

Orchid - Private Commission, de Justine Smith. La plasticienne anglaise crée des compositions florales avec des billets de banque.

F

Frédéric n'en revient toujours pas. « Tout a commencé en juillet 2014. J'avais un peu de cash que je ne savais trop où et comment placer. J'ai cherché des idées sur Internet et je suis tombé sur le site de la société Rare Metal Brokers », raconte ce chef d'entreprise. « L'offre était prometteuse. J'ai envoyé un mail et le lendemain, un commercial m'a téléphoné pour me proposer un stock de métaux rares. J'en ai acheté pour 14 500 euros. Un mois après, ce même commercial me rappelle pour me proposer cette fois des émeraudes colombiennes de la mine de Muzo et des diamants jaunes. Il m'envoie par mail les photos des pierres et les certificats d'authenticité. J'en prends alors pour 62 000 euros. » On imagine la suite...

Combien de personnes déçues, comme Frédéric, par la volatilité de la Bourse, la chute des rendements financiers ou la faible rentabilité du placement immobilier, veulent sortir des sentiers battus ? Et, qui, comme lui, se font magistralement piéger... Frédéric a déposé plainte, ce qui l'a amené dans un bureau de l'Office central pour la répression de la grande délinquance financière à Nanterre où là, un inspecteur lui a expliqué qu'une enquête préliminaire était en cours contre cette officine. Il s'est rendu aussitôt à la Brink's, dans la zone franche de l'aéroport de Genève où ses pierres précieuses étaient censées se trouver. Bonne surprise, tout était bien là. Mais, mauvaise surprise, selon l'expert à qui il a demandé de l'accompagner, il a « acheté ces pierres à dix fois leur valeur réelle, d'où l'impossibilité de les revendre, excepté à d'autres pigeons ».

Cette histoire est loin d'être unique. Elle risque même de devenir monnaie courante, tant les belles promesses pullulent face à la grisaille actuelle des solutions classiques. Les rabatteurs de ces arnaques en tout genre ont beau jeu de mettre en avant les crises récentes pour séduire le chaland crédule, à l'instar de ce slogan racoleur repéré sur le site d'une officine anglaise : « Avec la crise financière mondiale et l'ère des investissements de papier, la demande pour les pierres précieuses, dans une



GESTION DE FORTUNE SAVOIR ÉVITER LES CHAUSSE-TRAPPES

Dans un contexte économique et financier aujourd'hui très complexe, le choix de placements sûrs se complique. Quelle ligne de conduite adopter, vers quels experts se tourner ? Tous les conseils de notre spécialiste.

Par Jean-Denis Errard - Images : Justine Smith

optique d'investissement, actif physique dur, a connu une croissance exponentielle. Idéal si vous en avez assez des investissements lents et ternes avec des frais lourds.» On trouve même carrément cette vraie-fausse information sur la newsletter d'une autre société, pour affoler l'épargnant : «Les banques en faillite pourront désormais ponctionner les comptes des déposants.»

Dans son genre, l'expérience de cette pharmacienne – interrogée par *Var Matin* dans son édition du 20 juin 2016 – victime d'un investissement en minerais rares, est elle aussi édifiante. «Après plusieurs mois où tout allait bien, un jour, ils m'ont donné des cours qui étaient en fait plus proches de la réalité. Douze à quinze fois moins chers que ce que j'avais acheté. Comment en un mois de temps, les matières premières auraient-elles pu perdre 90% de leur valeur ?» La même mésaventure est arrivée à Elsa, médecin spécialiste. Dépitée, n'ayant aucune nouvelle, elle a voulu prendre contact avec la banque par laquelle ont transité ses virements. Elle découvre alors qu'il s'agit de la Mashreq Bank à Dubaï. «Comme l'indifférence de cette banque m'a fait grincer des dents, j'ai adressé un e-mail à l'AMLSCU (Anti-Money Laundering and Suspicious Cases Unit) auprès de la Banque centrale des Emirats arabes unis, avant d'appeler dans la foulée la DFSA (Dubai Financial Services Authority), qui a signé une convention d'entraide avec l'Autorité des marchés financiers en France, afin de leur dénoncer à la fois mes malheurs et l'inertie de cette banque.» Elle attend une réponse depuis des mois.

DÉFICIT DE CULTURE FINANCIÈRE

Ce type de dossier, l'avocat Nicolas Lecoq-Vallon en a fait sa spécialité. «Il peut s'agir, nous explique-t-il, d'une pyramide de Ponzi (1), puisque les investisseurs ont été abusés et, soit nous n'avons pas la preuve que les métaux achetés et les pierres précieuses existent effectivement, soit, dans la quasi-totalité des dossiers, les prix ont été grandement surévalués.» Toujours est-il que les officines

DEVENEZ UN « SMART INVESTISSEUR »

01

N'oubliez pas

qu'il n'existe pas de rendement élevé sans risque élevé. L'État en France emprunte aujourd'hui à moins de 1%. Les assurances-vie en euros (avec garantie du capital) serviront cette année, compte tenu de leurs investissements antérieurs, environ 1,5 à 2,5% en moyenne. Toute promesse qui va au-delà comporte forcément des aléas.

02

Obtenez un socle minimal d'informations sur les sociétés ou intermédiaires qui vous proposent le placement. Attention aux entités étrangères, aucun pays ne dispose d'un niveau de protection de l'investisseur comparable au nôtre. Consultez les fichiers officiels Regafi (regafi.fr) et Orias (orias.fr) qui répertorient les prestataires habilités d'une part et les intermédiaires agréés d'autre part.

03

Interrogez la base publique GECO tenue par l'Autorité des marchés financiers (AMF), qui recense les agréments délivrés pour les fonds

d'investissement. Il arrive qu'une société se targue d'un agrément AMF qu'elle n'a pas obtenu (l'AMF mettait récemment en garde contre le fonds Keystone Fund, non autorisé à la commercialisation en France, qui depuis a entrepris une démarche de régularisation).

04

Informez-vous sur la valorisation du placement proposé : qui fixe le prix d'achat et comment ? Idem pour le prix de vente. En l'absence d'une cotation officielle, vous risquez n'importe quelle manipulation sur la base de graphiques totalement inventés.

05

Renseignez-vous précisément sur les conditions de revente : comment pouvez-vous récupérer votre argent, avec ou sans pénalités, quel délai d'engagement devez-vous respecter ?

06

Allez impérativement sur place pour un investissement immobilier. Examinez l'environnement, étudiez la cote du marché et les chances de location.

étant le plus souvent basées à l'étranger, les investisseurs n'ont pas vraiment de recours. Il y a quelques jours, l'Autorité des marchés financiers (AMF) mettait en garde contre les sollicitations de la société Blue Stone Ltd proposant sur huit sites Internet d'investir en diamants (www.ruedudiamant.com, www.investissementdiamant.com, www.boursodiamants.com...). Il est curieux que cette officine mette en avant un rendement financier attractif, nous dit-on. «En raison de l'incertitude quant à la nature des activités exercées et... compte tenu notamment de l'absence de mention des risques», l'opportunité en question fleure bon la supercherie.

«Les gens n'ont pas vraiment réalisé les évolutions économiques et financières de ces dernières années, explique Yves Gambart de Lignières, conseil en gestion de patrimoine à Vannes. Ils débarquent au cabinet avec du 7 à 9% de rentabilité en tête, en me soufflant : «Ne prenez pas trop de risque avec mon argent !» J'ai expliqué que ce n'est pas possible, mais le déficit de culture financière est énorme dans notre pays.»

IMMOBILIER : PRUDENCE INDISPENSABLE

Il est aisé aujourd'hui pour des commerciaux habiles – qu'Olivier Collin, conseil en gestion de patrimoine à Annecy appelle «les chasseurs de primes» –, de vendre de l'immobilier à tout-va, à commencer par le célèbre «Pinel» (investissement dans un programme neuf dans un but locatif), comme si le rendement était aussi sûr que celui d'une assurance-vie. «Je regrette que la logique du conseil patrimonial qui est la base de notre métier, explique cet expert reconnu, soit polluée et pervertie par des gens qui ne sont que des distributeurs de produits qui ne vont pas dans l'intérêt des clients. Je vois tous les dégâts causés par la financiarisation de l'immobilier et les ravages des carottes fiscales.»

Ainsi, l'histoire de Gérard est édifiante. À la recherche d'une solution pour réduire son impôt sur le revenu, il a frappé à la porte d'une société s'affichant «conseil en gestion de patrimoine». «J'ai justement un très beau

programme immobilier en cours à Perpignan, je vais, cher ami, vous arranger cela, vous allez être impressionnés», susurre le prétendu spécialiste. Mais ce jeune start-uper a voulu aller vérifier sur place. «Là-bas, je découvre qu'à l'emplacement désigné, les travaux n'ont même pas commencé. Des hangars en ruine occupent toujours le terrain; derrière, coule une rivière dont j'apprends qu'elle déborde régulièrement et tout près, une caserne de pompiers. Quels locataires voudraient s'installer dans un endroit pareil?» s'emporte-t-il.

Beaucoup d'autres investisseurs se sont laissé séduire par la mode des résidences de tourisme et des investissements hôteliers! Le scandale Apollonia, du nom d'une agence immobilière aixoise, qui a ruiné plus d'un millier d'épargnants pour un préjudice évalué à environ 1 milliard d'euros (7500 appartements commercialisés de 1998 à 2009 près de Cannes), n'a pas servi d'avertissement. Prix de vente surévalués, prévisions de rendement exagérées, renégociation des conditions en cours d'opération... la ritournelle des dérives se retrouve dans bien des dossiers. De nombreuses rumeurs de fiascos circulent... L'avocat cannois Philip Pechayre négocie âprement sur un dossier où «près de 10 000 investisseurs copropriétaires dans 61 résidences risquent de tout perdre». Un groupe très reconnu dans le domaine de l'investissement hôtelier, Maranatha (60 établissements gérés, 123 millions d'euros de chiffre d'affaires), a eu le plus grand mal à démentir des difficultés. Olivier Carvin, son président, nous a cependant affirmé être maintenant tout à fait tiré d'affaire. Pour autant, en raison de la forte baisse de la fréquentation touristique cette année, aux dires de quelques gérants de grosses fortunes («family offices»), des opérations se dénouent actuellement dans de très mauvaises conditions. Comme le souligne le récent rapport de l'Anacofi (association professionnelle de conseils en gestion de patrimoine) sur le secteur des résidences meublées pour seniors, étudiants, touristes, ce type d'investissement dit en LMNP (loueur en meublé non professionnel) «traverse une crise de marché» avec de sérieux retards de règlements de loyers aux investisseurs.

RECHERCHE EXPERTS DÉSESPÉRÉMENT

Le conseil en gestion de patrimoine Olivier Collin met en garde: «Beaucoup de mes confrères ne pensent pas à anticiper les déceptions futures que vont provoquer pour leurs clients ces résidences d'étudiants, de tourisme ou pour seniors et bon nombre de programmes en Pinel. La plupart de ces opérations, neuf fois sur dix, finiront en bérézina!» Il s'explique: «C'est un univers kafkaïen, aux marges éhontées, des biens hors marché ou captifs, impossibles à revendre avec profit et tributaires de gérances trop souvent hasardeuses.» «La défiscalisation immobilière, on n'en fait pas du tout, approuve Gilles Artaud, conseil en gestion de patrimoine à Paris, seul polytechnicien de la profession. La rentabilité, avantage fiscal inclus, n'est pas

SIGNAUX D'ALERTE

Méfiez-vous, si vous vous retrouvez dans les situations décrites ci-dessous.

01

Votre interlocuteur ne cherche pas à vérifier l'adéquation du placement à votre profil personnel.

02

Il vous relance régulièrement, avec insistance.

03

Il explique que l'offre présentée est une alternative aux solutions d'épargne classiques.

04

L'argumentaire met l'accent sur l'aspect « tangible » et « sécurisant » du placement.

05

La publicité occulte les risques, en évoquant que les gains possibles.

06

On ne vous laisse pas le temps d'analyser les conditions contractuelles (frais de souscription, de gestion, de revente) avant signature: les paroles s'envolent et les écrits restent!



intéressante. Je veux avant tout bien dormir et voir mes clients heureux.» L'art, enfin, n'est pas non plus un long fleuve tranquille. À preuve, le récent scandale Aristophil (vente de manuscrits, d'autographes...) qui a ruiné plus de 18 000 Français pour environ 1 milliard d'euros, selon les premières estimations!

Sans conteste, le contexte économique et financier est aujourd'hui très compliqué, le choix des placements l'est encore plus et les chausse-trappes abondent. Meyer Azogui, le président de Cyrus, l'un des plus importants cabinets de gestion de fortune, en est convaincu: «Le client n'a jamais eu autant besoin d'experts comme nous. L'avènement des taux d'intérêt négatifs, l'allongement de la durée de vie, l'effondrement de l'État providence avec des retraites réduites à peau de chagrin, la flambée des prélèvements fiscaux, la décomposition-recomposition des familles, l'internationalisation qui va nous amener à accompagner notre clientèle qui s'expatrie ou qui s'exile, tout incite à se faire conseiller par de vrais professionnels». À condition de bien les choisir...

(1) Les investissements des clients sont rémunérés avec les fonds apportés par les nouveaux clients.

Specimen (VI) Saudi Arabia, orchidée réalisée en riyals saoudiens. Pour l'artiste, le langage de l'économie rejoint celui de la nature: croissance, champ, branche...

« COACH » EN SANTÉ FINANCIÈRE

Pour gérer sa fortune, il est indispensable de se faire aider. Mais par qui ? Face à la multiplicité des conseillers financiers, comment distinguer les vrais professionnels de ceux qui ne le sont pas ? Faut-il s'adresser aux banques ou aux cabinets spécialisés ?



Specimen Taraxacum Officinale II combine d'anciens billets anglais et des têtes de pissenlits.

Un conseiller, c'est quoi ? Paul Younès, directeur général de l'Union financière de France, réseau de près d'un millier de conseillers en gestion de patrimoine en France, a son idée. Il la détaille dans son dernier livre *Coach patrimonial* (Cherche-Midi). Pour lui, « *placer des produits, ce n'est pas le métier du vrai conseiller en gestion de patrimoine (CGP). Notre métier consisterait presque à ne pas répondre à ce genre de questions !* » Il voit le CGP comme « *un coach de santé financière, un réducteur d'incertitudes, certainement pas un simple prescripteur* ».

Les qualifications courantes de « conseiller financier » ou de « conseil en gestion de patrimoine » ne correspondent en réalité à aucun statut réglementé. S'en réclament souvent de simples commerciaux d'agences bancaires, des courtiers de produits d'assurance, des vendeurs de programmes de défiscalisation. « *Des vendeurs de chaussettes* », s'emporte Yves Gambart de Lignières, CGP à Vannes.

Trois niveaux de relation avec le client cohabitent dans les grands réseaux bancaires : le « retail » (l'agence), le « private banking » (la banque privée), pour ceux qui ont sur leur compte au moins 150 000 euros au Crédit Agricole, 250 000 euros à BNP Paribas,

300 000 euros pour LCL, 500 000 euros à la Société Générale, et enfin, top du top, le « wealth management » (la gestion de fortune), pour le cercle restreint des VIP qui disposent de plus de 2 millions d'euros à la Société Générale, de 3 millions à HSBC, de 4 millions à LCL, de 5 millions à BNP Paribas... « *L'approche banque privée, confirme Franck Bonin, de Société Générale private banking, est complètement différente de la banque de détail. Nos banquiers privés ont pour mission de réaliser des diagnostics financiers et patrimoniaux et de gérer l'actif et le passif de leurs clients.* » L'épaisseur de la moquette n'est pas la même, le traitement de la clientèle non plus. C'est un « banquier privé » assisté d'un « ingénieur patrimonial » qui vous suit et vous adresse des invitations au concert ou au golf. La gamme de solutions financières n'est pas celle des guichets, elle est plus large et parfois ouverte à d'autres sociétés de gestion. Mais les interlocuteurs ne sont pas toujours loquaces ni sur les performances de la gestion ni sur les frais. Entre les 0,8% affichés et la réalité, avec les arbitrages et les commissions diverses, il y a parfois un écart.

À l'étage du dessus, chez les ultras (Ultra High Net Worth Individuals, UHNWI), on entre

paraît-il dans la sophistication du sur-mesure. Cependant, lorsque nous demandons à Mathieu Vedrenne, le boss du « wealth management » à la Société Générale, des détails sur son offre de prestation, le discours n'est pas des plus limpides. Il explique qu'en tant que banque internationale, il va vous trouver des points de contact partout, en Afrique, en Europe de l'Est... Qu'en tant que banque de crédit, il pourra vous octroyer un « lombard », c'est-à-dire une ligne de trésorerie à discrétion (en fait un instrument d'attachement à la banque). Et qu'en tant que banque des entreprises, il vous mettra en relation avec le « corporate » pour des opérations « innovantes et sophistiquées », par exemple pour organiser une cession de gré à gré de parts auprès d'un pool d'investisseurs, ou négocier une fusion-acquisition, une prise de participation, un financement structuré... Son argument clé, on le voit, est l'ampleur de l'offre possible: « Avec une banque universelle comme nous, la boîte à outils est beaucoup plus

large que les maisons spécialisées dans la gestion de fortune. » Dont acte.

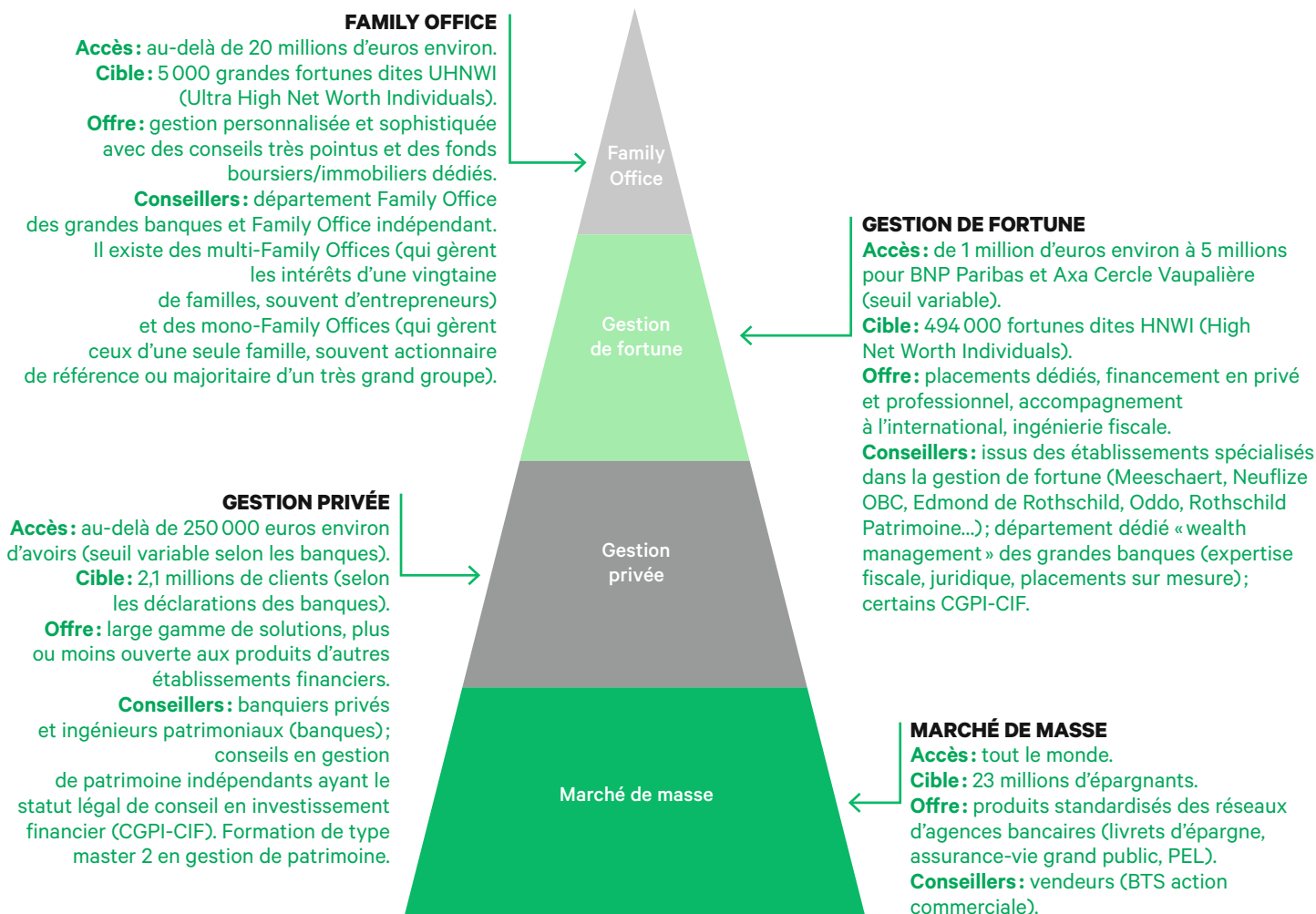
Il existe aussi les maisons spécialisées comme Edmond de Rothschild, Neufilize OBC, Meeschaert, Rothschild Patrimoine et quelques autres... Laurent Garret, directeur de la clientèle de Neufilize OBC, adossé au grand groupe bancaire ABN AMRO, explique ainsi que son offre de conseil à forte valeur ajoutée se double d'une offre de gestion et de financement. « Nous répondons en outre aux problématiques internationales », ajoute le banquier. Il parle allocation d'actifs, gestion alternative, structuration de fonds immobiliers dédiés, financement privé et professionnel, sophistication de l'offre d'assurance-vie, capital-investissement, démembrement de parts de SCPI... Mais quid des opportunités d'investissement et des performances réalisées ? Pour trouver la réponse, il faut jeter un œil sur les bases de données Quantalys, Morningstar, ou Citywire. Et là, dans l'ensemble,

les grandes institutions, comme les maisons spécialisées dans la gestion de fortune, n'émergent pas dans les palmarès.

INDÉPENDANTS ET HYPERRÉACTIFS

Restent les conseils en gestion de patrimoine indépendants (CGPI). « Notre atout, c'est que nous sommes des professions libérales, offrant des services durables, que nous sommes hyperréactifs et ouverts aux produits concurrents », commente Olivier Collin. Selon ce spécialiste très connu, ancien président de sa corporation, « dans les banques, les conseillers ont des réflexes conditionnés, ils appliquent la politique maison avec les produits maison. » Les banquiers, eux, le raillent parfois en retour: « Vous avez combien de divisions, vous ? ». Sa réplique fuse: « Nous sommes imbattables pour défendre nos convictions et défendre l'intérêt de nos clients. » De fait, un bon CGPI va vous orienter vers les fonds d'investissement immobilier et boursier en

LA PYRAMIDE DE LA GESTION DE FORTUNE : QUEL CONSEILLER POUR QUEL CLIENT



tête de palmarès (c'est ce qu'on appelle «l'architecture ouverte»). En principe, car s'il y a de bons CGPI, il y en a aussi de nettement moins bons, qui vivent de courtages négociés avec les sociétés de gestion les plus généreuses! Franck Bonin, de la Société Générale, a beau jeu de faire remarquer que «nos banquiers privés sont rémunérés selon des critères qualitatifs prédéfinis et la capacité à développer leur portefeuille. La rétribution liée à la vente de produits financiers n'a pas sa place, ce qui leur confère une grande liberté d'action.»

Comment choisir, alors? «Les gens doivent identifier un conseil en patrimoine avec une véritable approche qualitative fondée sur ses compétences et ses diplômes, sa méthodologie, son impartialité et le sens de l'intérêt du client», explique Yvan Viallon, conseiller en gestion de fortune à Lyon. Concrètement, comment se déroule le premier entretien? «Notre travail, détaille-t-il, commence par un bilan patrimonial complet, en termes d'organisation de l'actif et du passif privé et professionnel, et de planification des revenus et des charges en vue de dresser le diagnostic. Le conseil stratégique se doit d'être personnalisé en fonction

**LE VRAI EXPERT EST
CAPABLE DE DIRE NON
À UN CLIENT. IL NE DOIT
FAIRE AUCUNE CONCESSION
POUR DÉFENDRE
L'INTÉRÊT DU CLIENT,
MÊME CONTRE SON DÉSIR.**

des axes de vie du client et de son profil d'investisseur et s'inscrire dans la durée avec un suivi des préconisations au plan civil, financier et fiscal. Un professionnel du conseil patrimonial n'est pas un supermarché de produits, c'est celui qui a suivi des formations de haut niveau et qui peut délivrer une expertise transversale en droit de la famille, en allocation d'actifs, en fiscalité... Notre métier, c'est un suivi patrimonial à 360° et de l'ingénierie dans l'interprofessionnalité», c'est-à-dire en collaboration avec le notaire, l'avocat, l'expert-comptable...

L'ÉPICERIE FINE DES PLACEMENTS

Pour Meyer Azogui, le président de Cyrus, l'une des plus importantes structures de gestion de fortune, «les risques de solvabilité et de réputation étouffent les banques, alors que nous, nous faisons de l'épicerie fine, avec une chaîne de décision très courte, donc très réactive, proche des besoins du client.» Cependant, tous les conseillers indépendants n'ont pas la même expertise. Assurez-vous a minima que votre interlocuteur a le statut de conseil en investissement financier (CIF), un statut réglementé et sous contrôle de l'Autorité des marchés financiers (AMF). Le vrai expert, explique Olivier Collin, CGP à Annecy, doit être «capable de dire non à son client quitte à le perdre si nécessaire. Je ne fais aucune concession pour défendre l'intérêt du client, même contre son désir. Celui qui passe ma porte en disant: "Je veux ci et ça, je veux du conseil gratuit", moi je ne peux rien pour lui. Le vrai spécialiste cherche à vous connaître, sous tous les aspects fiscalité, investissements financiers et immobiliers, retraite, prévoyance, transmission de patrimoine...»

Enfin, il y a les «Family Offices», gestionnaires au service des mégafortunes (plus de 20 millions d'euros), qu'il s'agisse de celles héritées ou des «new money», ces entrepreneurs de première génération. Des univers très secrets. Avec eux, commente Pierre-Marie de Forville, installé place Vendôme, «la méthodologie de conseil stratégique est identique à celle que les chefs d'entreprise déploient pour piloter la stratégie de leur activité professionnelle, avec un tableau de bord Actif/Passif/Flux, en lecture dynamique et en digital». La règle d'or du Family Office: pas de rétrocessions de commissions sur les investissements, uniquement des honoraires. Si certains Family Offices s'appuient beaucoup sur les banques privées pour les investissements d'autres, comme lui, vont s'impliquer – sa propre société iVesta investit par exemple son résultat dans les solutions proposées aux clients – et remonter à la source de la chaîne de valeur: promotion immobilière en Europe et aux États-Unis, fonds de private equity, tours de table... Avec ses associés, il se considère ainsi comme «un chef d'orchestre qui écrit les gammes (la stratégie patrimoniale) et met en musique avec les meilleurs musiciens» que sont des traders, des avocats, des structureurs de fonds... À chacun, donc, de frapper à la bonne porte en toute connaissance de cause. **J.-D. E.**



*Specimen Papaver
Rhoeas, coquelicots
en riyals qataris.*