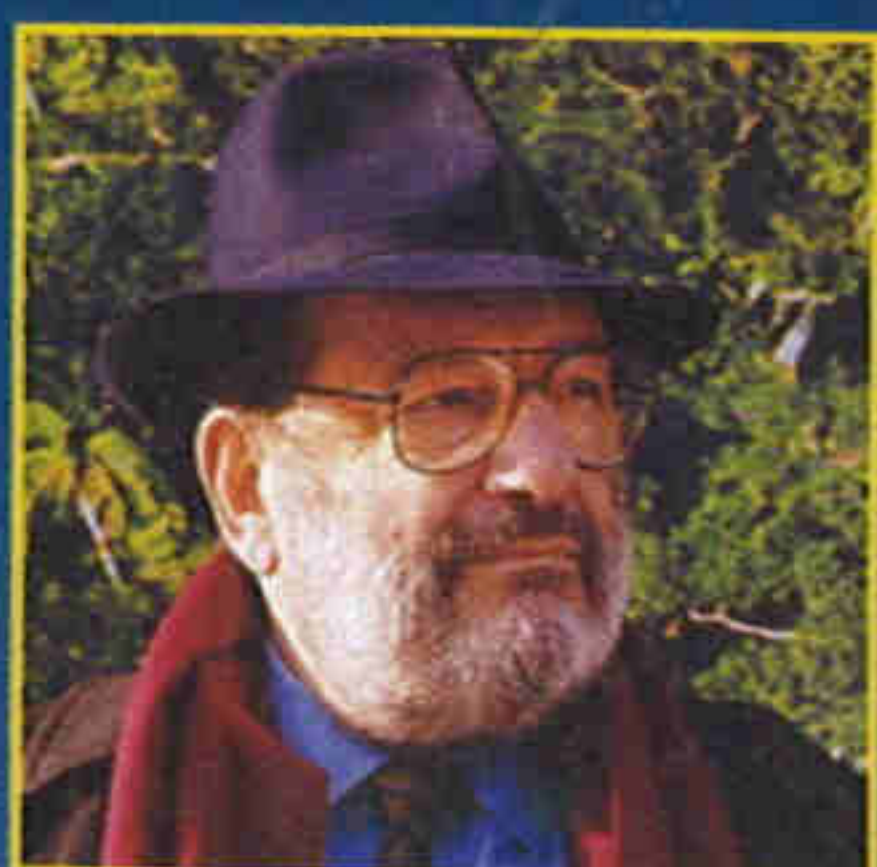




TIBET
LE PARADIS DU
SHANGRI-LA



UMBERTO ECO
LA BIOGRAPHIE
D'UNE GÉNÉRATION

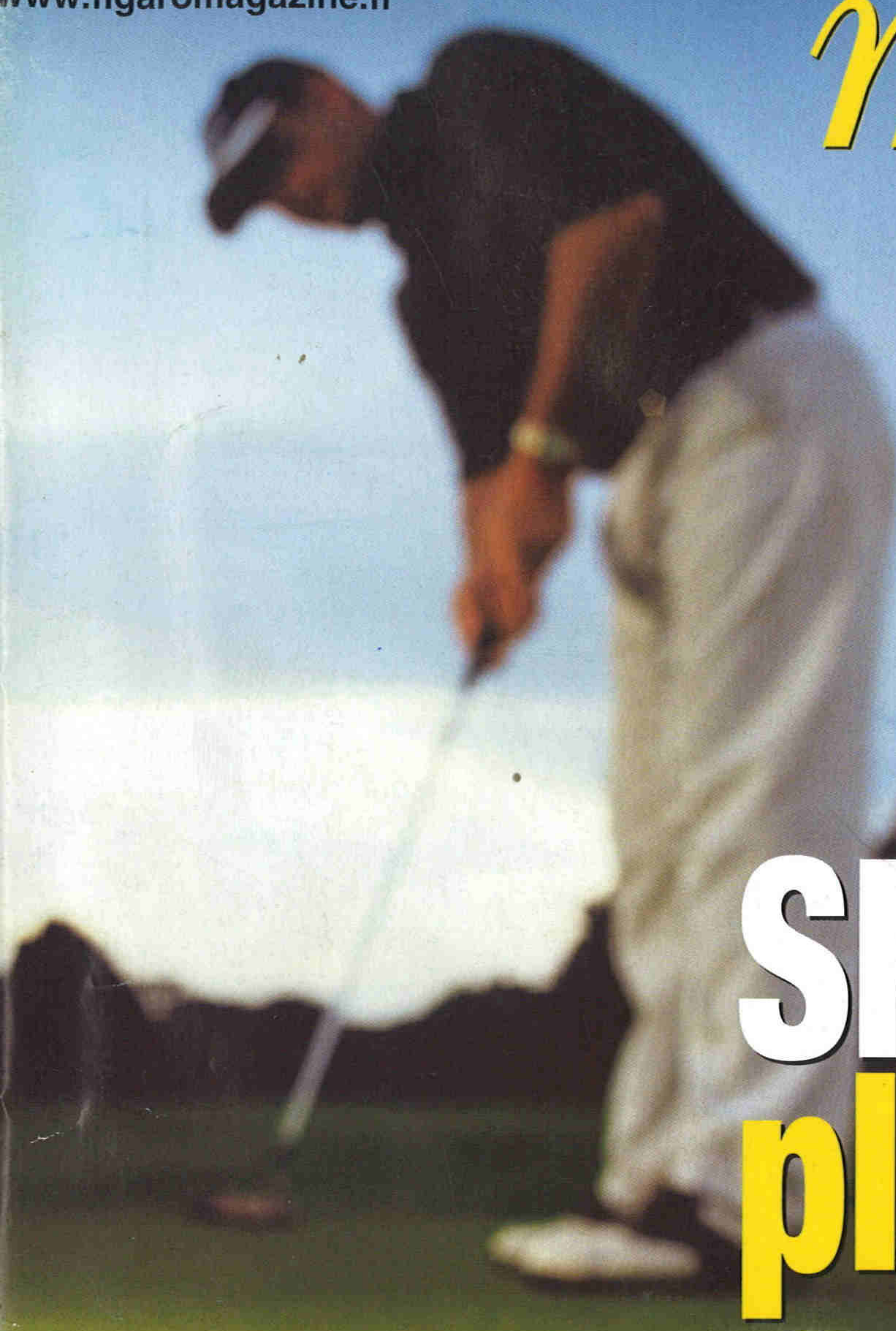


POLYNÉSIE
UNE CROISIÈRE
INOUBLIABLE

LE FIGARO

www.figaromagazine.fr

magazine



SPECIAL

placements

30

- gagner
- prévoir
- défiscaliser
- investir

pages

Musclez votre épargne !



■ Prévoir

La loi dans la jungle de l'épargne

Instigateur, dès 1993, d'un projet de loi proposant la création de fonds de pension à la française, l'ex-député libéral Jean-Pierre Thomas a rejoint Lazard Frères Gestion, dont il est associé gérant. Jugeant vital pour l'économie française de convaincre les Français d'investir dans le Perp, il appelle de ses vœux une véritable démocratie de l'épargne en France.

■ **Le Figaro Magazine – Le Perp, nouveau produit d'épargne retraite, connaît un succès inférieur aux espoirs placés en lui. Pourquoi ?**

Jean-Pierre Thomas - Ce n'est pas un triomphe, mais ce n'est pas un échec. Le Perp a gagné la bataille de la notoriété, mais pas encore celle de l'identité, car il n'est toujours pas perçu comme un produit d'épargne retraite. Je demeure optimiste quant à son succès si les professionnels jouent le jeu.

■ **La communication autour de ce produit fiscal a-t-elle été mal faite ?**

Elle a été impressionnante. Malheureusement, il existe un problème de fond en matière d'épargne, que nous serons bien obligés de régler un jour, surtout avec l'harmonisation européenne... Nous avons une tradition de gestion administrée de l'épargne, qui se traduit par des produits complexes soumis à une gestion tatillonne, avec un seul argument mis en avant

pour séduire : la carotte fiscale. On vend même sans sourciller l'avantage fiscal à des gens qui ne sont pas soumis à l'impôt sur le revenu ou figurent dans une tranche très basse.

■ **En fait, nous devons changer de « culture » ?**

Oui, nous devons passer d'une culture d'adhérents qui n'assistent pas aux assemblées générales à une culture d'actionnaires qui défendent leurs intérêts. Le dossier de la retraite et la création des groupements d'épargne retraite populaire (Gerp) sont une opportunité. Si on ne règle pas ce problème par un apport régulier de fonds émanant librement de nos compatriotes, on court à la catastrophe et c'est d'ailleurs le système par répartition cher aux Français qui se trouverait menacé. En effet, faute de ressources supplémentaires basées sur le libre choix, il faudrait augmenter les cotisations, donc les charges sociales, ce qui aboutirait à diminuer la compétitivité du site France...

■ **D'où un renforcement des délocalisations...**

Très juste, et ces délocalisations mineraient le fonctionnement du système traditionnel. L'enjeu n'est donc pas seulement la compétitivité mais aussi l'attractivité de nos entreprises. Les sociétés étrangères attirent de plus en plus les talents par les compléments qu'elles offrent aux salaires en matière de prévoyance pour la retraite. On raisonne de plus en plus aujourd'hui en terme de

rémunération globale. C'est un élément non négligeable pour déterminer une embauche. La France ne peut rester à l'écart dans une Europe qui bouge et un monde qui s'ouvre. Elle a pris beaucoup de retard par rapport aux pays du Nord et aux Anglo-Saxons ; elle se fait rattraper maintenant par les pays du Sud, qui accomplissent de nombreuses réformes.

■ **N'est-ce pas alors le moment d'opérer un grand nettoyage dans les produits d'épargne ?**

Il y a en effet une surabondance de produits qui se chevauchent : il faudrait en supprimer. On vient de le faire pour le PEP. C'est un bon début. On devrait distinguer : entre les produits à court terme, qui assurent une épargne de précaution, comme les livrets ; l'épargne pour le moyen terme, représentée par les PEA ; les produits qui répondent à la logique de l'assurance, aux aléas de l'existence et au problème des successions comme l'assurance-vie, et les suppléments volontaires pour compléter les retraites par répartition, qui supposent une prise de conscience de la nécessité de répondre aux besoins d'une épargne de longue durée.

■ **Faudrait-il revoir les groupements d'épargne retraite populaire (Gerp) ?**

Oui. Le législateur a eu de bonnes idées. Le produit répond bien aux besoins et la création de véritables associations chargées de représenter les épargnants - les Gerp - est un bon moyen de développer la culture actionnariale et de responsabiliser les épargnants. Mais le législateur n'a pas assez donné de moyens aux Gerp pour informer les épargnants et contrôler la gestion et, dans le même temps, il a encorseté dans les contraintes administratives la gestion des produits Perp. D'une part, cela gêne les professionnels pour le développement de la vente des produits et, d'autre part nous continuons à voir des associations factices, totalement captives, alors qu'il y a là une occasion de développer une véritable démocratie de l'épargne. Certains l'ont compris comme le Cercle des épargnants. Dès lors que tout souscripteur à un plan retraite doit adhérer à un groupement d'épargne retraite, il faudrait que ces groupements répondent à une forme démocratique, avec l'organisation de vraies élections des animateurs, avec un conseil scientifique composé de démographes d'économistes, de financiers et de juristes avec des pouvoirs de contrôle, et des moyens financiers... C'est là l'enjeu de la réussite ou de l'échec de l'épargne retraite en France et d'une vraie démocratie de l'épargne. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR M. G

« Il y a surabondance de produits qui se chevauchent : il faudrait en supprimer », juge Jean-Pierre Thomas.



CATHERINE REBOIS

Gestionnaires Responsables jusqu'où ?

Épargnants et banquiers ne parlent pas toujours le même langage. Et leurs différends se terminent parfois devant les tribunaux.

Bénéficiaire. Le fonds commun de placement commercialisé sous ce nom par La Poste en 1999 et 2000 ne l'a pas été. Ni pour La Poste, dont l'image est écornée par les procès intentés par des souscripteurs. Ni pour ces derniers qui ont parfois perdu gros en misant sur ce fonds. Ce n'est pas la gestion du produit qui est en cause dans cette affaire, mais la manière dont celui-ci a été vendu. Les affaires qui opposent des épargnants à des établissements financiers font désormais la une des journaux. Notamment parce que des avocats ou, de plus

en plus souvent, des associations de consommateurs y sont associés et leur donnent une résonance supplémentaire. En matière d'assurance-vie, un souscripteur a même réussi à se faire rembourser ses pertes boursières plusieurs années après l'ouverture de son contrat. Son avocat a exploité un article du code des... assurances, article actuellement en cours de refonte.

Tout ne se passe donc plus forcément dans le meilleur des mondes entre épargnants et établissements financiers. Malgré les médiateurs mis en place, certaines affaires se termi-

nent en justice. Pour limiter les conflits, l'AMF, l'Autorité des marchés financiers, veille. « Depuis quelques années, la tendance consiste à renforcer les obligations d'information et de conseil des sociétés de gestion vis-à-vis des porteurs. L'AMF impose des mesures pour que le souscripteur soit pleinement informé des risques encourus lors de la souscription », explique Fabrice Bussière, adjoint du directeur juridique chez SGAM (Société Générale Asset Management). Cette évolution impose une meilleure formation des commerciaux. « Le défi est là : informer le porteur, donner une information lisible et compréhensible. Ce qui, ajoute Fabrice Bussière, n'est pas

toujours évident vu la complexité des marchés financiers. »

Juridiquement, un gestionnaire n'a pas l'obligation de faire gagner de l'argent à son client, mais il doit tout faire pour. Et il faut d'abord qu'investisseurs et professionnels comprennent la même chose. Le souscripteur doit décider en étant conscient des risques qu'il prend. « Le mieux serait que les clients demandent à la banque de confirmer par lettre les termes de l'entretien et le conseil principal donné », estime M^e Daniel Richard. Pour lui, si le premier entretien patrimonial était formalisé par un compte rendu signé par le client et le banquier, il y aurait beaucoup moins de litiges. ■

C. P.

Contentieux 2 000 plaintes par an



Madeleine Guidoni.

Médiatrice de l'Autorité des marchés financiers, la fameuse AMF, Madeleine Guidoni traite les dossiers de particuliers qui s'estiment lésés par leur établissement financier et n'hésitent pas à porter plainte.

■ **Le Figaro Magazine – Combien de réclamations de particuliers recevez-vous chaque année ?**

Madeleine Guidoni – Environ deux mille. Et ce nombre de plaintes est relativement constant d'une année sur l'autre. Certains agissent seuls, d'autres nous écrivent par le biais d'un avocat ou, de plus en plus, d'une association de défense de petits porteurs. Les problèmes relatifs à la gestion individuelle et collective représentent environ 30 % de ces deux mille dossiers.

■ **Quels sont les litiges les plus fréquents ?**

Parmi toutes les personnes qui nous écrivent, certaines connaissent très bien les règles de fonctionnement des marchés boursiers, d'autres sont néophytes. Dans la plupart des dossiers de gestion collective, c'est le manquement des professionnels à leur obligation de conseil et d'information au moment de la commercialisation du produit qui revient le plus souvent. Pour la gestion sous mandat, les épargnants se plaignent souvent d'une gestion qui ne correspond pas à leurs objectifs.

■ **Que pouvez-vous faire alors ?**

Nous conseillons toujours à nos interlocuteurs de porter d'abord leur réclamation auprès de l'établissement qui gère leur épargne. L'AMF n'intervient qu'en second, lorsque la négociation entre l'épargnant et le gestionnaire a échoué. Souvent, les particuliers viennent auprès de nous lorsque leur réclamation auprès de leur agence bancaire, puis, éven-

“L'épargnant doit assumer la responsabilité de ses choix”

tuellement, leur intervention devant le déontologue de la banque ont abouti à une réponse défavorable. Nous vérifions alors qu'il n'y a pas de procédure judiciaire en cours, car, dans ce cas, la médiation ne peut fonctionner. L'une de nos valeurs ajoutées consiste à analyser les informations transmises par le client et les réponses des professionnels dans une instruction contradictoire du dossier, afin de vérifier, notamment, que les obligations d'information et de conseil ont bien été respectées. Il faut vérifier que les sociétés de gestion font bien passer l'intérêt du client avant l'intérêt commercial.

■ **Tout se passe par courrier ?**

En général, oui. Il s'agit d'un contentieux très lourd et nous n'avons pas les moyens humains de rencontrer deux mille personnes par an. Nous ne voyons les plaignants, au cours de réunions de médiation, que de manière très exceptionnelle, lorsque le dialogue écrit est bloqué ou particulièrement délicat.

■ **Quel pourcentage de réussite obtient la médiation ?**

Pour les dossiers dans lesquels les deux parties ont accepté la médiation et sont entrées dans une procédure amiable de bonne foi, le taux de réussite est d'environ 50 %. Sur deux mille dossiers, un tiers font l'objet d'une demande de médiation de l'AMF, et mettent en cause un établissement financier. Les deux autres tiers sont des consultations.

■ **Quels conseils donner aux épargnants ?**

En matière de gestion, le prestataire n'est tenu qu'à une obligation de moyens, pas de résultat. Ce n'est pas parce que le portefeuille enregistre une baisse que le gestionnaire est fautif. Il ne faut pas hésiter à poser des questions aux professionnels, notamment sur les risques de l'investissement, avant de s'engager, et à surveiller soi-même l'évolution de ses avoirs. L'épargnant doit prendre la responsabilité de ses choix sans accepter les yeux fermés ce qu'on lui propose. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR CAROLE PAPAZIAN