

GESTION de FORTUNE

Le magazine de la gestion privée

25^e année - France/Bel./Lux. : 7,80 €
Suisse : 8,70 FS - USA : \$ 9 - EAU : 35 EAD
Zone CFA : 5 500

N°273 - Septembre 2016

www.gestiondefortune.com

**SPÉCIAL
PATRIMONIA**

25 pages



NOTRE GALERIE DE PORTRAITS 2016

**17 professionnels de la gestion
de patrimoine se dévoilent**

M 04137 - 273 - F - 7,80 € - RD



SAMANTHA ROUACH, le punch et le talent

Quand on a un parcours aussi brillant que le sien (HEC, DESS Paris II, DESS gestion de patrimoine) et alors qu'elle pouvait continuer sa carrière à Londres, comme trader, rémunérée à prix d'or, qu'est-ce qui a pu amener Samantha à prendre la décision de s'installer à Paris comme CGPI ? La réponse fuse, et on sent que cette jeune femme de 32 ans a une personnalité très déterminée : « Avant tout un vrai besoin d'indépendance et la volonté depuis toute jeune de créer mon entreprise ! » Pour elle, le conseil en gestion de patrimoine est « l'un des rares métiers qui permet d'exer-

“

Nous ne sommes pas là pour vendre des produits à tout prix

cer à son compte lorsque l'on est passionnée de finance ». La décision n'était pas facile à prendre. Sa responsabilité en salles des marchés à Londres au sein de prestigieuses banques d'investissement telles que Goldman Sachs ou JP Morgan, bien des jeunes en rêvent. « Ce job m'a énormément apporté tant sur le plan de la pratique des marchés financiers qu'en terme de rigueur, de process et de degré d'exigence ». Mais elle ne y voyait que « des étapes préliminaires et nécessaires » avant d'accomplir son ambition, son envie plus exactement, qui était d'accompagner des familles sur le long terme dans la gestion de leurs affaires. Après l'aridité des cotations, la « confiance de clients qui vous associent aux décisions importantes de leur vie » et « qui nous font souvent partager leur expérience de chef d'entre-

prise ». Et quand on la connaît on se rend compte assez vite de cette capacité qu'elle a à conjuguer une compétence aigüe avec la cordialité de la conversation.

Mais pourquoi Paris ? La communauté française est importante à Londres où elle résidait ! « Ce n'est qu'une fois expatrié qu'on se rend vraiment compte de la chance de vivre dans cette ville ». Ce qui ne l'empêche pas d'avoir de plus en plus de clients non-résidents. Sa vision du métier est très tranchante : « Nous ne sommes pas là pour vendre des produits à tout prix. Au contraire, dans une industrie qui connaît régulièrement des excès, nous devons nous placer en garde-fou pour tenir les clients à l'écart des miroirs aux alouettes ». Et de préciser : « Nous devons également faire preuve de pédagogie pour nous assurer de leur compréhension plutôt que de leur adhésion ».

Rien ne lui échappe, et on reconnaît bien là sa pugnacité (qu'elle exprime aussi en pratiquant la boxe) : « Notre approche consiste à nous positionner comme l'interlocuteur de référence des clients pour tout ce qui touche de près ou de loin à leur patrimoine : fiscalité, enjeux civils, ingénierie sociétariale, prévoyance, retraite ». Le « nous » la concernant elle et son associé, Raphaël Regensberg, qui comme elle a connu les salles de marché des grands maisons américaines.

L'inertie de certains fournisseurs et partenaires

Rétrospectivement, après trois années d'exercice en partant de zéro, comme Edith Piaf, elle pouvait entonner « non je ne regrette rien ». Ses surprises ? Une bonne : « nous avons sous-estimé le rôle du bouche à oreille dans notre activité car aujourd'hui la recommandation de nos clients constitue une part très conséquente dans notre développement ». Et une moins bonne : « le poids écrasant de la réglementation ». Pour cet esprit très carré formé à HEC, « l'absence



**Samantha Rouach,
CGPI à Paris, cabinet Platineos**

totale de logique dans les règles édictées et l'asymétrie que l'on constate dans les faits entre les banques et les conseils en gestion de patrimoine dans le respect de cette réglementation entraîne incompréhension et exaspération de la part des clients ». Autre déception, celle de se heurter à des partenaires et fournisseurs « qui, de par leur inertie et leurs pratiques datant d'un autre temps, nous empêchent de fournir aux clients un service complètement fluide et aussi qualitatif que celui que nous souhaiterions ». A 32 ans, pas facile d'admettre que l'ère de la digitalisation est encore un autre monde pour bien des acteurs du marché !

Alors qu'on rémunère le psy, l'avocat, le coach sportif... pourquoi selon elle est-ce si difficile de le faire admettre au client ? « A cause de la tentation de nous assimiler à sa banque privée. Or les banques ne

Son cursus

2007 : HEC et DESS de techniques financières, université Panthéon Assas (Paris II)

2007 : trader sur dérivés actions à Londres chez Goldman Sachs puis JP Morgan

2013 : master gestion de patrimoine, université Paris XII

2013 : création du cabinet Platineos

facturent aucun honoraire et pour cause : elles se contentent de vendre des produits maison conformément à des objectifs mensuels et n'apportent aucun conseil. A nous d'expliquer aux clients que nous n'avons rien à voir avec une banque privée et de démontrer notre valeur ajoutée ».

Comment se projette-t-elle ? « *Je conçois notre développement, commente Samantha Rouach, par l'association avec des professionnels aux compétences com-*

plémentaires aux nôtres, qui partageraient nos valeurs et notre degré d'exigence et qui nous permettraient d'apporter encore plus de valeur ajoutée à nos clients ». Elle se dit d'ailleurs à l'affût d'opportunités de croissance externe.

Quant au tourbillon actuel dans l'univers financier, qui perturbe tant (taux négatifs, bourse hyper volatile, inquiétudes sur l'assurance vie...), elle s'en réjouit puisque « *c'est justement dans cet environnement*

très incertain que les clients ont besoin d'être conseillés et épaulés par des professionnels compétents ». Elle va même jusqu'à dire que « *le contexte difficile actuel va permettre de faire la purge au sein de notre profession : il est facile de faire gagner de l'argent aux clients quand tout monte mais la discrimination se fait justement dans ces périodes chahutées ».* Elle a du mordant cette nouvelle génération !

JDE ■