

## Entreprises #Afterwork

A la tête de sa société de gestion de fortune, Creutz & Partners, ce Belge issu des cantons de l'Est a développé une niche bien particulière: la prise en charge du patrimoine d'une bonne vingtaine de cadors du championnat allemand de football.



Alexander Pons, relationship manager, et Marcel Creutz, fondateur (au fond): Creutz & Partners a développé une niche bien particulière dans le secteur de la gestion de fortune. © DEBBY TERMONIA

### RECONTRE

JEAN-FRANÇOIS SACRÉ

Re rendez-vous est fixé un matin automnal ensoleillé dans une grande et élégante villa d'Aix-la-Chapelle, à deux pas de la frontière belgo-allemande. C'est dans cet écrin anonyme que les équipes de Creutz & Partners reçoivent leurs clients et relations d'affaires pour des lunchs informels mitonnés par des chefs étoilés, des conférences – traitant de tout sauf de finance – et des rencontres avec des artistes réputés comme Arne Quinze ou Jan Fabre. Bienvenue dans le monde feutré de la gestion de patrimoine.

Sauf que le patron n'a pas vraiment le look de l'emploi. Oubliez le dress code du secteur – costume strict, chemise blanche, boutons de manchette – Marcel Creutz, 67 ans, nous reçoit en jean et gros pull gris, style «camionneur». Originaire de Raeren, de l'autre côté de la frontière, ce Belge germanophone est un ancien gestionnaire de fortune à la Deutsche Bank. Il a quitté la banque allemande il y a vingt ans pour créer sa propre affaire, Creutz & Partners.

Basée au Luxembourg, «pas pour des questions de taxes mais pour des raisons de facilité», assure-t-il, la société a pour philosophie une gestion conservatrice des avoirs de ses clients. «Je préfère le marathon au sprint», lance celui qui, avec sa quarantaine de collaborateurs, s'occupe de plus d'un milliard d'euros d'actifs sous gestion. La société revendique une transparence totale, attache beaucoup d'importance au back-office avec des dossiers bien ficelés. De quoi séduire une clientèle classique d'entrepreneurs, indépendants, industriels, médecins, avocats, mais aussi des artistes, des artisans et... quelque vingt-cinq footballeurs, entraîneurs et managers. «Ce n'est pas notre clientèle la plus importante, mais c'est celle qui connaît la croissance la plus dynamique», sourit ce fan de ballon rond. Plus jeune, il aimait voir jouer Anderlecht, au point d'appeler son chien... Scifo, du nom de l'ex-meneur de jeu des mauve et blanc et des Diables Rouges.

À l'aube des années 2000, devenu vice-président du club de sa région, l'Alemannia Aachen, alors en Bundesliga (l'élite du foot allemand), il se lia d'amitié avec un des joueurs, Jan Schlaudraff, éphémère international allemand qui joua ensuite au prestigieux Bayern de Munich. «Il nous a confié la gestion de son argent et a parlé de nous à ses coéquipiers, c'est comme ça que tout est parti», raconte Marcel Creutz, aujourd'hui, nous comptons 25 footballeurs, managers et entraîneurs parmi nos clients, des Allemands et des étrangers qui jouent, ou ont joué, dans le championnat d'Allemagne.» Parmi eux, un Belge qui a presté en Bundesliga et qui a flirté avec les Diables Rouges.

Lequel? Mystère. Car si Marcel Creutz cite volontiers les clubs de joueurs dont il s'occupe – Leverkusen, Cologne, Hambourg, Stuttgart, Hanovre, Wolfsburg et Mönchengladbach – il reste très discret, confidentialité oblige, sur l'identité de ses protégés. Mais ce ne sont pas des «pieds carrés», comme on dit dans le jargon footballistique. «Durant le dernier Euro en 2016 en France, on en comptait quatre dans le noyau de l'équipe nationale allemande», relève fièrement Alexander Pons, re-

lationship manager, chez Creutz & Partners, qui s'occupe de l'un ou l'autre joueur.

#### Enfants prodiges

Marcel Creutz le constate chaque jour: ces jeunes gens, à peine sortis de l'adolescence, sont perdus face à l'argent. «Un joueur moyen gagne en Allemagne environ 150.000 euros par mois, explique-t-il. Un jeune est en général conseillé par ses parents, mais ceux-ci doivent attendre cinq ans pour gagner la même somme! Ils sont donc tout aussi perdus qu'eux. Et ils sont souvent mal entourés par des gens, pas forcément mal intentionnés, mais généralement incompétents. C'est là que nous intervenons. Mais nous devons établir avec eux une relation de confiance, et pour cela nous devons tout leur expliquer car ils n'ont aucune connaissance en matière de gestion patrimoniale. Notre message c'est donc de leur dire que s'ils veulent garder leur train de vie sans souci après leur carrière, ils doivent économiser.»

Cela paraît élémentaire, mais beaucoup de footballeurs ont tendance à dilapider leurs avoirs dans des rutilantes voitures de sport hors de

prix et autres dépenses futiles, plutôt qu'à les gérer en bon père de famille. Chez Creutz & Partners, on estime que, pour garder le même niveau de vie, un footballeur moyen du championnat allemand doit avoir mis de côté 5 millions d'euros lorsqu'il prend sa retraite sportive. «Cela représente 200.000 euros par an soit 15.000 euros par mois, détaille Marcel Creutz, à partir de là, on peut réfléchir sur la meilleure manière de gérer ce patrimoine.»

Concrètement, le gestionnaire de fortune joue le rôle d'une «nounou» financière, au sens littéral du terme. Après avoir défini ses besoins mensuels pour vivre au jour le jour, le footballeur est en effet prié de verser le solde à Creutz & Partners à charge pour ce dernier de le faire fructifier. «En général, ils se contentent de 15.000 à 20.000 euros par mois. Un joueur de 20 ans m'a dit un jour qu'avec 40.000 euros, il s'en sortait...», observe Marcel Creutz, je n'ai pas à juger mais je me demande comment ils font pour dépenser tout cet argent, car ils sont peu chez eux et quasi-tout est gratuit pour eux. Le problème, c'est l'entourage. Et puis il y a des joueurs africains qui envoient leur salaire à leur famille.»

#### Des actions «qui parlent» aux joueurs

Chaque joueur client dispose d'un conseiller personnel qui l'accompagne et le rencontre tous les trois à quatre mois pour faire le point sur sa situation financière. «On définit avec lui comment investir, il faut tout lui expliquer, c'est pourquoi nous investissons dans des noms qui lui parlent: Nestlé, Nike, McDonald's, LVMH, Henkel, Google, Amazon, Microsoft, etc. C'est une stratégie conservatrice, certes, mais plus sûre. Nous n'investissons pas dans des dérivés, ni des warrants.»

Ces investissements passent par les deux fonds développés par Creutz & Partners: le «C&P Funds Classics», dont le nom dit bien ce qu'il veut dire et qui, selon Marcel Creutz, a rapporté 60% de plus-value lors des cinq dernières années, ainsi que le «C&P Funds

«Je n'ai pas à juger mais je me demande comment les footballeurs font pour dépenser autant d'argent.»

MARCEL CREUTZ  
FONDATEUR DE CREUTZ & PARTNERS

## Marcel Creutz Nounou de footballeurs

QuantiX», qui fonctionne via une méthode quantitative sur base d'algorithmes. Plus risqué, il a offert 120% de plus-value depuis 5 ans.

Marcel Creutz en est bien conscient: souvent issus de milieux modestes, peu éduqués, les stars du ballon rond ont vite tendance à perdre le nord face à cette pluie d'argent qui leur tombe sur la tête. Autour d'eux tourne souvent une faune de personnages voraces dont l'influence peut être néfaste: «Les footballeurs ont souvent beaucoup de cœur mais peu de raison, même des superstars de la Bundesliga font aveuglément confiance à leur manager. Beaucoup sont mal conseillés, dépensent leur argent dans des business qu'ils ne contrôlent pas faute de temps et de compétences.»

Le constat est un peu le même en Belgique. Les cafés de Vincent Kompany, le capitaine de l'équipe nationale, ont déjà fermé et les business lancés par d'autres Diables Rouges rencontrent un succès mitigé, comme en témoigne une enquête publiée dans L'Echo peu avant l'Euro 2016. «C'est pourquoi le premier entretien avec eux est le plus important. Si on leur dit ce qu'ils veulent entendre, cela ne sert à rien. L'entente doit être parfaite. Il arrive donc que certains nous quittent.»

Mais, le bouche à oreille aidant, ce portefeuille de clients a plutôt tendance à croître. «Les joueurs viennent vers nous, on ne les sollicite jamais nous-mêmes», assure Marcel Creutz. Car, c'est bien connu dans le milieu: les footballeurs ne parlent entre eux que de voitures, de vêtements, et... d'argent.