

Patrick Ganansia (Herez), « souple et agile »

Ancien administrateur de la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine (CNCGP), le fondateur du cabinet Herez, l'un des plus importants de la profession, se reconnaît trois spécialités : entretenir la proximité avec les clients, dénicher de nouveaux talents parmi les gérants de fonds, proposer des idées originales d'investissements et de défiscalisation.

Jean-Denis Errard

« J'avais 27 ans en 1995, confie Patrick Ganansia, lorsque je me suis lancé comme conseil en gestion de patrimoine en créant Initiatives Financières. Mon père, expert-comptable, m'a laissé une pièce dans ses bureaux. Parfois, il me recommandait à ses clients qui avaient besoin de conseils en matière de placements. Mais l'essentiel des clients est venu d'un démarchage actif de mes anciens contacts professionnels et de mes amis. Au bout de quelques mois, le bouche-à-oreille a commencé à entériner mon projet ». 22 ans plus tard, le cabinet indépendant a considérablement évolué. Renommé Herez en 2011, il compte une équipe d'une trentaine de collaborateurs de haut niveau et a aujourd'hui plus de 1 Md€ sous gestion. Mais comme Patrick Ganansia aime à le répéter, « les millions gérés n'ont pas d'im-

portance, c'est le nombre de clients satisfaits qui construit notre avenir ».

Avec 500 m² de bureaux boulevard Haussmann à Paris, dans un décor très contemporain, la structure s'est hissée parmi les grands du métier. Belle réussite pour cet homme jovial, père de quatre enfants dont on aperçoit une très belle photo au mur près de son bureau. Au fil des années, le cabinet a progressé à un rythme impressionnant. « Le booster dans ce métier reste la compétence d'une équipe dévouée à la satisfaction des clients », insiste le fondateur d'Herez.

Passionné par la finance

« J'ai toujours été passionné par la finance, explique Patrick Ganansia. Dès mes 13 ou 14 ans, j'ai voulu avoir mon propre portefeuille d'actions. A la maison j'entendais souvent parler entreprise et chiffres, alors cette envie est venue très naturellement ».

Mais la finance, c'est vaste ! Pourquoi ce métier précisément, lui ai-je demandé ?

« Valeur et Patrimoine, ce sont les deux idées force qui me viennent à l'esprit », réagit-il. « Valeur, pour l'aspect immatériel, parce que j'aime conseiller, expliquer, trouver des solutions. Patrimoine, pour l'aspect matériel, parce que j'aime préserver cet acquis d'une vie qui est l'argent qui nous est confié. Comme dans une course de relais, on transmet le témoin à la génération suivante si on a su en prendre soin, et nous, nous aidons à assurer cette transition au mieux ».

La rencontre avec Michel Patrier, qui rejoint Herez en 2002, va accélérer la croissance du cabinet. « Un exceptionnel ingénieur patrimonial doté d'une connaissance technique pointue, couplée à une imagination exceptionnelle. Sa technique nous a permis de monter en niveau vis-à-vis de nos clients », commente Patrick Ganansia. L'équipe s'est étoffée rapidement avec



un turn over très faible.

L'univers des fonds en valeurs cotées est le cœur stratégique d'Herez, spécialement l'allocation d'actifs. « Notre sélection est continuellement mise à jour des meilleurs fonds, avec une veille permanente pour suivre l'évolution des marchés et saisir toutes les opportunités », commente l'intéressé.

Une peinture de premier plan

Herez veut privilégier une approche de la gestion patrimoniale dans son sens le plus large, avec une vision à long terme, un souci constant de la performance et l'adaptation au profil des clients. Dans cette optique, et avec le projet de lancer une société de gestion de portefeuille pour gérer encore mieux l'allocation des clients, Patrick Ganansia vient de recruter une peinture de premier plan, Nathalie Martin-Pelras (22 années passées chez Richelieu Finance puis KBL Richelieu Gestion, où elle occupait la poste de directeur de la gestion).

Son parcours

- 1992** Diplôme de l'ISG (Institut supérieur de gestion) suivi de dix-huit mois d'études à l'étranger, à New York et Tokyo
Assurances Saint-Honoré Féau immobilier (broker en immobilier commercial)
Compagnie Bancaire de Genève
- 1995** Création du cabinet Initiatives Financières, à Paris
- 2001** DU de gestion de patrimoine, Clermont-Ferrand

Pour lui il est essentiel, « *plus que jamais* », d'avoir à ses côtés une bonne équipe. Pourquoi ? « *C'est la principale richesse d'une entreprise. A la fois pour confronter les idées mais aussi trouver les meilleures solutions, échanger pour mieux préparer l'avenir, partager pour grandir plus vite* ». Le monde change vite, très vite. « *Il nous faut rester souple et agile, modifier nos comportements, s'appuyer les uns sur les autres* », explique-t-il.

Sapin 2, avec le blocage éventuel des valeurs de rachat sur l'assurance vie, a-t-il perturbé votre clientèle ? ai-je demandé. Comment avez-vous communiqué, comment ont réagi les clients ? « *Mal ! Nous avons envoyé un email pour expliquer cette mesure. Tout le monde a en tête la taxe de 10 % sur les dépôts bancaires supérieurs à 100 000 € pour sauver l'Etat chypriote ! Cette grande première en Europe a laissé des traces dans les esprits. Mais une bonne partie de notre collecte depuis 2014 a été réorientée par les clients vers le Luxembourg, Sapin 2 n'a fait que renforcer cette tendance* ».

Côté immobilier, Patrick Ganansia commence par évoquer les SCPI, préférant les gestionnaires très conservateurs. Pour lui, l'ascension fulgurante de la pierre-papier laisse songeur... Il préfère les OPCI pour la clientèle qualifiée (type Burger King OPCI, de Pierre 1^{er} Gestion) et des *clubs deals* ou encore proposer des solutions sur-mesure. Une consultante est d'ailleurs rentrée dans l'équipe en 2016 uniquement pour répondre aux besoins immobiliers sur-mesure des clients. « *L'objectif n'est pas d'avoir une offre immobilière pléthorique et de la commercialiser, mais de partir du besoin client et d'y répondre* », me lance-t-il.

L'assurance vie, comme pour la majorité des CGP, a ses faveurs. Il croit beaucoup à l'essor des fonds de private equity au sein des contrats. « *Cette nouvelle solution va être un vrai succès et le pourcentage du non coté va croître de manière fulgurante dans les prochaines années* », commente-t-il, tout en remarquant que la loi plafonne ce type d'actif dans l'assurance vie française, ce qui n'est pas le cas de tous les assureurs européens...

L'avenir, comment le voit-il ? « *L'objectif d'Herez est de préserver notre croissance tout en conservant l'esprit 'boutique' avec lequel nous gérons le patrimoine de nos clients depuis plus de 20 ans. Cette proximité et cette relation de confiance sont primor-*



Herez s'est implanté également en juin 2015 à Tel Aviv dans cet immeuble. Un autre grand cabinet, Cyrus Conseil, a suivi en fin d'année dernière.

diales. Si nos clients ont un interlocuteur privilégié, c'est toute une équipe qui connaît leurs dossiers pour délivrer un service maximal et un conseil global. C'est en continuant

à accompagner nos clients à construire, à protéger et à transmettre leur patrimoine dans de bonnes conditions que nous pourrions continuer à grandir ». ■

J'aime...

- La transparence et la confiance. « *Nous ne pouvons bien exercer notre métier de conseil qu'en travaillant en parfaite connaissance de la situation de nos clients. La transparence et la confiance sont deux fondamentaux réciproques de la relation avec nos clients* »
- La pédagogie. « *Herez organise fréquemment une réunion avec ses clients et un gérant qui explique comment il gère soit un fonds, soit une SCPI... Une quarantaine de clients se déplace chaque fois. Plus nos clients comprennent le fonctionnement des opportunités, les risques associés, les perspectives de plus-values, plus ils sont confortables pour construire avec nous leur allocation* ».

...Je n'aime pas

- Le Pinel. « *Je n'en fais pas* » sauf demande expresse d'un client et sous réserve de validation de son besoin.
- Le crédit in fine. « *Très dangereux si les risques potentiels de trésorerie n'ont pas été anticipés* ».
- Les solutions d'investissement atypique, comme la forêt, le vin... « *J'ai vu défiler au cabinet bon nombre de clients abusés par Aristophil et autres vendeurs de rêves. Dans nos recommandations clients, nous risquons tous les jours de faire des erreurs, il n'est pas opportun d'ajouter des risques mal maîtrisés quand le client n'est pas averti dans le domaine* ».
- Les robo-advisors. « *Ce sont de formidables outils digitaux, faciles à suivre et à utiliser. Mais ils doivent faire leur preuve. Pour l'instant, ils peuvent être d'une aide précieuse à la décision. En revanche, laisser ces outils gérer son capital est totalement prématuré au regard de leurs méthodes de fonctionnement actuelles* ».