



Le portrait du mois

Anne Gozlan et Michael Sfez, Les «sentinelles du patrimoine»

AGH Conseil créé par Anna Gozlan il y a plus de dix ans devient Kermony Office pour marquer l'arrivée de son nouvel associé Michael Sfez, précédemment chez Russell Investments pendant plus de 20 ans. Objectif, une approche patrimoniale globale de family office.

Jean-Denis Errard

C'est dans le très chic XVI^e arrondissement, près de la place Victor Hugo à Paris, qu'Anna et Michael ont décidé d'installer les locaux de Kermony Office. Elle, est une avocate de formation, très pointue sur les questions juridiques et fiscales, passée par des cabinets internationaux de premier plan. Lui, est un expert des marchés financiers et de l'allocation d'actifs, ancien directeur général de la filiale de l'un des plus grands gestionnaires de fonds (Russell Investments). Associés au cabinet, habitués pour l'une aux exigences de grandes entreprises et pour l'autre à ceux des institutionnels dans la gestion des fonds, ils ont voulu mettre à la disposition de leur clientèle ce professionnalisme, ce sens du reporting, qu'ils ont acquis dans leurs précédents métiers.



Michael Sfez et Anna Gozlan, associés fondateurs de Kermony Office

Prendre exemple de ce qui a été fait sur le marché de la téléphonie mobile

D'emblée, le ton de notre conversation est donné : « Le marché de la gestion de patrimoine a besoin de fluidification. Typiquement, des transferts de comptes ou de contrats peuvent prendre jusqu'à un an. De nos jours, ce n'est pas acceptable pour les clients qui ont le sentiment justifié d'être pris en otages et peuvent être confrontés à des murs de mauvaise foi pour les faire plier ». De même, selon eux, pour les transferts visés par la loi Pacte qui prévoit la transférabilité des avoirs d'un contrat vers un autre commercialisé auprès de la

même compagnie d'assurance. « Dans la pratique le transfert s'avère très difficile en raison de problèmes informatiques le plus souvent ». Tous deux font partie de cette nouvelle génération de conseillers en gestion de patrimoine qui rêvent d'un monde de l'épargne ouvert, fluide, transparent. On n'y est pas, témoin aussi ce débat sur le troisième usage du courtage. « Il faudrait prendre exemple de ce qui a été fait sur le marché de la téléphonie mobile. Que je sache, lorsqu'on change de ligne, le nouveau téléopérateur n'a pas à indemniser le précédent fournisseur de deux ou trois ans d'abonnement », insiste Anna.

100 % en honoraires

Tous les deux ont fait le choix de tourner le dos à l'ancien « business model de notre métier ». « Notre idée, explique Anna, c'est de rendre le client constamment conscient des services rendus et des coûts attachés. Nous sommes ainsi totalement transpa-

rents sur notre rémunération basée sur la facturation d'honoraires qui tiennent compte de la totalité des commissions qui nous sont rétrocédées le cas échéant ». « Les personnes qui franchissent notre porte viennent, explique Michael, parce qu'ils ont une problématique patrimoniale et non pas pour qu'on leur vende un produit. Ils veulent structurer, optimiser, prévoir et, partant de là, ils attendent de nous une approche globale. Ce qui explique un mode de rémunération en honoraires ». Chaque semestre, le client reçoit son tableau de bord avec les performances atteintes par rapport aux objectifs fixés ensemble ainsi que les honoraires et les commissions perçues. « Pour des acteurs comme nous qui souhaitons offrir une transparence totale, la gestion de ces rétros reste trop compliquée et il reste beaucoup à faire pour certains fournisseurs », fait remarquer Anna, ajoutant : « Nous recevons ces informations sous des formats diversés et peu homogènes et pas toujours détail-



lées par client et cela avec des délais très disparates ». La transparence n'est pas pour demain, malgré Mifid et DDA !

Surcommissions en tout genre

« On est dans un métier où les marges se sont fortement réduites surtout si on met en avant l'intérêt du client. Evidemment, il est beaucoup plus facile de cumuler les frais d'arbitrage, les frais d'entrée et les surcommissions en tout genre. Nous avons fait le choix de facturer des honoraires à nos clients avec une totale transparence sur les frais, ce qui correspond à notre éthique. C'est comme cela que nous prenons plaisir à faire ce métier », commente Michael qui, lui, découvre cette nouvelle carrière de CGP, contrairement à Anna qui exerce depuis plus de dix ans. Notre activité ne sera jamais centrée sur la vente de produits financiers ou immobiliers », insiste Michael Sfez. Et Anna d'ajouter : « Les Bio c'est Bon et autres Maranatha, beaucoup d'entre eux sont venus dans nos bureaux dans l'espoir que nous commercialisions leur produit, très rémunérateur en l'occurrence. On a toujours été très méfiants sur les promesses et on a vu malheureusement où cela a mené ». Selon eux, il ne devrait y avoir aucun problème à facturer des honoraires. Simple-ment, ajoute Anna, « il est important de délivrer une valeur ajoutée et que le client s'en aperçoive. Un conseil de qualité passe par l'expertise mais également la fréquence des contacts avec les clients. Nous les appelons au moins une fois tous les deux mois a minima pour prendre des nouvelles ». Un « luxe » – selon son expression – qui ne se conçoit évidemment qu'avec les patrimoines d'une certaine envergure et une clientèle maîtrisée et impliquée. Mais la valeur ajoutée se mesure aussi chez

Un ordre professionnel !

Quant à la lourdeur réglementaire souvent déplorée dans le métier, comme beaucoup de jeunes CGP ils y voient « quelque chose de positif ». « Cette réglementation massive et ses exigences, estime Michael, ne sont que le reflet du caractère essentiel de notre métier ». Avec lucidité il considère que « au vu des anticipations sur les déficits publics, notamment l'effondrement des régimes de retraite par répartition, notre rôle est fondamental ». Une réflexion qui les amène, comme beaucoup de leurs confrères, à s'interroger sur l'évolution de ce qu'est un CGP. « Cette belle profession mériterait d'être érigée au même niveau que d'autres professions réglementées et d'avoir un ordre professionnel pour une meilleure homogénéité des pratiques, suggestion qui avait été d'ailleurs faite il y a quelques années par la Chambre », se met à rêver Anna.

Kermory Office par les résultats financiers des portefeuilles. « Au 15 octobre, sur l'ensemble de leurs mandats d'arbitrage, la performance moyenne avoisine 6 % net depuis le début de l'année », commente Michael. On ne peut apporter meilleure démonstration au client !

Pas très amateurs de défisc !

Comme tout bon CGP, tous deux estiment essentiel de « dire au client ce qu'on pense même si notre point de vue va à l'encontre du leur ». « Fréquemment, explique Anna, le client a son idée en tête parce que tel ou tel de ses amis a fait telle opération qui a bien marché. Mais la plupart du temps, il n'a absolument pas réfléchi à l'adaptabilité de cet investissement à sa situation, il ne s'est même pas demandé si cette soi-disant super rentabilité promise était vraiment fiable ». « Si le client vient vous voir en vous demandant une solution parce qu'il paie beaucoup trop d'impôts, vous réagissez comment ? », ai-je demandé. La réplique

d'Anna fuse : « Je lui dis "tant mieux, c'est que vous gagnez beaucoup d'argent". Et j'ajoute "pourquoi voudriez-vous prendre le risque d'en perdre sous prétexte de réduire vos impôts ? " », Michael explique ainsi que « typiquement entre le private equity de défiscalisation et le vrai private equity, on a vraiment des grands écarts. L'un peut faire gagner un peu d'argent mais avec souvent comme moteur principal la réduction d'impôt, alors qu'avec l'autre, on vise 10 à 15 % de rentabilité annuelle ».



Dire au client ce qu'on pense même si notre point de vue va à l'encontre du leur

Leurs parcours

Anna Gozlan

DEA droit fiscal à la Sorbonne, Capa Paris, DU gestion de patrimoine à Clermont-Ferrand. Ancienne avocate fiscaliste, passée par le cabinet Veil Jourde et Fidal Direction Internationale, elle a fondé en avril 2009 le cabinet de gestion de patrimoine AGH Conseil.

Michael Sfez

Maîtrise de mathématiques, DESS techniques de décision en entreprise, à la Sorbonne, DU gestion de patrimoine à Clermont-Ferrand. Ancien dirigeant de Russell Investments (mars 2000 à octobre 2019), il rejoint le cabinet fondé par Anna. Et crée par ailleurs la société Kermory Capital, spécialisée dans le conseil aux institutionnels en matière de private equity.

Leur philosophie, ils la résument dans cette marque qu'ils ont déposée, une élégante formulation du métier : « sentinelle du patrimoine ». Voilà qui résonne comme cette prophétie biblique « J'ai mis près de vous des sentinelles. Soyez attentifs au son de la trompette ! Mais ils répondent : Nous n'y serons pas attentifs »*. Dans notre environnement actuel fait de déficits publics multiples, d'incertitudes économiques et de tensions sociales, n'a-t-on pas plus que jamais besoin de telles sentinelles ? ■

*Jérémie 6-17