



Prendre de la hauteur de vue sur la finance et le patrimoine.  
De meilleures décisions en toute indépendance.

## PATRIMOINE, FINANCES ET INTERNET



Bureaux : 270 Bd Clémenceau 59700 Marcq en Baroeul  
FINADOC et ACTIONNAL sont deux marques de COSALE, SAS au capital de 30 000 €. RCS 513 969 642  
TEL: 03 66 72 10 81 - 06 01 99 20 51 email: [contact@finadoc.com](mailto:contact@finadoc.com) web: [www.finadoc.com](http://www.finadoc.com)

Conseiller en Investissements Financiers enregistré sous le N° D11/865 auprès de la CNCIF, association agréée par l'AMF ORIAS N° 11 062 831 (CIF, courtier en assurances, intermédiaire en opérations de banque). Responsabilité civile professionnelle : AIG

---

## PATRIMOINE, FINANCES ET INTERNET

Le sujet est légitime et nouveau dans son approche : peut-on faire de la gestion de patrimoine sur le web, et/ou avec les réseaux sociaux ? L'utilisation des outils en ligne est naturelle (nous en faisons partie), mais nous verrons l'influence d'internet et des réseaux sociaux sous trois angles : le conseil patrimonial, le conseil financier, et l'impact des réseaux sociaux.

### a) le conseil patrimonial

Il n'y a pas d'absolu en la matière, chaque particulier peut adopter l'organisation patrimoniale et familiale qui lui est propre. Certains se font aider d'un notaire, d'un avocat, d'un expert-comptable, d'un banquier ou d'un indépendant du patrimoine (rarement plus de deux conseils). D'autres, de plus en plus, lisent internet en consultant les sites, blogs, forums pour connaître, s'instruire, avoir un vernis, et aussi prendre des décisions. Si les sujets recherchés sont simples, à la rigueur internet pourrait suffire au même titre que la lecture d'un livre ou d'un texte de loi, mais où est la notion de simplicité ? Quelles sont les conséquences amont et aval d'un choix juridique, fiscal, de droit civil ? Quelles sont aussi les bases pour prendre une décision ? Les cas d'école que nous prendrions sont trop "simples" par définition pour nous permettre de généraliser.

Le cas idéal pour les personnes ayant une certaine facilité à utiliser internet serait pour elles un premier vernis à lire sur différents sites (notaires et avocats font en général d'excellents blogs) pour connaître les mots, les concepts, les grandes idées qui sous-tendent tel ou tel sujet fiscal, patrimonial, juridique, et ce avant un rendez-vous avec un spécialiste, un homme de l'art. Certes les conseils habilités factureront moins la partie "pédagogique" mais passeront plus de temps sur la partie "conseils". Le bon conseil se paye, il est important de le rappeler.

Internet vs des livres en librairie ? Nous pourrions dire que la lecture et le contenu sont a priori similaires mais (heureusement) à deux exceptions près : les livres sont structurés et apportent de la bonne information, et ensuite ils sont rédigés par des personnes ayant des

références, de la pratique, du métier, de l'expérience, de la pédagogie. Sur internet, l'on trouve tout, peut être trop, sans forcément qu'il y ait eu une "autorité" qui valide l'écrit (y compris pour Wikipédia). Où est la bonne information, à la bonne date, qui soit applicable sans risque ? Rappelons qu'en France, en matière fiscale, ce n'est pas le respect de la lettre qui compte mais le fond et chacun comprendra ainsi qu'il serait prudent de ne pas s'engager dans une voie qui déclencherait un abus de droit ('[...]fraude à la loi lorsque, recherchant le bénéfice d'une application littérale des textes à l'encontre des objectifs poursuivis par leurs auteurs, ils n'ont pu être inspirés par aucun autre motif que celui d'éluider ou d'atténuer les charges fiscales que l'intéressé, s'il n'avait pas passé ces actes, aurait normalement supportées, eu égard à sa situation ou à ses activités réelles').

L'expérience nous montre, à tous niveaux, des décisions prises par des particuliers pour éviter de payer un conseil habilité, parce que d'autres ont fait ainsi, ou parce qu'un vendeur de produits a fait un argumentaire séduisant et ils représentent tout ce qu'il ne fallait pas faire. Mais tout aussi souvent, les choix à prendre ne sont pas dans les livres ou sur internet. Il n'est pas écrit sur tel site web ou telle page de tel ouvrage le cas de M. Dupont ou de M. Durand.

Bien sur, internet est facile d'accès et rapide pour rechercher par exemple un barème, une précision sur une déduction fiscale, un point précis... qui répondrait à une interrogation précise. Notre propos est ici d'ordre patrimonial : la somme de ce qui est écrit sur internet n'est globalement pas de bonne qualité : elle est diffuse, incomplète, et nécessite d'être adaptée. Nous ne voulons pas que le conseil soit exclusivement porté par les professions réglementées pour défendre d'éventuelles chasses gardées, mais tout simplement faire prendre conscience que le conseil d'un spécialiste vaut mieux qu'une page de livre ou d'internet.

Un client nous présentait une clause bénéficiaire démembrée d'un contrat d'assurance-vie, clause qui faisait au plus 10 lignes... copié d'un site web. Le contexte patrimonial nous a conduit à sécuriser le client et produire ainsi un document de 3 pages, non pour justifier notre action, mais parce que la réalité le nécessitait. Durant des

semaines où le client réfléchissait sur la clause, il restait sur son texte initial de 10 lignes.

Permettez-nous ici d'être très synthétique sur le sujet : on ne fait pas du patrimoine avec internet, avec les forums, avec les blogs... sauf à prendre plus de risque ou à ne pas se soucier de l'avenir. Même les sites de référence (Figaro, Les Echos, le Nouvel économiste...) restent une activité de journaliste, pas de spécialiste.

#### b) le conseil financier

Le conseil financier revêt une forme similaire à notre propos ci-dessus, à ceci près que l'information disponible est plus nombreuse, plus volatile, plus orientée vers la vente de produits, et bien plus commerciale car elle génère immédiatement des revenus pour ceux qui l'a réalisent.

Les produits de défiscalisation, de trading, d'actions, d'opcvm, d'immobilier... tout est à portée de clavier, et chacun défendant son activité, cela est forcément présenté sous le meilleur jour. Or le travail d'un conseil financier indépendant est de connaître son client, son contexte, ses objectifs et de s'y adapter en conséquence. L'information brute, même de qualité ne réalise pas cette connaissance client fondamentale (pierre angulaire demandée en permanence par l'AMF).

Cela paraît évident et simpliste, mais la réalité reste trop souvent celle de la vente de produits financiers après laquelle le conseil est absent. Comme trop d'impôt tue l'impôt, la surabondance de (pseudo) conseils financiers sur internet nuit aux conseils eux-mêmes. Les conseils ne sont certes pas l'apanage de quelques uns, mais l'information sur internet reste parcellaire, incomplète, souvent orientée produit, et à vocation beaucoup trop court terme.

Internet peut représenter une bonne source d'information pour se faire une idée, comparer, connaître tel ou tel point, mais comme le dit l'adage, les conseillers ne sont pas les payeurs. Les indépendants du patrimoine, à défaut de tout savoir en finances, ont tous par contre une lettre de mission avec la définition des objectifs, la mission en conseil financier, et l'obligation de moyen qui y est rattachée.

Par exemple, pour la souscription d'un contrat d'assurance-vie, l'on aura beaucoup d'informations sur le web, pour comparer la performance (passée) du fonds en euros, des frais de gestion, d'arbitrages, de l'étendue des opcv... Mais où se situera le conseil quand l'on aura choisi son contrat le moins cher, et qu'il faudra ensuite sélectionner des placements, mais aussi les suivre, les adapter au contexte macro-économique ? Les tableaux des comparateurs le feront-ils ? Non... Un conseil sur la clause bénéficiaire ? Il n'y aura personne en ligne, ou a minima, juste pour que le marketing valorise ses droits.

Un second exemple : le classement des opcv. Les personnes regarderont les performances passées, certes avec la mention que le passé ne présage pas du futur, mais sans pédagogie des placements, acheter le passé est plus risqué. Anticiper réduit les risques, diversifier également. C'est un métier.

Que vaut-il mieux : de l'information sur internet ou un conseiller (indépendant ou banque) qui s'y connaît moins en finances ? Sans paraître contradictoire, internet présenterait plus d'avantages dans ce cas, mais il faudrait alors occulter les blogs et forums au profit de sites sérieux : Quantalys, Morningstar, le Revenu, l'AGEFI Actifs, etc.

### c) l'impact des réseaux sociaux

Quand on entend que 50% des informations des traders et assimilés se font par Twitter, où est la profondeur de la qualité de l'information ? Comment prendre le recul suffisant pour prendre une décision patrimoniale et non celle d'un instant donné ?

Les réseaux sociaux sont organisés certes entre amis, relations mais aussi par groupe. La grande majorité des "posts" (Facebook, LinkedIn) en gestion de patrimoine (et souvent sur d'autres sujets) est en fait des liens vers d'autres sites, un partage d'informations. Il y a assez peu de "rédacteurs", ce qui en enrichissent. Les transmetteurs, ceux qui partagent n'apportent rien de plus qu'une information supplémentaire, parmi tant d'autres. Certes il faut communiquer, diffuser, partager mais le conseil financier et patrimonial n'est pas la somme d'informations mais bien la construction d'informations et de connaissance autour d'un objectif à atteindre.

Enfin, d'un point de vue légal, donner un conseil financier, patrimonial à un tiers peut être assimilé à une activité réglementée sur laquelle la prudence est de mise si l'on n'est pas un professionnel. L'AMF est vigilante.

Faire confiance à des amis, à des relations est tout à fait louable, mais à l'instar de notre démarche de conseil en 6 étapes ([www.finadoc-actionnal.com/documents/finadoc/Processus-6-etapes.pdf](http://www.finadoc-actionnal.com/documents/finadoc/Processus-6-etapes.pdf)) chacun positionnera la qualité qu'il souhaite avoir en finance et patrimoine. Souvent il est préférable d'avoir un conseil tiers expérimenté que la réponse à une question en cercle restreint voire dans certains cas, un cercle impersonnel.

### Conclusion

Nous utilisons depuis de nombreuses années internet et les réseaux sociaux pour diffuser de l'information. Notre démarche est similaire à d'autres sites, d'autres blogs... Mais néanmoins nous prenons tout ceci pour diffuser et non pour conseiller, et en mettant un note stipulant que c'est à titre pédagogique qu'est écrit tel ou tel texte.

Il est difficile de demander aux lecteurs de cette note de bien s'entourer plutôt que d'aller sur internet à vouloir chercher un équivalent à la consultation d'un professionnel. Ce n'est pas refuser les nouvelles technologies mais comme un certain nombre de métiers, tout ne peut pas se faire sur le web ou les réseaux sociaux, et la gestion de patrimoine en fait partie, en toute impartialité, sans corporatisme aucun.