



Bien choisir son conseiller patrimonial

La crise a démontré l'importance pour l'épargnant d'être épaulé. Mais qui est le mieux placé pour prodiguer de bons conseils ? Le banquier ou le conseiller en gestion de patrimoine ?

Un homme seul est toujours en mauvaise compagnie ", avait écrit Paul Valéry. La phrase s'appliquerait à la perfection à un épargnant isolé. En période de crise, il peut devenir son pire ennemi, lorsque la peur panique s'empare de lui et l'amène à prendre des décisions radicales, souvent funestes. Même en temps normal, l'absence d'écoute lui est préjudiciable. Elle peut le conduire à confondre la passion et la raison, l'essentiel et l'accessoire. Pour toutes ces raisons, les services d'un tiers lui sont indispensables. Cependant, lequel choisir ? Il doit s'agir d'un professionnel, doté, de préférence, de solides qualités. Car il lui faut à la fois de l'empathie, de la compétence technique (dans de multiples matières) et de l'indépendance, tant intellectuelle que financière. Tout le monde ne peut pas endosser ce rôle de mouton à cinq pattes.

Opérations commerciales

Le guichetier dans son agence sera peut-être l'interlocuteur le plus chaleureux qui soit. Il ne sera pas forcément le mieux placé pour donner des conseils pertinents et dénués d'arrière-pensées. Maître Daniel Richard est avocat spécialisé depuis plus de vingt-cinq ans dans les litiges qui opposent les particuliers à leurs banques. Dans son dernier ouvrage (1), il raconte comment il a sursauté à la lecture d'une publicité de la Caisse d'Épargne : " Idée reçue n° 6 : pour investir en Bourse en ce moment, il faut vraiment bien s'y connaître. Parlez-en avec votre conseiller Caisse d'Épargne, vous changerez d'avis. " Le juriste n'a pas admis que cet établissement puisse ainsi se poser en donneur de leçons d'investissement en Bourse, alors que l'une de ses filiales, Natixis, " *a fait perdre à 2,8 millions de Français 92 % de leur placement en deux ans !* " De fait, en novembre 2006, l'action avait été vendue aux particuliers à 19,55 euros. Le 29 septembre 2008, elle ne valait plus que 1,75 euro.

Mais si les produits étaient seuls en cause ! La façon de les commercialiser pose également problème. Car, de la même manière que, dans les hypermarchés, la quinzaine du blanc succède à la foire aux vins, dans les réseaux d'agences, les campagnes de souscription se succèdent. Une semaine est dédiée aux produits garantis ; la suivante aux Livrets A ; la troisième, au placement d'actions dans le cadre d'une introduction ou d'une privatisation. Malheur au particulier qui accumule ainsi des produits achetés à l'aveuglette, il procède exactement à l'inverse de ce qu'il devrait faire.

Allocations d'actifs

En effet, la seule stratégie qui vaille réside dans l'expression un peu pompeuse d'" allocation d'actifs ". Concrètement, il s'agit pour l'investisseur de définir les dosages respectifs des différents types de placements au sein de son portefeuille. Par exemple, une moitié pour l'immobilier, un quart pour les actions, un huitième pour les liquidités... Cela suppose que l'intéressé sache au préalable de combien il dispose. Ensuite, il peut effectuer sa ventilation en fonction de ses objectifs, de ses envies et aussi, bien sûr, de la conjoncture.

Pour qu'un banquier soit de bon conseil dans cette répartition, il doit connaître précisément l'étendue du patrimoine de son client. Cela n'est pas toujours le cas. Mais il doit aussi développer des compétences juridiques ou fiscales qui ne sont pas obligatoirement de son ressort.

L'expert idoine en la matière est le professionnel qui possède dans l'intitulé de sa fonction, les mots " conseil ", " gestion " et " patrimoine ".

En l'occurrence, le seul à cumuler les trois se trouve être le CGP (conseil en gestion de patrimoine). Las, sous ces initiales, bien des populations cohabitent. Pour mériter l'appellation, il faut être non seulement capable de poser les bonnes questions à son client, mais aussi d'apporter des réponses complètes. C'est pourquoi les particuliers doivent se méfier des professionnels qui ne proposent pas l'intégralité des outils de placement : l'immobilier aussi bien que l'assurance-vie, mais aussi les actions en direct, l'or ou les produits de défiscalisation. C'est tout le sens de la proposition de loi du député Louis Giscard d'Estaing de réserver l'appellation de conseiller en gestion de patrimoine aux seuls professionnels qui justifieront d'une compétence reconnue dans tous ces domaines.