



| Se recentrer sur l'individu |

Et si le conseil en gestion de patrimoine ne tenait pas suffisamment compte de la dimension psychologique des clients ? C'est en tout cas le point de vue de Dominique Dimier, directeur de Verum Gestion privée et coauteur d'un ouvrage de réflexions philosophiques sur l'argent*, sa perception et ses fonctions.

Pourquoi avoir participé à la rédaction d'un tel ouvrage ?

Dominique Dimier : Nous travaillons depuis deux ans avec Sacha Bourgeois-Gironde sur la compréhension de l'épargnant et de l'investisseur.

Aussi, la question de l'argent est centrale dans cette démarche. Les classes préparatoires

aux grandes écoles d'ingénieurs ont pour thème d'économie précisément l'argent. Vrin, éditeur réputé en matière de pensée et de philosophie, nous a sollicités pour en formuler une approche philosophique et pratique.

L'intérêt du sujet dépasse naturellement le monde étudiant.

“ Investisseurs, mais également conseillers, doivent s'approprier ce que nous connaissons aujourd'hui du fonctionnement de notre cerveau en matière d'économie et de finances ”

Au-delà de l'intérêt purement intellectuel lié à la richesse des échanges, pensez-vous que sa rédaction puisse vous aider dans votre exercice quotidien de conseiller ?

D.D. : Indéniablement. L'approche fondamentale que Sacha anime, en particulier dans son laboratoire de recherche, permet d'éclairer avec pertinence des aspects très pratiques de l'exercice quotidien du métier de gestionnaire de patrimoine.

Par exemple, la notion d'anticipation des regrets éclaire de manière flagrante que la prise de risque ne peut être considérée par le conseiller dans une seule dimension factuelle.

Plus précisément, en considérant la multitude de rapports que les particuliers entretiennent à l'argent ou sa symbolique, pensez-vous qu'il faille introduire davantage de psychologie dans l'acte de conseil patrimonial ?

D.D. : Nous abordons avec nos clients des questions aussi fondamentales que leur propre mort, celle de leurs proches, l'enfant qui réussit ou celui pour qui on s'inquiète. Cela suffit en soi à désirer se former un minimum en matière de psychologie au-delà de nos propres qualités humaines.

Sur le sujet qui nous intéresse, l'argent et le rapport que l'on entretient avec lui, cela me paraît essentiel. L'argent n'est qu'un fluide "compteur du réel". Nous entendons par là qu'il permet de mesurer la réussite d'une affaire ou par sa fonction de stockage de la valeur, de connaître le temps

d'autonomie que nous avons sans avoir besoin de travailler par exemple. Pourtant, personne n'entretient avec lui un rapport neutre et factuel. C'est pourquoi, le conseiller doit déjà se connaître lui-même en la matière. La psychologie doit être prégnante dans l'acte de conseil patrimonial.

Il est fréquent d'entendre dire que les épargnants français ne disposent pas d'une culture financière suffisante pour apprécier la pertinence de tel ou tel produit. Ne pourrait-on pas imaginer le développement d'une approche patrimoniale différente, axée précisément sur le rapport que chaque particulier entretient à l'argent ?

D.D. : J'ai eu l'occasion d'interroger récemment le président d'Axa, Henri de Castrie, sur sa vision de la distribution financière en France. Il m'a cité la remarque que font les Américains fréquemment au sujet des Français : de bons épargnants, de mauvais investisseurs. Tout est dit. Notre côté fourmi nous pousse à accumuler. Notre imaginaire collectif, toutes nos idéologies ou croyances collectives, nos peurs individuelles ont raison de notre raison. Nous voulons tellement tout faire rentrer dans des règles qu'au final c'est l'individu qui se conforme à ce qui se dit ou se fait, laissant de côté son propre arbitre et son appétence personnelle. L'épargnant investisseur a-t-il les moyens de se faire confiance ? La tendance du marché va plutôt vers une réglementation qui stéréotype les individus plus qu'il ne les aide →



Dominique Dimier
Verum Gestion privée

à comprendre et à prendre position. Cela entraîne des positions *à minima* où l'on achète de la dette d'Etat, en particulier sur l'actif général des compagnies d'assurances. Une approche patrimoniale plus centrée sur l'individu et son histoire favoriserait certainement l'émergence d'une culture de l'investisseur prenant le pas sur celle de l'épargnant. Cela induirait une lecture plus personnelle, plus libre de cette matière, dans un pays où l'Etat est omniprésent dans notre conception des rapports sociaux et économiques.

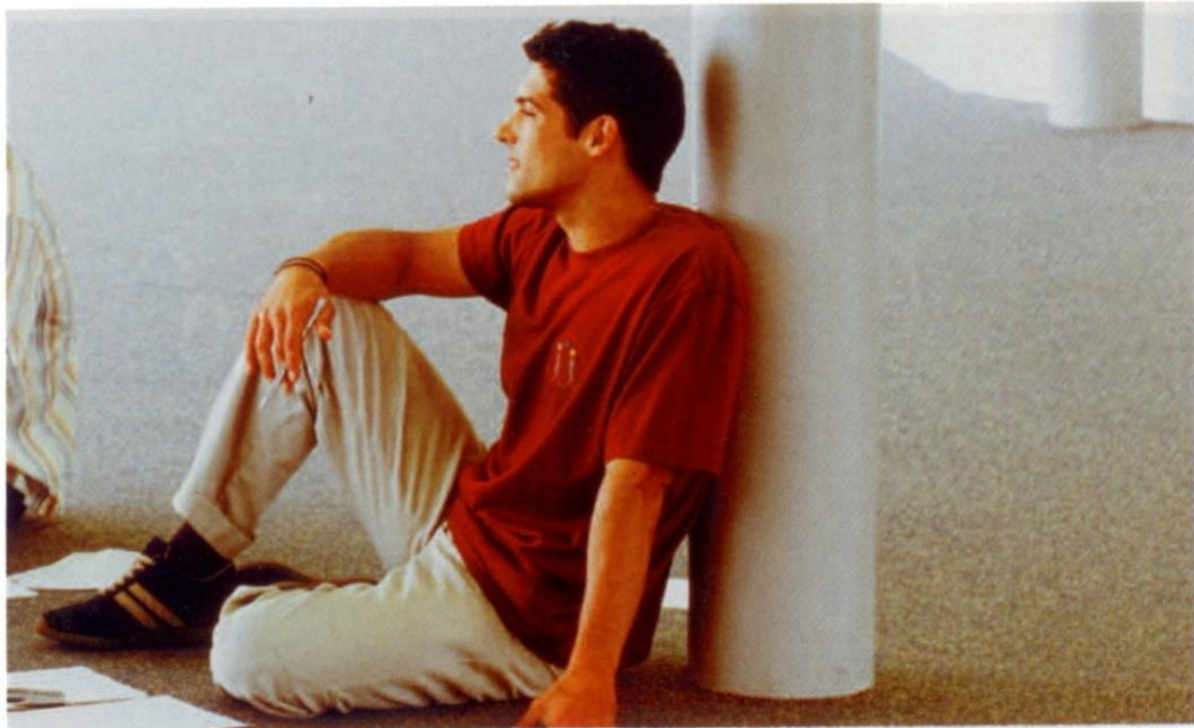
Dans le cadre d'une relation commerciale avec un investisseur privé, ne faut-il pas s'inspirer davantage de l'économie comportementale et des recherches récentes en matière de neuroéconomie plutôt que de tenter de le convaincre de la pertinence de tel ou tel conseil par des arguments avant tout techniques ?

D.D. : Je serais tenté de dire les deux mon général ! Je recommande l'ouvrage de Sacha "La neuroéconomie, comment le cerveau gère mes intérêts". Sa lecture éclairera tout à chacun sur les apports les plus récents de la neuroéconomie dont Sacha est l'un des plus grands spécialistes européens. Investisseurs, mais également conseillers, doivent s'approprier ce que nous connaissons aujourd'hui du fonctionnement de notre cerveau en matière d'économie et de finances. Mais là encore, attention à ne pas nous faire entrer nous-

même, et nos clients avec, dans des petites boîtes. Il s'agit d'outils de compréhension, d'aide à la réflexion et à la décision ! Il convient de choisir fromage et dessert. Bien formuler les objectifs patrimoniaux, concevoir des réponses créatives et sélectionner des investissements judicieux continueront de former le socle de tout conseil pertinent. Le but est de pouvoir s'adresser à l'intelligence de nos clients en ayant fait preuve de psychologie et de pédagogie préalablement. Il fut une époque où il fallait faire progresser le niveau technique (juridique, économique et fiscal) des conseillers. C'est probablement en grande partie fait. Il faut à présent s'intéresser aux rapports humains, à la qualité des entretiens, en matière de conseil financier.

Le conseil patrimonial tel qu'il est pratiqué en France ne reposerait-il pas sur des bases trop mécaniques ?

D.D. : Je le crois. La première raison provient, à mes yeux, de l'orientation "produit" plus que client qu'ont développée la grande majorité des acteurs du secteur. Ensuite vient la pratique à outrance de logiciels, qui là encore ne sont que de très bons outils. Le conformisme de ceux qui sont passés par les mêmes formations a probablement renforcé cette réalité. Enfin, les réponses apportées aux nécessaires et pertinentes questions de protection du consommateur tendent à stéréotyper, parfois caricaturer notre épargnant investisseur.



Peut-on réellement personnaliser un acte de conseil patrimonial ?

D.D. : Nous n'avons pas tous besoin d'une solution originale : dans la règle des 80/20 nous sommes souvent dans les 80. Néanmoins, nous attendons tous une solution adaptée, qui ressemble à l'autoconception que nous nous en faisons. Cela signifie que nous devons reconnaître en quoi ce conseil est pertinent pour nous, en avoir envie et savoir mobiliser notre volonté pour le mettre en œuvre !

Le conseiller qui sait faire cela, sait formuler un conseil personnalisé.

Considérez-vous que le rapport à l'argent évolue réellement en fonction de l'âge et de l'époque ?

D.D. : A-t-on mieux défini l'argent et son artefact qu'est la monnaie qu'Aristote ? Cela tendrait à nous laisser penser que la nature humaine en la matière est immuable et transcende époques et conditions. Néanmoins, l'éducation familiale, les croyances idéologiques et religieuses, la structure des

états, la probabilité de la mort, l'autoconception que l'on se fait de son rôle social, autant de facteurs influents que notre ouvrage tend à comprendre. On peut donc considérer qu'il y a des rapports immuables à l'argent et d'autres évolutifs.

Avec Sacha, nous travaillons actuellement à la rédaction d'un guide pratique très grand public dont l'objet serait la formation du plus grand nombre aux questions d'argent et à la décision financière. Nous croyons beaucoup à la formation pour faire de l'argent un serviteur zélé et non pas un maître tyrannique. Une de mes collaboratrices, Albane de Puybaudet, rédige pour cet été, un mémoire de master sur la manière de concevoir le conseil patrimonial au-delà du cadre réglementaire. Sa lecture devrait intéresser nombre de praticiens.

Propos recueillis par Eric Bengel ■

* Coauteur avec Sacha Bourgeois-Gironde de *Comment l'argent vient à l'esprit* - Vrin Editeur 144 pages - 15 euros