

## ÉDITORIAL

### Soyons ambassadeurs de la durabilité!

Le sommet de la COP21, à Paris, et la sortie en salle de l'excellent film «**Demain**» de Mélanie Laurent et de Cyril Dion sont des nouvelles piqûres de rappel. Le système a atteint ses limites. Nous ne faisons que gagner du temps. En corollaire des ressources naturelles qui s'amenuisent, pour beaucoup d'entre nous, c'est également la taille des patrimoines à gérer qui se rétrécissent comme peau de chagrin. Les causes sont nombreuses. Nous les connaissons et nous les subissons. L'impossibilité de travailler avec les ressortissants de nombre de clients de la communauté européenne et au-delà. Un flot ininterrompu de paperasse et de mesures réglementaires pour ne pas dire sur-réglementaires. La génération des baby-boomers qui arrivent dans le cycle de la consommation du capital. Et ils n'ont que trop bien raison. Des marchés financiers de plus en plus difficiles, dans un environnement de taux négatifs, sont à ajouter à toutes nos difficultés. Comme le rappelle, dans son essai «**La finance verte**», le professeur Beat Bürgenmeier:

*«L'importance croissante des intermédiaires financiers en tant que gestionnaires, alors que le nombre de propriétaires assurant des risques inhérents à toute activité économique diminue».*

Voici rien de moins que deux tendances de fond qui présentent autant de risques que d'opportunités pour notre corporation.

Premièrement, nous avons nos atouts à faire valoir dans les domaines liés à la durabilité. Soyons ambassadeurs de la durabilité. Soyons ambassadeurs du changement. L'épargnant devient responsable et actif quand il achète son logement ou lors de la création de son entreprise. Alors que quand il est question de ses relations bancaires, il devient passif et irresponsable. A coup sûr, beaucoup sont exposés, dans leurs portefeuilles, à des titres qu'ils n'auraient eux-mêmes pas choisis tels que des entreprises en lien avec les énergies fossiles, avec l'armement ou encore les OGM ...pour ne citer que ces industries que, en bon libéral, je qualifierais de secteurs à hauts risques. Remettons au goût du jour l'entrepreneuriat local, le réseau, le consommateur local... l'humain. Abordons ces thématiques avec nos clients. Accompagnons-les vers une affectation

éthique et environnementale de leurs actifs financiers. Cultivons avec eux le goût d'entreprendre. Nous sommes très bien placés pour cela. Notre proximité avec le client final est une force indéniable que les plus grands acteurs financiers de type mécanistes ont perdu depuis longtemps. L'outil informatique de la segmentation n'a jusqu'à ce jour pas pu remplacer la connaissance du client dont nous bénéficions.

Secondement, plus que jamais, nous devons valoriser le service et l'expertise. Le "business model" qui repose essentiellement sur les commissions est en passe d'être obsolète. Encore faut-il que le client soit disposé à payer ledit service. D'où réside l'ampleur du défi, dans un monde déflationniste sur l'autel d'une pseudo gratuité. Les conseils à haute valeur ajoutée ne manquent pas pour autant. De la gestion des liquidités à l'exécution testamentaire, en passant par la prévoyance et l'analyse du risque, les pistes et besoins sont encore nombreux. Néanmoins, nous avons bel et bien changé de paradigme. Comme pour tant d'autres corps de métier, nous évoluons dans un monde connaissant l'érosion des marges et un ratio revenu-effort qui se complexifie. Nommons les choses telles qu'elles sont. Mais, c'est peut-être bien là que réside la beauté et l'attrait de notre profession.



**François MEYLAN**  
Meylan Finance Sarl  
Membre du GSCGI