viticulteurs qui respectent leur produit. J'ai d'ailleurs pour habitude d'offrir à mes clients des pépites que j'ai découvert pendant l'année", souligne-t-il. Ce dernier cite le vignoble bordelais du Château Cornélie ou encore celui du domaine Louis Cheze, comme des exemples en matière de culture des vignerons indépendants et des valeurs artisanales du terroir.



1 / 3

Le retour aux choses concrètes ne se limite pas qu'à la culture de l'artisanat. Les voyages comptent également parmi les centres d'intérêt de Nicolas. Même s'il peut apprécier le confort haut de gamme que l'on peut trouver dans certains types de voyage, il se retrouve davantage dans un trek d'une semaine, perdu au cœur du désert blanc d'Egypte ou à la découverte d'ethnies comme celle des "Himbas" (population cousine des Masaï) lors d'un trek en Namibie. "Même si nous sommes accompagnés de guides, cette approche du voyage limite les éléments de confort du quotidien et ramène aux valeurs essentielles de la vie", affirme Nicolas. Ce père de deux enfants en bas âge, s'impatiente de pouvoir accomplir son prochain trek avec eux et partager ces valeurs à l'occasion de voyages au sein d'environnements préservés en Polynésie et pourquoi pas en Amérique du Sud. En attendant de pouvoir s'accorder un autre voyage sportif, le fondateur de 1854 Patrimoine fait venir les découvertes à lui en s'évadant devant les trésors venant d'autres horizons et d'un autre temps.

Marine Quillaud
