

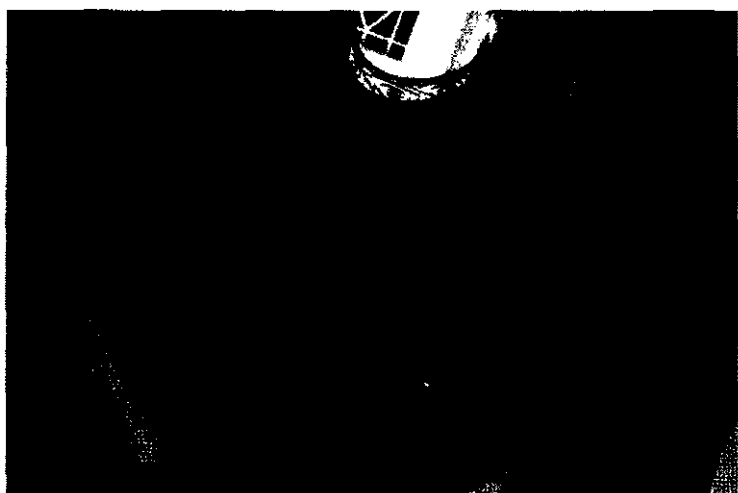
RB

PORTRAIT DE GROUPE

LA GESTION DE PATRIMOINE DES SPORTIFS DE HAUT NIVEAU CHEZ BNP PARIBAS

Réalisé par
Carole
Trambouze

BNP Paribas Banque Privée France et Gide Loyrette Nouel s'associent pour accompagner les sportifs de haut niveau dans la gestion de leur patrimoine. Cette clientèle complexe nécessite une infrastructure bancaire particulière.



Centre de BNP Paribas Banque Privée de la rue Cimarosa, à Paris (16^e).

Numéro un de la gestion privée en France [1], BNP Paribas Banque Privée n'est pas peu fière d'occuper cette position de leader sur un marché exigeant, où l'entité est en charge du patrimoine de plus de 100 000 clients. Recevoir une approche personnalisée, des produits et des services spécifiques, être accompagné par des équipes d'experts dans des lieux d'accueil dédiés sont autant de dispositions que la banque privée met classiquement en avant pour répondre au besoin de sa clientèle fortunée. Outre la constitution d'un patrimoine diversifié, l'optimisation de la fiscalité, la sécurisation du train de vie, la gestion de patrimoine des sportifs de haut niveau a des exigences supplémentaires comme la préparation de "l'après-carrière".

En France, le sport amateur pèse 20 milliards d'euros et le sport professionnel 4 milliards d'euros [2]. Avant même de leur dédier une offre ad hoc, "sur 7 000 sportifs de haut niveau, près de 15 % faisaient déjà partie de notre clientèle. Nous avons donc un important positionnement sur ce segment", souligne Marie-Claire Capobianco, directrice de BNP Paribas Banque Privée France. De plus, selon le Top 50 des sportifs de haut niveau les mieux payés, publié chaque année par l'Équipe, 25 % sont en relation avec BNP Paribas. Cependant, parmi eux, certains n'avaient pas le bon niveau de suivi, disposant d'un compte en agence bancaire pour les particuliers. Partant de ce constat, BNP Paribas Banque Privée a voulu structurer une approche et une organisation dédiée. "Par notre présence dans le monde sportif, grâce notamment au tennis, mais aussi à

de nombreux autres sports et à l'action menée par le réseau de la banque de détail, nous avons de façon quasi spontanée des entrées dans le monde du sport à tous niveaux. Afin de proposer la solution la mieux adaptée à leurs besoins, nous avons pris l'avis de plusieurs d'entre eux, la conclusion s'est rapidement imposée : les sportifs de haut niveau n'ont ni le temps ni forcément l'envie ou les compétences de gérer les aspects juridiques et patrimoniaux de leurs activités. De même, leur reconversion doit être réfléchie et organisée dès le début de leur carrière", poursuit Marie-Claire Capobianco.

CIBLER UNE CLIENTÈLE COMPLEXE...

La spécificité de ce secteur repose sur des individus qui ont des problématiques financières et patrimoniales complexes. Ils sont dans une logique de consommation immédiate alors qu'ils doivent gérer leur



Michel Guénaire

Avocat Associé
Gide Loyrette
Nouel

patrimoine comme des personnes d'une cinquantaine d'années. En nouant un partenariat, bâti sur une relation dans la durée et un conseil adapté, avec le cabinet d'avocats Gide Loyrette Nouel, qui avait le même souci de cibler cette clientèle (encadré), la banque cherche à développer une approche pédagogique et des réponses directes sur la gestion de leur patrimoine. Depuis mai dernier, ces deux spécialistes de la gestion de patrimoine et du droit mènent ainsi une action commune, en accompagnant les sportifs à très fort potentiel (et leur entourage) dans leur projet professionnel et en les sensibilisant aux problématiques spécifiques qu'ils sont susceptibles de rencontrer lors des différentes étapes de leur carrière.

... AVEC DES ATTENTIONS PARTICULIÈRES

Concrètement, une lettre semestrielle, adressée à 600 exemplaires auprès des acteurs du monde sportif, a vocation à traiter des grandes thématiques du patrimoine. La première, publiée en mai, traite par exemple de l'immobilier et du droit à l'image. Une page Internet dédiée sur l'espace patrimonial explique l'approche de la banque. "Nous avons déjà de nombreux retours de la part des sportifs et de leur entourage pour entrer en contact avec nos conseillers en gestion de patrimoine. Il est même étonnant de recevoir autant de demandes concrètes!", précise Marie-Claire Capobianco. Enfin, en novembre prochain, une journée de rencontres sera organisée en présence d'une centaine de sportifs de haut niveau et de leur entourage. Il y sera présenté un kit pédagogique, conçu pour penser à maîtriser et anticiper certaines décisions (engagement d'une signature...) sur la base de questions/réponses.

"Offrir une capacité d'écoute et de conseil aux clients"

Le sport est depuis plusieurs années un secteur économique à part entière. Face au développement de ce secteur et à l'accroissement des enjeux financiers, les besoins des acteurs (clubs, fédérations, ligues, athlètes, sponsors, médias, collectivités territoriales...) ont considérablement augmenté, notamment sur des problématiques d'ordre juridique et fiscal.

Comment s'organise l'équipe droit du sport?

Dans chacun de nos départements spécialisés, qui couvrent l'ensemble des disciplines du droit des affaires, nous avons désigné un coordonnateur. Ainsi, nous avons créé une équipe transversale dédiée au droit du sport, animée par Sophie Dion, avocat et maître de conférences à l'Université Paris I où elle dirige le diplôme de droit du sport. Cette équipe regroupe, en outre, des

avocats appartenant à nos différents bureaux internationaux et se compose au total d'une trentaine d'avocats spécialisés dans les différentes matières du droit du sport. les affaires qui nous sont confiées peuvent dépasser le périmètre d'une discipline juridique, c'est alors, comme nous en avons l'habitude, une équipe transversale ad hoc qui se met en place pour les besoins du client.

Pourquoi avoir créé un partenariat avec BNP Paribas Banque Privée ?

Nous avons jugé opportun de marier nos compétences au soutien des grands sportifs qui recherchent à la fois un conseil financier retenu, juridique, parce que nous avons confiance dans l'exigence respective de nos interventions. Par ailleurs, les sportifs dont nous parlons se heurtent à des questions juridiques à l'occasion de choix de gestion de leur

patrimoine. Le conseil financier est ainsi un intercesseur privilégié pour approcher cette clientèle. Nous comptons contribuer ensemble à la maturité du secteur sportif et passer de l'âge du conseil empirique à celui du conseil professionnel.

Quels sont vos domaines d'activité en droit du sport?

Nous conseillons nos clients dans les choix qu'ils ont à faire pour gérer leurs carrières, les assistons pour la négociation de contrats, voire pour créer une société protégeant leur image. En outre, le cabinet représente ses clients tant devant les juridictions de droit commun que devant les juridictions spécialisées (commissions fédérales, organes disciplinaires, Tribunal arbitral du sport, Commissions, Fifa...). Nous avons vocation à être les conseils de haut niveau.

BNP Paribas Banque Privée compte sur une centaine d'implantations dans l'Hexagone, avec près de 850 conseillers en gestion de patrimoine (CGP), spécialisés Entrepreneurs et Particuliers. "Nous voulions la même logique d'organisation pour les sportifs de haut niveau. Nous avons donc désigné un spécialiste dans chacun de nos centres". Il recevra l'information, la formation et l'apport technique nécessaire pour répondre au mieux à cette typologie de clients.

UNE ÉQUIPE TRANSVERSALE

En appui, des ingénieurs patrimoniaux seront plus spécialement chargés de travailler en collaboration avec le cabinet Gide pour affiner les problématiques des sportifs. Une équipe projet est également constituée pour travailler sur l'offre et le dispositif à appliquer.

Les centres de banque privée sont qualifiés pour s'occuper de clients qui ont entre 200 000 et 5 millions d'euros d'actifs financiers. Au-delà des millions d'euros, le département gestion de fortune, composé d'une quarantaine de banquiers privés, intervient. Là aussi, parmi eux, un collaborateur est spécialisé sur la cible des sportifs de haut niveau. Enfin, si la structure mise en place en France n'est pas déclinée à l'international, les sportifs optant pour une délocalisation sont « accompagnés » par leurs interlocuteurs et mis en relation avec les implantations de la banque à l'international. ●

(1) D'après Lucias Semets Euromoney de 1005 ".....6.

(2) Selon l'étude d'Eurostat de 1005.