



Jonathan Lachowitz: «Certains de nos clients américains qui vivaient auparavant en Suisse sont retournés définitivement aux États-Unis.» Vue du Léman prise d'Ouchy. Photo: 123RF

PORTRAIT DE PME – Fondateur de White Lighthouse à Lausanne, Jonathan Lachowitz est un spécialiste de planification financière actifs à Lausanne et aux États-Unis. Les atroces complexités des régimes de fiscalité ne lui font pas peur. Ses clients sont pour la plupart liés aux deux pays.

Les «expats» retrouvent le sommeil

Il a fait pousser sa PME de part et d'autre de l'Atlantique en traversant l'Océan. Depuis le début de la pandémie, **Jonathan Lachowitz** a même réussi à s'y rendre une bonne douzaine de fois. Spécialisé dans la gestion financière et le conseil fiscal, il prend en charge pour ses clients les montagnes de complexités qui surgissent lorsque des Américains s'établissent en Suisse ou sont actifs des deux côtés. Multi-diplômé de l'IMD, de l'Université de New York, titulaire d'un MBA, formé comme Certified financial planner (CFP), il s'active dans le cadre de la Swiss financial planners organisation (SFPO). Re-traité, fiscalité, il a commencé tout seul à Lausanne 2006. En pleine crise financière de 2009, il a connu les pires périodes de guerres fiscales entre les États-Unis et la Suisse, l'affaire UBS, les offensives et les re-traites de l'IRS. Mais il ne plane pas et ne se prend pas pour un gourou. À la force du poignet! Son entreprise est baptisée White Lighthouse – un acronyme qui désigne ses valeurs de travail (Work hard, Integrity, Trust, Education). Rapidement, il est interviewé par **USA Today**, ce qui lui confère une certaine notoriété chez les Ricains. «Après avoir été cité dans plusieurs articles en 2014, on m'a demandé d'écrire sur les finances personnelles transfrontalières pour le **Wall Street Journal**, où j'ai publié plus d'une douzaine d'articles, explique-t-il. Comme nous l'avions déjà observé en 2008, avec lui, il faut filer droit, mais les expats retrouvent le sommeil. Interview de Jonathan de retour de Boston.

Ce qui a changé depuis 2008? Lorsque j'ai commencé en 2006, je n'avais en fait aucun client. J'avais une liste de plus de 50 personnes que je voulais contacter, deux d'entre elles sont devenues des clients. Voilà à quoi cela ressemblait. Ce fut donc une croissance lente mais régulière, année après année. Lorsque j'ai démarré l'entreprise, j'ai eu besoin durant 18 mois de liquidités auprès de la banque et, au bout de cette période, j'avais gagné assez d'argent pour continuer pendant les 18 mois suivants. Ensuite, j'ai simplement fait pousser mon business. En 2020, l'IMD, où j'avais brièvement travaillé 20 ans auparavant et où j'avais suivi plusieurs cours, a décidé de rédiger une étude de cas sur le parcours de mon entreprise:



Jonathan Lachowitz. Photo: Aurélien Puthod

c'est vrai que cela fait plaisir! Aujourd'hui, entre les clients en Suisse et aux États-Unis – où nous avons une filiale basée à Lexington (Massachusetts) – nous gérons au total une masse de 500 millions de dollars. Notre spécialité, c'est vraiment la planification financière, donc toutes les décisions liées à la gestion des investissements. Nos clients sont pour la plupart liés à la Suisse, aux États-Unis ou aux deux pays. Nombre de nos clients américains, par exemple, vivaient auparavant en Suisse mais sont retournés définitivement aux États-Unis. Avec le temps, j'ai développé le plaisir de travailler en équipe. On apprend tellement mieux. Car dans nos métiers, et cela n'a pas changé: j'ai encore tant à apprendre! Je suis reconnaissant à tous ces gens qui m'ont donné des conseils et un peu d'aide en cours de route. Le travail de l'entrepreneur consiste à assembler toutes les pièces du puzzle et à créer une offre de valeur.

Cinq choses que vous avez apprises depuis 2008? D'abord que les gens intelligents prennent des décisions irrationnelles mais que nous pouvons les faire sortir de cette irrationalité en les aidant. En second, je dirais que j'ai appris à rester simple face aux clients. Les sujets complexes doivent rester simples avec tout le monde, pas seulement avec les clients. Une autre façon de le dire est de ne pas rendre les solutions ou l'utilisation du langage plus complexes qu'elles ne doivent l'être. L'intelligence est

simple. Le meilleur plan est celui qui peut être facilement exécuté. En troisième, que le monde est toujours plus imprédictible et qu'il faut bien expliquer au client que la valeur de son portefeuille peut perdre d'un coup 30%. Quatrième point, que parfois il vaut mieux ne rien faire que de s'agiter. Dernier point, le plus important peut-être, que si tu aimes ton métier, tu ne ressens pas le poids du travail. C'est probablement quelque chose que nous partageons avec de nombreuses PME. Enfin un point sur le réseautage: je dis toujours que le mot «réseau» est synonyme de «travail». Pour créer un réseau efficace, vous devez être capable d'apporter une valeur ajoutée aux autres, ma valeur ajoutée étant d'essayer d'en savoir plus que quiconque sur les problèmes «transfrontaliers» des Américains en Suisse.

Le plus grand défi pour une PME comme la vôtre aujourd'hui? Je dirais que c'est de trouver des collaborateurs d'envergure. À la limite, trouver des clients, ce n'est pas difficile: ils viennent tout seuls. En revanche, la manière dont nous les traitons est l'élément déterminant. C'est la personnalité du collaborateur qui va faire toute la différence.

Depuis la visite de Joe Biden en Suisse, où en sont les relations entre les deux pays et l'image de la Suisse aux États-Unis? Je n'attendrais pas un véritable changement de donne de la part d'une administration particulière notamment au plan fiscal. Sans lien avec la visite de Biden, mais en rela-

tion avec le Congrès, je suis membre du conseil d'administration de l'association American Citizens Abroad, fondée il y a plus de 40 ans à Genève. Nous espérons toujours que le Congrès réexaminera la question de l'imposition basée sur la citoyenneté, un sujet sur lequel nous travaillons depuis de nombreuses années et qui permettrait d'atténuer de nombreux problèmes fiscaux, tant pour les citoyens américains que pour les prestataires de services financiers. La situation entre les deux pays reste complexe avec notamment des dizaines de régimes fiscaux différents. Mais l'image de la Suisse reste excellente pour les gens qui savent où la placer sur une carte! Peu de gens aux États-Unis se souviennent des problèmes fiscaux de l'épisode UBS, mais les institutions financières suisses et les Américains en Suisse en ressentent encore les effets. En revanche, l'image des États-Unis vue depuis la Suisse en a pris un coup. De nombreux Américains, binationaux, personnes basées en Suisse, ont simplement renoncé à leur citoyenneté. Quelle est l'image des PME suisses aux États-Unis et quels conseils donneriez-vous à celle qui songent à entrer sur ce marché ou à le développer? Leur réputation de qualité n'est pas à refaire et on ne soulignera jamais assez à quel point la Suisse est un investisseur direct important aux États-Unis, sous différentes formes. La première chose que je dirais, c'est pour un entrepreneur de passer du

temps sur place, car cette expérience est la meilleure manière de comprendre comment cela fonctionne. Et sur place, de trouver des personnes qui connaissent bien votre secteur, avec lesquelles vous pouvez développer une relation de confiance et qui seront à même de représenter vos intérêts au mieux. Le marché offre une infinie diversité et il faut se montrer proactif pour y entrer. J'aimerais aussi souligner le dynamisme du réseau d'échange scientifique **Swissnex**.

Quels secteurs vous semblent présenter de belles opportunités actuellement? La technologie, en particulier les logiciels, a un impact sur tous les secteurs... et je crois que c'est en fait la prolifération des logiciels qui a le plus grand impact déflationniste sur l'économie mondiale. La technologie liée aux soins de santé est en effet en plein essor, notamment la télémédecine. Je mettrais également l'accent sur les fintechs et les biotechs.

Comment évaluez-vous les conditions cadres offertes par la Suisse, notamment au plan fiscal? Le plus souvent, l'intention est bonne mais l'implémentation souffre. Lorsque j'ai lancé ma PME, les choses étaient relativement faciles et le démarrage aisé, même avec un permis C. Je pense que si je devais le faire aujourd'hui, ce serait bien plus difficile.

Propos recueillis par François Othenin-Girard



Et vogue sa PME financière sur les eaux du mythique «financial district» à New York! Photo: 123RF