

Le savoir-faire d'un bon gérant n'est pas automatisable

D'un coût raisonnable, les instruments en self-service facilitent le développement des petits patrimoines. Le client veut aussi pouvoir compter sur une aide concrète face aux épreuves de la vie, comme un divorce. Or, aucun logiciel ne propose ce type d'assistance

Au premier abord, les présentations sont si attractives que la gestion de fortune automatisée pourrait bientôt sonner le glas du métier de gestionnaire de patrimoine indépendant. Autrement dit: à l'ère de l'intelligence artificielle «Watson», on est en droit de se demander si le gestionnaire de patrimoine indépendant – qui a succédé au banquier privé traditionnel – n'est pas devenu à son tour un modèle obsolète.

Répondre à cette question n'est pas évident. La composition d'un portefeuille, c'est-à-dire l'allocation des actifs, constitue aujourd'hui une prestation quasi standard. Cela au même titre que les fonds stratégiques partout proposés et constitués d'obligations, d'actions et autres types de placement. Une prestation qui ne devrait plus être coûteuse, surtout en ce moment où les commissions sont orientées à la baisse (seul le droit de timbre en Suisse reste toujours aussi élevé) et où les fonds indiciels sont disponibles à des tarifs très avantageux.

Mais, comme on le voit pour les fonds stratégiques, les modèles automatisés ou «robo-advisors» et

leurs variantes – qui vont de l'approche conservatrice à des prises de risques plus élevées – ont leur point faible: tous sont calqués sur l'image que renvoie le rétroviseur, c'est-à-dire fondés sur l'historique.

Or, ces vingt dernières années tout particulièrement nous ont appris qu'il fallait non pas regarder dans le rétroviseur mais se projeter

«UNE ANALYSE GLOBALE DES RISQUES S'IMPOSE»

dans l'avenir. Cet avenir, que nous réserve-t-il? Que peut-on en attendre? Et quel va être son impact sur les techniques de placement financier? Là commence tout le travail du gestionnaire patrimonial en sa qualité de conseiller financier. Un travail qui consiste à analyser avec le client, censé être majeur, la situation mondiale et à en tirer les conséquences en matière de techniques de placement.

Autre tâche qu'un logiciel serait bien incapable d'assumer à la place du gestionnaire de patrimoine: le feeling avec la clientèle. Il

ne pourrait l'assumer pour la simple raison que bon nombre de clients ont une fausse image d'eux-mêmes et sont soit plus téméraires, soit plus anxieux qu'il n'y paraît.

Tandis qu'un logiciel travaille sur la base de «profils risques» standards, le gestionnaire de patrimoine, lui, connaît bien son client et peut donc le conseiller de manière optimale, en l'aidant à trouver sa voie et à se protéger.

Le fait que les logiciels de gestion automatisée ne soient utilisés que pour les petits portefeuilles a ses raisons. S'agissant des patrimoines plus importants, caractérisés par des placements et des droits de détention plus complexes, voire aussi par l'ouverture de comptes dans différentes banques de dépôt, une analyse globale des risques s'impose. Il faut se poser, par exemple, les questions suivantes: est-il vraiment opportun d'investir dans des fonds de placement immobiliers dès lors que des biens immobiliers ont déjà été acquis? Quel peut être le niveau du taux actuariel dans le cas d'une entreprise faisant partie du patrimoine? Une consolidation de ce dernier dans toutes ses composantes est en outre recommandée. Le client souhaite par ailleurs une évaluation

du niveau des performances du gestionnaire de patrimoine, laquelle incombe à la banque de dépôt. Cette réciprocité dans le contrôle des performances constitue un élément clé de la gestion patrimoniale d'aujourd'hui.

Tant que les marchés sont au beau fixe, tout le monde peut réaliser de bonnes performances sans problème, même les logiciels de gestion de fortune automatisée. Mais dès qu'ils deviennent volatils, les choses se corsent: il y a des risques à maîtriser. Il faut notamment, comme cette année, se séparer à temps des obligations de long terme.

Autres éléments tout aussi importants: l'analyse structurelle et l'optimisation fiscale (le modèle «offshore» a vécu...), mais aussi l'organisation de la succession. Le savoir-faire d'un bon gestionnaire de patrimoine – comparable à celui du banquier privé du temps où il ne vendait pas encore de produits mais se contentait de conseiller objectivement son client – n'est pas automatisable...

Le réseau de relations d'un gestionnaire de patrimoine ne saurait, lui non plus, être remplacé par un logiciel. De même, il n'y a pas de modèle standard pour l'adaptation du profil psychologique. En

période de tempête boursière, vaut-il mieux garder son sang-froid et ne rien entreprendre, ou céder à la panique et vider son compte de dépôt? Quand les marchés sont volatils – et ils le sont de plus en plus souvent –, il est vivement recommandé de s'en remettre à un conseiller financier aguerri!

Il y a aussi l'aspect relationnel, même s'il est vrai que le client est demandeur de qualité de résultat mais pas seulement. Il veut être compris dans son être tout entier, c'est-à-dire pouvoir compter sur une aide concrète lorsqu'il doit affronter les épreuves de la vie, un divorce par exemple.

Or, aucun logiciel n'est en mesure de fournir ce type d'assistance, tout comme le supermarché atteint ses limites dès lors qu'il a en face de lui un client particulièrement exigeant.



> **Thomas Fedier**
Directeur et partenaire de VT Wealth Management