

Les sportifs français confient leur fortune À ÉLITE PATRIMOINE

Élite Patrimoine gère depuis Toulouse la fortune de quelques-uns des plus grands sportifs français. Ils sont 65 à faire confiance à cette discrète entreprise toulousaine, dont quatre qui ont des revenus supérieurs à 10 millions d'euros par an.



La société propose un accompagnement sur la totalité des besoins matériels des sportifs (fiscaux, juridiques, sociaux, financiers ou immobiliers).

FRÉDÉRIC SCHATZLÉ

PRISCILLE LACOMBE

@PrisCils

Installée derrière la Cité de l'espace à Toulouse, comme pour mieux atteindre les étoiles, l'équipe d'Élite Patrimoine travaille dans des bureaux vitrés où trônent maillots, ballons et chaussures de sport. Des objets personnels ayant appartenu à des stars du sport comme autant de preuves de l'attachement que portent les célèbres clients d'Élite Patrimoine à l'équipe managée par Frédéric Schatzlé, le président de l'entreprise, et son associé Kevin Beesley. Le premier, passionné de football, est le petit-fils d'un des fondateurs du FC Nancy. L'autre, basketteur, est allé jusqu'au centre de formation avant de rejoindre les bancs d'une école de commerce. À leurs côtés, on compte une dizaine de personnes : « Certains travaillent pour nous en exclusivité mais sont sous contrat, plusieurs sont salariés et d'autres sont associés. »

Ensemble, ils gèrent 90 clients, dont 65 sportifs français parmi lesquels 40 internationaux. Ils accompagnent surtout des basketteurs, dont sept joueurs NBA comme Evan Fournier qui joue au Magic d'Orlando, Rudy

Gobert, star de l'équipe du Jazz de l'Utah, mais aussi Frank Ntilikina, le plus jeune joueur du championnat américain (à peine âgé de 19 ans) qui vient de signer aux Knicks de New York, ou encore Joffrey Lauvergne qui évolue au Spurs de San Antonio aux côtés de Tony Parker. Parmi les clients d'Élite Patrimoine, on compte aussi les stars du handball français : Thierry Omeyer, Daniel Narcisse, les frères Karabatic, mais aussi la jeune génération Nedim Remili ou Ludovic Fabregas. Et puis, il y a quelques footballeurs, « peu nombreux mais de gros clients dont on ne peut pas citer les noms ». Bref, des sportifs de très haut niveau, dont les revenus sont au minimum de 300 000 euros par an, mais dont certains, quatre pour être précis, ont des revenus supérieurs à 10 millions par an. « Ça va jusqu'à 24 millions pour l'un d'entre eux », précise Kevin Beesley sans pour autant trahir l'identité du sportif multimillionnaire dont il gère le patrimoine.

DU SUR-MESURE POUR LES SPORTIFS

Tout commence en 1993 lorsque Frédéric Schatzlé, originaire de Nancy, débarque à Toulouse pour prendre la direction régio-

nale en tant qu'adjoint d'UFFB Sud-Ouest, une banque en conseil de gestion de patrimoine. Il y crée en 2001 un département sport, baptisé UFF Sport Conseil, « qui existe toujours », précise-t-il. L'homme quitte l'entreprise en 2008 pour créer en janvier 2009 Élite Patrimoine « avec pour objectif de faire de la gestion de patrimoine sur-mesure, majoritairement pour une clientèle sportive professionnelle ayant des revenus importants ». Car ce que constate Frédéric Schatzlé, c'est qu'il n'existe pas ou peu d'offres spécifiques destinées aux athlètes. Alors il s'engouffre dans la brèche et propose du multi-family office à ses clients, c'est-à-dire un accompagnement sur la totalité de leurs besoins matériels qu'ils soient fiscaux, juridiques, sociaux, financiers ou encore immobiliers. « C'est ça le sur-mesure. Cela consiste à adapter l'offre de produits d'investissements en fonction des besoins spécifiques du client. Là où une banque privée propose essentiellement des produits financiers et souvent autour de la maison, nous allons beaucoup plus loin. On va jusqu'à vérifier leur déclaration de revenus avec les experts-comptables et les avocats fiscalistes. On les entoure aussi dans la gestion de leur budget parce qu'un sportif profession-

nel est souvent un jeune homme ou une jeune femme de 18 ans qui gagne beaucoup d'argent et qui vient rarement d'un milieu qui maîtrise des sommes pareilles. »

OÙ LES STARS DU SPORT INVESTISSENT LEUR ARGENT ?

Mais pour faire du sur-mesure, Élite Patrimoine se doit de trouver des solutions d'investissements qui soient les plus pertinentes et les plus compétitives possibles pour ses clients. Pour les placements financiers, l'entreprise toulousaine s'appuie sur le système classique, à savoir les banques et les compagnies d'assurances françaises et étrangères. « Pour la partie immobilière, c'est autre chose ! », lâchent en cœur Frédéric Schatzlé et son associé Kevin Beesley. « Les distributeurs du marché immobilier nous ont beaucoup déçus. On a donc décidé de fabriquer nous-mêmes, de produire nos propres produits. Et pour cela, on a donc monté une société d'investissements : Élite Participation. »

Cette SAS au capital de 1,5 million d'euros rassemble 22 des meilleurs clients d'Élite Patrimoine, désormais actionnaires d'Élite Participation. Et pour trouver des immeubles de caractère à Toulouse, Bordeaux, Paris et Nancy, elle s'appuie sur deux sociétés de marchands de biens. La première, Foncière Jean Lamour, est une société lorraine qui réalise près de 3 millions de CA : « On a pris une participation d'un tiers du Capital. » La seconde, Foncière Élite, a été créée il y a tout juste deux ans. Son chiffre d'affaires s'élève à 1,2 million d'euros. « On a monté Foncière Élite pour avoir la capacité de saisir des biens immobiliers auxquels on croit, que l'on réhabilite et revend à nos clients. Ces opérations se font en toute transparence. Et ça, ça change tout. » À Toulouse, Élite Patrimoine a déjà réalisé des opérations immobilières de ce type dans les quartiers des Chalets ou encore de la Côte Pavée et Guilheméry.

« Notre objectif, c'est que nos clients soient libérés de toutes contraintes à la fin de leur carrière »

Mais avec Élite Participation, Frédéric Schatzlé et Kevin Beesley accompagnent aussi leurs clients dans des investissements plus « sportifs ». « C'est beaucoup plus risqué que le placement financier ou immobilier, mais ça permet de vivre des choses différentes. À partir d'un certain montant de revenus, nos clients ont souvent besoin de se projeter dans une histoire, une aventure qui leur ressemble davantage », explique Kevin Beesley. C'est ainsi que les deux hommes ont permis aux basketteurs Rudy Gobert et Evan Fournier de devenir actionnaires de Hoops Factory, les salles de basket indoor qui fleurissent partout en France. « Notre objectif et, je dirais même plus, notre mission, c'est à minima que nos clients soient libérés de toutes contraintes à la fin de leur carrière. Grâce à nous, leur retraite sportive doit rimer avec nouvelle vie, une vie de rentier. »

En 2017, Élite Patrimoine s'est vu confier 21,2 millions d'euros par ses 90 clients. Et si, pour l'avenir, Frédéric Schatzlé et Kevin Beesley ne souhaitent pas dépasser la barre des 100 clients, ils aimeraient développer une clientèle de plus en plus qualitative sur le plan des revenus : « L'appétit vient en mangeant... même si on veut rester des artisans. » ■