

Gérer son patrimoine au temps du coronavirus

Jean-Denis Errard / Journaliste | Le 30/04 à 09:08, mis à jour le 15/05 à 15:31



Gérer son patrimoine au temps du coronavirus - Extrait de la série «Air», de Daniel Forero (2018) ©Daniel Forero

Nul ne s'attendait à ce qu'un virus provoque autant de dégâts sur les marchés financiers. Comment préserver ses investissements et maintenir le niveau de son épargne alors que la crise est partie pour durer ? Les constats et les solutions de la vingtaine de spécialistes de la gestion de patrimoine que nous avons interrogés.

« Only when the tide goes out do you discover who's been swimming naked » - c'est quand la mer se retire qu'on voit ceux qui nageaient tout nu - avait déclaré lors de la crise de 2001 Warren Buffett, le célèbre gérant du fonds Berkshire Hathaway dont les performances ont rendu millionnaires de nombreux Américains. Dit autrement, « il ne faut jamais s'éloigner des principes fondamentaux de diversification et connaître sa sensibilité réelle au risque, rappelle Laurent de Swarte, cofondateur de l'important cabinet parisien de gestion de fortune Agami Family Office, car les conseillers ont parfois la mémoire courte et leur modèle de rémunération n'est pas toujours aligné sur les risques que sont capables de prendre leurs clients. »

Comme le fait aussi remarquer Meyer Azogui, président du groupe Cyrus, autre important cabinet de gestion de patrimoine : « *Il est évident que tous ceux qui couraient après la plus-value ont été pris violemment à contrepied par cette crise. De même pour ceux qui ont joué exagérément sur l'effet de levier du crédit puisqu'ils vont amplifier leurs pertes.* » Le crédit « pas cher » est évidemment un piège redoutable parce que ce qui importe, c'est l'évolution de la valeur de l'investissement !

UNE BONNE STRATÉGIE DE DIVERSIFICATION

C'est dans ces phases de crise qu'on voit ceux qui avaient paré à toute éventualité par une gestion de patrimoine bien diversifiée en termes de prises de risques et avec les assurances appropriées. « *L'ensemble de nos 850 clients ont gardé leur sang-froid, leurs profils de risques ont été respectés : adéquation de leur situation à leurs objectifs, horizon d'investissement avec des solutions privilégiant la diversification* », explique Lionel Lafon, conseil en gestion de patrimoine (CGP) à Bordeaux et Marseille.

Valéry Barbaglia, à la tête du family office de la Banque Neuflyze OBC (filiale de la banque ABN AMRO), le souligne également : « *Personne ne pouvait anticiper cette crise et encore moins l'impact économique et financier considérable qui en a résulté. La clé, c'est une bonne stratégie de diversification en amont, en termes de classes d'actifs, d'émetteurs et d'établissements financiers. Il est toujours nécessaire de prévoir le pire, afin de structurer en conséquence. Nous avons pris soin de faire conserver un volant de cash conséquent par nos familles, afin d'être serein en cas de crise structurelle ou conjoncturelle.* »



Extrait de la série «Air», de Daniel Forero (2018). Directeur artistique et photographe, ce Colombien installé à Paris travaille pour la publicité et réalise également des projets personnels, dont cette série mêlant ballons et pierres, choisie pour illustrer ce dossier ©Daniel Forero

Gérer un patrimoine ne consiste pas à faire des paris ou à suivre des oracles, mais tous les spécialistes, parmi la vingtaine que nous avons interrogés, sont d'accord pour affirmer que, quelle que soit la conjoncture et comme l'énonce le proverbe, il ne faut pas mettre tous ses oeufs dans le même panier. Sonia Elmlinger, CGP à Paris dans le XVI^e arrondissement, résume bien l'attente des clients : « *Ils ont besoin de simplicité, de vrai contact et de pragmatisme, pas d'un cours d'économie ou d'astrologie sur les perspectives des marchés financiers dans les prochains mois, que personne ne peut prévoir compte tenu de cette situation complètement inédite.* »

La crise a servi de détonateur patrimonial. Laurent de Swarte, d'Agami Family Office, le confirme : « *Nous avons de plus en plus d'appels entrants spontanés de prospects qui ont davantage de temps pour s'occuper de leurs affaires personnelles. Ils posent des questions sur les aspects financiers de leur patrimoine, mais aussi sur la structuration juridique et patrimoniale : la période de confinement, qui se passe généralement en famille, est très propice pour se recentrer sur les fondamentaux et les valeurs clés et avancer sur des sujets souvent remis à plus tard faute de temps ou d'envie.* »

MAINTENIR DES REVENUS AU QUOTIDIEN

Plus de 1 200 mails. Pas en un mois, en une semaine ! C'est ce qu'ont reçus Corinne Sauze et Pascal Jouve, CGP à Toulon, submergés de questions eux aussi, pour l'essentiel de la part de professionnels libéraux, d'artisans, de commerçants, de patrons de petites entreprises qui se demandent de quoi ils vont vivre s'ils ont interdiction de travailler. « *C'est là qu'on voit à quoi sert un conseil spécialisé en protection sociale* », relève Pascal Jouve. « *Notre rôle, poursuit-il, c'est avant tout la protection des flux, c'est-à-dire comment maintenir des revenus au quotidien pour soi et ses proches, notamment en cas d'arrêt de travail.* »



©Daniel Forero

Il est sidéré d'être sollicité par des gens qui se sont embarqués dans de grosses opérations immobilières à crédit et qui se heurtent à l'intransigeance de la banque pour rembourser leurs échéances, alors que les locataires n'arrivent plus à régler les leurs. Ou par des patrons de PME qui réclament d'urgence à souscrire des assurances pertes d'exploitation pour obtenir rapidement un revenu de remplacement. Un peu tard ! Marion Chapel-Massot, responsable family office à Montpellier, constate que les premiers à réagir à cette

crise sont des chefs d'entreprise inquiets de savoir si la pandémie constitue un cas d'exclusion ou non de leur contrat de prévoyance. *« Nous avons senti une grosse vague de stress. Heureusement, les assureurs avec qui nous travaillons ont confirmé rapidement les prises en charge. »*

« Oui, les inquiétudes les plus marquées, outre le risque de contamination, sont celles qui concernent la pérennité de leurs entreprises », confirme Jérôme Jambert, CGP à Marcq-en-Baroeul, près de Lille. Sa consœur à Béziers, Virginie Tricoit, observe que *« les clients sont plus inquiets sur la situation économique que sur leur contrat d'assurance-vie. Ils attendent plus de nous une oreille attentive que de réelles solutions. »*

LES MARCHÉS ONT CONNU PLUS D'UNE CRISE

Côté placements, tous les banquiers privés, gérants de très grandes fortunes (family office), conseils en gestion de patrimoine (CGP) que nous avons joints, relèvent une grande sérénité de leurs clients en dépit de marchés financiers au bord de *« la capitulation »*, un terme de trader boursier pour marquer une déroutante des cotations. *« Nos clients, remarque Jean-Marc Chevassus, CGP à Lyon, ne nous ont pas contactés plus que d'habitude. Ils savent qu'il y a un pilote dans l'avion. Nous faisons du conseil patrimonial, donc nos allocations - c'est-à-dire la répartition entre différents types d'actifs - vont dans ce sens. Cette crise est l'occasion pour eux de voir sur qui ils peuvent compter. »*

« Evidemment, il y a de l'inquiétude, reconnaît quand même Pascal Jouve. Mais au fond, les clients savent que le temps viendra où les marchés financiers remonteront. Des crises, ils en ont connu plus d'une. » À cette cliente d'un certain âge qui, d'une voix hésitante, lui demande : *« Est-ce qu'il faut faire quelque chose ? »*, il répond en substance de laisser passer la bourrasque : *« Votre patrimoine tient bon. »* *« Les gens, commente son associée Corinne Sauze, philosophe, sont dans la sur-réactivité, dans l'immédiateté. Nous sommes, nous, dans une échelle de temps plus longue. Même dans la période actuelle, nous prenons du recul. C'est une déformation professionnelle, mais c'est aussi ce qui donne du sens et de la valeur à notre métier. »*

LA BATAILLE DE L'INFORMATION

Le problème pour tous ces conseillers, c'est aussi de gérer les angoisses souvent provoquées par les fausses nouvelles et les arnaques prospèrent sur les réseaux. *« Je vois passer des propositions ubuesques, voire dantesques »,* met en garde l'Aixoise Karen Fiol. Confinés chez eux, passant des heures à surfer sur le Web, les Français se laissent ébranler par les rumeurs et entraînent dans les fausses combines. Telle banque serait en difficulté, telle solution rapporte du 7% garanti... *« Les plus inquiets, pointe Marion Chapel-Massot, manifestent un sentiment de défiance envers les*

banques et les assureurs. Plusieurs fois, j'ai dû envoyer des communications officielles sur leur stabilité financière. »

« La troupe est à l'image du chef ! » réagit Jean-Marc Chevassus, ancien officier. Il s'explique : « Pour rester rationnel, encore faut-il comprendre ce qui se passe. Les comportements de panique sont souvent la conséquence du manque de transparence, de l'incompréhension ou de la perte de confiance envers ses conseillers... » Certains ont peur pour leurs avoirs parce que leur conseiller, leur banque, leur assureur se murent dans le silence. « Le plus important, souligne Lionel Lafon, est d'être proactif : appeler les clients avant qu'ils ne nous contactent pour faire le point sur leurs investissements. »



©Daniel Forero

« C'est une rude bataille qui se joue sept jours sur sept, avec en ce moment des journées de travail qui peuvent atteindre quatorze heures », lâche Pascal Jouve, joint un samedi en fin de journée. « Et demain - dimanche ! -, j'ai encore 79 appels à passer pour répondre aux mails des clients. » C'est bien simple, il a tapissé le sol de son bureau des dossiers à traiter : 12 m² de piles de papier ! La digitalisation est loin d'avoir résorbé la paperasse qu'impose la réglementation, sans compter les heures perdues à essayer de joindre une compagnie d'assurances débordée.

Et sans oublier les soucis techniques, ajoute son associée Corinne Sauze : *« C'est épuisant, notre standard téléphonique saturé d'appels a sauté cinq fois cette semaine. Même avec une ligne en fibre pro, les liaisons sont lentes et les serveurs plantent. On se bat avec un responsable de société d'assurance qui demande des documents que le secret médical interdit de communiquer pour la prise en charge d'un client hospitalisé. » « Hier un client m'appelle, raconte le Bordelais Lionel Lafon, m'annonçant avoir reçu un courriel du gouvernement sur le montant garanti par l'Etat pour les contrats*

d'assurance-vie et placements bancaires. 'Je suis inquiet, c'est peu...! me dit-il. Bizarrement, il n'a pas retrouvé le courriel en question quand je le lui ai demandé ! » L'expert avait deviné que son client avait glané l'information sans la comprendre.

SÉCURITÉ DES AVOIRS

Il est vrai que la garantie de l'assurance-vie est plafonnée à 70 000 euros et celle des avoirs bancaires à 100 000 euros, ce qui est certes très limité pour les grosses fortunes. Mais qu'est-ce qui justifierait un tel scénario ? lui a demandé ce spécialiste reconnu. L'interrogation sur la sécurité des avoirs est pourtant récurrente. « *Voilà qui nous a replongé dans les affres de 2008*, commente Laurent de Swarte, qui constate la même inquiétude. *La situation est pourtant beaucoup plus saine qu'à l'époque, la législation en faveur d'une meilleure sécurité du système financier ayant considérablement évolué depuis.* »

Yannick Nold, CGP à Paris, reconnaît également que « *des questions sur la situation financière de nos partenaires, banquiers et assureurs, reviennent très souvent chez nos clients* ». Karen Fiol relativise : « *Seulement trois de nos clients nous ont demandé de leur expliquer ce que prévoit le FGDR* » (le Fonds de garantie des dépôts et de résolution, en charge d'intervenir si un établissement financier devait déposer le bilan). Jérôme Jambert trouve lui aussi « *les clients beaucoup plus calmes que dans [ses] souvenirs des crises précédentes, en 2008-2011* ». Ce spécialiste insiste sur un tout autre aspect qui le préoccupe, avec le recours au télétravail : « *Mon inquiétude actuelle tourne autour de la cybersécurité et les risques de piratage.* »

À L'AFFÛT DES OPPORTUNITÉS

Au final, si la plupart des clients font le dos rond (comment faire autrement !), d'autres y voient une opportunité. « *Ce qui m'a surpris, lors de mes débriefings hebdomadaires avec les différents directeurs de départements de Cyrus, c'est que beaucoup de clients sont investisseurs, ils veulent profiter d'opportunités. C'est plutôt à nous de les réfréner* », fait observer Meyer Azogui. Il n'est pas le seul à le dire, loin de là. « *Je suis étonné par le nombre d'investisseurs qui souhaitent réinvestir à la baisse*, note Jérôme Jambert. *J'étais habitué à une sorte de paralysie pendant les crises précédentes. Cette fois, nombreux sont les clients à l'affût de nouveaux investissements.* »

Avec humour, Karen Fiol raconte cet appel d'un client : « *Je veux tout investir et acheter ma maison en bord de mer avec la plus-value réalisée. Elle s'appellera Corona !* » Du côté de Bordeaux, Lionel Lafon estime également que « *nous avons bien plus de clients qui souhaitent une dynamisation de leurs investissements quand nous aurons une meilleure visibilité* ». Marion Chapel-Massot, dont la clientèle est surtout composée



©Daniel Forero

de chefs d'entreprise, d'artistes et d'expatriés, constate que « *si certains font des stocks de pâtes, à mon cabinet, je vois de plus en plus de demandes pour prendre de nouvelles assurances-vie avec des supports dynamiques* ». Réaction encore plus enthousiaste de Jean-François Fliti, CGP à Paris (Allure Finance) : « *Un grand nombre de clients voient cette crise comme une opportunité d'investissement. En effet l'inflation sous-jacente que vont générer les injections massives de liquidités va motiver les plus*

avisés à modifier progressivement leur stratégie d'allocation d'actifs, en réduisant leur part immobilière vers des actifs productifs. »

Prudence, prévient cependant Laurent de Swarte : « *Le sujet sera surtout post-crise : quelle sera la solvabilité et la marge de manoeuvre des Etats ? Comment pourrons-nous absorber financièrement les plans de relance ? Les marchés seront sûrement fébriles sur ces sujets durant un long moment.* » Sa consoeur parisienne Sonia Elmlinger a beau être d'un caractère enjoué, elle conclut sur cette même tonalité : « *Les clients redoutent plutôt la crise économique qui va arriver après cette crise sanitaire. Des tensions sociales peuvent apparaître.* » En conclusion, le bon conseil pourrait être celui donné par David Ross, gérant actions internationales, à la Financière de l'Echiquier, une société de gestion bien connue des professionnels : « *La gestion d'actifs se fonde sur la prise de décisions intelligentes. Si une situation ne peut être analysée, aucune décision intelligente ne peut être prise. Alors n'en prenez aucune.* »

PUBLICITÉ

À NE PAS MANQUER



Week-end

CONTACT@FORTUNEXPERT.FR

OK