

Karen Fiol, CGPI à Aix-en-Provence

Elle connaît la musique

Après un parcours dans l'univers musical et culturel, Karen s'est lancée dans la finance. Une évolution atypique ! Pas tant que cela, et elle s'en explique. Cinq ans après, ses pairs à la CNCGP l'ont élue présidente de la région Provence-Alpes-Méditerranée.

Jean-Denis Errard

« L'esprit n'est pas libre tant qu'il n'a pas lâché prise ». C'est par cette citation de Kafka (dans « Les Aphorismes de Zürau ») que Karen Fiol commence notre entretien. Il faut dire que Madame la Présidente de la région Provence-Alpes-Méditerranée de la CNCGP nouvellement élue en juin dernier pour un mandat de trois ans, a plus d'une corde à son arc. Le jeu de mots est facile. Cette violoniste hors-pair, médaillée du Conservatoire de Montpellier, s'imaginait dès sa plus jeune enfance rejoindre une de ces grandes philharmonies de France ou d'ailleurs. Les hasards de la vie en ont décidé autrement. Elle suivra alors des études de musicologie, « quatre années exceptionnelles », admet-elle. Mais au moment d'entamer un troisième cycle elle réalise que le professorat, « ce n'était pas fait pour moi ». Aussi s'inscrit-elle à... l'IAE d'Aix. Inattendu ! « Oui, mes profs trouvaient mon parcours assez étonnant et c'est vrai que, du solfège aux intégrales de la finance, ce n'est pas la même musique ». Suivront un stage dans l'univers de l'art lyrique puis « cinq années merveilleuses

au Théâtre national de l'Odéon, à Paris », où elle va prendre en mains la communication, le suivi des spectacles, les opérations de mécénat. Avec des instants magiques comme cette rencontre avec Lou Reed, la légende du rock « en plein exercice de Tai-Chi dans ce decorum de tentures rouges du théâtre ».

Karen Fiol reviendra ensuite à Aix pour suivre son mari et là, toujours cet étonnant hasard, elle rencontre le DRH de Fortis lors d'un forum de l'emploi. « La finance, ce n'est pas pour moi », pense-t-elle, mais après réflexion elle accepte cette nouvelle aventure qui va commencer par six mois de formation très intense. Karen prend goût à ce nouveau job, jusqu'au jour où son contact chez Edmond de Rothschild AM lui suggère de se mettre à son compte.

« On a mangé des patates »

Et c'est reparti pour une nouvelle aventure ! En 2011, peu de temps après le rachat de sa banque par BNP Paribas, elle lance son cabinet « Fortunexpert » avec deux autres collègues de Fortis. « Les premiers mois, on



a mangé des patates, j'ai eu des doutes, vraiment ». Mais finalement, comme le chante Piaf, elle ne regrette rien, rien de rien, parce que « c'est un métier de rencontres, un métier de liberté ». De conviction aussi et ce n'est pas un vain mot chez elle. « Je n'ai pas la carte T. Ce n'est pas parce que je ne peux pas l'avoir mais parce que je n'en veux pas. Je ne suis pas agent immobilier, ce n'est pas mon métier. Je ne veux pas proposer du Pinel ou du Malraux parce que je sais que ce n'est pas un bon choix pour mes clients. Maintenant, ajoute-t-elle avec une belle franchise,

Son parcours

- 1992** : Médaille du Conservatoire de Montpellier en violon
- 1996** : Maîtrise de musicologie, mention très bien
- 1997** : IAE d'Aix-en-Provence, Master 2 en management
- 1998** : Théâtre national de l'Odéon, Paris
- 2006** : Fortis, Marseille
- 2011** : Création du cabinet Fortunexpert, Aix-en-Provence
- 2012** : DU Expert en gestion de patrimoine, Université de Clermont-Ferrand

César l'a bien dit

« Voyez-vous, confie Karen Fiol, ce qui est terrible dans ce métier c'est que, comme l'a écrit Jules César dans La guerre des Gaules, « les hommes croient volontiers ce qu'ils désirent ». On pourrait leur dire « j'ai un placement à 7 % garanti », ils vont acheter ! Et j'ai parfois du mal à leur expliquer que cela n'existe pas ! ».

si le client ne partage pas mon analyse et ma mise en garde, il peut consulter d'autres confrères ». Karen et son associé – l'autre de ce trio, plus âgé, est parti à la retraite – n'ont pas cédé à la facilité.

Mais, lui ai-je demandé, comment avez-vous fait pour vous constituer une clientèle ? « Par notre réseau interprofessionnel, très informel, d'avocats, de notaires, d'experts comptables, on a réussi à développer progressivement un flux d'affaires. Et puis, l'accélérateur a été notre participation à des séminaires de professions libérales ». Un peu comme ces conférenciers lors des croisières, Karen Fiol et son associé ont expliqué à ces médecins et autres professionnels de santé les bonnes stratégies d'organisation patrimoniale.

200 % c'est combien en plus ?

Pour Karen Fiol, ce métier n'est pas un job de prescripteur, on est « plus dans le registre du médecin de famille ». « Par exemple, explique-t-elle, les profils de risque sont profondément idiots parce qu'ils ne correspondent jamais au niveau de risque que le client est vraiment prêt à prendre. On laisse croire au client, dans les questions posées, que les obligations comportent moins de risque que les actions ». Aussi propose-t-elle, avant de soumettre le client à ce questionnaire, de lui faire un petit cours accéléré de finance pour expliquer les bases « avec des schémas à l'appui que je dessine sous leurs yeux » (la base line de son cabinet est d'ailleurs « Dessinons ensemble votre patrimoine »). « Quand je leur demande, à ceux qui franchissent ma porte, si 200 % cela consiste à doubler ou à tripler le capital, pratiquement personne ne me donne la bonne réponse ».

J'ai aussi interpellé Karen Fiol sur la loi Sapin 2 et ce risque de blocage des assurances vie. Une inquiétude pour vos clients ? « Tout d'abord, j'ai immédiatement réagi et j'ai envoyé une explication à nos 150 clients. Finalement, seuls trois d'entre eux se sont complètement affolés ».

Qu'est-ce qui amène les gens à venir vous consulter ? lui ai-je demandé en guise de conclusion. « Jamais une raison de rentabilité, c'est-à-dire pour un bon placement. Non, c'est toujours parce qu'ils sont à la recherche d'une vision globale et prospective sur leur patrimoine ».

Karen et son associé Marc Artéon, ancien élève de l'École Nationale de l'Aviation civile, reconverti aussi dans la finance (ex Allianz/ Axa/ Caixa Banque Privée/

Fortis), ont une conception « très traditionnelle » – c'est son expression – du métier de CGP (lire l'encadré « J'aime, je n'aime pas »). Et de se féliciter que l'évolution des normes de la profession (DIA, Priips) « permettra d'exclure de la profession ceux qui n'ont rien à y faire ». Ces directives, des instruments de renaissance ! Osons un autre jeu de mots : comme cette viole de gambe qui lui est chère et qui enflamma les passions à la Renaissance italienne du XVI^e...

Karen Fiol est une professionnelle à l'image de sa tenue ce jour de notre rencontre : une robe rose bonbon et une veste noire, l'alliance, comme l'énonce le slogan de son cabinet, de « l'enthousiasme » propre à l'artiste et de la « conviction » chère aux financiers. ■



Karen Fiol rêve maintenant de s'initier à la viole de gambe.

Je n'aime pas...

- Les opérations Dom-Tom, les investissements « exotiques » (vins, diamants, forêts).
- Le Pinel. Ou « à la rigueur, un investissement Pinel monté par soi-même de A à Z, de l'achat du terrain à la construction et à la gestion de la location, ce qui a du sens. Sinon, c'est impossible de dégager une rentabilité ».
- Les produits structurés, « parce qu'on est pieds et mains liés alors qu'aujourd'hui il est indispensable, face à un contexte d'incertitudes multiples, de rester libres ».
- Les SCPI, « parce que je ne crois pas beaucoup à la pérennité de cette source de revenus. Le monde bouge beaucoup et très vite, je ne sais pas si dans quelques années ces bureaux et ces boutiques correspondront toujours aux besoins des entreprises ».

... et j'aime

- L'assurance vie.
- Le PEA et le compte titres.
- Les contrats de capi.
- « Bref, j'aime, tout ce qui permet de rester liquide et réactif ».
- « A la rigueur aussi la location meublée, à condition de monter l'opération soi-même ». Mais, lance-t-elle, « attention aux incertitudes fiscales avec le changement de gouvernement ! »