

C'est quoi ce CHARABIA ?

Amaques financières : comment repérer un mauvais conseiller, une promesse douteuse ou un faux placement.

Quand on ne comprend pas ce qu'on vous vend, il est déjà temps de ralentir.

Les arnaques financières ne visent **pas seulement les gens naïfs**. Elles visent surtout **les gens pressés, stressés, attirés par une opportunité, ou simplement mal informés**.

Les chiffres sont vertigineux. Le Parquet de Paris estime le préjudice global subi par les victimes d'escroqueries financières en France à au moins **500 millions d'euros par an**. Depuis 2016, le cumul dépasse les 8 milliards d'euros.

En 2024, l'AMF et l'ACPR ont ajouté **1 460 nouveaux sites frauduleux à leurs listes noires**, soit une hausse de **8 % en un an**. Depuis 2022, ce sont près de 5 000 acteurs ou offres non autorisés qui ont été identifiés et référencés.

Et le profil des victimes n'est pas celui qu'on imagine. Selon une enquête BVA réalisée pour l'AMF en 2024, **3,2 % des Français déclarent avoir été victimes d'une arnaque à l'investissement**. Cette proportion a pratiquement triplé en trois ans. Parmi les victimes, **45 % sont des hommes de moins de 35 ans**, attirés par les promesses d'enrichissement rapide véhiculées sur les réseaux sociaux.

Mais le problème ne se limite pas à la fraude pure. Il existe une zone grise bien plus vaste : **le mauvais conseil, la promesse exagérée, les frais opaques, le discours manipulateur, le faux sentiment d'urgence**. Des pratiques qui ne sont pas toujours illégales, mais qui font perdre de l'argent à des gens qui pensaient en gagner.

Le danger ne vient pas toujours d'un escroc caricatural. Il vient souvent de quelqu'un qui a l'air très sûr de lui.

Avant de parler des produits, il faut comprendre la mécanique.

Une arnaque financière ne fonctionne presque jamais grâce à sa sophistication technique. Elle fonctionne parce qu'elle appuie sur les **bons leviers psychologiques au bon moment.**

L'appât du gain. C'est le levier le plus ancien et le plus efficace. L'idée qu'on pourrait faire fructifier son argent rapidement, facilement, sans effort. Quand quelqu'un vous présente un rendement de **10 ou 15 % par an comme si c'était normal**, il mise sur votre envie d'y croire plus que sur votre capacité à vérifier.

La peur de rater une opportunité (FOMO). Le fameux "c'est maintenant ou jamais". Les escrocs savent que la rareté perçue court-circuite la réflexion. Quand on vous dit que l'offre se termine demain, c'est rarement parce qu'elle est exceptionnelle. **C'est parce qu'on ne veut pas vous laisser le temps de réfléchir (sauf dans certains cas).**

Le jargon technique qui impressionne. Beaucoup de gens n'osent pas poser de questions de peur de passer pour incompetents. Les arnaqueurs le savent. Plus le discours est complexe et technique, moins la victime ose demander des clarifications. **Le jargon devient un écran de fumée.**

La pression commerciale. Des relances fréquentes, un ton insistant, des appels non sollicités. Ce n'est pas du professionnalisme, c'est de la pression. Un bon placement n'a pas besoin d'être vendu comme un aspirateur en porte-à-porte.

L'effet d'autorité. Un titre impressionnant, un bureau bien situé, un site internet soigné, des logos de partenaires connus. L'habit ne fait pas le moine, mais il aide considérablement à inspirer confiance. En 2024, plus de **73 % des fraudes détectées par l'ACPR usurpaient l'identité d'un vrai établissement bancaire ou financier.**

La recommandation d'un proche. Quand votre cousin, votre collègue ou votre ami vous dit "**j'ai investi là-dedans, c'est génial**", votre garde baisse. Pourtant, la plupart des victimes de schémas de type **Ponzi** y ont été entraînés par quelqu'un de leur entourage, **lui-même victime sans le savoir (Omegapro, Madoff...)**

La confusion entre confiance et compétence. Faire confiance à quelqu'un et s'assurer qu'il est compétent sont deux choses différentes. Beaucoup de gens confient leur argent à quelqu'un qu'ils apprécient, sans jamais vérifier ses qualifications, son statut ou ses obligations légales.

Une arnaque marche rarement parce qu'elle est brillante. Elle marche parce qu'elle appuie sur le bon biais au bon moment.

Tous les pièges financiers ne se ressemblent pas. Il existe plusieurs niveaux de danger, et il est important de les distinguer pour savoir où commence le problème.

- **La vraie arnaque**

C'est le cas le plus grave. Un faux site internet qui imite celui d'une banque connue. Un faux conseiller qui se présente avec un numéro ORIAS usurpé. Un faux produit qui n'existe tout simplement pas. Des rendements inventés de toute pièce. Et au bout du compte, l'argent disparaît.

Le préjudice moyen constaté par l'ACPR sur les faux livrets d'épargne atteint 69 000 euros par victime. Sur les faux crédits, il est de 19 000 euros. Et sur l'ensemble des arnaques déclarées auprès de l'AMF, la perte moyenne se chiffre à 29 000 euros. Ce ne sont pas des montants anecdotiques.

Ce sont souvent les économies d'une vie.

- **Le mauvais conseil**

Ici, on n'est pas forcément dans l'illégalité, **mais on est dans l'incompétence ou la négligence**. Un produit inadapté au profil du client. Un risque mal expliqué ou volontairement minimisé. Une vente qui ressemble à du conseil mais qui n'en est pas. Un "on verra plus tard pour les détails" qui ne vient jamais.

Le rapport 2024 du Pôle commun AMF-ACPR pointe d'ailleurs que des difficultés persistent dans les pratiques de distribution, notamment sur le devoir de conseil, la gouvernance produit et la gestion des conflits d'intérêts. **Le problème n'est pas rare. Il est systémique.**

- **La promesse exagérée**

C'est la version habillée du mensonge. On vous met en avant un rendement passé comme s'il était garanti à l'avenir. On vous parle de performance sans jamais mentionner les frais qui la grignotent. On vous présente un placement comme liquide **alors qu'il faudra des mois pour récupérer votre argent**. On minimise le risque avec des mots rassurants qui n'engagent personne.

Tout ce qui fait perdre de l'argent n'est pas forcément illégal.

Mais tout ce qui est légal n'est pas forcément bon pour vous.

Comment les repérer ?

Il existe des signaux concrets qui permettent d'identifier un interlocuteur douteux ou incompetent. **Aucun de ces signaux pris isolément n'est une preuve**. Mais quand plusieurs s'accumulent, il faut prendre du recul.

Il parle plus qu'il n'écoute. **Un bon conseiller commence par comprendre votre situation**. Un mauvais conseiller commence par présenter son produit. Si au bout de trente minutes, vous avez à peine parlé de vous mais vous connaissez déjà trois solutions d'investissement, il y a un problème.

Il pousse vers un produit trop vite. Vous n'avez pas encore signé de lettre de mission, pas encore détaillé vos objectifs, et on vous parle déjà d'un placement précis. **La vitesse de proposition est souvent inversement proportionnelle à la qualité du conseil**.

Il ne pose presque pas de questions. Un conseiller digne de ce nom doit s'intéresser à votre patrimoine, vos projets, votre horizon, votre tolérance au risque, votre situation fiscale et familiale. S'il ne pose pas ces questions, il ne peut pas vous donner un conseil adapté. **Et un conseil non adapté n'est pas un conseil.**

Il répond flou quand on parle frais. "Les frais sont standards", "c'est inclus", "on en reparlera". Si vous ne connaissez pas précisément ce que vous payez, **vous ne pouvez pas évaluer ce que vous gagnez.**

Il promet de la performance. Aucun professionnel sérieux ne peut garantir un rendement futur. **Celui qui vous dit "vous ferez 8 %" ne vous informe pas, il vous vend.**

Il minimise les risques. "Ça ne peut que monter", "il n'y a aucun risque sur ce produit", "c'est sécurisé". Si un placement rapporte plus qu'un livret, c'est qu'il comporte un risque. **Toujours.** Si on vous dit le contraire, on vous ment.

Il utilise le jargon comme écran. Un bon professionnel simplifie. Un mauvais professionnel complexifie pour éviter que vous posiez les bonnes questions. **Le jargon ne devrait jamais servir à impressionner.** Il devrait servir à être précis.

Il crée de l'urgence artificielle. "Il ne reste que quelques places", "l'offre expire demain", "si vous ne signez pas maintenant, ce sera trop tard". La précipitation est le meilleur ami du mauvais placement. **Un bon investissement sera toujours là demain** (sauf certains produits très spécifiques).

Un bon conseiller clarifie. Un mauvais conseiller impressionne, accélère et embrouille.

C'est une distinction que presque personne ne connaît, et pourtant elle change tout. Quand quelqu'un vous propose un placement financier, il peut intervenir sous des statuts très différents, **avec des obligations très différentes**. Et la protection dont vous bénéficiez en tant que client dépend directement de ce statut.

- **Le courtier**

Le courtier est un intermédiaire. Son rôle est de vous mettre en relation avec des produits financiers ou des compagnies d'assurance. Il est inscrit à l'ORIAS, le registre officiel des intermédiaires, et il est contrôlé par l'ACPR.

Mais attention : **le courtier n'a pas d'obligation légale d'agir dans votre intérêt en priorité**. Il peut proposer les produits de ses partenaires, ceux sur lesquels il perçoit une commission, **sans que ce soit nécessairement la meilleure solution pour vous**. Il n'est pas tenu à un devoir de conseil au sens strict de la réglementation financière. Il a une obligation d'information et de mise en garde, mais la nuance est significative.

Concrètement, **un courtier peut vous orienter vers le produit qui le rémunère le mieux, tant qu'il vous informe correctement**. Ce n'est pas illégal. Mais ce n'est pas non plus du conseil indépendant.

- **Le Conseiller en Investissements Financiers (CIF)**

Le CIF, lui, est soumis à un **cadre réglementaire bien plus exigeant**. Son statut est encadré par l'AMF, l'Autorité des Marchés Financiers. Il doit obligatoirement adhérer à une association professionnelle agréée par l'AMF, qui contrôle ses pratiques. Il est inscrit à l'ORIAS. Il doit justifier de compétences professionnelles validées, d'une assurance en responsabilité civile professionnelle, et respecter un code de bonne conduite.

Surtout, **le CIF a une obligation légale d'agir dans le meilleur intérêt de son client, avant tout autre intérêt, y compris le sien**. C'est la directive MIF 2 qui le dit. Chaque recommandation doit être adaptée au profil du client, documentée dans un rapport de préconisation, et justifiable. **Si le conseil est inadapté et que le client perd de l'argent, le CIF engage sa responsabilité professionnelle.**

Avant chaque préconisation, le CIF doit établir un questionnaire client, une lettre de mission, et remettre un rapport écrit détaillant pourquoi il recommande tel produit plutôt qu'un autre. **C'est un cadre contraignant, et c'est précisément pour cela qu'il protège le client.**

La vérification prend trente secondes. Rendez-vous sur le site de l'ORIAS, orias.fr, et tapez le nom ou le numéro de la personne qui vous parle. Vous verrez immédiatement sous quel statut elle est enregistrée : courtier en assurance, intermédiaire en opérations de banque, conseiller en investissements financiers, ou rien du tout.

Si la personne n'apparaît pas dans le registre, arrêtez tout. Si elle y apparaît mais uniquement comme courtier, sachez que ses obligations envers vous sont limitées. Si elle est enregistrée comme CIF, elle est tenue de vous conseiller dans votre intérêt.

Demandez toujours : "Quel est votre statut ? Êtes-vous courtier ou conseiller en investissements financiers ?" La réponse vous dira quel niveau de protection vous avez.

Le statut de votre interlocuteur n'est pas un détail administratif. C'est la première ligne de défense de votre épargne.

Exemple :

Résultats de la recherche								
Intermédiaires 1				Intermédiaires européens 0				
Immatriculation Orias	Statut	SIREN	Dénomination	Catégorie(s)	CP	Ville	Pays	Détails
26004070	INSCRIT	992 609 073	LEDUCQ VISION & CONSULTING	COA CIF	75009	PARIS-09	France	Détails

CIF = devoir de conseil

COA = licence de courtage

Pourquoi les deux ? Permet de faire une plus grande partie du chemin en interne sans prestataires extérieurs.

Certaines phrases sont des signaux d'alarme immédiats. Quand vous les entendez, il ne faut pas continuer la conversation. **Il faut la suspendre.**

"Rendement élevé sans risque." C'est la promesse la plus classique et la plus fausse. En finance, le rendement est la contrepartie du risque. Si on vous promet l'un sans l'autre, **c'est que le risque existe mais qu'on vous le cache.**

"Opportunité réservée à quelques personnes." L'exclusivité est un outil de manipulation. Si un placement est vraiment excellent, il n'a pas besoin d'être réservé. **Et s'il est réservé, demandez-vous pourquoi on vient justement vous en parler.**

"Il faut se positionner aujourd'hui." L'urgence artificielle est le mécanisme le plus utilisé dans les arnaques financières. Un investissement sérieux ne se joue jamais à vingt-quatre heures près. Si on vous dit que c'est maintenant ou jamais, **choisissez jamais.**

"Tout le monde en prend en ce moment." L'effet de groupe ne valide rien. Si tout le monde investit dans quelque chose, cela peut aussi signifier que la bulle est sur le point d'éclater. **La popularité d'un placement ne dit rien de sa solidité.**

"C'est garanti mais très rentable." La garantie du capital et le rendement élevé sont presque toujours incompatibles. **Un fonds euros vous protège mais rapporte peu.** Un placement qui rapporte beaucoup comporte un risque de perte. Quand on vous présente les deux en même temps, **il y a un mensonge quelque part.**

"Vous n'avez pas besoin de tout comprendre." C'est exactement l'inverse. Vous avez besoin de comprendre. Si le produit est trop complexe pour être expliqué simplement, il est soit mal conçu, **soit vendu par quelqu'un qui compte sur votre ignorance.**

"Faites-moi confiance, je gère." La confiance ne remplace pas la compréhension. Vous pouvez faire confiance à un chirurgien sans comprendre la chirurgie. **Mais en finance, c'est votre argent, vos objectifs, votre vie.** Ne délégez jamais la compréhension.

"Les gros investisseurs font tous ça." Ce que font les investisseurs institutionnels n'a souvent aucun rapport avec ce qui est adapté à un particulier. **Ils n'ont pas le même horizon, pas les mêmes montants, pas les mêmes contraintes.** Utiliser leur exemple pour vous convaincre est une manipulation.

Quand la promesse est simple, magnifique et urgente, il faut souvent faire exactement l'inverse de ce qu'on vous pousse à faire : ralentir.

Les escrocs font preuve de créativité, mais les mécaniques se répètent. **Voici les formes les plus fréquentes, et surtout les raisons pour lesquelles elles attirent.**

Les faux livrets et faux comptes à rendement. **Des sites qui imitent parfaitement ceux de banques connues et proposent des livrets à 5 ou 6 % sans risque.** Ils ciblent les épargnants prudents, ceux qui cherchent la sécurité. Le piège fonctionne parce qu'il ressemble exactement à ce que la victime connaît. **En 2024, les faux livrets représentaient la majorité des arnaques détectées par l'ACPR.**

Les fausses SCPI et faux investissements immobiliers. **L'immobilier rassure. Les escrocs le savent.** Ils créent des offres de SCPI fictives ou de programmes immobiliers qui n'existent pas, avec des rendements attractifs et des visuels professionnels. **Le prospect, convaincu d'investir dans la pierre, investit dans le vide.**

Les plateformes de trading douteuses. **Sites de trading en ligne non régulés, souvent basés à l'étranger,** qui promettent des gains faciles sur le forex ou les marchés. L'interface est séduisante, les premiers gains sont parfois simulés pour encourager à réinvestir. **Quand la victime veut retirer son argent, le site disparaît ou multiplie les obstacles.**

Les faux investissements en crypto-actifs. **Depuis 2023, les arnaques sont massivement concentrées sur les cryptomonnaies selon l'AMF.** Faux tokens, fausses plateformes d'échange, faux conseillers en cryptomonnaies. **Le secteur est jeune, peu régulé, et beaucoup de victimes ne comprennent pas la technologie sous-jacente, ce qui facilite la manipulation.**

Les placements exotiques survendus. Parkings, containers maritimes, forêts, terres rares, diamants, vin, or sous forme atypique. **Le point commun de tous ces supports est qu'ils sont difficiles à évaluer, illiquides, et vendus avec des marges commerciales énormes.** Ils ne sont pas tous des arnaques, mais beaucoup sont vendus de manière trompeuse, avec des rendements annoncés qui n'ont aucune base sérieuse.

Le private equity ou les produits non cotés vendus comme simples et sans risque. **Le private equity peut être un outil légitime pour des investisseurs avertis.** Mais quand on le présente à un particulier comme un placement sûr avec un rendement élevé sans volatilité, on déforme la réalité. **L'argent est bloqué pendant des années, le risque de perte est réel, et les frais sont souvent élevés.**

Les usurpations de noms de vraies sociétés. **C'est devenu la méthode dominante. Les escrocs copient le nom, le logo, le site internet et parfois même le numéro d'immatriculation de sociétés financières réelles.** La victime pense traiter avec un acteur connu et régulé. En réalité, elle transfère son argent à un inconnu. **Plus de 73 % des fraudes détectées en 2024 utilisaient ce procédé.**

Ce qui rend ces arnaques efficaces, ce n'est pas leur complexité. **C'est qu'elles ressemblent à ce que les gens connaissent et à ce qu'ils espèrent.**

Ces dix réflexes ne garantissent pas que tout ira bien. **Mais ils éliminent la grande majorité des pièges.**

1. Vérifier qui vous parle réellement. Avant toute chose, allez sur orias.fr et vérifiez que la personne ou la société est bien enregistrée. Vérifiez aussi sur le site de l'AMF qu'elle ne figure pas sur une liste noire. **Si elle n'apparaît nulle part, ne donnez pas suite.** Si elle apparaît, vérifiez son statut exact : courtier, CIF, agent lié. **Ce n'est pas la même chose.**

2. Demander par écrit. **Tout ce qui est dit à l'oral peut être nié.** Demandez un document écrit détaillant le produit, ses caractéristiques, ses risques, ses frais, et la recommandation qui vous est faite. **Un professionnel sérieux le fait systématiquement.** Un escroc préfère l'oral.

3. Comprendre d'où vient la performance espérée. **Si on vous annonce un rendement, demandez comment il est généré.** Actions ? Loyers ? Intérêts ? Si la réponse est vague, c'est un signal d'alarme. Un rendement sans explication, **c'est une promesse sans fondement.**

4. Demander les risques concrets. Pas "quels sont les risques" en général, mais **"dans quel scénario précis est-ce que je perds de l'argent, et combien ?"**. Si votre interlocuteur ne peut pas répondre clairement, c'est qu'il ne maîtrise pas le produit ou qu'il ne veut pas vous le dire.

5. Demander tous les frais. **Frais d'entrée, frais de gestion, frais d'arbitrage, commissions de surperformance, frais de sortie.** Demandez le coût total annuel, en euros, pas en pourcentage. **Un pourcentage cache souvent l'ampleur de la ponction.**

6. Vérifier la disponibilité de l'argent. **Quand est-ce que je peux récupérer mon capital ? Sous quel délai ? Avec quelles pénalités ?** Si l'argent est bloqué cinq ans, il faut le savoir avant, pas après.

7. Se méfier de l'urgence. Si quelqu'un vous dit qu'il faut décider maintenant, la bonne décision est presque toujours d'attendre. La campagne de l'AMF en 2024 le résumait parfaitement : **"Il n'est jamais urgent de perdre son argent."**

8. Ne jamais investir dans ce qu'on ne comprend pas. **C'est la règle la plus simple et la plus efficace.** Si vous ne comprenez pas le mécanisme de rendement, les risques et le fonctionnement du produit, n'investissez pas. **Ce n'est pas un aveu de faiblesse. C'est une preuve de lucidité.**

9. Comparer avec une solution plus simple. **Si on vous propose un produit complexe avec un rendement de 6 %, demandez-vous ce que donnerait un ETF diversifié avec des frais de 0,25 % par an.** Souvent, la solution la plus simple est aussi la plus efficace. La complexité n'est pas un gage de qualité.

10. Dormir dessus avant de signer. **C'est un classique, mais c'est redoutablement efficace. Prenez au moins 48 heures.** Si le placement est bon aujourd'hui, il sera bon après-demain. Si on vous dit que non, c'est qu'il n'était probablement pas si bon.

Voici les questions qui distinguent un vrai professionnel d'un vendeur déguisé. Posez-les, et observez les réactions.

Qu'est-ce qui peut me faire perdre de l'argent ici ? Un bon conseiller répond avec précision. Un mauvais botte en touche.

Dans quel scénario ce placement se passe mal ? Si la réponse est "ça n'arrive pas" ou "c'est très peu probable", méfiez-vous. Tout placement a un scénario défavorable. **Celui qui ne veut pas l'évoquer a quelque chose à protéger, et ce n'est pas votre intérêt.**

Quand puis-je récupérer mon argent, concrètement ? Pas "en théorie". Concrètement. Sous combien de jours ou de mois. Avec quels frais de sortie. **Dans quelles conditions.**

Quels sont tous les frais, sans exception ? Insistez sur le "tous". Les frais visibles sont rarement le problème. Ce sont les frais cachés, les rétrocessions, les commissions intermédiaires qui grignotent la performance.

Qui est rémunéré, comment, et par qui ? Cette question gêne beaucoup de gens. C'est précisément pour ça qu'elle est importante. Si votre **interlocuteur touche une commission du fournisseur du produit, il a un intérêt à vous le vendre, qu'il soit bon ou non pour vous.**

Ce produit est-il adapté à mon horizon et à mon profil ? Si le conseiller ne vous a pas posé de questions détaillées sur votre situation, il ne peut pas répondre à cette question. Et s'il ne peut pas y répondre, son conseil ne vaut rien.

Que se passe-t-il si j'ai besoin de sortir plus tôt ? La vie est imprévisible. Si le placement ne permet pas de sortir en cas d'imprévu, ou si la sortie anticipée vous coûte cher, c'est une information que vous devez avoir avant de signer.

Pourquoi ce produit plutôt qu'un autre plus simple ? C'est peut-être la question la plus dérangeante pour un vendeur. Si un ETF à 0,25 % de frais fait le même travail qu'un fonds à 2,5 %, pourquoi vous recommande-t-on le second ? La réponse est souvent dans la rémunération du distributeur, pas dans votre intérêt.

Alors, risqué ou douteux ?

C'est une distinction fondamentale, et elle est trop rarement faite. Le discours simpliste qui consiste à dire "**les marchés c'est dangereux**" ou "**tout ce qui n'est pas un livret est une arnaque**" ne protège personne. Il empêche juste les gens de faire des choix éclairés.

Un placement risqué peut être parfaitement légitime. **Les actions perdent parfois 20 ou 30 % de leur valeur en quelques mois.** Un fonds obligataire peut baisser quand les taux montent. Une SCPI peut voir ses revenus diminuer. Aucun de ces événements n'est une arnaque. **C'est le fonctionnement normal des marchés.** Le risque fait partie du jeu, et c'est lui qui rémunère l'investisseur sur le long terme.

Un placement peut baisser sans être frauduleux. Si vous investissez en connaissance de cause, avec un horizon adapté, dans un produit que vous comprenez, géré par un acteur régulé, et que la valeur baisse temporairement, ce n'est pas un scandale. **C'est un scénario que vous aviez accepté.**

La vraie question est : le risque est-il compris, assumé et cohérent avec votre situation ? Si la réponse est oui, le placement peut être pertinent même s'il est risqué.

Le danger commence quand le risque est opaque, la promesse excessive, le produit inadapté, et la pression forte. **Quand on vous cache la réalité pour que vous signiez.** Quand les frais sont enfouis dans les petites lignes. Quand le rendement affiché n'a aucune base vérifiable. Quand la sortie est rendue impossible ou ruineuse.

Le risque n'est pas le problème. Le problème, c'est le risque mal expliqué, mal compris ou volontairement maquillé.

Pourquoi préfère-t-on la pédagogie ?

On ne protège pas durablement quelqu'un en lui disant simplement "méfiez-vous de tout". **On le paralyse.** La peur sans compréhension ne mène qu'à l'inaction ou, pire, à une fausse prudence qui laisse passer les vrais dangers.

Ce qui protège vraiment, ce sont les repères. **Savoir ce qu'est un rendement réaliste.** Savoir distinguer un courtier d'un conseiller. Savoir lire les frais. Savoir reconnaître une urgence artificielle. **Savoir poser les trois ou quatre questions qui font tomber le vernis commercial.**

Un investisseur lucide est beaucoup plus difficile à manipuler qu'un investisseur méfiant mais ignorant. La méfiance seule ne protège pas. Elle protège des arnaques évidentes, mais elle ne protège ni des mauvais conseils, ni des promesses exagérées, ni des frais excessifs. Seule la compréhension couvre l'ensemble du spectre.

Comprendre un peu vaut infiniment mieux que paniquer beaucoup. Un épargnant qui sait poser les bonnes questions ne tombera jamais dans un piège grossier. Et face aux pièges subtils, il aura au moins les outils pour douter au bon moment.

La meilleure défense contre les arnaques n'est pas la paranoïa. C'est la compréhension.

La finance n'est pas forcément une jungle. Mais elle attire le flou, les vendeurs agressifs et les promesses trop belles. **C'est un environnement dans lequel l'asymétrie d'information est forte : celui qui vend en sait presque toujours plus que celui qui achète.** Et c'est précisément cette asymétrie que les arnaques exploitent.

Ce guide ne prétend pas couvrir tous les cas de figure. Les escrocs innoveront plus vite que les régulateurs. Mais les mécaniques restent les mêmes : urgence, opacité, promesse excessive, pression, jargon, et confusion. **Si vous savez reconnaître ces signaux, vous avez déjà éliminé 90 % des risques.**

Le reste, c'est une question d'accompagnement. **Trouver la bonne personne, poser les bonnes questions, et prendre le temps de comprendre avant de signer.**

Leducq Vision & Consulting

RCS Paris : 992 609 073

N° Orias : 26004070

Hugo LEDUCQ - Conseiller en Investissements Financiers & Dirigeant.

+33 7 67 88 32 66

hugo.leducq@leducqvision.com

leducqvision.com