
Veille documentaire - Gestion privée

Mardi 31 mars 2020 à 16 h 25

23 documents

“ Veille documentaire réalisée par Anne Malherbe, département Veille et Documentation ”

Par Anne Malherbe, Veille et Documentation

Sommaire

Gestion privée - Généralités • 10 documents

Investissement Conseils	1 avril 2020 Le recrutement, un enjeu de taille pour des cabinets de CGP en croissance ... épargnants, la nécessité de diversifier les expertises, mais aussi l'accroissement des charges de travail administratives et réglementaires, les CGP tendent à étoffer leurs équipes en quantité, et surtout en qualité. ...	5
Option Finance	30 mars 2020 Les portefeuilles institutionnels à l'épreuve de la crise ... complet de l'activité économique. Un autre sujet d'inquiétude est celui du comportement des épargnants du fait de la crise : face à la baisse de leurs revenus, ils pourraient être ...	8
Les Echos	27 mars 2020 Gestion de patrimoine : les bonnes décisions face à la crise ... Les épargnants sont confrontés à une situation où ils perdent tout repère. Préserver son patrimoine est une priorité, mais il faut éviter les décisions qui pourraient s'avérer contre-productives. Les ...	12
L'AGEFI Actifs	20 mars 2020 Le développement du family office s'accélère ... le cas dans son propre family office. Il a également salué la décision de certains CGP de conserver leur fameux « I » d'indépendants en abandonnant les rétrocessions. « Nous avons beaucoup à apprendre ...	14
L'AGEFI Actifs	20 mars 2020 Les droits du conjoint survivant passés au crible ... égale à la valeur nominale des liquidités récupérées au décès, il ne peut dilapider son patrimoine. En effet, en cas de gestion déraisonnable et de mise en péril des droits de son ...	16
Les Echos	17 mars 2020 Comment les sociétés de gestion font face à l'épidémie ... M&G a ainsi décidé, vendredi, de suspendre l'ensemble de ses réunions avec les conseillers en gestion de patrimoine. Les dernières à avoir eu lieu montraient alors une prise de conscience ...	20
Investissement Conseils	1 avril 2020 L'offre de services pour regagner du temps commercial ... by Primonial poursuit le développement de son offre de services à destination de ses partenaires CGP, en particulier autour de son outil le Cloud by Primonial. Rachel de Valicourt, directeur général de ...	22
L'AGEFI Hebdo	12 mars 2020 La lutte contre le blanchiment, un enjeu opérationnel pour les gérants et les banquiers privés ... d'identifier les trois principales zones de risques pour les gestionnaires d'actifs et les banques privées : l'entrée en relation, le suivi de la relation client (risque au passif) et le ...	25

Investissement Conseils	1 avril 2020	Une autre finance est possible... Elle existe !	27
		C'est un des enseignements des situations de crise : elles montrent que si le pire n'est jamais certains, il est toujours vraisemblable, voire possible. Qui aurait pu imaginer, il y ...	
Le Figaro	25 mars 2020	Comment réagir face à la crise boursière	29
		... particulièrement à mal le discours du gouvernement. Voici deux ans que celui-ci martèle aux épargnants qu'il faut soutenir l'économie productive, prendre des risques sur son épargne, que c ...	

Produits - services • 6 documents

Le Figaro	25 mars 2020	Les astuces des assureurs pour détourner les épargnants des fonds en euros	31
		Pour dissuader les épargnants d'investir dans leurs fonds en euros, les assureurs ont développé ces derniers mois différentes techniques plus ou moins coercitives. Un changement dans l'orientation de l ...	
Investissement Conseils	1 avril 2020	Le viager : une opportunité pour la gestion de patrimoine ?	33
		... Encore confidentiel, l'achat en viager peut offrir une alternative intéressante aux investisseurs immobiliers, grâce à son mode de financement et à une possible décote sur le prix du bien. Cassant son ...	
Mieux Vivre Votre Argent	1 avril 2020	Placements financiers Des souscriptions en hausse dans le crowdfunding	40
		... 56 % en un an, pour atteindre 629 millions d'euros en 2019. Sans surprise, les épargnants ont surtout prêté des capitaux à des porteurs de projets (508 millions d'euros), plutôt ...	
Les Echos	20 mars 2020	La relative résistance des SCPI face à la crise	41
		... crise actuelle. La suspension des loyers est le premier obstacle auquel elles sont confrontées. Les épargnants qui ont choisi la pierre via des sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) ont moins ...	
L'AGEFI Quotidien	31 mars 2020	L'encadrement des dividendes inquiète les professionnels du LBO	43
		... Bercy a confirmé à France Invest, l'association des fonds d'investissement français, que la restriction ne porterait que sur les grandes entreprises. ...	
Les Echos	13 mars 2020	Face au coronavirus, trois placements refuges pour votre épargne	45
		... Michot. Plus durablement, « l'immobilier (SCPI, SCI) est un support à privilégier », ajoute Fabrice Artinian, conseiller en gestion de patrimoine à l'Institut du Patrimoine. « En ces temps agités, il faut garder ...	

Les acteurs - stratégie - offre • 7 documents

	31 mars 2020		
L'AGEFI Quotidien	Le conseil en gestion de patrimoine Cyrus s'ouvre à Bridgepoint	... tendues, certaines opérations de private equity parviennent à aboutir. C'est notamment le cas du conseil en gestion de patrimoine Cyrus, qui vient de confier une minorité de ses titres à Bridgepoint ...	48
	1 avril 2020		
Investissement Conseils	Naissance de La Compagnie des IOBSP	Comme annoncé, La Compagnie des CGP-CIF présidée par Philippe Feuille vient de créer La Compagnie IOBSP, une association totalement dédiée aux intermédiaires en opérations de banque et services de paiement - qu ...	49
	1 avril 2020		
Investissement Conseils	L'association dédiée au family office poursuit sur sa dynamique	Créée il y a près de vingt ans, l'association française du family office (AFFO) poursuit sa dynamique avec d'ambitieux projets comme : - la création d'une septième commission sur le thème ...	50
	1 avril 2020		
Investissement Conseils	Créer des produits structurés sur mesure	... de la solution clé en main développée par Irbis Finance permettant aux professionnels de la gestion de patrimoine de construire des produits structurés sur mesure. Avec cette solution, les CGP, mais aussi ...	51
	11 mars 2020		
L'AGEFI Quotidien	Rothschild & Co a limité la casse avant le coronavirus	... son activité de banque d'affaires au quatrième trimestre, le groupe de conseil financier et banque privée a néanmoins rattrapé dans la deuxième moitié de l'année une partie du retard pris ...	52
	10 mars 2020		
Les Echos	Quand les CGP se mettent à la gestion d'actifs	... Quand les CGP se mettent à la gestion d'actifs ...	54
	1 avril 2020		
Investissement Conseils	Ageas se concentre sur les CGP chefs d'entreprise	... réalisé une très belle année 2019, avec une croissance de 20 % sur le segment des conseillers en gestion de patrimoine. La partie assurances, coeur historique de notre métier, nous a réservé deux ...	55

Nom de la source

Investissement Conseils

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 1 avril 2020

Investissement Conseils • no. N° 830 • p. 92,93,94 • 1708 mots

Le recrutement, un enjeu de taille pour des cabinets de CGP en croissance

Benoît Descamps

Avec des cabinets de plus en plus plébiscités par les épargnants, la nécessité de diversifier les expertises, mais aussi l'accroissement des charges de travail administratives et réglementaires, les CGP tendent à étoffer leurs équipes en quantité, et surtout en qualité.

p. 92



p. 93



p. 94



Si le nombre de cabinets de conseil en gestion de patrimoine tend à progresser lentement mais sûrement (3 281 cabinets à fin 2018 selon Aprédia, contre 3 234 à fin 2017, 3 272 à fin 2016 et 2 987 à fin 2015 - source : Le Livre blanc 2019, 18e édition), c'est le cas également des effectifs des cabinets. En effet, toujours selon les données d'Aprédia, si les structures demeurent unipersonnelles à 37 % à fin 2018, ce taux décline d'année en année au profit de structures plus grandes. Ainsi, à fin 2018, 26 % des cabinets étaient composés d'au moins deux personnes (dont le gérant), 27 % entre trois et cinq personnes, 7 % entre six et dix personnes et 3 % plus de dix personnes. Les gérants de cabinets confirment ainsi leur mue en de réels entrepreneurs. «Les "petits" ont souvent externalisé leurs tâches par des outils certes, mais aussi par de l'achat de prestations administratives, note David Charlet, président de l'Anacofi (Association nationale des conseillers financiers). Les cabinets plus importants en chiffre d'affaires et nombre de conseillers cherchent des personnels plus diplômés et notamment en Bac +5 gestion de patrimoine. Or, les coûts sont élevés pour des cabinets et les je-

David Charlet, président de l'Anacofi.

unes diplômés hésitent à s'orienter vers les TPE... En revanche, certains membres commencent à recruter de jeunes en formation professionnalisantes, dont l'alternance. Les plus grosses structures vont même jusqu'à monter des classes entières ! Une pratique que l'on n'observait que dans les banques et compagnies d'assurances.»

Toujours selon la même étude d'Aprédia, 23 % des cabinets avaient l'intention de recruter à fin 2018, contre 38 % à fin 2017 (il faut dire que la fin d'année 2018 avait été particulièrement difficile sur les marchés financiers...).

A la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine, on observe un nombre croissant du nombre de salariés dans les effectifs. Selon l'association présidée par Julien Seraqui, le pourcentage de salariés dans les adhérents est passé de 7 % en 2017 à 14 % en 2019, année durant laquelle l'association a vu son nombre d'adhérents progresser de +15 % pour les personnes physiques et de + 8 % pour les personnes morales.

Et l'exercice du métier de CGP en cab-

© 2020 Investissement Conseils. Tous droits réservés.

Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200401-GQ-0098

Gestion privée - Généralités

inet attire de plus en plus de candidat, comme l'observe Véronique Moliner, consultante en recrutement, spécialisée dans la gestion de patrimoine chez Odyssee RH : «Nous avons de plus en plus de candidats provenant de banques privées. Ceux-ci sont lassés de leurs tâches sur la banque au quotidien qui peuvent représenter jusqu'à 50 % de leur temps de travail. Ils recherchent également à pouvoir opérer en architecture ouverte. Bref, ils souhaitent avoir la capacité d'exercer réellement leur métier et dispenser un conseil sur mesure et de proximité».

Croissance et pression réglementaire poussent au recrutement

La recherche de collaborateur est réelle et multiple selon Véronique Moliner. «Les cabinets de CGP recrutent actuellement, et sur tous les fronts : back, middle et front office. En effet, les CGP font face à des demandes et recommandations de plus en plus nombreuses au détriment de la banque privée qui fonctionne vraisemblablement moins en architecture ouverte. On constate également des regroupements de cabinets en gestion de patrimoine qui s'allient afin de faire face à la concurrence toujours très forte dans ce métier, et avec l'accroissement de la pression réglementaire, les CGP s'arment de personnes connaissant le métier, lequel devient de plus en plus rigide. Environ 60 à 70 % des recherches concernent des postes de consultant en gestion de patrimoine, le reste est centré sur des emplois d'assistant patrimonial ou autrement appelé assistant commercial. Les autres fonctions supports (administratif, comptabilité, marketing, communication, par exemple) sont beaucoup plus rares sur des cabinets de type TPE mais se retrouvent dans les grandes structures.»

Des besoins à géométrie variable

S'agissant des profils, la consultante d'Odyssee RH indique que pour les postes de back/middle-office, tel que le poste d'assistant(e) commercial(e), les demandes varient selon la taille des cabinets. «Si le cabinet est petit, on s'oriente davantage vers un profil polyvalent ; si le cabinet est plus important, la recherche est plus ciblée. Dans tous les cas, aucune formation spécifique n'est recherchée, même si les recruteurs apprécient particulièrement les BTS ou licence banque/assurance qui restent des valeurs sûres, les gérants recherchent des personnes familières avec les domaines de la banque, de l'assurance ou du crédit. A noter que le savoir-être du candidat est un élément déterminant dans le choix final, particulièrement dans les petites structures.»

Pour les postes de consultant, les recherches varient sensiblement d'un cabinet à l'autre. «Lorsqu'il s'agit de poste à forte dimension commerciale (principalement les cabinets de défiscalisation), les cabinets ne recherchent pas particulièrement des master 2 Gestion de patrimoine, mais surtout des personnes ayant une expérience commerciale confirmée et une appétence pour le métier, confie-t-elle. Cela concerne très souvent les contrats de mandataire. Lorsqu'ils embauchent, les CGP recherchent des profils alliant au moins deux à trois années d'expérience ayant une bonne base technique. Ces derniers peuvent tout aussi bien sortir de banque privée que de cabinets indépendants. Les formations bac + 5 de Clermont (Aurep), de Paris-Dauphine et de l'IMPI Bordeaux restent très appréciées et sont considérées par les cabinets comme les meilleures en France. Les contrats de salariés tendent à devenir plus nom-

breux car ils confèrent davantage de stabilité dans les équipes.»

Des profils plus haut de gamme

La CNCGP valide également ce constat. «Une majorité des salariés embauchés (soit 62 %, contre 53 % en 2017) sont titulaires d'un master 2 en Gestion de patrimoine. Ces masters sont, pour 75 % d'entre eux, universitaires», relève l'association. Notons que la CNCGP met à la disposition de ses adhérents un «kit de recrutement». Cet outil recense notamment les formations en gestion de patrimoine, les différents types de contrats pour les étudiants, un guide d'entretien d'embauche ou encore une fiche de poste normée.

Une rémunération fonction des performances pour les consultants

S'agissant de la rémunération de conseillers, selon la consultante d'Odyssee RH, les cabinets proposent généralement un fixe bien moins important qu'en banque (où il peut atteindre 50 000 à 60 000 euros brut par an), mais avec une partie variable plus forte. «Au final, le consultant peut gagner 70 000 à 80 000 euros bruts dès la première année. A terme, une association capitalistique peut être envisagée».

Des recherches parfois très précises

Autre tendance, le besoin exprimé des cabinets pour des profils spécifiques permettant au cabinet d'acquérir un savoir-faire nouveau.

La CNCGP observe «une tendance, pour les cabinets adhérents de la CNCGP, à rechercher des salariés de plus en plus «spécialisés», experts dans leur domaine : courtage, immobilier, ingénierie patrimoniale».

Gestion privée - Généralités

Véronique Moliner abonde dans ce sens : «Nous avons également des demandes spécifiques, par exemple actuellement pour des spécialistes de la retraite suite à la loi Pacte. Cela a également été le cas pour des spécialistes de la défiscalisation immobilière. Ponctuellement, nous pouvons avoir des demandes pour des postes d'ingénieurs patrimoniaux qui interviennent alors en support des consultants et qui possèdent une dimension technique du métier plus affirmée».

Le recrutement peut passer par différents biais (cabinet de recrutement, Pôle emploi, sites spécialisés, écoles et universités...). Par exemple, l'Anacofi met une page d'annonces dédiée au recrutement sur son site Internet et a négocié un prix auprès d'un cabinet de recrutement. «Le plus efficace reste le bouche-à-oreille, d'autant plus que nous évoluons dans un milieu assez restreint», indique, pour sa part, Hélène Barraud-Ousset, cogérante du cabinet Centre du patrimoine basé à Toulouse, et présidente du Club des entrepreneurs CGP.

Des perles rares...

Des besoins identifiés, mais des difficultés à trouver la personne idoine... En effet, les spécificités des cabinets de gestion de patrimoine (architecture ouverte, nécessité de détenir des compétences transversales...) rendent souvent difficiles les embauches.

C'est le constat que dresse Hélène Barraud-Ousset : «Pour tous les postes, recruter du personnel compétent est difficile. Pour des fonctions support, back et middle-office, il n'est pas évident de trouver des personnes ayant des compétences transverses, c'est-à-dire pouvant suivre la souscription d'un contrat d'as-

surance-vie, monter un dossier de prêt immobilier... et qui connaît les process de nos différents fournisseurs. Les profils sont rares et, au sein de notre cabinet, il nous est arrivé de devoir recruter des personnes extérieures au monde de la gestion de patrimoine que nous avons formées nous-même, ou autrement qui viennent d'un réseau. Pour le poste d'ingénieur patrimonial, lorsqu'on recherche un profil junior, les recherches sont assez simples. En revanche, pour un profil senior (dix à quinze années d'expérience) qui puisse être éventuellement responsable du back et middle-office, les choses se corsent... Ce type de profil est assez rare et relativement chassé. Enfin, le recrutement de profils commerciaux est le plus complexe. En effet, si la personne est brillante, elle s'installera tôt ou tard, ce qui est compréhensible. Mieux vaut donc l'associer. Au sein de notre cabinet, nous avons choisi d'associer notre seul commercial.»

Qu'il convient de fidéliser

Conserver les meilleurs éléments est également une difficulté à laquelle peuvent se heurter les gérants de cabinet. «Au sein de notre Club, le recrutement et la fidélisation de nos collaborateurs sont des sujets récurrents. On tente souvent de nous les débaucher !», note Hélène Barraud-Ousset, qui évoque quelques recettes pour «retenir» ses meilleurs éléments : «La fidélisation des collaborateurs passe par différents aspects : des primes en fonction du chiffre d'affaires global généré, l'association des collaborateurs après quelques années de collaboration. Le bonheur au travail ne doit pas être négligé non plus avec des bureaux agréables par exemple. Chez Centre du patrimoine, nous avons créé un comité d'entreprise, une démarche très appréciée.»

Tant sur le plan financier que sur le plan humain, recruter des collaborateurs est loin d'être neutre pour les cabinets de conseillers en gestion de patrimoine souvent composés de quelques personnes. Définir ses besoins et les contours de la mission des futurs salariés reste le point crucial pour la réussite d'un recrutement.

Illustration(s) :

Véronique Moliner, consultante en recrutement, spécialisée dans la gestion de patrimoine chez Odyssée RH.

Hélène Barraud-Ousset, cogérante du cabinet Centre du patrimoine basé à Toulouse, et présidente du Club des entrepreneurs CGP.



Nom de la source

Option Finance

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

Paris, Ile-de-France, France

Lundi 30 mars 2020

Option Finance • no. 1552 • p. 24,25,26,27 • 2613 mots

Allocation

Les portefeuilles institutionnels à l'épreuve de la crise

Séverine Leboucher

Face à la chute des marchés ces dernières semaines, les investisseurs institutionnels ont cherché à garder la tête froide et à ne pas toucher à leurs portefeuilles. Mais du fait des tensions sur leur bilan, certains, notamment parmi les assureurs, ont été contraints de vendre des actions et d'allonger leur durée. Quant à ceux qui avaient allégé leur exposition en fin d'année dernière, ils disposent de marges de manœuvre pour revenir sur les marchés, dont les valorisations sont très attractives.

p. 24



p. 25



p. 26



p. 27



Même lorsqu'on investit à long terme, comme le font les assureurs, caisses de retraite et autres institutions de prévoyance, une chute des marchés comme celle qu'a connue le système financier ces dernières semaines donne des sueurs froides. Certes, entre le 23 et le 26 mars, le CAC 40 a repris quelques couleurs, gagnant 12,2 %. Mais, sur un mois, il accuse encore une baisse de 20 %, contre 23 % pour le DAX et 17 % pour le Dow Jones. Outre les actions, les autres classes d'actifs risquées ont également enregistré de fortes chutes : les obligations corporate de l'indice Bloomberg Barclays ont par exemple perdu 8 % sur le segment investment grade et 16 % sur le high yield depuis un mois. Des corrections qui ont de quoi faire fondre les réserves de performance accumulées par les investisseurs institutionnels ces derniers mois, voire ces dernières années. «Nous disposions avant la crise d'un matelas de plus-values latentes de 1,5 milliard d'euros, sur un encours total de 9 milliards : il est aujourd'hui descendu à un peu plus d'un milliard d'euros, ce

«Depuis plusieurs mois, nous avons freiné nos investissements en actions du fait des niveaux de valorisation élevés et nous rattrapons actuellement notre cible.» Olivier Mareuse, directeur de la direction des gestions d'actifs, Caisse des dépôts

qui reste toutefois un niveau confortable», témoigne Alain Pestre, directeur financier de la caisse d'assurance vieillesse des pharmaciens (CAVP).

L'attentisme comme norme

Les institutionnels, dont l'horizon d'investissement est lointain, ont ainsi tout intérêt à ne pas vendre leurs actifs, afin de ne pas matérialiser la baisse de leurs plus-values latentes. «L'activité des investisseurs institutionnels s'inscrit dans un temps long et ils doivent donc éviter de prendre des décisions d'allocation dans un tel contexte de marché, recommande Charles Moussier, responsable EMEA des solutions en assurance chez Invesco. Mieux vaut ainsi faire le dos rond en conservant les liquidités issues des versements de coupons et des remboursements d'obligations pendant plusieurs mois, et attendre une remontée

© 2020 Option Finance. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200330-OPT-0029

Gestion privée - Généralités

des marchés pour réinvestir.» Et ce, d'autant plus que la visibilité est actuellement extrêmement faible sur les fondamentaux économiques qui servent traditionnellement à l'élaboration des allocations des institutionnels. «Il est très difficile d'évaluer les conséquences économiques et financières de la crise sanitaire, mais aussi les effets de la riposte budgétaire et monétaire, observe Olivier Mareuse, directeur de la direction des gestions d'actifs de la Caisse des dépôts. La crise, tout comme la réponse qui lui est apportée, sont d'une nature et d'une ampleur inconnues.» En de telles circonstances, il semble donc urgent d'attendre.

Mais cet attentisme au niveau de la gestion d'actifs n'est possible que si, au passif, les institutionnels disposent de suffisamment de marges de manœuvre. Or la crise sanitaire est de nature à activer certains des engagements financiers qu'ils ont pris à l'égard de leurs clients (lire encadré). Par exemple, un assureur, une mutuelle ou une institution de prévoyance vont être amenés à verser des indemnités au titre de la prévoyance ou des remboursements de dépenses de santé, alors même que la collecte des primes d'assurance et de cotisations peut être rendue difficile par l'arrêt quasi complet de l'activité économique. Un autre sujet d'inquiétude est celui du comportement des épargnants du fait de la crise : face à la baisse de leurs revenus, ils pourraient être amenés à retirer une partie de leur épargne placée notamment dans les fonds euros, ce qui pourrait venir déstabiliser les bilans des assureurs-vie.

Des arbitrages d'urgence

Ces bilans sont d'ores et déjà sous tension, du fait de la forte baisse des taux

consécutive à la réponse monétaire à la crise. «Même s'ils ont rebondi depuis, les taux ont enregistré des baisses impressionnantes ces dernières semaines, précise Mathieu Froger, responsable du pôle insurance related derivatives strategies chez Allianz Global Investors. Le taux swap, qui est utilisé pour actualiser et donc valoriser le passif des assureurs, est entré dans des territoires négatifs jusqu'à des maturités très longues : le taux à 50 ans, par exemple, est tombé à un plancher de -0,44 % le 12 mars, avant de rebondir à 0,11 % le 26 mars. Or, cette baisse de taux entraîne, malgré les mécanismes d'atténuation, une revalorisation des passifs, à l'image de ce qui s'est passé à l'été 2019.» La chute des taux, qui s'était alors matérialisée par un Bund à 10 ans tombé à -0,71 % le 15 août, avait déjà créé de fortes tensions au niveau du bilan des assureurs soumis aux règles de Solvabilité 2, conduisant certains, comme Suravenir, à une recapitalisation. Or, «la durée du passif de la plupart des assureurs est plus longue que celle de leur actif, poursuit Mathieu Froger. En d'autres termes, en cas de baisse des taux, la valorisation de leur passif s'accroît systématiquement plus vite que celle de leur actif. En outre, plus les taux sont faibles, plus cet écart tend à augmenter.» Avec un Bund tombé à -0,85 % le 9 mars, la situation s'est donc révélée encore plus tendue, forçant certains assureurs à procéder à des arbitrages d'urgence sur leur allocation d'actifs. «Certains acteurs ont été contraints, au regard de l'ampleur des mouvements de marché, d'ajuster leurs portefeuilles au mauvais moment, relate Mathieu Froger. Ils ont dû vendre des actifs risqués, et notamment des actions, alors que les prix étaient au plus bas, et allonger la durée de leurs portefeuilles obligataires au moment où cela coûtait

le plus cher, compte tenu du niveau très faible des taux.»

Ce scénario noir a toutefois pu être atténué, voire évité, par certains acteurs, qui avaient su faire évoluer leur allocation à temps, avant la tempête. «En septembre dernier, suite à la baisse des taux de l'été, nous avons vendu 20 % de notre portefeuille actions, pour un montant de l'ordre d'un milliard d'euros, et nous avons mis en place des couvertures nous protégeant contre une baisse des marchés, indique David Simon, membre du comité de direction groupe en charge des investissements, des finances et des risques chez AG2R La Mondiale. Nous estimions en effet que la probabilité d'une sévère correction des marchés était plus grande que celle d'une poursuite de leur progression. En outre, le très faible niveau des taux affectait négativement la solvabilité et, pour rester à un niveau élevé, celle-ci pouvait difficilement absorber un choc action fort complémentaire.» La réactivité des décisions d'allocation s'est également révélée déterminante. «Suite à la découverte du virus en Chine, les marchés avaient baissé puis rebondi : nous avons profité de cette fenêtre pour vendre une partie de notre portefeuille actions et mettre en place une couverture à base d'options, de sorte à faire passer notre exposition au marché actions de 13 à 10 %», relate Alain Pestre.

Des marges de manœuvre pour réinvestir

En limitant les moins-values sur les portefeuilles, ces arbitrages permettent aujourd'hui à ces acteurs de disposer de marges de manœuvre pour réinvestir sur des marchés fortement décotés. «Nous réfléchissons désormais à nous positionner en tant qu'acheteurs», précise David

Gestion privée - Généralités

Simon. Une marche qu'ont déjà franchie d'autres institutionnels. «Nous nous repositionnons sur les marchés en achetant des actions, à la fois des grandes, des moyennes et des petites capitalisations, afin de profiter des prix plus attractifs, indique Olivier Mareuse. Depuis plusieurs mois, nous avons en effet freiné nos investissements du fait des niveaux de valorisation élevés et nous étions un peu en deçà de notre objectif de 22 % d'allocation en actions. Nous rattrapons actuellement notre cible.» Même pour les institutionnels qui en ont les moyens, cette démarche reste très prudente. «Nous avons commencé à racheter des actions de manière très progressive car les valorisations peuvent encore baisser, explique Alain Pestre. Nous perdrons peut-être un peu sur nos premiers achats mais, à long terme, nous serons en moyenne entrés à des niveaux de prix attractifs, ce qui assurera nos résultats financiers futurs.»

Des opportunités similaires existent également sur les classes d'actifs obligataires pour ces investisseurs à long terme adeptes du «buy and hold». «En 2008, nous avons acheté pour 2 milliards d'euros d'obligations à des taux élevés et nous avons bénéficié de ces rendements pendant les dix ans qui ont suivi, poursuit Alain Pestre. Nous avons déjà commencé à acheter de la dette subordonnée d'assurance pour profiter des fortes décotes. Nous réfléchissons aussi à nous repositionner sur le high yield en allongeant la durée de nos portefeuilles. En effet, dans une situation de crise comme celle-ci, le risque de défaut est quasi immédiat ; mieux vaut donc autant se positionner sur les maturités longues car ce seront celles qui rebondiront le plus ensuite.» Encore faut-il pouvoir accéder à ces titres obligataires, ce qui se révèle compliqué

même sur des titres peu risqués (lire Option Finance n° 1550). «Les prix donnés sur les écrans des salles de marché et sur lesquels se fondent généralement les décisions d'investissement sont très souvent corrigés lorsque nous exécutons l'ordre, ce qui rend difficiles nos achats d'obligations investment grade, même si jusqu'ici nous y parvenons», observe Joël Prohin, directeur du pôle gestion de portefeuilles à la Caisse des dépôts. Un frein de plus à la capacité des institutionnels à jouer un rôle d'investisseurs contra-cycliques pendant la crise.

@Sev_Leboucher

Encadré(s) :

Des institutionnels en ordre dispersé face aux risques de leur passif

- La crise épidémique - et le confinement qu'elle implique - a des conséquences sur l'activité de la plupart des institutionnels et met sous tension leur passif. «Les institutions de prévoyance comme la nôtre vont être amenées à verser des indemnités journalières au titre de la prévoyance du fait des interruptions de travail de certains assurés, ce qui se traduira par des flux sortants de trésorerie, explique David Simon, chez AG2R La Mondiale. Mais, simultanément, il risque d'y avoir confusion, dans l'esprit des entreprises, entre les cotisations sociales publiques, suspendues, et les cotisations au titre des couvertures complémentaires de santé, de prévoyance ou de retraite, qui ne le seront pas nécessairement suivant les mêmes modalités. Ce qui pourrait se traduire par une baisse des flux entrants et une augmentation des flux sortants. Il est donc crucial, dans cette période, de suivre de très près la trésorerie.»

- Les institutionnels en charge de la gestion de l'épargne sont, eux aussi, exposés : les clients, du fait des conditions économiques très dégradées, peuvent être amenés à retirer une partie de leurs économies de leurs supports d'investissement, par exemple des livrets d'épargne réglementée. Un risque nuancé par la Caisse des dépôts qui gère ces livrets. «Nous surveillons de près les sorties des livrets réglementés, mais en situation de crise, nous constatons généralement que les épargnants tendent à privilégier ce type de placements particulièrement sûrs, indique Olivier Mareuse, à la Caisse des dépôts. En outre, les liquidités sur les comptes à vue bancaires sont à un niveau très élevé et il est probable qu'elles seraient prioritairement utilisées en cas de besoin.»

- La situation est plus compliquée pour les assureurs-vie, dont les fonds euros souffrent ces derniers mois d'une moindre attractivité suite à la baisse des taux servis. «Le risque est que les épargnants sortent des fonds euros, forçant les assureurs-vie à liquider leurs portefeuilles au pire moment, c'est-à-dire quand les prix sont au plus bas», prévient Charles Moussier, chez Invesco. Une problématique que ne connaissent en revanche pas les institutionnels spécialisés sur la retraite, dont les supports d'épargne ne sont pas liquidables avant l'âge de la retraite des souscripteurs, ce qui leur donne davantage de flexibilité dans leur gestion d'actifs.

Attention à l'illusion de stabilité du non-coté

- Depuis plusieurs années, pour contrer l'inexorable chute des rendements sur les marchés cotés, les institutionnels augmentent la part de leur allocation aux actifs non cotés. Interrogés en novembre

Gestion privée - Généralités

dernier par BlackRock pour son baromètre annuel, 46 % de ces investisseurs déclaraient vouloir augmenter, en 2020, leurs investissements en private equity, 49 % ceux en immobilier et 55 % ceux en actifs réels en général. Une tendance qui pourrait se renforcer avec la crise. «Certes, il faut surveiller certains segments, comme la dette privée du mid-market, car les entreprises seront fragilisées par la crise. Mais l'immobilier et plus encore les infrastructures sont des classes d'actifs intéressantes pour la diversification et la décorrélation qu'elles offrent, analyse Sylvain Favre-Gilly, responsable du pôle institutionnel chez BlackRock en France, Belgique et Luxembourg. En outre, les actifs privés permettent aux investisseurs de se protéger des mouvements extrêmement volatils rencontrés sur les marchés cotés.»

- Cette volatilité, bien que généralement décriée, est toutefois positivement perçue par certains dans des périodes comme celle-ci. «Du fait d'un rythme de valorisation souvent trimestriel, les actifs non cotés donnent une fausse impression de stabilité aux investisseurs», souligne ainsi David Simon, chez AG2R La Mondiale. Les difficultés ne se refléteront que plus tard dans les prix mais les interrogations sont soulevées dès aujourd'hui. «Nous avons d'ores et déjà des questions sur les actifs réels de la part de nos clients, confirme un gérant institutionnel. Même s'il est encore difficile d'y répondre, il est toutefois clair que ces classes d'actifs ne sortiront pas indemnes de la crise : les taux de vacance des bureaux vont augmenter, des défauts seront constatés sur la dette privée, des projets d'infrastructures seront interrompus...»

- Certains observateurs vont donc

jusqu'à penser que l'engouement pour le non-coté pourrait être freiné à moyen terme. «La crise arrive alors que les institutionnels n'avaient pas encore eu le temps d'aller au bout de leur logique en matière de non-coté et c'est peut-être une bonne chose, en particulier pour les assureurs, souligne Charles Moussier, chez Invesco. La crise montre à quel point il est important de disposer d'actifs liquides pour repositionner son allocation en cas de turbulences.»

Les stratégies de couverture ont bien fonctionné

- Depuis plusieurs années, les asset managers spécialisés en gestion institutionnelle ont poussé des offres de couverture des portefeuilles actions : en investissant via des options, ils ont la possibilité de couvrir des variations de prix de l'ordre de 20 %. «De plus en plus d'investisseurs ont recours à des stratégies de couverture, en premier lieu pour préserver les performances financières de leurs portefeuilles, mais aussi, plus récemment, pour réduire leur coût en fonds propres sous Solvabilité 2», note Mathieu Froger, chez Allianz GI. La crise actuelle semble leur donner raison. «Les protections mises en place par les acteurs, y compris certains de plus petite taille, ont bien fonctionné, assure Franck Nicolas, responsable des solutions clients pour la France au sein du pôle multi-actif, quantitatif et solutions chez BNP Paribas AM. On constate aujourd'hui que certains les allègent en ne couvrant plus que le risque de baisse, de sorte à profiter des rebonds, qui pourraient s'avérer très marqués.» A l'instar de celui du mardi 24 mars, où le CAC 40 a signé l'une des plus fortes hausses de son histoire, à 8,39 %.

Illustration(s) :

«En septembre dernier, suite à la baisse des taux de l'été, nous avons vendu 20 % de notre portefeuille actions, pour un montant de l'ordre d'un milliard d'euros.» David Simon, membre du comité de direction groupe en charge des investissements, des finances et des risques, AG2R La Mondiale

«Certains assureurs ont été contraints de vendre des actifs risqués alors que les prix étaient au plus bas, et d'allonger la durée de leurs portefeuilles au moment où cela coûtait le plus cher.» Mathieu Froger, responsable du pôle insurance related derivatives strategies, Allianz Global Investors

Les Echos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 36



Vendredi 27 mars 2020

Les Echos • no. 23168 • p. 36 • 1122 mots

Gestion de patrimoine : les bonnes décisions face à la crise

MARIE-CHRISTINE SONKIN

Les épargnants sont confrontés à une situation où ils perdent tout repère. Préserver son patrimoine est une priorité, mais il faut éviter les décisions qui pourraient s'avérer contre-productives. Les conseils de gérants de patrimoine pour le court, moyen et long terme.

Garder son sang-froid ! » C'est le premier conseil de Stéphanie Allory, directrice de l'offre financière de l'UFF. Un conseil qu'il n'est pas forcément facile de suivre vu les montagnes russes des marchés financiers et les doutes qui se profilent sur la plupart des classes d'actifs.

Les épargnants qui bénéficient de l'expertise de gérants de patrimoine doivent normalement se trouver à la tête d'un patrimoine diversifié. « *En outre, souligne-t-elle, même dans la poche valeurs mobilières on trouve à la fois des actions, des obligations et des produits structurés.* » Les pertes subies par les épargnants ne sont donc pas les mêmes que celle du Cac 40. Il faut donc relativiser même si, comme le constate Valérie Bentz, responsable des études patrimoniales de l'UFF, « *il est très désagréable de voir les marchés dévissier; mais un épargnant qui a entre 40 et 50 ans à une quinzaine d'années de la retraite et qui n'a pas besoin de cet argent n'a pas beaucoup de raisons de s'inquiéter. Ce n'est pas pareil s'il est à six mois ou un an de la retraite, mais logiquement, cette échéance a été prise en compte et son allocation d'actifs a été modifiée en conséquence* ».



Que faire à court terme ?

Pour Xavier de Champsavin, directeur général adjoint de Pictet Wealth Management, « *il est d'abord essentiel d'écouter les conseils sanitaires des autorités pour éviter que la crise ne dure trop longtemps. Aujourd'hui, ce n'est pas le virus qui impacte l'économie, mais les mesures qui sont prises pour en limiter la propagation* ». Pour lui, bien que la crise soit plus violente que celle de 2002, 2008 ou 2011, il faut garder la tête froide... Ce qui n'empêche pas d'agir. « *Il faut se recentrer sur les actifs de qualité. Par exemple, sur la classe d'actif obligataire, éviter les titres peu liquides, mal notés, les sociétés cycliques (puisque le cycle ralentit) qui ont une part de frais variables trop faibles pour s'adapter au contexte.* » Meyer Azogui, président de Cyrus Conseil, recommande en tout cas de ne pas prendre de décisions radicales. « *La crise n'est pas terminée. Il faut éviter deux types de réactions : celle qui consiste à dire je vends tout et, à l'inverse,*

© 2020 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le **31 mars 2020** à **BPCE (250 lecteurs)** à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200327-EC-0602980379597

Gestion privée - Généralités

celle qui consisterait à investir à tout va en voyant que certains titres valent aujourd'hui moins que leur actif net ou leur trésorerie. Il faut laisser passer un peu de temps... » Mais ça ne veut pas dire qu'il ne faut pas procéder à des arbitrages. Meyer Azogui estime qu'il faut dès aujourd'hui se procurer des liquidités pour profiter des futures opportunités. Comment ? En soldant des positions sur des actifs qui ont pour l'instant peu souffert de la crise comme des fonds obligataires ou des fonds prudents. En ces périodes troublées « *cash is king* », affirme-t-il.

Certes, nous traversons aujourd'hui une crise boursière, mais pour Stéphanie Allory, « *celle-ci est ponctuelle. Dès que nous aurons plus de visibilité sur la pandémie, les investisseurs reprendront pied sur des analyses plus classiques* ». Les plans de soutien des banques centrales devraient être assez puissants pour soutenir les économies. Pour elle, vendre aujourd'hui pour se placer sur des actifs réputés moins risqués serait un mauvais conseil. Par ailleurs, il faut faire attention à l'impact fiscal et civil de décisions qui peuvent être prises lorsque les actifs sont placés dans des enveloppes type assurance-vie, PEA, etc.

Côté immobilier, selon Valérie Bentz, une inquiétude excessive, n'est pas non plus justifiée. « *Les épargnants qui ont fait, par exemple, une opération en loi Pinel ne devraient pas subir d'impayés si leurs locataires sont salariés ou fonctionnaires vu les mesures mises en place par le gouvernement. Reste à savoir ce qui sera fait pour les indépendants et les artisans, mais nombre d'entre eux pourront probablement bénéficier d'une assurance perte d'exploitation, ce point reste à valider avec leur assureur.* » Sur le plan pratique, on peut profiter de cette

période de confinement pour faire un état de son patrimoine, conseille Meyer Azogui. « *C'est aussi l'occasion de se pencher sur son contrat de mariage ou la clause bénéficiaire de son contrat d'assurance-vie.* »

à surveiller à moyen terme

« *Les marchés actions vont présenter des points d'entrée, mais il sera plus que jamais pertinent de mettre en place les versements programmés* », estime Stéphanie Allory. Si les actifs les plus risqués comme les actions présenteront des opportunités, il faudra aussi éviter des erreurs « *comme celle qui consisterait à acheter les titres qui ont le plus baissé. Les actifs de bonne qualité, ceux qui auront relativement le mieux résisté, seront les premiers à repartir à la hausse* », met en garde Xavier de Champsavin.

« *En schématisant, il existe trois grandes classes d'actifs, résume Meyer Azogui : les actions qui ont corrigé, les obligations qui n'ont pas beaucoup souffert - mais devraient pâtir de la crise économique et des défauts de paiement qui en découleront - et l'immobilier. Ce dernier actif peut aussi être impacté dans un deuxième temps si les taux montent et que les crédits sont distribués de façon plus parcimonieuse, mais il apparaît comme relativement résilient.* » Dès lors, selon lui, le premier actif sur lequel il faudra revenir sera les actions, « *il faudra alors être très réactif et réagir comme un institutionnel car les baisses ont été très brutales et les hausses peuvent l'être aussi* ». Il lui paraît donc pertinent de confier ses fonds à des professionnels.

Autre classe d'actif à surveiller pour le patron de Cyrus Conseil, le private eq-

uity. Pour lui, le millésime 2021 devrait être bon car les actifs seront achetés à des prix bien inférieurs à ceux des années précédentes. Attention en revanche aux fonds obligataires « corporate ». Le marché du crédit aux entreprises est désormais sous tension et les spreads (différentiels de taux avec les emprunts d'Etat) devraient grimper au rythme de l'augmentation des taux de défaut.

réorganiser pour le long terme

« *Il faut toujours raisonner en termes d'objectifs et d'horizon de placement* », rappelle Stéphanie Allory. Des recommandations de bon sens que la dernière crise nous oblige à redécouvrir. « *La tempête actuelle est un véritable stress test pour son allocation d'actifs* », observe Xavier de Champsavin.

Pour une bonne gestion de patrimoine, le principe est « *de transformer ses objectifs personnels en allocation stratégique* », explique Meyer Azogui. *Les sources de volatilité ne vont pas manquer. La diversification ne suffira pas, il faudra aussi investir dans des actifs décorrélés. Aujourd'hui, le risque n'est pas rémunéré à sa juste valeur. Il y aura à nouveau du rendement pour les investisseurs qui prendront des risques* », conclut le président de Cyrus Conseil.

Marie-Christine Sonkin



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 16



Vendredi 20 mars 2020

L'AGEFI Actifs • p. 16 • 714 mots

Conseil

Le développement du family office s'accélère

Jérémie GATIGNOL

Le métier se structure rapidement depuis quelques années et attire de plus en plus de nouveaux entrants Il gagne également en crédit auprès des professionnels de l'investissement, et notamment du private equity

« L'industrie du family office rentre dans une nouvelle phase. Une phase marquée par l'accélération du cycle économique et de la création de grandes fortunes. Cette accélération engendre un besoin croissant pour les services que nous proposons et donc une création de plus en plus importante du nombre de mono et multi family offices », a affirmé Jean-Marie Paluel Marmont, président de l'Association française du family office (AFFO), à l'occasion du déjeuner de presse annuel de l'association. Le dirigeant a d'ailleurs indiqué que l'une des prises de contact les plus fréquentes avec l'AFFO portait sur les modalités de création d'un family office.

Selon lui, depuis la création du métier de family officer en France il y a 20 ans, le métier a fortement évolué et s'est beaucoup structuré. « Dans les dix ans à venir, une augmentation très substantielle du nombre de session d'entreprises (1) va amener de nombreuses familles à devoir se doter d'un service de family office », a-t-il poursuivi.

Troisième investisseur en private equity. L'association, qui entend devenir « la référence des professionnels du métier de family office »,

se réjouit de la notoriété que la profession a acquis ces dernières années. Selon les derniers résultats publiés par France Invest, les family offices sont devenus les troisièmes investisseurs en France sur le marché du private equity.

« Ces chiffres nous donnent beaucoup de crédit et amènent les professionnels du capital investissement à porter une vraie attention à ce que nous avons à dire », insiste le président de l'AFFO.

L'association, qui revendique 100 membres (2), a fait de la transparence son crédo. Elle estime d'ailleurs que les dernières évolutions réglementaires vont dans le bon sens. « Tout n'est pas parfait et les rétrocessions restent encore la norme dans beaucoup de métiers du conseil financier, mais la tendance commence à changer et la transparence, dans un milieu qui ne l'était pas, change les habitudes et les mentalités », a souligné François Mollat du Jourdin, secrétaire général de l'AFFO et président de MJ&Cie. Le dirigeant, qui a rappelé que l'AFFO demandait à ses membres une part minimum de 70 % en honoraires n'a pas caché sa volonté que celle-ci monte progressivement jusqu'à 100 %, comme c'est le cas dans son propre family of-

© 2020 L'AGEFI Actifs. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200320-GG-1521555



Gestion privée - Généralités

fice. Il a également salué la décision de certains CGP de conserver leur fameux « I » d'indépendants en abandonnant les rétrocessions. « Nous avons beaucoup à apprendre des bonnes pratiques des autres métiers de la gestion patrimoniale et familiale. Un family officer est un chef d'orchestre du patrimoine, il doit donc connaître l'ensemble des métiers gravitant autour du conseil à destination des familles », a-t-il martelé.

L'immobilier a toujours le vent en poupe. L'association a profité de l'événement pour présenter son 6e livre blanc. Baptisé « immobilier pour les familles » il a pour ambition de livrer aux family officers, les outils nécessaires à la gestion efficace d'un patrimoine immobilier, de sa constitution à sa transmission, et de les aider dans la gestion d'un portefeuille immobilier. Selon Yohann Floc'h, président de la commission en charge de la rédaction de ce livre blanc, 100 % des familles clientes des family offices veulent investir dans l'immobilier. C'est au niveau des classes d'actifs immobilières que les différences se manifestent. « L'intérêt pour l'immobilier va être encore plus marquée face à la baisse des marchés, car beaucoup de nos clients le considèrent comme une valeur refuge », a-t-il assuré.

Par ailleurs l'association a réaffirmé la dynamique de son activité avec plusieurs projets :

- La deuxième session, en janvier 2021, de sa formation créée en partenariat avec l'Aurep, affiche déjà complet.

- Le lancement d'une enquête stratégique sur l'écosystème lié au métier du family office.

- Le lancement de sa septième commis-

sion sur le thème de l'investissement durable, avec pour objectif de publier ses travaux sous forme d'un nouveau livre blanc.

(1) En 2015 Fanny Dombre-Coste avait remis un rapport parlementaire à Bercy sur la reprise d'entreprise. Le document estimait déjà à 700.000 le nombre de cessions qui aurait lieu entre 2015 et 2025.

(2) Dont 60 % de family office (un tiers de multi et deux tiers de single) et 40 % de partenaires experts.



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 20 mars 2020

L'AGEFI Actifs • p. 26 • 2319 mots

Entreprise

Les droits du conjoint survivant passés au crible

Le sujet des droits du conjoint survivant sur les titres de la société est souvent omis Le cabinet d'avocats Fidal expose des situations fréquentes et les préconisations qui s'imposent

p. 26



Le dirigeant ou ex-dirigeant d'entreprise ou l'associé(e), majoritaire ou non, est fréquemment marié et a des enfants. Il peut détenir les titres de sa société en pleine propriété ou en usufruit seulement, voire en nue-propriété s'il les a reçus à la suite d'une transmission réalisée par ses propres parents qui s'en sont réservés l'usufruit. Souvent, le conseil va porter sur les droits et les pouvoirs du dirigeant, tant financiers que politiques, au sein de la société. Pourtant, il est un autre sujet crucial : celui des droits du conjoint survivant sur ces titres. Quatre dossiers récemment traités par le département patrimoine du cabinet d'avocats Fidal mettent en évidence les situations fréquentes où la détermination du quantum et de la nature des droits du conjoint survivant suppose un accompagnement expert pour que les outils mis en place permettent d'atteindre effectivement les objectifs visés par le client.

Cas 1 : Cantonner à l'usufruit les droits du conjoint survivant sur les titres sociaux et limiter ses prérogatives dans la société

Par Estelle Naudin, Fidal Strasbourg

Monsieur R est marié sous le régime de la séparation de biens avec Madame

R, avec laquelle il a une unique fille, Pauline. L'essentiel de son patrimoine, évalué à 10 millions d'euros, se compose de titres sociaux de la SAS P, dont il est le fondateur. Il en a d'ores et déjà transmis une partie en pleine propriété à Pauline, pour une valeur actuelle de 30 millions d'euros, au moment où cette dernière a repris la direction de la société.

Monsieur R nous a informé qu'il a consenti une donation au dernier vivant à son épouse portant sur le 1/4 en pleine propriété et les 3/4 en usufruit.

Il nous a interrogé sur l'efficacité d'une telle libéralité en nous précisant qu'il souhaitait prioritairement transmettre l'usufruit de ses biens à son épouse afin qu'elle conserve son train de vie sans pour autant qu'elle s'implique dans la direction de la société. Nous lui avons proposé un audit des droits du conjoint survivant.

Solution. Monsieur R a été surpris d'apprendre qu'en l'état, 100 % en pleine propriété des actions dépendant de sa succession reviendront à son épouse !

En effet, en présence de la donation au dernier vivant mise en place (1/4 en pleine propriété et 3/4 en usufruit), la détermination des droits du conjoint sur-

© 2020 L'AGEFI Actifs. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news:20200320-GG-1520851



Gestion privée - Généralités

vivant est fonction, non pas de la valeur des biens existant dans le patrimoine du défunt à son décès, mais d'une masse de calcul dont la composition est fixée légalement.

Précisément, l'article 922 du Code civil dispose que cette masse de calcul est constituée :

- des biens existants au décès,
- auxquels s'ajoutent tous les biens ayant été donnés par le défunt de son vivant (pour leur valeur au jour du décès s'agissant des donations ordinaires - art. 922 al. 2 C. civ - et celle au jour de la transmission s'agissant des donations-partages - art 1078 C. civ). A ce propos, on parle de la « réunion fictive » des biens donnés (à ne pas confondre avec le mécanisme civil du rapport successoral !).

Comme ses droits ne peuvent s'exercer que sur les biens existants, au final Madame R pourra récupérer, au décès de Monsieur R, en pleine propriété, la totalité des actions évaluées à 10 millions d'euros. Il en résulte que Pauline n'aura aucun droit sur les titres dépendant de la succession.

A la suite de cet audit des droits du conjoint survivant, nous avons accompagné notre client dans plusieurs démarches. Il a ainsi :

1. révoqué expressément la donation entre époux déjà consentie,
2. établi un testament aux termes duquel il a :
 - consenti à son épouse un legs portant, cette fois-ci, sur le seul usufruit de tous les biens successoraux afin de permettre à son conjoint de conserver son niveau

de vie,

- privé son épouse de tout droit dans sa succession afin d'être certain qu'elle ne puisse réclamer le quart en pleine propriété offert au conjoint survivant par l'article 757 du Code civil,

3. aménagé les statuts de la SAS P afin d'être certain que son épouse, usufruitière, n'aura que le pouvoir de voter les décisions relatives à la distribution des bénéfices lors des assemblées générales et ainsi laisser à Pauline une totale liberté dans la direction de la société. Madame R ne pourra alors intervenir dans aucune autre décision devant être prise en assemblée générale.

Cas 2 : Protéger la liberté de gestion du conjoint survivant dans une famille recomposée

Par Etienne Moreau, Fidal Bordeaux

Nous avons rencontré Madame P, mariée en secondes nocces sous le régime de la séparation de biens avec Monsieur P, peu après la cession de son entreprise. A cette occasion, Madame P nous a indiqué avoir un fils unique, issu d'une précédente union, avec lequel les relations sont difficiles. Pour éviter toutes difficultés à son décès et considérant avoir suffisamment alloué son fils aux termes d'une donation de somme d'argent, Madame P préfère que son époux puisse employer comme il l'entend les liquidités successorales. Ayant entendu parler des avantages du quasi-usufruit, en termes de liberté de gestion du quasi-usufruitier, elle envisage de consentir à son époux un legs en usufruit avec stipulation d'un quasi-usufruit sur les liquidités. Elle nous a demandé de la conseiller sur l'efficacité d'une telle stratégie.

Solution. La stipulation, par voie testamentaire, d'un legs du quasi-usufruit des liquidités successorales est à la fois inutile et potentiellement inefficace :

- d'abord inutile, puisque le quasi-usufruit est de droit dès l'instant où le démembrement porte sur des liquidités (article 587 C. civ) : léguer l'usufruit d'une somme d'argent c'est donc déjà constituer un quasi-usufruit. Un legs de l'usufruit des biens s'exercera sous la forme d'un quasi-usufruit si les biens en question sont consommables, comme le sont les liquidités,

- ensuite potentiellement inefficace, car en présence d'une libéralité en usufruit au profit du conjoint survivant, les enfants, héritiers réservataires, bénéficient d'une protection particulière : ils peuvent toujours exiger de l'usufruitier « l'emploi des deniers soumis à usufruit » sur le fondement de l'article 1094-3 Code civil. En d'autres termes, si notre cliente lègue l'usufruit de ses liquidités à son époux, son fils pourra toujours imposer à ce dernier le placement des fonds dans l'acquisition de biens soumis à un usufruit classique.

Le legs envisagé n'atteint alors pas son objectif de conférer les pleins pouvoirs de gestion au conjoint survivant.

Comment assurer la libre disposition des fonds à Monsieur P ?

Dans le cadre de cet audit, deux solutions ont été envisagées :

- Le changement de régime matrimonial et précisément l'adoption d'un régime communautaire avec entrée en communauté du prix de cession de l'entreprise de Madame P, couplée à une clause de partage inégal prévoyant l'attribution de tout l'usufruit de la communauté au con-

Gestion privée - Généralités

joint survivant.

- La souscription d'un contrat d'assurance vie avec clause bénéficiaire démembrée et mise en place d'une convention de quasi-usufruit pour régler les relations entre Monsieur P et son beau-fils. Madame P y verserait le prix de cession de son entreprise et pourrait, de son vivant, procéder à tout rachat afin de subvenir à ses besoins.

Quelle que soit la stratégie adoptée, Monsieur P bénéficiera alors, en cas de prédécès de son épouse, d'un quasi-usufruit sur les liquidités. Ne provenant pas d'une libéralité, ce quasi-usufruit sera hors champ d'application de l'article 1094-3 Code civil. Monsieur P échappera ainsi totalement aux contraintes de gestion qu'aurait pu lui imposer son beau-fils, s'il avait reçu l'usufruit par legs ou par donation. En qualité de quasi-usufruitier des liquidités existant au décès de son épouse, notre client pourra en disposer librement et notamment procéder aux placements de son choix, en pleine propriété. Toutefois, parce qu'il doit à terme restituer au nu-propriétaire une somme en principe égale à la valeur nominale des liquidités récupérées au décès, il ne peut dilapider son patrimoine. En effet, en cas de gestion déraisonnable et de mise en péril des droits de son beau-fils, celui-ci pourra demander en justice qu'il soit mis en place un usufruit classique.

Rappel. Figurent à l'actif successoral du quasi-usufruitier tous les placements effectués en pleine propriété. En contrepartie, une créance de restitution due aux nus-propriétaires est inscrite au passif de sa succession.

Cas 3 : Remédier à l'oubli d'une réversion d'usufruit au profit du conjoint sur-

vivant

Par Cédric Perdrielle, Fidal Lyon

Monsieur et Madame X se sont mariés en 1984 sous le régime de la séparation de biens pure et simple. En 1990, ils ont constitué ensemble une SARL, détenue à 50 % en pleine propriété par chacun (parts sociales divisées). En 2012, les époux X ont transmis la nue-propriété de leurs parts à leurs trois enfants, s'en réservant l'usufruit. Monsieur X est venu nous consulter après qu'on lui a diagnostiqué une maladie grave, souhaitant s'assurer que son épouse conservera son train de vie et en particulier les revenus issus des distributions de dividendes de la SARL, s'il décédait prochainement.

Solution. A défaut de clause de réversion d'usufruit dans l'acte de 2012, l'usufruit que chacun des époux s'est réservé au moment de la donation s'éteint à leur décès respectif. Cela signifie qu'en cas de prédécès de Monsieur X, son usufruit, portant sur 50 % des titres, s'éteindra pour rejoindre la nue-propriété attribuée aux enfants. En effet, en l'absence de clause de réversion d'usufruit expressément stipulée dans l'acte de donation, le conjoint survivant ne peut recueillir l'usufruit réservé par le défunt sur 50 % des titres. En d'autres termes, en cas de décès de notre client, son épouse ne pourra conserver que l'usufruit de 50 % des titres : ceux qu'elle a donnés en nue-propriété. Cela signifie qu'elle ne pourra percevoir que la moitié des dividendes qui seront distribués par la société. Outre la diminution de ses revenus, Madame X devra également obtenir l'accord de ses enfants, désormais pleins propriétaires de 50 % des titres, pour toute décision d'assemblée générale portant sur la distribu-

tion des dividendes.

Comment améliorer une telle situation dans un contexte familial harmonieux ?

Plusieurs solutions ont été proposées :

- Renforcer, dans la société, les droits et pouvoirs de Madame X par le biais d'une transformation de la SARL en SAS : en effet, il sera alors possible de créer à son profit un droit de vote plural et un droit à dividendes majorés. Ainsi, la voix de Madame X suffira seule à permettre la distribution de dividendes et elle conservera un niveau de vie équivalent, même après le décès de son époux.

- Transmettre à Madame X l'usufruit des titres de la SARL. Ici, deux possibilités :

1. Soit les nus-propriétaires consentent eux-mêmes à Madame X une donation d'usufruit successif, qui s'ouvrira seulement au décès de Monsieur X, afin de lui offrir la jouissance et l'usage exclusif de ces titres. Cependant, tant civilement (au regard du traitement liquidatif de cette libéralité d'usufruit successif dans la succession de l'enfant donateur) que fiscalement (cette opération donne lieu au paiement des droits de mutation à titre gratuit entre parent et enfant), cette solution pose des difficultés qui nous ont conduits à l'exclure ;

2. Soit, pour éviter ces difficultés, on reformule la donation consentie afin d'y inclure une réversion d'usufruit. Il ne s'agit pas ici de corriger une erreur matérielle, ni de préciser une clause ambiguë ; c'est pourquoi le recours à l'acte rectificatif est inenvisageable. C'est donc au moyen d'une donation-partage avec incorporation qu'il sera possible de stipuler une réversion d'usufruit au profit du conjoint survivant, sous réserve de l'accord des enfants nus-propriétaires.

Gestion privée - Généralités

Cette solution aura néanmoins un coût fiscal : celui du droit de partage.

Cas 4 : Sécuriser l'usufruit du conjoint survivant sur les biens détenus en nue-propriété par le défunt

Par Damien filosa, Fidal Marseille

Monsieur Pierre A, âgé de 60 ans, marié sous le régime de la séparation de biens et père de 2 enfants issus de cette union, nous a consultés pour que nous fassions un audit des droits de sa conjointe à son décès, Madame Geneviève A. En effet, récemment victime d'un accident cardiaque, dont il s'est bien remis, il s'inquiète de la transmission de son patrimoine et notamment des actions qu'il détient en nue-propriété à la suite d'une donation que lui a consentie sa mère, Madame Jeanne A, actuellement âgée de 81 ans, qui s'en est réservée l'usufruit, à titre viager, c'est-à-dire jusqu'à son décès. Pierre A voudrait être certain qu'au cas où il décéderait en premier, son épouse, Geneviève, pourra exercer un usufruit sur ces actions et en particulier percevoir les dividendes qui en sont issus.

Solution. En application de l'article 757 du Code civil, en cas de prédécès de Monsieur A, son épouse survivante, pourra, dans la mesure où il n'existe pas d'enfants d'autres unions, opter pour l'usufruit de l'ensemble des biens existant au décès. Concernant les actions détenues en nue-propriété par Pierre A :

- Son prédécès n'aura pas d'incidence sur les droits de sa mère, Jeanne : sa vie durant, cette dernière conservera son usufruit sur les biens dont elle lui avait donné la nue-propriété. Ainsi, la succession de Pierre A comprendra notamment les actions grevées de l'usufruit viager de sa mère.

- L'usufruit de son épouse aura cependant vocation à s'exercer sur tous les biens successoraux, y compris les biens détenus en nue-propriété par le défunt à son décès. Simplement, à l'égard de ces biens-ci, grevés d'un premier usufruit, le conjoint survivant devra attendre le décès de l'usufruitier « actuel » pour pouvoir exercer son droit. En d'autres termes, dans notre cas, Geneviève A ne pourra jouir des actions qu'à compter seulement du décès de sa belle-mère.

Par précaution, afin notamment d'éviter, en cas de contentieux, une mauvaise interprétation de la situation par le juge saisi, nous avons proposé à notre client de sécuriser la situation de son épouse. Pour ce faire, nous l'avons accompagné dans la rédaction d'un testament prévoyant un legs portant sur l'usufruit de tous les biens successoraux, en ce compris expressément, les actions détenues en nue-propriété au moment du décès.

Les Echos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mardi 17 mars 2020

Les Echos • no. 23160 • p. 29 • 641 mots

Comment les sociétés de gestion font face à l'épidémie

Suspension des déplacements, annulation de conférences, division des équipes et déploiement du télétravail... Les sociétés de gestion se disent prêtes à faire face aux restrictions imposées par l'épidémie de Coronavirus.

p. 29



A lors que la vie sociale et économique est pratiquement à l'arrêt à Paris, Rome ou Madrid, les marchés financiers restent - pour le moment - ouverts. Et les gérants d'actifs sont sur le front même si, pour beaucoup d'entre eux, cela implique désormais de gérer les enfants en plus des impératifs professionnels. « *Nous sommes prêts* », explique Amine Benghrebti, le patron d'AllianzGI en France. « *Notre priorité est de maintenir les plus hauts standards de qualité pour nos clients et la sécurité de nos collaborateurs* », précise-t-il.

A l'image de la plupart des grandes sociétés de gestion, AllianzGI a pris des mesures de plus en plus restrictives au cours des dernières semaines. Annulation des voyages, isolement des professionnels revenus de zone à risque, report ou passage en vidéoconférence des réunions publiques et clients... L'Allianz GI Investor Forum, prévu à l'origine ce mardi, a ainsi été reporté au 23 juin.

Mais il est certain que les dernières prises de parole gouvernementales ont changé la donne. M&G a ainsi décidé, vendredi, de suspendre l'ensemble de ses réunions avec les conseillers en gestion de patrimoine. Les dernières à avoir eu lieu montraient alors une prise de conscience différenciée : les banquiers

de grands groupes se faisaient rares, alors que les indépendants continuaient à venir en nombre.

Avec le passage au stade 3 de l'épidémie et la fermeture de tous les commerces non essentiels, le télétravail devient la règle. Pour les sociétés de gestion ne pouvant pas entièrement passer en travail à distance, beaucoup ont divisé leurs équipes en deux, voire en trois, chacun venant au bureau à tour de rôle, et ce, à chaque échelon. Les plus grandes sociétés, qui disposent de sites de secours, les ont déjà activés. Le but étant d'éviter de se retrouver avec l'ensemble de sa force de travail touchée au même moment.

Pour certains professionnels, « *nous leur avons installé une mini-salle de marché à domicile, avec plusieurs écrans* », explique une grande société de gestion européenne, qui a mis en place une cellule de crise quotidienne. Les derniers jours ont été mis à profit pour réaliser des tests informatiques, s'assurer de la résilience des connexions à distance. Les enjeux de cybersécurité sont ainsi une des priorités mises en avant par les superviseurs à l'heure du télétravail généralisé.

A ce titre, la grève des transports en commun en décembre dernier a permis à bon nombre de sociétés de réaliser un

© 2020 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200317-EC-0602936075726



Gestion privée - Généralités

premier test en conditions réelles de la résilience de leurs systèmes. Mais contrairement à cette période, pour de nombreux parents, « *le plus dur ce sera de gérer les enfants* », sourit un professionnel légèrement inquiet. Les connexions Internet personnelles devront supporter flux d'ordres et séries Netflix, sans donner de signe de faiblesse.

La grande inconnue reste à ce jour : pour combien de temps les mesures les plus drastiques de confinement resteront-elles en place. « *Au moins, quand tout le monde l'aura eu, on pourra reprendre le travail* », lâche ainsi un patron gêné de voir ses équipes dispersées. Alors que les marchés connaissent des girations exceptionnelles, impossible de rencontrer physiquement les clients : « *C'est la double peine, nous avons moins de monde disponible au moment où les clients en ont le plus besoin.* »

De même, de nombreuses activités de gestion deviennent difficiles, notamment dans l'immobilier et autres actifs réels, s'inquiète un professionnel : « *Pour quelques semaines nous saurons faire face, mais si cela devait durer...* » Mais alors que l'Europe découvre la réalité du confinement extrême et s'interroge sur l'avenir, à l'autre bout du monde la situation s'améliore. « *Nos employés en Chine commencent à retrouver le chemin du bureau après plusieurs semaines de confinement* », souffle ainsi un grand gestionnaire.

B. B.

Nom de la source

Investissement Conseils

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 90

p. 91



Mercredi 1 avril 2020

Investissement Conseils • no. N° 830 • p. 90,91 • 1451 mots

L'offre de services pour regagner du temps commercial

Propos recueillis par Benoît Descamps

Lancé en septembre 2015, l'Office by Primonial poursuit le développement de son offre de services à destination de ses partenaires CGP, en particulier autour de son outil le Cloud by Primonial. Rachel de Valicourt, directeur général de Primonial Partenaires, et Nicolas Reboul, directeur de la relation fournisseurs, reviennent sur l'offre et les développements récents.

Investissement Conseils : *Pourriez-vous nous rappeler le positionnement de l'Office by Primonial ?*

Rachel de Valicourt : Primonial Partenaires est dédié aux CGP au sein du groupe Primonial et propose une offre double : Primonial Solutions, plateforme historique de distribution des produits créés et gérés par le groupe, et l'Office by Primonial, offre de services en architecture ouverte. Créé en septembre 2015, l'objectif est de permettre au CGP de gagner du temps commercial et de conseil auprès de leurs clients et prospects - environ 30 % selon nos estimations - sans changer ses habitudes de travail avec ses différents partenaires et sans intervenir dans les préconisations et conseils qu'il porte à ses clients. Notre positionnement est donc très différent de celui d'un groupement : nous ne donnons pas de consignes à nos partenaires ou nous ne sélectionnons pas de produits pour eux. Même si nous nous réservons le droit de ne pas intégrer des produits atypiques au sens de l'AMF, qui nécessiteraient des diligences lourdes avant de les intégrer à l'offre, et qui ne passeraient pas les filtres de nos process

Crédit photo : Primonial

Rachel de Valicourt, directeur général de Primonial Partenaires.

de solidité juridique et financière.

L'Office by Primonial offre des solutions de soutien sur la totalité de l'activité du CGP : back et middle-office sur l'ensemble de l'offre produit (assurance-vie, SCPI, immobilier direct, Private Equity, crédit), réalisation des due diligences des fournisseurs et produits, paiement et suivi des commissions, formation continue, ingénierie patrimoniale (à travers une équipe dédiée de huit personnes), ou encore ingénierie produits (accompagnement pour les appels d'offres, dans le mix produits, etc.).

Par exemple, s'agissant des commissions, l'Office s'assure que le CGP soit payé en temps et en heure, le protégeant ainsi de tous décalages de trésorerie. Les commissions de souscription sont payées le 30 de chaque mois et les commissions sur encours le 15 du mois qui suit le trimestre échu.

Nicolas Reboul : Pour cela, notre offre s'appuie sur un outil digital unique sur le marché, le Cloud by l'Office développé

© 2020 Investissement Conseils. Tous droits réservés.
Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200401-GQ-0097



Gestion privée - Généralités

en interne. L'ensemble de ces services sont flexibles et adaptés aux besoins de chaque cabinet, leur permettant d'en disposer, comme ils le souhaitent, en fonction de leurs organisations et de leurs enjeux. L'accès aux outils est également adapté selon les fonctions et niveaux hiérarchiques des collaborateurs du cabinet.

L'an passé, Primonial Partenaire a réalisé une collecte nette record de 1,3 Md€, dont 238 M€ sur l'Office.

Quel est le coût de L'Office pour le CGP ?

R.d.V. Nous avons conçu l'Office pour qu'il soit considéré comme un investissement, et non pas comme un coût. Sur les stocks, il varie en fonction des encours financiers agrégés par l'Office : 20 % du chiffre d'affaires (hors honoraires, SCPI et immobilier direct) si le montant d'encours agrégés est inférieur à 30 M€ ; 15 % entre 30 et 60 M€ ; et 10 % au-delà de 60 M€.

N.R. Nous estimons que pour un cabinet de taille moyenne ayant deux assistantes, cela lui permet d'économiser un salaire. Surtout, contrairement à l'embauche de salariés, recourir à l'Office est une charge qui varie selon sa production. Dans des situations comme celle que nous connaissons aujourd'hui, le ralentissement d'activité est moins préjudiciable.

Combien de partenaires comptez-vous ?

R.d.V. Nous comptons cent-trente partenaires, lesquels ont tous la même problématique : celle d'être dans une phase de forte croissance. Il s'agit, par exemple, de structures qui se sont rapprochées ou encore qui se sont spécial-

isées sur une niche de clients qui a accéléré leur développement et qui ont un fort besoin d'accompagnement. Ainsi, nous pouvons accueillir de nouveaux partenaires avec un profil entrepreneurial, par exemple un ancien DAF qui a pu se rendre compte des besoins des clients chefs d'entreprise ou un expert-comptable qui a créé une structure ad hoc à son cabinet.

Dans les prochaines années, nous comptons intégrer quinze à vingt nouveaux partenaires par an. Nous sommes attentifs au fait de prendre le temps nécessaire pour intégrer un partenaire. Que ce soit pour le former à nos outils évidemment, mais surtout pour lui garantir qu'il exerce en toute sécurité, notamment en l'accompagnant dans ses démarches obligatoires (CNIL, chambres professionnelles...), sur la mise en place d'un plan de continuation de son activité ou sur ses modèles de procédure RGPD, RTO ou LCBFT, par exemple.

Pourriez-vous nous présenter les principales fonctionnalités du Cloud by Primonial ?

R.d.V. L'outil a été pensé en étroite collaboration avec nos partenaires. Il se veut tout d'abord très intuitif dans son utilisation pour s'adapter aux différents niveaux de maîtrise des outils digitaux. Dès la page d'accueil qui présente des informations générales sur l'actualité métier et celles de leurs partenaires, le CGP accède aux différents modules.

Selon nous, les trois principales fonctionnalités qu'il utilise sont l'accès aux fournisseurs et leurs produits, le respect de ses obligations réglementaires - de la gouvernance produite à la préconisation client -, et le suivi des opérations et du commissionnement.

N.R. S'agissant des produits, le CGP accède aux solutions de cent-cinquante partenaires de la profession. Ces produits sont classés en grandes rubriques : assurance-vie, pierre-papier, Private Equity, immobilier d'investissement via Leemo... L'ensemble des informations sur les produits est agrégé par nos soins et retranscrit de manière uniforme afin de faciliter les comparaisons. Par exemple, les SCPI peuvent être classées par catégories, comparées en fonction de leurs frais, leur rendement, leur taux d'occupation financier (TOF), le taux de rendement... Le conseiller en gestion de patrimoine est totalement libre dans sa sélection. Ces données sont exportables sous Word ou Excel pour permettre au CGP de retravailler ses documents. A partir de cette base, il peut choisir de souscrire en ligne, d'accéder à l'extranet du fournisseur ou d'éditer les documents au format papier. La gouvernance produits (MIF2, DDA) s'appuie, quant à elle, sur nos services de conformité et de contrôle interne, et les due diligences sont mises à disposition du CGP en cas de contrôle des autorités de tutelle. Le Cloud by Primonial permet ensuite l'édition d'un rapport personnalisable par le cabinet pour le client final reprenant son identification, ses objectifs, son profil de risque, sa capacité à supporter des pertes, la procédure LAB, une simulation des frais sur la performance... Un test d'adéquation au risque client est réalisé automatiquement. Comme pour la sélection de produit, ce rapport est édité au format Word et donc modifiable par le CGP.

Une autre fonctionnalité concerne le suivi des commissions et des opérations. Elle permet de suivre les dossiers en cours de production, avec des alertes lorsqu'ils sont incomplets (et le détail des pièces manquantes ou de l'évolution

Gestion privée - Généralités

du dossier chez le partenaire), les transferts en cours - ce qui est précieux cette année avec les opérations en cours autour du PERin -, etc. Ici, le gérant du cabinet peut piloter son activité et observer la production de ses collaborateurs ou encore la rentabilité de ses clients. Dans cet outil, il retrouve également le suivi de ses commissions de manière détaillée par contrat, ligne par ligne, par fournisseur ou encore par typologie de produit. Il dispose enfin d'un facturier automatisé.

En plus de ces fonctionnalités, le CGP accède également à des simulateurs, à la Patrithèque d'Harvest, à des modèles de documents (DER, lettre de mission, etc.), entre autres.

Par ailleurs, si le digital occupe une place importante dans notre dispositif, l'humain reste fondamental dans notre relation avec nos partenaires : ils peuvent à tout moment accéder à leurs interlocuteurs dédiés, et bénéficier tant au niveau commercial qu'au niveau administratif et technique, d'un accompagnement personnalisé.

Des nouveautés sont-elles à attendre ?

N. R. L'Office by Primonial évolue en permanence, pour répondre au mieux aux besoins et attentes de nos partenaires, mais aussi pour s'adapter aux évolutions du métier de CGPI et notamment de la réglementation. Par exemple, au sein du Cloud by Primonial, nous avons récemment intégré un outil Black List en mettant à disposition de nos partenaires la liste Dow Jones Black List qui regroupe les personnalités à risque en termes de corruption, blanchiment d'argent ou encore les personnes politiquement exposées. Par ailleurs, l'ergonomie du Cloud va encore évoluer

d'ici quelques semaines pour perfectionner l'expérience utilisateur de nos partenaires.

R.d.V. Parmi les autres nouveautés côté Primonial Partenaires, figure la nomination en mai prochain d'un directeur du développement en charge des services et des outils. Et ce sera une personnalité bien connue sur le marché des CGP...

Illustration(s) :

Nicolas Reboul, directeur de la relation fournisseur.

Nom de la source

L'AGEFI Hebdo

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Jeudi 12 mars 2020

L'AGEFI Hebdo • p. 29 • 725 mots

L'avis d'expert de... Alexandre Lacaze, principal, et Pierre-François Hue, senior manager, cabinet de conseil Alpha FMC

La lutte contre le blanchiment, un enjeu opérationnel pour les gérants et les banquiers privés

p. 29



Alexandre Lacaze, principal, et Pierre-François Hue, senior manager, cabinet de conseil Alpha FMC

Avec la 5e directive LCBFT, transposée au sein de l'Union européenne (UE) le 10 janvier 2020, les règles en matière de lutte anti-blanchiment et financement du terrorisme atteignent leur niveau de maturité. Ainsi, la main passe des législateurs aux régulateurs, dont l'objectif n'est pas tant d'étendre le dispositif actuel que de s'assurer de sa correcte mise en oeuvre.

L'analyse de la politique de sanctions de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) ou de l'Autorité des marchés financiers (AMF) permet d'identifier les trois principales zones de risques pour les gestionnaires d'actifs et les banques privées : l'entrée en relation, le suivi de la relation client (risque au passif) et le suivi des investissements (risque à l'actif). La maîtrise de ces risques passe par la définition d'un modèle opérationnel optimal, seul moyen d'allier la conformité réglementaire, l'efficacité opérationnelle et la maîtrise des coûts. En conséquence, la lutte contre le blanchiment de capitaux est devenue autant un sujet d'outil et de data qu'une question d'expertise et de moyens humains.

En matière d'entrée en relation, les acteurs de place sont aujourd'hui dotés de solutions techniques « CRM* ou logiciels spécifiques KYC* » qui leur permettent de gérer les interactions avec leurs clients pour collecter et vérifier un grand nombre de données. Ces solutions sont basées sur un modèle informationnel structuré qui peut être connecté automatiquement à différentes bases de données externes (PEP, liste de sanctions, jugements juridiques, etc.) dans le but d'identifier les entreprises ou les clients à risque. Ces solutions techniques sont le seul moyen de se mettre en conformité avec les exigences réglementaires, mais elles soulèvent néanmoins des questions par rapport à la qualité des données utilisées et à la nécessité de maintenir un niveau minimum d'analyse intellectuelle et personnalisée. L'opération de ces systèmes incombe désormais à des fonctions de « middle-office » ou de « client services ». Cette organisation permet d'assurer un niveau de qualité suffisant dans le traitement des dossiers, mais nécessite une répartition claire des rôles et responsabilités par types de données entre les équipes, dont les contraintes peuvent être contradictoires. Le marché profite donc aujourd'hui de solutions techniques matures et robustes, avec des contrôles efficaces et largement partagés à travers la Place.

© 2020 L'AGEFI Hebdo. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200312-GH-1520695



Gestion privée - Généralités

Le suivi de la relation d'affaires avec les clients constitue un autre élément clé. Initialement délaissé au profit des processus KYC, ce monitoring devient tout aussi important aux yeux des régulateurs qui ne manquent pas de prescrire des plans de remédiation lorsque le suivi des clients est insuffisant. Ainsi, les acteurs sont d'abord confrontés à une problématique de mise à jour des dossiers de leurs clients, ce qui demeure une tâche manuelle et complexe à automatiser.

Enfin, le monitoring des flux financiers des clients, quant à lui, nécessite l'usage de logiciels informatiques intégrant des algorithmes complexes développés en interne ou produits par des regtech spécialistes du sujet. En effet, l'enjeu se concentre sur la mise à disposition de la donnée (transcription des messages Swift) pour réaliser des analyses poussées, ainsi que sur la maîtrise des outils qui nécessitent des paramétrages complexes et demandent une connaissance approfondie (éviter les « faux positifs » à cause d'un mauvais calibrage).

Le monitoring des flux financiers est une problématique à laquelle les banques privées sont très exposées et profite d'outils reconnus par les acteurs de place. Cependant, les gestionnaires d'actifs, pour leur part, sont confrontés à l'existence d'un risque de blanchiment dans le cadre des investissements qu'ils réalisent pour le compte de tiers. En conséquence, ils ont mis en place des solutions de contournement en détournant les bases de données KYC pour identifier leurs contreparties. La complexité intervient dans l'enrichissement et l'exploitation des informations de ces contreparties, qui doivent ensuite être utilisées automatiquement lors des contrôles pré-trade.

Dans les années à venir, les gestionnaires d'actifs et les banques privées vont donc être amenés à revoir leur modèle opérationnel pour intégrer les nouveautés technologiques portées par les regtech et améliorer leur maîtrise de la composante data dans le cadre de la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme.

*CRM : « customer relationship management », gestion de la relation client ; KYC : « know your customer », connaissance du client.



Nom de la source

Investissement Conseils

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 1 avril 2020

Investissement Conseils • no. N° 830 • p. 88 • 703 mots

Une autre finance est possible... Elle existe !

Frédéric Lorenzini

Parmi les enseignements de la crise mondiale sanitaire qui bouleverse marchés financiers et économies à travers la planète, la prise de conscience que le bien commun est l'affaire de chacun de nous.

p. 88



C'est un des enseignements des situations de crise : elles montrent que si le pire n'est jamais certains, il est toujours vraisemblable, voire possible. Qui aurait pu imaginer, il y a un an, qu'à la veille du printemps 2020 l'ensemble de la population française serait mis en confinement ?

Si la situation exceptionnelle que connaît la France, avec les mesures de confinement, a pu entraîner parfois des comportements d'une grande incivilité quand ce n'est pas purement et simplement irresponsables, dans le même temps, de nouvelles solidarités ont émergé : soutiens multiples aux soignants, entraide entre voisins, attention portée aux plus âgés et aux plus fragiles. La perte d'activités sociales a souvent été compensée par une plus grande ouverture aux autres.

D'où l'intérêt de l'atelier «La philanthropie gagne en maturité» qui se déroulera au cours du Grand Forum du Patrimoine le 15 juin, à Paris, avec la participation des Petits Frères des Pauvres. L'organisation représente en France un réseau de plus de 12 000 bénévoles et 600 salariés sur plus de 300 lieux d'action. Elle est l'association la plus importante, avec sa Fondation et

ses établissements, spécialisée sur les problématiques de l'isolement des personnes âgées. Les Petits Frères des Pauvres sont aussi présents en Allemagne, Espagne, Irlande, Pologne, Suisse, Roumanie et en Amérique du Nord et centrale (Etats-Unis, Canada, Mexique).

Ses actions consistent à :

- accompagner dans la durée sur leur lieu de vie les personnes en situation d'isolement et de précarité, en ville et jusqu'en milieu rural reculé ;
- recréer du lien par des actions collectives (vacances, Noël, ateliers d'expression créative et artistique, sorties culturelles, fêtes, etc.) ;
- loger, héberger pour accompagner vers le logement les personnes isolées, en habitat précaire, mal logées ou sans domicile fixe. Proposer des logements adaptés tout en garantissant un accompagnement relationnel. Promouvoir des habitats alternatifs en permettant ainsi à la personne âgée de choisir son lieu de vie ;
- aider matériellement et financièrement les plus démunis, en cas de carence des organismes publics et partenaires ;
- protéger les personnes fragilisées par

© 2020 Investissement Conseils. Tous droits réservés.

Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200401-GQ-0093



Gestion privée - Généralités

des dispositifs de prévention/réaction : lutte contre la maltraitance, plan canicule.

Pour accompagner les Petits Frères des Pauvres, que peut-on donner ? Le don d'argent : cela concerne toutes les formes de versement, tels qu'espèces, chèques, virements, prélèvements automatiques, cartes bancaires. Le don de titres : il s'agit des valeurs financières (actions, obligations, livrets de caisse d'épargne, etc.). Le don en nature : les oeuvres d'art, objets d'art et antiquités, timbres de collection... L'abandon de revenus ou de produits : non-perception de loyers (prêt de locaux à titre gratuit), abandon de droits d'auteur ou de produits de placements solidaires. Pour bénéficier de la réduction d'impôt au titre de dons, ils doivent néanmoins être déclarés même s'ils ont été abandonnés. Et l'abandon du remboursement de frais engagés dans le cadre d'une activité bénévole.

Encadré(s) :

Et vous, participerez-vous au Grand Concours des CGP ?

Parmi les nouveautés de la 4e édition du Grand Forum du Patrimoine qui se tiendra le 15 juin, il faut mentionner le Grand Concours des GCP, une initiative qui vise à récompenser les professionnels les plus aguerris dans les différents domaines de leur pratique. En effet, ce Grand Concours porte aussi bien sur la gestion financière que sur la fiscalité, la cession de l'outil de travail, la macroéconomie ou l'immobilier. Bref, seize thèmes ont été collationnés en partenariat avec gérants d'actifs, universitaires, éditeurs de logiciels ou consultants afin d'offrir la couverture la plus complète d'une profession aux multiples facettes.

Rappelons que ce Grand Concours des CGP (www.grandconcoursdescgp.com) se déroule en deux temps : une phase de pré-sélection sur Internet courant de mars à mai, puis une finale qui se déroulera le 15 juin. Les inscriptions sont d'ores et déjà ouvertes.

Le Grand Forum du Patrimoine 2020

Lieu : Carrousel du Louvre, Paris.

Date: lundi 15 juin.

Visiteurs: professionnels du patrimoine (CGP, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires, etc.).

Programme: environ 20 ateliers, Débat des présidents, Grand Prix de la Philanthropie, Trophées des CGP.

Exposants: sociétés de gestion, assureurs, promoteurs, fournisseurs de solution immobilières, prestataires de services, etc.

Nom de la source

Le Figaro

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 25 mars 2020

Le Figaro • no. 23516 • p. PAT39 • 775 mots

Comment réagir face à la crise boursière

L'actuel krach boursier est l'un des pires de ces 30 dernières années. Il est trop tard pour vendre, sans doute trop tôt pour acheter. Alors, que faire ?

Ferron, Aurélien

p. pat39



ERIC PIERMONT/AFP

PLACEMENTS Si un krach boursier n'est jamais une bonne nouvelle pour l'économie, celui que nous sommes en train de traverser met particulièrement à mal le discours du gouvernement. Voici deux ans que celui-ci martèle aux épargnants qu'il faut soutenir l'économie productive, prendre des risques sur son épargne, que c'est la solution pour préparer l'avenir et s'assurer un complément de retraite. C'était tout le sens de la loi Pacte, du lancement du Plan d'épargne retraite (PER) au dépoussiérage du Plan d'épargne en actions (PEA). Il faut donc investir, nous disait-il, et en finir avec cette épargne peu productive abandonnée sur les Livrets A et les fonds en euros des contrats d'assurance-vie, très prisés des Français pour leur sécurité. Les assureurs ont embrayé. Victimes du succès des fonds en euros, qui pèsent sur le niveau de leurs fonds propres, ils multiplient aujourd'hui les mesures pour dissuader les épargnants d'y investir, au profit des fonds plus classiques, non garantis (*lire ci-contre*). Conséquence : le risque ne reposera bientôt plus sur l'assureur, mais bel et bien sur l'assuré.

Ces différentes pratiques sont pointées du doigt par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR). « Il est

primordial que les épargnants puissent immédiatement identifier, dans les publicités, les risques auxquels ils se trouvent exposés en cas de souscription », écrit le gendarme des assureurs. Et c'est précisément au moment où les épargnants commencent à diversifier un peu leurs investissements (34 % de la collecte de l'assurance-vie en janvier s'est placée sur des unités de compte) que ce mois de mars vient rappeler aux épargnants qu'investir en Bourse n'est jamais un long fleuve tranquille. Plus d'un tiers des capitalisations boursières est déjà parti en fumée, la crise ayant déjà entraîné l'un des pires krachs boursiers de ces 30 dernières années.

Garder la tête froide

Alors, que faire de son portefeuille ? « C'est difficile, mais il faut éteindre la télé, se souvenir de l'objectif pour lequel on a investi et ne pas agir dans la précipitation », insiste Guillaume Piard, cofondateur du courtier Nalo. Il est en effet trop tard pour vendre, et peut-être trop tôt pour acheter. « La seule action à effectuer est de réajuster son portefeuille pour que son niveau de risque se réaligne sur celui mis en place à l'origine, conçu pour un objectif spécifique. »

© 2020 Le Figaro. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200325-LF-802-20x273380505



Gestion privée - Généralités

Reste que ce type de crise est très anxiogène pour de nombreux investisseurs. « On entend toujours dire que les épargnants ont une aversion au risque. En réalité, ils ont une aversion aux pertes, explique Michel Dinet, directeur du développement de Richelieu Gestion. Avec les krachs de 2000 et 2008, le seuil de douleur a été dépassé pour de nombreux épargnants, une cicatrice qui venait juste de se refermer. » Difficile pour eux de continuer à croire aux imbattables performances des marchés financiers sur le long terme. « Cela fait 15 ans que nous travaillons sur la diversification, explique Jacques de Peretti, président d'Axa France. Il faut prendre en compte la psychologie et les attentes des Français en proposant des placements performants, mais disposant d'un peu de sécurité. » Cela tombe bien. « Dans les esprits, les unités de compte sont synonymes d'actions et de risque, raconte Stéphanie Cohen, directrice générale du courtier Altaprofits. Mais cela n'est pas nécessairement vrai, l'assurance-vie ouvre un très large champ des possibles. »

Même s'il ne s'agit pas d'une assurance tous risques, la quête d'un filet de protection explique le succès de placements tels que les fonds structurés (lire page 36) ou des supports immobiliers de type SCPI (lire page 34), deux placements qui ne seront pourtant pas épargnés par la crise. Il est aussi possible d'investir en Bourse sans risquer d'y perdre sa chemise. Cela peut passer par la souscription d'options de prévoyance ou d'arbitrage disponibles en assurance-vie (lire page 35), ou, plus simple encore, par des mandats de gestion adaptés à son profil (lire page 34). « 80 % des clients disent vouloir une gestion prudente, explique Gilles Belloir, directeur général du courtier Placement-direct.fr. Mais ils

passent à côté du sujet. Le véritable enjeu est d'avoir une allocation d'actifs cohérente avec ses projets et le temps que l'on a devant soi. » Dit autrement, « le risque n'est pas de perdre 10 % au bout d'un an, mais d'avoir perdu 10 % le jour où on a besoin de récupérer son épargne », explique Thomas Perret, fondateur de Mon Petit Placement, dont l'ambition est de convertir les jeunes actifs à l'investissement via de la gestion conseillée. Un travail de pédagogie encore plus difficile à mener aujourd'hui.

Note(s) :

aferron@leparticulier.fr

Produits - services

LE FIGARO

Nom de la source

Le Figaro

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. pat39



Mercredi 25 mars 2020

Le Figaro • no. 23516 • p. PAT39 • 852 mots

Les astuces des assureurs pour détourner les épargnants des fonds en euros

Leroux, Eric

Pour dissuader les épargnants d'investir dans leurs fonds en euros, les assureurs ont développé ces derniers mois différentes techniques plus ou moins coercitives. Un changement dans l'orientation de l'épargne des assurés qui pourrait leur coûter cher suite à la dégringolade des marchés.

accorder des bonus en cas de diversification

Technique numéro 1, qui est certainement la plus douce : accorder des bonus de rendement aux épargnants qui ne misent pas toutes leurs économies dans les fonds en euros. Ces bonus, autrefois marginaux, se sont multipliés depuis l'an dernier et permettent d'augmenter très sensiblement les revalorisations accordées sur le fonds garanti. Le principe est assez simple : les contrats qui sont intégralement investis dans ce compartiment sans risque, ou qui comportent moins de 20 % de supports en unités de compte, par exemple, se voient attribuer un rendement très bas, souvent proche de 1 %. En revanche, si le contrat détient au moins 20 % d'unités de compte, le rendement du fonds en euros est augmenté, de 0,2 point, par exemple, voire davantage en cas de diversification élevée.

Dans la plupart des contrats, ces bonus

ne dépassent pas 0,4 ou 0,5 point, ce qui permet néanmoins de transformer un taux sans saveur en rendement concurrentiel. C'est le cas chez LCL, où le fonds en euros du contrat LCL Vie a délivré l'an dernier un taux de base de 1,25 % si le contrat est investi à moins de 25 % sur des unités de compte, sachant que la rémunération s'est élevée à 1,55 % avec 30 % de diversification, et 1,75 % avec 40 %, ou plus, d'unités de compte. Le bonus peut parfois atteindre des niveaux exceptionnels, comme chez Swiss Life : le taux de base est de 1 % pour un contrat faiblement ou non diversifié, pour atteindre jusqu'à 2,50 % si l'épargnant a placé 60 % de son capital sur des supports non garantis. De quoi transformer une citrouille en carrosse.

S'il peut être tentant de faire prendre des risques à son épargne pour bénéficier de ces taux majorés sur le compartiment garanti, mieux vaut ne pas perdre de vue qu'une baisse, même minime, des supports en unités de compte ne pourra jamais compenser ce bonus. On le voit avec la récente crise boursière : un épargnant ayant investi 20 % de son épargne dans des supports en actions perd actuellement 6 % ou plus de la valeur de son capital, soit bien plus que le gain obtenu grâce au bonus. Bref, ce bonus ne doit pas être une raison pour diversifier votre épargne si vous privilégiez la sécurité.

© 2020 Le Figaro. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news:20200325-LF-792x21x2613212009



Produits - services

Conditionner l'accès au fonds en euros

La seconde technique est plus brutale : plusieurs assureurs conditionnent désormais les versements dans leurs fonds en euros à une obligation d'investir une partie de votre argent sur les supports en unités de compte. C'est le cas, notamment, pour tous les contrats Internet vendus sans frais d'entrée : désormais, les portes de leurs fonds en euros ne s'ouvrent que si vous versez au minimum 25 % sur d'autres supports. Si vous n'êtes pas prêt à cette diversification, vous n'y aurez donc plus accès. Les assureurs présents sur la Toile ne sont pas seuls à imposer cette prise de risque : Allianz, Aviva ou la Carac ont également adapté ce principe, sur un ou plusieurs de leurs contrats.

À noter : cette obligation ne s'applique généralement qu'aux nouveaux souscripteurs. Si vous détenez déjà un contrat chez un assureur et que celui-ci ne prévoit pas cette mesure dans les conditions générales, elle ne peut pas vous être imposée sans votre accord si le contrat est individuel, ou sans l'accord de l'association souscriptrice pour un contrat collectif.

facturer tous les frais du contrat

La méthode est plus élégante, mais tout aussi dissuasive : de nombreux assureurs ont décidé de ne plus faire aucune ristourne sur les frais lorsque les versements sont totalement - ou majoritairement - dirigés vers les fonds en euros. C'était pourtant, depuis des années, une pratique habituelle et souvent nécessaire, tant ces frais peuvent être élevés : nombre de contrats prévoient en effet des prélèvements de 4 à 5 % sur les sommes investies. Résultat : l'épargnant se voit maintenant confisquer une

somme qui réduit la valeur de son capital placé et qui nécessitera de deux à quatre ans de patience pour être reconstituée. Il lui faudra donc attendre plusieurs années pour commencer à gagner de l'argent. De quoi inciter à conserver son épargne sur son compte bancaire ou sur des livrets, moins rentables, mais qui eux sont sans frais.

refuser les gros versements

Plusieurs centaines de milliers d'euros à investir avec un objectif de sécurité ? Là encore, bien des portes sont désormais fermées, car les assureurs refusent ces montants élevés - même avec une petite diversification - afin de sauvegarder leurs fonds en euros. Reste une solution : répartir ces versements importants auprès de plusieurs assureurs, afin de ne pas franchir la limite à partir de laquelle les portes se ferment. À l'Afer par exemple, qui mène une politique respectueuse dans ce domaine, il est encore possible d'investir 100 000 euros sur le fonds en euros, sans obligation de diversification.

Note(s) :

eleroux@lefigaro.fr

Produits - services

INVESTISSEMENT
CONSEILS

Nom de la source

Investissement Conseils

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 1 avril 2020

Investissement Conseils • no. N° 830 • p. 42,43,44,46,48,50,51 • 4883 mots

Le viager : une opportunité pour la gestion de patrimoine ?

Elisa Nolet

Encore confidentiel, l'achat en viager peut offrir une alternative intéressante aux investisseurs immobiliers, grâce à son mode de financement et à une possible décote sur le prix du bien. Cassant son image morbide, ses défenseurs prônent une solution d'accompagnement de la dépendance particulièrement adaptée aux enjeux de société actuels.

p. 42



p. 43



p. 44



p. 46



p. 48



p. 50



p. 51



Avec environ cinq mille à sept mille ventes par an, le marché du viager représente 1 % des ventes immobilières. Un secteur ultra-confidentiel donc, qui souffre d'un manque de notoriété criant et d'une mauvaise image. *Le Viager*, le film de Pierre Tchernia est d'ailleurs encore dans toutes les mémoires...

«Les clients nous parlent souvent de ce film et de l'ironie de ce vendeur qui survit à l'acquéreur et à ses héritiers», constate Sophie Richard, fondatrice de Viagimmo. Et la longévité exceptionnelle de Jeanne Calment, qui signa la vente en viager de sa maison à l'âge de 90 ans, soit trente-deux ans avant sa mort, et survécut à son notaire qui en était l'acquéreur, titille les réflexions des potentiels candidats. Certes, le risque existe : la date de décès du vendeur ne peut être connue.

L'aléa est d'ailleurs la base même du viager : il est obligatoire pour que le contrat ait une valeur juridique. Le viager peut aussi paraître complexe à ceux qui n'en maîtrisent pas le fonctionnement. Autre obstacle à son développement, la notion de «pari sur la mort» qui freine les investisseurs : l'idée de se muer en

Sophie Richard, fondatrice de Viagimmo.

vautours guettant le décès du vendeur détourne d'emblée nombre d'entre eux. «Le viager n'est pas facile à présenter aux investisseurs, note également Jérémie Aras, directeur général de l'Institut du patrimoine, membre du groupe PatrimmoFi. Ils lui reprochent de spéculer sur la mort d'autrui. Je crois plutôt qu'il permet d'accompagner une personne afin qu'elle finisse favorablement sa vie. Il faut véritablement l'envisager comme une aide pour les seniors qui le souhaitent.»

Ce regard neuf porté sur le viager semble faire évoluer les états d'esprit. Sensibles à ce nouveau discours, les acquéreurs commencent à changer de prisme. «Nous sentons un frémissement sur le marché. Alors que le viager stagne à cinq mille ventes par an depuis longtemps, il a représenté un nombre record de transactions en 2019, dépassant les sept mille transactions, soit une forte progression. Elle s'explique par la recherche de rendements alternatifs au fonds euros et aux marchés financiers, mais aussi par l'apparition d'une offre nouvelle», estime Samuel Lehoux, di-

© 2020 Investissement Conseils. Tous droits réservés.

Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200401-GQ-0066



Produits - services

recteur développement associé de Serenigest.

De nouveaux acteurs investissent le marché, des solutions innovantes sont imaginées pour permettre aux seniors de vivre sereinement leur retraite. «Le viager constitue une offre à laquelle les gestionnaires de patrimoine doivent aujourd'hui s'intéresser en termes de conseils», analyse Jérémy Aras.

Décote sur la valeur vénale

Le viager est un contrat régi par l'article 1964 du Code civil qui permet l'aliénation de tout ou partie d'un capital immobilier en contrepartie d'une rente viagère conditionnée par la durée de vie du vendeur. Il met en relation le vendeur, ou crédientier, et l'acheteur, ou débirentier. Le contrat peut être établi sur une tête ou sur deux têtes lorsqu'il s'agit d'un couple vendeur. Dans la plupart des cas, l'acheteur verse une rente, généralement mensuelle, au crédientier. La rente s'accompagne ou non d'un bouquet, somme d'argent payée comptant par l'acquéreur.

Le prix de vente du bien est librement fixé entre les parties (article 1976 du Code civil) et dépend de plusieurs éléments, à commencer par sa valeur de marché au jour de la vente.

Le fait que le viager soit ou non occupé intervient aussi sur le prix de vente. Le viager peut, en effet, être libre ou occupé. Dans le cas du viager occupé, qui constitue l'essentiel du marché (90 %), le crédientier conserve le droit d'usage et d'habitation (DUH) sur le bien immobilier. «Ce DUH se caractérise comme un droit d'usufruit plus restreint, explique Sophie Richard. Le vendeur conserve la jouissance du bien qu'il a vendu, et peut donc continuer à vivre chez lui.

Mais c'est un droit strictement personnel (intuitu personae) : il ne peut ni le louer, ni le prêter, contrairement à l'usufruit.»

Une décote sera pratiquée sur le prix afin de tenir compte de ce droit d'usage et d'habitation. L'âge et le sexe du vendeur impactent également la détermination du prix de vente, qui tient compte de tables de mortalité. «Il existe différentes tables, précise Samuel Lehoux. On procède donc généralement à une moyenne.» Si le vendeur est une femme, le coût du viager sera moins élevé, celle-ci ayant une espérance de vie plus longue qu'un homme. Même chose s'il s'agit d'un couple.

Combiner bouquet et rente

Une fois le prix de vente établi, il est ventilé entre le bouquet et la rente. Cette dernière sera obligatoirement versée au crédientier jusqu'à son décès, généralement de façon mensuelle et à échoir. Le bouquet représente le plus souvent 30 à 40 % du prix de vente.

Mais la répartition entre bouquet et rente est libre ; elle est principalement liée aux conditions du marché et aux motivations du vendeur. «Nous étudions avec ce dernier ses souhaits et besoins, afin de savoir s'il préfère plus de rente, ou plus de capital...», décrit Samuel Lehoux. «Si le crédientier a un emprunt à rembourser ou s'il souhaite faire un voyage, le bouquet sera établi sur ce montant», complète Sophie Richard. «Un gros bouquet est souvent prévu lorsque les vendeurs veulent faire une donation à leurs proches, à défaut de leur transmettre le bien immobilier, précise Samuel Lehoux. A l'inverse, une rente importante pourra être destinée à financer une belle maison de retraite.» Cette répartition rente-bouquet peut

faire l'objet de négociations entre le vendeur et l'acheteur. «Les parties peuvent ainsi constituer le viager à la carte. L'investisseur peut notamment demander à ajuster le bouquet ou la rente, faire des propositions ou des contre-propositions... Tout est ensuite vérifié par le notaire : règle de calcul, risque d'abus de droit... Ainsi, une décote exorbitante ne serait pas possible», note Jérémy Aras.

Ni le bouquet, ni la rente ne sont d'ailleurs obligatoires. Mais la rente, si elle existe, doit impérativement être indexée. Elle peut avoir un caractère réversible sur la tête du conjoint survivant, à condition de le prévoir au contrat. Et si le débirentier décède avant le crédientier, la charge de la rente est transférée à ses héritiers (sauf si une assurance-décès a été prévue).

Comme toute vente immobilière, l'achat en viager impose un acte notarié, soumis à des frais de notaire et des droits d'enregistrement. Ce contrat bénéficie d'une très grande souplesse, et les modalités sont librement fixées entre les parties. Attention à bien anticiper les événements futurs, afin de ne pas se trouver lésé faute de précisions contractuelles... «Il y a beaucoup de vides juridiques en viager, prévient Sophie Richard. Il faut donc bien veiller à la rédaction de l'avant-contrat. Le viageriste doit avoir des compétences importantes.»

Abattement sur la rente

Côté fiscalité, le débirentier règle les droits de mutation classiques sur la totalité du prix, y compris le montant de la rente. Et le crédientier assume, le cas échéant, l'impôt sur la plus-value dans les conditions de droit commun.

La rente est imposable à l'impôt sur le revenu, après application d'un abatte-

Produits - services

ment particulièrement propice, lié à l'âge au moment de la vente. Ainsi, lorsque le vendeur est âgé de 60 à 69 ans, l'abattement s'élève à 60 % de la rente viagère, et lorsque le vendeur est âgé de plus de 69 ans, l'abattement atteint 70 %. En clair, à partir de 70 ans, le crédientier n'est imposable que sur 30 % de la rente. Enfin, «l'achat d'un viager occupé entre dans la base taxable à l'IFI à hauteur de la seule valeur de la nue-propriété», indique Sophie Richard.

Du point de vue des charges enfin, le débirentier supporte les réparations liées à l'article 606 du Code civil, tout comme la taxe foncière. Le crédientier conserve les frais d'entretien courant du logement et des équipements et paie la taxe d'habitation, ainsi qu'une part des charges de copropriété. Cette répartition des charges et réparations peut être modifiée contractuellement.

Monétiser sa maison tout en y vivant

«Les crédientiers ont, en moyenne, 76 ans, avec une majorité de femmes», indique Sophie Richard. «50 % sont en couple, 50 % sont des vendeurs solo», complète Samuel Lehoux. Homme ou femme, en couple ou non, avec ou sans héritier, quelle que soit la situation, différentes raisons peuvent motiver la vente en viager.

De façon générale, cette formule va convenir à des vendeurs souhaitant rester chez eux, améliorer leur qualité de vie et financer leur dépendance. «Alors que les pensions de retraite ne leur suffisent souvent pas à conserver leur train de vie, certains seniors cumulent les prêts et atteignent un niveau d'endettement élevé, difficile à assumer. Mobiliser leur capital immobilier sous forme de revenus complémentaires constitue alors une so-

lution, pour un mieux-vieillir chez soi», indique Sophie Richard.

Pour d'autres, il s'agira de protéger le conjoint survivant. «Nous rencontrons régulièrement des couples dans lesquels l'un des conjoints est fatigué et c'est une situation qui les pousse à réfléchir à la vente en viager, décrit Samuel Lehoux. Ils expriment une volonté de protéger le conjoint en cas de décès prématuré... Et il n'est malheureusement pas rare que la disparition du premier intervienne dans les années qui suivent.»

«Dans certaines situations, la perte du conjoint peut détériorer dramatiquement la situation financière, poursuit Sophie Richard. C'est le cas, par exemple, des conjointes collaboratrices, longtemps non déclarées. Elles ne perçoivent aucune retraite. Un viager assorti d'une rente réversible leur assure la perception d'une rente à vie. Cette solution est d'autant plus propice que la réversion des pensions retraite pourrait être remise en cause. Il peut aussi s'agir de protéger le nouveau conjoint en présence d'enfants d'un premier lit, ou d'éviter les problèmes de l'indivision : si le survivant veut revendre le bien pour financer sa maison de retraite, il doit en principe partager le prix de vente avec les indivisaires. Le viager répond à cette difficulté.»

Il est bon à savoir que le viager permet aussi aux personnes sans enfant d'hériter d'elles-mêmes.

Inversement, la présence d'héritier n'est pas non plus un obstacle à la vente en viager. Il est même intéressant de vendre en viager avec des descendants. Disposant du bouquet à leur gré, les crédientiers peuvent, en effet, donner tout ou partie de ces capitaux à leurs

héritiers tout en conservant les rentes pour leur usage propre. «En vendant tôt, il sera possible d'avoir un bouquet plus important à transmettre à ses enfants de son vivant», souligne Jérémie Aras.

«Vendre en viager, c'est finalement rendre mobile son capital immobilier jusque-là enfoncé dans la pierre, considère Sophie Richard. En réinjectant dans l'économie française le bouquet et la rente viagère, au travers de travaux d'amélioration, ou tout simplement de dépenses quotidiennes pour se nourrir ou se soigner, le vendeur fait circuler l'argent de façon vertueuse.»

Zoom sur Paris et la Côte d'Azur

La liste des attraits est donc longue pour les vendeurs : revenus complémentaires revalorisés chaque année, quotidien amélioré, conservation de son bien pour y vivre, protection du conjoint, anticipation de sa succession, aide à sa descendance, fiscalité avantageuse...

Dans un contexte de haut de marché, vendre en viager permet aussi tout simplement d'acter la flambée des prix et de la matérialiser concrètement avec la perception du bouquet et la mise en place de la rente, tout en demeurant dans son bien.

Là aussi, la grande majorité des ventes viagères concerne d'ailleurs des régions où existe une forte tension immobilière. «Paris et la région parisienne concentrent 40 % des ventes ; la Côte d'Azur représente 25 %, suivie de la métropole lyonnaise. Historiquement, le Sud est une terre d'élection du viager. Nous assistons aussi au développement de nouveaux marchés, comme à Lille, Nantes ou Bordeaux», détaille Samuel Lehoux.

Il n'est pas rare de trouver des biens haut

Produits - services

de gamme, dépassant le million d'euros. Pour trouver preneur, ils devront proposer un bouquet raisonnable, inférieur à 300 000 €.

Acheter en viager : constituer un patrimoine avec une décote

Du côté des acheteurs, le viager intéresse les investisseurs souhaitant se constituer un patrimoine immobilier à prix réduit, sans emprunt, sans mise de départ élevée et sans soucis de gestion. Les acquéreurs en viager ont en moyenne 50 ans. Certains anticipent leur future retraite et cherchent un bien où s'installer à terme. «C'est notamment le cas des expatriés ou de personnes disposant d'un logement de fonction», remarque Sophie Richard. Autres clients du viager, les investisseurs en quête de solutions alternatives à l'épargne traditionnelle, séduits par la rentabilité potentielle de ce placement. «Le viager va, par exemple, convenir un acquéreur qui a de beaux revenus mais déjà beaucoup de crédits et qui dépasse par exemple les 33 % d'endettement. Cette solution lui permet de continuer à constituer son patrimoine», remarque Jérémy Aras.

De manière générale, le viager permet à des acquéreurs n'ayant pas facilement accès à l'emprunt, comme un chef d'entreprise ou un intermittent, d'investir dans l'immobilier.

Le viager permet donc de diversifier son patrimoine avec à la clé un certain nombre d'avantages. Premier d'entre eux pour l'investisseur : l'importante décote sur le prix de vente. De plus, grâce à l'étalement des paiements, le viager n'implique pas de mobiliser une lourde mise de fonds lors de l'achat. L'absence de recours à l'emprunt permet également une économie substantielle puisqu'elle

évite les frais bancaires, non négligeables même en période de taux bas. «A titre d'exemple, pour un emprunt de 350 000 € sur vingt-cinq ans, les frais bancaires s'élèvent à 128 000 € avec un taux nominal de 1,60 % et une assurance décès-invalidité de 0,60 à 100 % sur deux têtes», calcule Sophie Richard.

Alors que le versement de la rente peut s'apparenter dans l'esprit de l'acquéreur au remboursement d'un crédit, elle ne constitue en fait que du capital, sans les intérêts.

Les professionnels viagéristes comparent le viager à un investissement locatif, dont le loyer serait payé en une fois sous forme de décote d'occupation au moment de l'achat. Avec l'avantage que le locataire ne risque pas de changer, et la sécurité de loyers «payés d'avance» et non fiscalisés.

Très souvent, jouissance anticipée du bien

En dehors des zones tendues, comme les marchés parisiens, lyonnais ou bordelais, l'offre excède la demande. L'investisseur a donc le choix et peut sélectionner alors minutieusement son acquisition. Même s'il ne dispose pas immédiatement du bien, l'acheteur peut aussi être rassuré sur son entretien pendant la durée du viager. Attaché à sa maison au point de n'avoir pas voulu la quitter, le senior prendra grand soin de cette résidence qu'il continue d'habiter. «Il n'est pas rare d'ailleurs qu'une partie du bouquet soit réinvestie, avec l'accord du nouveau propriétaire, dans des travaux d'amélioration, pour gagner en confort de vie», constate Samuel Lehoux. Le vendeur profite des capitaux pour refaire sa cuisine ou sa salle de bain, fait monter le logement en gamme et bénéficie au

quotidien de ces rénovations.

Autre intérêt du viager pour les investisseurs : la possibilité de jouissance du bien en cas de libération anticipée par le vendeur. «Il est extrêmement fréquent que le vendeur parte en maison de retraite par anticipation, constate Sophie Richard. A ce moment-là, l'acquéreur a les clés du bien. Il peut donc le louer, l'utiliser lui-même ou le revendre. La seule obligation est de continuer à payer la rente qui subit alors une revalorisation de l'ordre de 15 à 30 %, souvent proche de 20 %, du fait de cette libération des lieux. Au lieu de payer 500 € de rente par exemple, le débirentier versera 600 €.»

Au titre des avantages, les charges sont allégées du fait de leur répartition entre vendeur et acheteur. Enfin, les frais de notaire sont calculés sur la valeur occupée du bien, ce qui permet une économie non négligeable.

Un outil pour déshériter les enfants ?

Toutefois, derrière ces atouts, le viager présente aussi des inconvénients. A commencer, bien sûr, par l'inconnue de la date à laquelle l'acquéreur entrera en pleine possession de son bien. Mais cet aléa est à relativiser selon les professionnels. «Même si le vendeur dépasse son espérance de vie, l'investisseur n'aura pas surpayé bien, car c'est la valeur occupée, donc décotée, qui constitue le prix de base. Rappelons également qu'il n'y a que vingt-et-un mille centenaires en France, soit 0,03 % de la population, et neuf sur dix ont moins de 105 ans», insiste Sophie Richard.

Deuxième difficulté : le recours au crédit pour financer son acquisition n'est pas possible.

Produits - services

Autre point de vigilance : l'acquéreur doit être bien certain de pouvoir payer les rentes chaque mois et ce pendant des années avant de se lancer dans un achat en viager. «Avec un contrat bien bordé, au premier retard de paiement, la vente devient caduque de fait. Une sanction couperet avec le risque de tout perdre !», prévient Jérémy Aras.

Ce qui implique que l'investisseur dispose de revenus importants et d'une vision dégagée de ses capacités sur le long terme. «Attention également au décès prématuré de l'acquéreur : les héritiers seront obligés de suivre, il n'y a pas de prévoyance, pas d'assurance-décès invalidité... Il existe un marché secondaire mais plus confidentiel encore que le marché primaire. On subira forcément une décote», observe Jérémy Aras.

Les enfants justement... Parmi les griefs fréquemment dressés à l'encontre du viager figure celui de les «deshériter». Les héritiers peuvent effectivement se sentir lésés s'ils voient filer la maison, alors qu'aucune donation ne leur est faite. Pourtant, «le viager n'est pas cet outil décrié destiné à deshériter les enfants, clame Sophie Richard. Celui qui souhaiterait réellement le faire pourrait d'ailleurs s'y prendre tout autrement.» Bien qu'il n'y ait aucune obligation, il est toutefois conseillé d'obtenir le consentement des héritiers afin d'éviter tout conflit ultérieur. «De son côté, le viagériste s'assurera de la propriété du bien dans les mains du vendeur : il peut exister des enfants d'un premier lit, une épouse décédée, etc.», observe Sophie Richard.

Le professionnel sera un interlocuteur privilégié afin d'expliquer aux enfants l'intérêt du viager pour leurs parents.

Manque de liquidité ?

Certains observateurs soulignent aussi le risque de liquidité sur cet investissement immobilier, d'autant plus que l'acheteur ne maîtrise pas la date à laquelle il en disposera pleinement. Comment s'en sortir, en cas de besoin de trésorerie ?

«Si c'est prévu contractuellement, il est possible de revendre son viager, ou même le bien, affirme Sophie Richard. Mais attention : il faut que cette hypothèse figure dans l'acte, d'où l'intérêt de faire appel à un spécialiste lors de l'achat. Dans ce cas, le bien peut être revendu avec le bouquet que l'on souhaite. Celui qui a bien acheté peut donc envisager une plus-value lors de cette revente. En revanche, la rente doit rester exactement identique.» Rappelons toutefois que le marché secondaire est extrêmement confidentiel...

Les détracteurs du viager décrient aussi un prix qui serait finalement calculé pour que le cumul du bouquet et des rentes atteigne le prix réel du bien si le vendeur décède à son espérance de vie moyenne. Ce que réfutent les viagéristes qui rappellent qu'il y a toujours une décote dans les viagers occupés. Il faut en revanche acheter au bon prix. «A condition d'acheter au juste prix, l'investisseur gagne sur la durée, affirme Samuel Lehoux. Mais il doit bien avoir conscience que, s'agissant d'un achat immobilier, il investit sur du long terme.» «Il faut être vigilant sur la valorisation du bien, confirme Sophie Richard. Il importe de bien comparer le prix proposé avec le marché.»

Que penser d'ailleurs d'un achat en haut de marché, alors que les prix atteignent des niveaux records ? Le risque serait d'acheter à prix trop élevé un bien dont la valeur aura baissé lorsque l'acheteur

recupérera la pleine propriété des années plus tard... «Comme pour tout immobilier ce qui compte, c'est l'emplacement, rappelle Sophie Richard. Sur la durée, on constate généralement une valorisation à la hausse pour les biens correctement situés. L'achat en viager est d'autant plus intéressant dans des zones très cotées. Car s'il s'avérait qu'on y a surpayé le bien, ce serait moins gênant que lors d'un achat classique : le delta serait atténué par la décote.»

Autre question, celle de l'obsolescence des bâtiments. Avec l'évolution rapide des normes énergétiques, l'acquéreur prend-il un risque en achetant un bien qui ne sera plus adapté lorsqu'il en profitera ? Son bien pourrait connaître une dévaluation conséquente. La prise en compte de ces éléments dans la valorisation du prix de vente est capitale.

Multiplier les achats en viager

Pour limiter les risques liés au viager, comme l'inconnu de la durée ou une dévalorisation du bien à terme, les professionnels recommandent de multiplier les achats. «Mieux vaut acquérir trois petits viagers plutôt qu'un gros lorsqu'on souhaite faire un placement, conseille Sophie Richard. Quant à celui qui vise un rendement locatif, il peut être pertinent en termes de rentabilité de s'éloigner de quinze kilomètres du bord de mer.»

Autre conseil : «plus on achète jeune, mieux c'est ! De manière à pouvoir cibler des vendeurs plus jeunes et donc un coût d'acquisition moins élevé, indique Sophie Richard. Le delta idéal entre l'âge du vendeur et celui de l'acheteur est de vingt ans. Avec un vendeur de 65 ans, la décote dépassera 55 % pour un homme et 62 % pour une femme. Elle atteindra 66 % s'il s'agit d'un cou-

Produits - services

ple. C'est idéal pour un investisseur de 40 ans !» «Il y a pourtant encore très peu d'acheteurs pour des biens vendus par les sexagénaires, la durée est trop longue, constate Samuel Lehoux. Mais cet investissement pourrait se développer car il serait pertinent pour des trente-annaires. Il leur permettrait un achat à tout petit prix, 100 ou 200 € par mois, à l'instar d'un placement mensuel sur un contrat financier.»

Moderniser le viager

Des initiatives récentes ont vu le jour pour tenter justement de répondre aux problématiques du viager et dépoussiérer l'image de cet investissement potentiellement très intéressant. Il s'agit souvent de solutions mutualisées sous forme d'un portefeuille de biens en viager acquis auprès de particuliers et proposés dans le cadre d'un fonds d'investissement. C'est notamment le cas de Certivia, le fonds lancé en 2014 à l'initiative de la Caisse des dépôts et consignations, en partenariat avec La Française REM et Renée Costes Viager.

Si ces offres sont encore réservées aux institutionnels, d'autres solutions se développent à destination des particuliers. «Certains produits se constituent sous forme de société civile. Attention : il y a alors plus de frais, et l'acquéreur n'aura pas de vision sur la qualité de l'immobilier, ni sur les prix. Mais certaines de ces solutions semblent très intéressantes. C'est le cas de la SCI Vi-aGénération, premier fonds viager éligible à l'assurance-vie, avec un rendement de 6,73 % l'an dernier», remarque Jérémy Aras.

D'autres développent des offres d'accompagnement nouvelles, mieux adaptées aux besoins actuels des vendeurs et

des acheteurs, en proposant, par exemple, un conseil juridique et fiscal pointu ou encore l'administration des biens vendus en viager : suivi du versement des rentes, états des lieux, aides aux déclarations, gestion des sinistres, aide logistique et administrative aux crédientiers en cas de départ, organisation du déménagement...

«Le Social Property casse le lien morbide entre le vendeur et l'acquéreur. Il offre confort et sérénité au vendeur. Et pour l'investisseur, cette prise en charge du bien et de son occupant lui garantit la pérennité de son achat», estime Samuel Lehoux.

Une solution éthique et responsable

«Le viager est finalement un contrat gagnant-gagnant, analyse Jérémy Aras. Pour le vendeur, l'intérêt est énorme : il dispose du bouquet auquel s'ajoutent la rente et un avantage fiscal. Il va pouvoir améliorer sa qualité de vie, se lancer dans de nouveaux projets... L'investisseur bénéficie, lui, d'une décote sur le prix, prépare et sécurise son avenir. Les deux matchent parfaitement ensemble.»

C'est donc un nouveau regard qui est porté sur le viager, un regard qui casse les préjugés et envisage ce contrat sous un angle vertueux. Un regard en phase avec les enjeux sociétaux actuels... «En permettant aux seniors de rester chez eux le plus longtemps possible, le viager apporte une réponse au mieux-vieillir. Il participe au financement de la dépendance. Le viager est une solution non seulement éthique, d'utilité publique, mais aussi parfaitement intergénérationnelle. C'est un investissement socialement responsable», explique Sophie Richard. «Le viager permet de donner du sens à son investissement, ce à

quoi les investisseurs sont de plus en plus sensibles», confirme Samuel Lehoux.

Et Sophie Richard de poursuivre : «Face à l'incertitude qui entoure l'avenir de notre système de retraite, le viager constitue une nouvelle forme de retraite par capitalisation : on capitalise pendant sa vie active, en versant les rentes viagères au vendeur crédientier, puis l'on recueille les fruits de cette capitalisation au moment de la retraite».

Reste encore à démocratiser cette solution peu répandue... Les CGP étudieront l'intérêt qu'il peut y avoir aujourd'hui à proposer une telle solution de diversification à leurs clients. En veillant à la qualité de leurs partenaires viageristes. «Il faut s'entourer de professionnels spécialistes de ce marché, conseille Samuel Lehoux. Et bien vérifier leur éthique, leur bienveillance dans leur manière d'aborder le métier. Nous sommes en présence d'une population âgée, sensible... Elle peut avoir des difficultés de compréhension, de lecture, d'accès à l'information, etc. Nous devons impérativement en tenir compte dans notre manière de travailler avec eux. Les professionnels doivent apporter une éthique, une dimension sociale pour faire grandir ce marché.»

Encadré(s) :

Fiscalité de la rente

Le crédientier est imposable à l'impôt sur le revenu après l'application d'un abattement qui dépend de son âge au moment de la vente :

- **70 %** si le vendeur a plus de 70 ans ;
- **60 %** s'il était âgé de 60 à 69 ans ;

Produits - services

- **50 %** entre 50 et 59 ans ;

- **30 %** si le vendeur a moins de 50 ans

Un viager sans rente ?

Certaines solutions proposent le règlement du viager sous la forme unique d'un bouquet, en une seule fois et sans rente. Une formule à rapprocher du démembrement classique, à ceci près que la date de l'entrée en pleine propriété reste inconnue. Elle présente l'avantage de pouvoir se financer à crédit, et de réduire le sentiment de pari sur la mort qui rebute certains acquéreurs.

Un viager en famille ?

Il peut être tentant, si l'on n'a pas d'enfants, de vendre en viager à son neveu, par exemple. Attention cependant, le fisc n'apprécie guère et considère souvent que la vente n'est qu'une donation déguisée. « Pour éviter la requalification, le prix doit rester équilibré », recommande Samuel Lehoux. Ce prix doit être fixé aux conditions du marché et la rente effectivement payée. Il est indispensable de bien faire valider la faisabilité de l'opération auprès d'un professionnel compétent.

Combien coûte un viager ?

Exemple de calcul en viager occupé
Valeur vénale du logement : 200 000 €

Femme de 74 ans : décote de 50,3 %

Homme de 74 ans : décote de 43,8 %

Soit environ 100 000 € de valeur occupée dans le cas d'une femme de 74 ans.

Celle-ci souhaite 20 000 € de bouquet pour voyager. Il reste alors 80 000 € à

convertir en rente viagère.

Dans cet exemple, il reste 17 ans d'espérance de vie, soit une rente de 446 € par mois.

Comparaison avec un achat classique à crédit

200 000 € sur 17 ans : 1,12 % de taux nominal (cf. meilleurtaux.com)

Soit 1 134 € de mensualités et 31 300 € de coût de crédit.

«Même en louant le bien, l'achat classique à crédit n'est pas plus intéressant, calcule Sophie Richard. Sans compter qu'en cas de la location, l'investisseur devra assumer la fiscalité sur les loyers, des tracas locatifs, etc.»

Viager libre, rare et prisé

Le viager libre permet d'acheter un bien libre de toute occupation, dont la jouissance est par conséquent immédiate. Le débirentier dispose à son gré du bien, pour l'occuper lui-même ou le mettre en location. Attention, le bien étant libre, il ne bénéficie pas de la décote d'occupation ! Le viager libre permet donc surtout d'acheter sans recourir à l'emprunt et d'étaler le financement au rythme des rentes.

En conséquence, cette solution attractive est très recherchée par les primo-accédants cherchant à acquérir un bien pour l'occuper, en particulier ceux dont le profil emprunteur ne permet pas un recours aisé au crédit (apport insuffisant, situation professionnelle précaire, etc.). Elle est également prisée des investisseurs qui peuvent acquérir un bien sans emprunter et y placer immédiatement un locataire dont les loyers participeront au financement de la rente viagère. « La

vente en viager libre séduit aussi de plus en plus de jeunes déçus par l'épargne bancaire, remarque Sophie Richard. Il convient également à des parents souhaitant financer le logement étudiant de leur enfant sans verser un loyer à fonds perdu. »

Côté vendeur, le viager libre pourra concerner des vendeurs cherchant à financer leur maison de retraite. Mieux vaut souvent alors privilégier le viager plutôt qu'une vente directe de la maison familiale : on ne tient souvent que quelques années avec la vente de la résidence principale, notamment lorsqu'il s'agit d'un couple à logger en maison de retraite. La rente viagère apporte une sécurité supérieure et sera d'ailleurs préférée par un directeur de maison de retraite.

Le viager libre peut aussi être une résidence secondaire non utilisée, ou un bien mis en location avec lequel les propriétaires n'ont plus envie de s'embêter... «La rente d'un viager libre sera toujours supérieure à un loyer», signale Sophie Richard.

Très recherché, le viager libre s'avère toutefois beaucoup plus rare que le viager occupé puisqu'il ne représente que 10 % des transactions.

Illustration(s) :

Jérémy Aras, directeur général de l'Institut du Patrimoine, membre du groupe PatrimmoFi.

Samuel Lehoux, directeur développement associé de Serenigest.

Produits - services



Nom de la source

Mieux Vivre Votre Argent

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 10



Mercredi 1 avril 2020

Mieux Vivre Votre Argent • no. 454 • p. 10 • 183 mots

Placements financiers Des souscriptions en hausse dans le crowdfunding

Spy Audrey

D'après le baromètre de l'association Financement Participatif France et du cabinet Mazars, le crowdfunding ou financement participatif gagne encore du terrain en France. Sa collecte a en effet bondi de 56 % en un an, pour atteindre 629 millions d'euros en 2019. Sans surprise, les épargnants ont surtout prêté des capitaux à des porteurs de projets (508 millions d'euros), plutôt qu'investi en capital (41,5 millions d'euros) ou effectué un don (79,6 millions d'euros). Les plates-formes, ayant le statut de conseiller en investissement participatif, ont bénéficié à partir du mois d'octobre du relèvement de leurs plafonds d'investissement par projet, qui est passé de 2,5 à 8 millions d'euros. Mais les épargnants ont surtout plébiscité le crowdfunding immobilier qui consiste à compléter, le plus souvent sous forme de prêt à moyen terme, les fonds propres de promoteurs pour des projets immobiliers. Il faut dire que les rendements offerts s'élèvent en moyenne à 8 %. Un autre secteur d'activité a le vent en poupe : les énergies renouvelables dont la dimension verte attire de plus en plus.

© 2020 Groupe Mieux Vivre. Tous droits réservés.
Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200401-VV-4056435



Produits - services

Les Echos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 20 mars 2020

Les Echos • no. 23163 • p. 36 • 809 mots

La relative résistance des SCPI face à la crise

MARIE-CHRISTINE SONKIN

Nettement moins volatiles que les actions, les sociétés civiles de placement immobilier ne sortiront toutefois pas indemnes de la crise. La suspension des loyers est le premier obstacle auquel elles sont confrontées.

p. 36



Nettement moins volatiles que les actions, les sociétés civiles de placement immobilier ne sortiront toutefois pas indemnes de la crise actuelle. La suspension des loyers est le premier obstacle auquel elles sont confrontées. Les épargnants qui ont choisi la pierre via des sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) ont moins de soucis à se faire que ceux qui ont opté pour les actions. Reste que les SCPI de rendement, essentiellement investies dans l'immobilier de bureau, seront forcément touchées par la crise économique qui s'annonce. S'il est encore trop tôt pour faire des pronostics précis, les professionnels ont déjà une idée de ce à quoi peuvent s'attendre les épargnants.

L'immobilier de bureau étant très recherché, le prix des actifs a beaucoup grimpé ces dernières années. Le rendement des SCPI avait donc plutôt tendance à s'éroder légèrement année après année. Le TDVM (taux de distribution sur valeur de marché) est passé de 5,68 % en 2010 à 4,34 % en 2018. Une série décroissante interrompue par l'année 2019 où le rendement moyen des SCPI d'immobilier d'entreprise s'est redressé à 4,40 %. La demande locative étant sous pression, la hausse des loyers a compen-

Les performances des SCPI immobilier d'entreprise en 2019

SCPI	Taux de distribution sur valeur de marché (DVM)		Variation du prix moyen de la part (VPM)	
	2018	2019	2018	2019
Bureaux	4,18 %	4,28 %	0,76 %	1,43 %
Commerces	4,35 %	4,42 %	- 0,22 %	0,18 %
Spécialisées	4,62 %	4,50 %	3,49 %	0,06 %
Diversifiées	5,10 %	5,03 %	0,62 %	1,01 %
Immobilier d'entreprise	4,34 %	4,40 %	0,80 %	1,20 %

« LES ÉCHOS » / SOURCE : ASPIM

sé celle des prix.

Tassement des rendements

A court terme, difficile de mesurer les conséquences de suspensions de loyers. « D'autant que nous n'avons pour l'instant pas de précisions sur le sujet, confie Paul Bourdois, cofondateur de France SCPI. Quelles seront les sociétés concernées, quelles seront les conditions pour obtenir ces suspensions ? Certaines sociétés de gestion envisagent déjà de proposer des prolongations de baux pour bénéficier de plus de visibilité sur les loyers futurs en échange de l'effort consenti. »

A moyen terme, vu les difficultés que vont rencontrer de nombreuses entreprises, il est probable que les rendements se tassent à nouveau. « Il y aura des renégociations de baux, estime Paul Bourdois, mais le rendement des SCPI

© 2020 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200320-EC-0602955513021

Produits - services

a toujours oscillé entre 4 % et 8 %, souligne-t-il. Par ailleurs, nombre de SCPI disposent d'un report à nouveau [NDLR : bénéfice non distribué destiné à lisser les rendements] qui permettra de maintenir un bon taux de distribution. »

« Il ne faudrait surtout pas tirer de conclusions hâtives. Un million de Français ont investi dans des parts de SCPI, notamment pour financer leur retraite et le plus probable est qu'on assiste à un ajustement des dividendes », affirme Jonathan Dhiver, fondateur MeilleureSCPI.com. Autre facteur permettant aux sociétés de résister : la diversification des actifs et le choix des emplacements. *« Les zones de forte commercialité retrouveront des locataires si l'un d'eux fait défaut »*, estime Paul Bourdois.

Véronique Donnadieu, déléguée générale de l'Aspim, Association française des sociétés de placement immobilier, estime que les niveaux de taux vont rester favorables à l'immobilier, mais ne cache pas qu'il pourrait y avoir des impacts sur les loyers et sur la valeur des actifs selon la durée et l'ampleur de la crise. Impacts qui resteraient toutefois sans commune mesure avec ceux observés sur les marchés financiers.

Baisse des prix

Selon la gravité de la crise, la demande d'immobilier de bureau pourrait baisser, ce qui entraînerait forcément une baisse du prix des parts. Une baisse qu'il faut, selon Paul Bourdois, relativiser. Il rappelle que le taux de vacances locative du quartier dit « centre affaires » (QCA) à Paris n'est que de 3 %, et de seulement 6 % en Ile-de-France. Une tension du marché qui donne de la marge. *« Il y*

aura des opportunités d'acquisition, comme cela a été le cas après la crise de 2008, estime Jonathan Dhiver. Les SCPI peu endettées pourront se positionner sur des actifs de qualité dans de très bonnes conditions. » De quoi éventuellement regonfler les rendements dans quelques années.

Les SCPI sont des produits de long terme que les épargnants privilégient pour obtenir des revenus réguliers ou encore, dans le cadre de contrats d'assurance-vie, pour diversifier leurs placements afin d'obtenir un rendement supérieur à celui procuré par les fonds en euros.

Quid de la liquidité ?

La crainte de voir les valeurs de parts baisser ne devrait pas susciter de mouvements de vente. C'est pourtant ainsi qu'a débuté la crise des années 1990. Pour Jonathan Dhiver, céder des parts serait une mauvaise décision. *« Les éventuelles baisses de valeurs n'auront rien à voir avec la chute de 40 % des marchés financiers »*, insiste-t-il.

D'ailleurs, le marché est maintenant organisé de manière à fluidifier les échanges. *« Il existe désormais un système de marché secondaire, explique Jonathan Dhiver. Il est construit de façon à prévenir les problèmes de liquidités. »*

Reste que certaines SCPI vont souffrir. Par exemple, celles qui ont surtout misé sur l'immobilier commercial. Grosses difficultés à attendre aussi pour celles qui se sont diversifiées, voire spécialisées dans l'hôtellerie, par exemple en Italie.

Marie-Christine Sonkin

Produits - services

L'AGEFIQuotidien

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mardi 31 mars 2020

L'AGEFI Quotidien • 553 mots

L'encadrement des dividendes inquiète les professionnels du LBO

Aroun Benhaddou

Bercy a confirmé à France Invest, l'association des fonds d'investissement français, que la restriction ne porterait que sur les grandes entreprises.

L'encadrement des dividendes voulu par le gouvernement pourrait-il concerner les entreprises détenues par des fonds ? C'est en tout cas la crainte partagée par de nombreux fonds d'investissement et cabinets d'avocat d'affaires. Vendredi, Bruno Le Maire a remis au Premier ministre une recommandation allant dans le sens d'une impossibilité de cumuler demande de report des échéances fiscales et sociales et versement des dividendes. Recommandation suivie d'une prise de parole sur BFMTV le soir même, où le ministre de l'Economie et des Finances a appelé «toutes les entreprises, en particulier les plus grandes de France, à faire preuve de civisme, de responsabilité», ajoutant que «si elles font appel à l'aide de l'Etat, elles ne doivent pas, elles ne peuvent pas verser de dividendes». Principal rouage du LBO Un scénario dont l'un des effets délétères serait de gripper le principal rouage de l'industrie du LBO. Car pour l'intégralité de leurs opérations de rachat d'entreprises par endettement, les acteurs du private equity passent par des holdings où sont notamment logés les dettes d'acquisition. Ces structures dépendent donc des dividendes de leurs filiales opérationnelles pour faire face à leurs obligations financières, dont les remboursements liés à



leur emprunt. «Si cette règle venait à s'appliquer dans toutes les entreprises privées, cela pourrait être une catastrophe pour les LBO, prévient Laurent Asaya, partner au sein du cabinet Vivien & Associés. Davantage de précisions devraient être apportées dans les prochains jours sur ce projet qui, nous l'espérons, ne concernera que les entreprises cotées, voire les seules participations de l'Etat. » En France, plus de 2.000 entreprises sont accompagnées par des fonds, dont une part significative par des acteurs du LBO. Et comme les autres, nombre d'entre elles se retrouvent actuellement confrontées à une baisse drastique de leur activité, avec la nécessité de recourir à l'important dispositif d'aides accordées par l'Etat. Contacté par nos soins, le ministère de l'Economie n'a pas encore répondu. Mais le problème a d'ores et déjà été identifié par France Invest, l'association des fonds d'investissement français.

© 2020 L'AGEFI Quotidien. Tous droits réservés.
Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200331-GA-1522772



Produits - services

«Nous avons très vite évoqué ce sujet avec Bercy pour préciser les propos du gouvernement et avons expliqué quels sont les spécificités techniques du montage financier des opérations de transmission. Le sujet a semble-t-il été bien compris et nos échanges ont été rassurants», fait savoir Alexis Dupont, directeur général de l'association. Bercy prévoirait une application stricte de cette règle pour les entreprises de plus de 5.000 salariés et affichant un chiffre d'affaires supérieur à un milliard d'euros. Un recentrage qui permettrait d'épargner 99% des sociétés détenues par les membres de France Invest. Quid du solde ? «Nous sommes en train de regarder ce qu'il en est, mais les entreprises concernées accompagnées par les fonds sont rares car le projet ne porterait que sur celles faisant appel aux aides de l'Etat», souligne Alexis Dupont. Si aucune loi, décret ou arrêté n'a été pris à ce jour, quelques professionnels du droit des affaires poussent aussi pour une limitation dans le temps de cette interdiction de versement de dividendes, quitte à devoir diminuer ces mêmes remontées. Une piste qui bénéficierait aussi potentiellement aux plus grandes entreprises mais dont les chances d'adoption par le gouvernement restent minces.

Produits - services

Les Echos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 37



Vendredi 13 mars 2020

Les Echos • no. 23158 • p. 37 • 1212 mots

Face au coronavirus, trois placements refuges pour votre épargne

LAURENCE BOCCARA

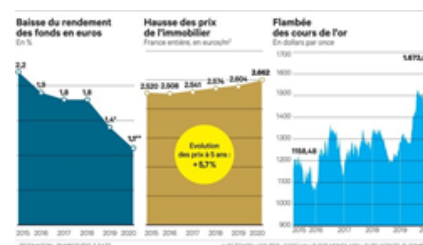
La correction entamée fin février a dégénéré en krach, faisant plonger avec violence l'ensemble des places boursières. Quelles sont les alternatives aux actions ? Zoom sur trois placements refuges déconnectés des marchés financiers.

Face au krach boursier déclenché par l'épidémie de Covid-19 et renforcé par la crise pétrolière cette semaine, les épargnants cherchent à mettre une partie de leurs avoirs à l'abri. Trois placements font figure de valeurs refuges : le fonds en euros d'un contrat d'assurance-vie, l'or et l'immobilier.

Les limites du fonds en euros

Loger son épargne dans le fonds en euros d'un contrat d'assurance-vie, c'est jouer la sécurité d'une garantie de son capital. La tentation serait d'arbitrer en faveur de cette poche et, par un effet de vase communicant, de s'alléger temporairement ou durablement en unités de compte. Avant d'agir, mieux vaut connaître la date de valeur de son contrat d'assurance.

« Cette information est importante, car le décalage de temps entre le moment où l'épargnant demande à la compagnie de vendre et le moment où cette dernière exécute l'ordre va de un à trois jours selon les compagnies. Ce retard peut être fatal quand les marchés baissent comme en ce moment », signale Edouard Michot, président d'Assurancevie.com.



Ensuite, « procéder à un arbitrage entre les deux compartiments n'est pas toujours gratuit. La facturation peut parfois s'élever à 1 % des sommes transférées », indique Guillaume Eyssette, gestionnaire de patrimoine au cabinet Gefinéo. Ces derniers mois, beaucoup de compagnies ont instauré, voire durci, le quota imposant pour tout nouveau versement un pourcentage minimum en unités de compte.

Bon à savoir, nombre d'assureurs n'imposent pas cette nouvelle répartition sur l'encours géré. Par exemple, Generali, qui a instauré en janvier dernier la règle du 50 % en fonds en euros et 50 % en unités de compte, ne peut refuser qu'un épargnant bascule 100 % de son épargne dans le fonds euros. « Reste qu'il n'y a pas de solution miracle pour capter de la rémunération, hormis la diversification. Le sans-risque ne paie pas à long terme. Opter pour le 100 % fonds euros aujourd'hui n'est pas un bon con-

© 2020 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200313-EC-0602909863623



Produits - services

seil pour constituer une épargne de long terme », affirme Alessandra Gaudio, directrice des solutions patrimoniales de Generali.

« Se mettre aujourd'hui à l'écart, c'est se priver d'un éventuel rebond ultérieur des marchés. On risque d'avoir l'effet négatif dit de 'la porte de saloon', qui consiste à encaisser la baisse puis à rater la hausse », commente Patrick Ganansia, président d'Herez. « La pire des choses consisterait à vendre maintenant alors que l'assuré n'a pas besoin de ses fonds à court terme », confirme Stellane Cohen, directrice générale d'Al-taprofits.

Aussi, pour réduire son exposition au marché des actions, une stratégie alternative consiste à arbitrer, au sein de la poche unités de compte, en faveur de supports moins volatils. « Basculer sur des fonds monétaires peut être une solution de repli momentanée de quelques jours ou semaines », avance Edouard Michot. Plus durablement, « l'immobilier (SCPI, SCI) est un support à privilégier », ajoute Fabrice Artinian, conseiller en gestion de patrimoine à l'Institut du Patrimoine. « En ces temps agités, il faut garder la tête froide et ne pas sur-réagir. En dépit de quelques ajustements nécessaires, il convient de ne pas trop s'éloigner de son allocation stratégique initiale, car on aura du mal à récupérer sa mise de départ », conseille Alexis Naacke, responsable de la gestion chez Yomoni.

L'or pour se diversifier

En période d'incertitudes, l'or retrouve ses habits de valeur refuge, car « il est négativement corrélé aux actifs financiers », rappelle François de Lassus, consultant pour CPoR Devises. L'évolu-

tion des cours ces dernières semaines témoigne du regain d'intérêt des investisseurs. Proche de 1.460 euros, l'once d'or s'est appréciée de 8,11 % depuis le 1er janvier alors que le CAC 40 a perdu plus de 20 % sur la même période. « Le marché de ce métal reste malgré tout assez volatil. Ce n'est pas parce que la Bourse chute que l'or monte automatiquement. En 2008, son cours a baissé », nuance Benjamin Louvet, gérant matières premières chez OFI AM.

Néanmoins, cet actif demeure toujours attractif dans un contexte de taux d'intérêt réels négatifs qui devrait perdurer. Pour soutenir l'économie, « la Fed et la Banque d'Angleterre ont décidé d'abaisser leurs taux directeurs. Ces mesures sont des facteurs de soutien à la hausse des cours. Si la situation perdure, nous prévoyons d'ici à la fin 2021, une progression de l'once de 20 % environ », avance Benjamin Louvet.

Pour mémoire, la détention d'or physique ne rapporte rien, ni dividende ni coupon. Seule l'évolution du cours lui confère sa valeur, qui sera cristallisée le jour de la revente. L'épargnant peut aussi se tourner vers l'« or papier » via des ETF et des OPCVM spécialisés en métaux précieux. Une autre option consiste à acheter des titres de mines d'or ou des parts de fonds aurifères. En phase avec les cours du métal, ces actifs restent malgré tout sensibles à l'évolution de la cote. Même s'il bénéficie d'un effet conjoncturel porteur, « l'or demeure un placement défensif, à détenir à titre de diversification. Il ne doit pas peser plus de 10 % d'un patrimoine », rappelle Thibault Deleporte, sélectionneur de fonds chez Corep-Anseris.

L'immobilier résiste

En période de tourmente boursière, la pierre reste de marbre. Car « en plus d'être un placement décorrélé des marchés financiers, l'immobilier physique est avant tout un actif réel doté d'une valeur d'usage. Une habitation répond au besoin simple et nécessaire de se loger », rappelle Pascal Petitcuénot, responsable du pôle immobilier d'Herez. Avec 2 à 6 % de rendement par an, l'immobilier locatif continue donc à tirer son épingle du jeu face à d'autres placements qui font les frais des taux faibles ou du sale temps sur les marchés.

Toutefois, « ce genre d'investissement doit s'envisager sur du long terme pour laisser le temps d'amortir les frais d'acquisition et permettre au bien de se valoriser », rappelle Guillaume Eyssette. Reste que dans un marché où les prix se sont fortement appréciés ces dernières années, l'écueil consiste aujourd'hui à acheter trop cher. Un tel scénario aurait pour effet d'affaiblir le rendement locatif et à terme d'encaisser une éventuelle moins-value à la revente si ce marché venait à se retourner.

Bonne nouvelle pour les candidats emprunteurs : les taux des crédits devraient rester encore peu coûteux, voire baisser dans les prochains mois. Raison de ce reflux ? Afin de soutenir une économie qui marque le pas pour cause de Covid-19, la Banque centrale européenne pourrait prendre prochainement des dispositions pour, notamment, garder les taux sous basse pression.

Autre indicateur avancé signalant une possible baisse : l'OAT 10 ans, indice de référence pour la fixation des taux de crédit, navigue depuis le 22 janvier à nouveau en territoire négatif. Seule ombre au tableau : depuis 2020, les banques

Produits - services

opèrent un tri plus sélectif des dossiers.
« Pour du locatif, le ratio d'endettement ne doit plus dépasser 33 %, même si l'opération en question parvient presque à s'autofinancer. Cette nouvelle règle pénalise déjà certains investisseurs », signale Guillaume Lucchini, fondateur du cabinet Scala Patrimoine.

La solution alternative à l'immobilier physique peut être la pierre papier détenue en direct ou via les unités de compte d'un contrat d'assurance-vie. « Fort d'un rendement moyen proche de 4 %, la SCPI s'achète vite et facilement grâce à un ticket d'entrée modeste », rappelle Fabrice de Cholet, président de Cholet Dupont. Mais certaines d'entre elles pourraient souffrir des difficultés de leurs locataires.

Laurence Boccara

Les acteurs - stratégie - offre

L'AGEFI Quotidien

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mardi 31 mars 2020

L'AGEFI Quotidien • 118 mots

Le conseil en gestion de patrimoine Cyrus s'ouvre à Bridgepoint

En dépit du confinement et des conditions de marché tendues, certaines opérations de private equity parviennent à aboutir. C'est notamment le cas du conseil en gestion de patrimoine Cyrus, qui vient de confier une minorité de ses titres à Bridgepoint Development Capital (BDC). Le président du groupe, Meyer Azogui, conserve donc le contrôle capitalistique. Le financement de cet OBO est assuré par une unitranche apportée par Ardian - lequel accompagne la société en sa qualité de prêteur depuis un peu plus de deux ans. En 2019, le réseau de Cyrus - basé sur treize implantations en France - a généré plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires.

© 2020 L'AGEFI Quotidien. Tous droits réservés.
Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200331-GA-1522762



Les acteurs - stratégie - offre



Nom de la source

Investissement Conseils

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 89



Mercredi 1 avril 2020

Investissement Conseils • no. N° 830 • p. 89 • 179 mots

Naissance de La Compagnie des IOBSP

Comme annoncé, La Compagnie des CGP-CIF présidée par Philippe Feuille vient de créer

La Compagnie IOBSP, une association totalement dédiée aux intermédiaires en opérations de banque et services de paiement - qu'ils soient courtiers ou mandataires - et qui s'inscrit dans le cadre de la prochaine mise en place de la corégulation de ces professionnels, avec l'ACPR. L'association est présidée par Patrick Bosson et compte privilégier la dimension humaine et l'esprit qualitatif.

Dès cette année, les objectifs de l'association sont d'apporter à ses adhérents une information claire et précise sur la réglementation, de former les adhérents pour adapter la réglementation à leur développement commercial (via sa société de formation, LCGPI Formation), de mettre à leur disposition un kit de l'IOBSP, de proposer des formations évolutives et d'être un lieu d'échanges et de partage d'expériences en régions.

En février dernier, La Compagnie des CGP-CIF avait, dans le même sens, créé La Compagnie IAS dédiée à la représentation des intermédiaires en assurance et présidée par Alain Grimaud.

Patrick Bosson, président de la Compagnie des IOBSP.

© 2020 Investissement Conseils. Tous droits réservés.

Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200401-GQ-0096



Les acteurs - stratégie - offre



Nom de la source

Investissement Conseils

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 87



Mercredi 1 avril 2020

Investissement Conseils • no. N° 830 • p. 87 • 85 mots

association

L'association dédiée au family office poursuit sur sa dynamique

Crée il y a près de vingt ans, l'association française du family office (AFFO) poursuit sa dynamique avec d'ambitieux projets comme :

- la création d'une septième commission sur le thème de l'investissement durable avec pour objectif de publier un livre blanc ;
- l'organisation de rencontres annuelles ;
- la poursuite de la formation dédiée au family office créée l'an passé avec l'Au-rep ;
- ou encore la parution de son sixième Livre blanc : «L'immobilier pour les familles».

© 2020 Investissement Conseils. Tous droits réservés.

Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200401-GQ-0088



Les acteurs - stratégie - offre



Nom de la source

Investissement Conseils

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 89



Mercredi 1 avril 2020

Investissement Conseils • no. N° 830 • p. 89 • 193 mots

Créer des produits structurés sur mesure

Ibis Markets, tel est le nom de la solution clé en main développée par Irbis Finance permettant aux professionnels de la gestion de patrimoine de construire des produits structurés sur mesure. Avec cette solution, les CGP, mais aussi les investisseurs institutionnels, peuvent réaliser eux-mêmes des tests de cotations et demander la construction de produits structurés dédiés.

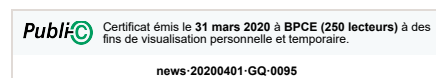
Irbis Markets permet à son utilisateur d'obtenir une cotation indicative d'un produit structuré en choisissant la typologie du produit (Athena, Phoenix, etc.) et ses caractéristiques (sous-jacent, maturité, fréquence de constatation, seuils, etc.). Une fois la structure du produit définie, il est possible de s'adresser à l'équipe structuration de réaliser un appel d'offres afin de sélectionner le meilleur émetteur.

Irbis Markets est accessible via l'outil d'analyse Irbis Map, agrégateur des produits structurés du marché.

Lancé en 2016 par Irbis Finance et utilisé par trois cents professionnels de l'épargne (banques privées, conseillers en gestion de patrimoine indépendants, family offices, compagnies d'assurance), cet outil digital offre une vue d'ensemble des produits structurés détenus en portefeuille (quels que soient l'émetteur et le distributeur), avec un suivi des performances, des valorisations et une analyse des risques.

© 2020 Investissement Conseils. Tous droits réservés.

Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 11 mars 2020

L'AGEFI Quotidien • 693 mots

Rothschild & Co a limité la casse avant le coronavirus

Amélie Laurin

Après un quatrième trimestre record en conseil financier qui a sauvé une année 2019 maussade, la banque avait bien démarré 2020, y compris en Italie.

Malgré son essoufflement en 2019 et la menace du coronavirus, Rothschild & Co affiche une certaine sérénité. La banque franco-britannique a publié hier soir un résultat net en baisse de 15% l'an dernier, à 243 millions d'euros. Sur l'année, ses revenus ont reculé de 5%, à 1,87 milliard d'euros. Grâce au rebond de son activité de banque d'affaires au quatrième trimestre, le groupe de conseil financier et banque privée a néanmoins rattrapé dans la deuxième moitié de l'année une partie du retard pris au premier semestre. «Ces résultats nous donnent confiance dans notre plan moyen-long terme, déclare à L'Agefi François Pérol, managing partner de Rothschild & Co. Aujourd'hui nous n'avons pas le recul nécessaire pour évaluer les effets du coronavirus et savoir s'il y aura ou non une récession. La probabilité de réalisation des opérations que nous conseillons n'est pas significativement affectée pour le moment. Nous verrons si les chefs d'entreprise seront plus prudents et si certains réviseront leurs structures de bilan ou de financement.» Conseil sur la fusion bancaire en Italie La banque franco-britannique ne se prononce donc pas sur un éventuel effet du virus sur les opérations en cours, telle que la fusion des banques italiennes Intesa et UBI,



dans laquelle elle conseille la tierce partie, BPER. En Italie, premier foyer européen de l'épidémie, le groupe est actif depuis Milan, à la fois en conseil financier et en banque privée. «Nous avons réalisé en janvier et février les deux tiers de notre budget annuel», assure François Pérol. Globalement, «l'activité de conseil financier a connu un très bon début d'année 2020», souligne le communiqué du groupe. Pour le moment, Rothschild & Co n'a pas enregistré de cas de coronavirus parmi ses salariés. La banque limite les déplacements professionnels et a mis en place une rotation de ses équipes pour limiter les risques et garantir la continuité de ses opérations. L'année 2019 s'était en tout cas bien terminée. Les activités de conseil financier (fusions-acquisitions, conseil en financement et aux investisseurs) ont atteint sur les trois derniers mois de l'année des revenus record de 394 millions d'euros, en hausse de 16% en rythme annuel. Sur l'exercice, les revenus du pôle ont reculé de 9%, à 1,16 milliard d'euros. «C'est un bon cru. Après une année record en 2018, nous revenons au niveau de 2016 et 2017, explique François Pérol. En banque d'affaires,

© 2020 L'AGEFI Quotidien. Tous droits réservés.
Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200311-GA-1521247



Les acteurs - stratégie - offre

faïres, nous faisons mieux que le marché qui a reculé de 14% en fusions-acquisitions, et même de 25% en Europe selon les chiffres de Refinitiv.» La banque revendique la première place en France et en Europe et la deuxième au niveau mondial en nombre d'opérations conseillées, ainsi que la septième place à l'échelle mondiale en termes de revenus liés aux fusions-acquisitions. Parmi ses 340 deals de l'année figure notamment la scission de M&G, le gestionnaire d'actifs de l'assureur britannique Prudential. Taxation des dépôts en Suisse A rebours des difficultés de la banque d'affaires, les autres pôles de Rothschild & Co étaient dans le vert l'an dernier. L'activité de capital-investissement et dette privée a crû de 13%, à 197 millions d'euros, tandis que les revenus du pôle de banque privée et gestion d'actifs ont progressé de 3%, à 497 millions d'euros. La gestion de fortune a tiré la collecte nette, avec 2,3 milliards d'euros de flux nets (dont 1,4 milliard en France) contre seulement 100 millions en gestion collective. Du fait de sa faible activité de prêts (3,8 milliards d'euros d'encours de crédit pour 8,7 milliards de dépôts), la banque souffre des taux négatifs appliqués aux dépôts centralisés à la Banque centrale européenne. Comme certaines de ses concurrentes, Rothschild & Co est passée à l'offensive. «En septembre dernier, la banque a commencé à facturer les dépôts en Suisse au cas par cas, pour les montants supérieurs à un million de francs suisses (940 millions d'euros, ndlr) ou 500 millions d'euros», assure une source financière. Le groupe ne fait pas de commentaires.

LesEchos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 25



Mardi 10 mars 2020

Les Echos • no. 23155 • p. 25 • 229 mots

Quand les CGP se mettent à la gestion d'actifs

EMMANUEL SCHAFROTH

Conseiller en gestion de patrimoine (CGP) depuis huit ans, Stéphane Molère a été aux premières loges pour observer les évolutions de ce métier, amené à se transformer sous l'effet de la réglementation et du contexte de marché. « *Depuis quatre ou cinq ans, nous constatons qu'il devient difficile d'offrir une gestion financière performante, notamment en raison de l'empilement des frais subis par nos clients* », explique-t-il. A cela s'ajoutent les menaces possibles sur le modèle de rémunération par rétrocessions des CGP. C'est de là qu'est venue l'idée de Phi Family, une association de sept cabinets de gestion qui reste ouverte à de futurs entrants et vise à une mise en commun de moyens.

Des différents chantiers en cours, Phi Investment Managers est le premier à aboutir : cette société de gestion a vocation à développer une gamme de fonds ETF, dont deux, déjà existants, sont en cours d'acquisition par la société. « *Ils ont l'avantage d'être déjà référencés dans différents contrats d'assurance-vie et permettront une totale transparence du contenu des comptes des clients* », explique Stéphane Molère. Phi IM aura aussi vocation à gérer des fonds internes dédiés (FID) utilisés dans des contrats d'assurance-vie luxembourgeois. Objectif : ramener autour de 2 % le total des frais annuels payés par leurs clients. En attendant d'autres projets de Phi Family

visant à optimiser, notamment, le passage d'ordres.

E. Sch.

© 2020 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200310-EC-0602898222859





Nom de la source

Investissement Conseils

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 10



p. 11



Mercredi 1 avril 2020

Investissement Conseils • no. N° 830 • p. 10,11 • 1450 mots

Ageas se concentre sur les CGP chefs d'entreprise

Propos recueillis par Jean-Charles Naimi

Satisfaite de son année 2019, Ageas continue de pousser son modèle de plate-forme auprès de conseillers triés sur le volet. Misant sur les services, elle vient de conclure un partenariat avec la société Harvest permettant d'accélérer le parcours de conseil et de souscription. Pour freiner la collecte sur son fonds en euros, elle a pris soin de bien rédiger les conditions générales de son contrat My PGA.

Investissement Conseils : Quel est le bilan de l'année 2019 pour Ageas ?

Alain Régnauld : Nous avons réalisé une très belle année 2019, avec une croissance de 20 % sur le segment des conseillers en gestion de patrimoine. La partie assurances, coeur historique de notre métier, nous a réservé deux bonnes surprises. La première a porté sur la nature de la collecte. Celle-ci a été négative sur le fonds en euros, ce qui est conforme à l'objectif que nous avons fixé en début d'exercice à nos partenaires. La seconde est la réussite du lancement du plan d'épargne-retraite qui a entraîné une accélération de la collecte en fin d'année. Sur la partie plate-forme, qui correspond désormais à 20 % de notre activité totale hors assurance, le chiffre a doublé par rapport à 2018.

Qui sont les partenaires avec lesquels vous souhaitez travailler aujourd'hui ?

A. R. En 2019, Ageas a recensé cinq cent soixante-cinq partenaires conseillers en gestion de patrimoine actifs. Nous ne souhaitons pas travailler avec tous les acteurs du marché. Nous assumons d'être sélectifs en recherchant

Alain Régnauld, directeur général d'Ageas France.

des apporteurs qui ont une démarche entrepreneuriale, c'est-à-dire qui investissent dans le développement de leur cabinet, qui se structurent et qui embauchent ou tous ceux qui, compte tenu de leurs compétences, cherchent à passer le cap pour se structurer et devenir des entrepreneurs. Tous sont, par ailleurs, conseillers en investissements financiers. C'est pour répondre à leurs exigences que nous avons développé la plate-forme Ageas Patrimoine.

A côté des conseillers indépendants, nous avons noué des accords avec des réseaux, comme le groupe Crystal, Inovéa, mais aussi Advenis Gestion Privée, qui nous permettent notamment, via la SCPI Eurovalys gérée par Advenis REIM, de proposer des investissements sur le marché immobilier allemand.

Pouvez-vous nous présenter votre modèle de plate-forme Ageas Patrimoine ?

A. R. Notre plate-forme Ageas Patrimoine existe depuis bientôt cinq ans. Nous en sommes actionnaires à 100 %

© 2020 Investissement Conseils. Tous droits réservés.

Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 31 mars 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200401-GQ-0023



Les acteurs - stratégie - offre

et son rôle est d'aller chercher des solutions au-delà de l'assurance. Pour ce qui me concerne, cette démarche était essentielle pour nous donner un avantage concurrentiel. Animée par Thierry Scheur, Ageas Patrimoine s'appuie sur l'expertise de la compagnie Ageas France. Elle permet d'accéder à des produits d'autres fournisseurs assureurs, tel Swiss Life pour les contrats d'assurance-vie luxembourgeois. Au-delà de l'assurance, les CGP peuvent accéder à tous types d'investissements, comme l'immobilier physique - neufs, anciens, biens historiques - ou les véhicules de placements immobiliers «papiers», les fonds de Private Equity, les comptes-titres. Nous sommes en train de travailler sur les FCPR et tous les produits de transmission d'entreprise.

Ageas Patrimoine permet à nos partenaires de diversifier leurs activités et leurs sources de rémunérations, mais aussi de mieux équiper leurs clients et de disperser les risques. Pour nous, c'est un choix stratégique d'abandonner une partie de notre rémunération pour offrir à nos réseaux un mix produit attractif. Aujourd'hui, c'est environ 100 millions de new cash qui sont drainés par la plate-forme dans ce domaine.

Vous avez lancé un contrat innovant My PGA. Comment fonctionne cette solution ?

A. R. Construite directement avec nos partenaires, la solution My PGA permet au client de créer, avec le CGP, son propre contrat d'assurance-vie, selon sa situation patrimoniale. Cela se traduit par des conditions générales personnalisées. Nous pouvons comparer cette approche avec celle de l'automobile où un constructeur définit une carrosserie et un moteur et pour laquelle vous allez

choisir des options. Par exemple, un client qui décide de choisir une option avec des arbitrages gratuits paiera 0,10 % de frais de gestion supplémentaires. Si après quelques mois, il se rend compte qu'il n'utilise pas sa faculté d'arbitrage, il la supprimera et ses frais de gestion baisseront du même montant. Dans un autre domaine, un client peut commencer par un fonds en euros, alors ses frais de gestion seront limités. Au cours de la vie du contrat, il peut changer d'univers en intégrant cette fois une palette beaucoup plus large d'unités de compte afin de diversifier son investissement, comme les ETF ou le Private Equity. A chaque évolution, les frais de son contrat s'adapteront en conséquence. My PGA est donc modulable à tout moment et c'est, bien entendu, un contrat 100 % digital.

Quelle est votre politique sur les fonds en euros ?

My PGA a anticipé la problématique des fonds en euros. Dès sa construction, nous avons perçu le risque de surinvestissement sur ce support, risque qui est d'autant plus d'actualité avec la crise que nous connaissons. Nous avons donc bien intégré dans les conditions générales de My PGA que le fonds en euros ne pourra pas représenter plus de 70 % des provisions mathématiques du contrat.

Sans cette précaution, il n'est pas possible d'interdire à un assuré d'investir la totalité de son épargne sur un fonds en euros, que cela soit par versements ou par arbitrages après le délai mentionné au contrat. Cette précaution est passée inaperçue à l'époque du lancement, mais elle s'avère bien utile aujourd'hui. Actuellement, les formules My PGA sont investies à plus de 50 % en unités

de compte.

Comment voyez-vous le développement du plan d'épargne retraite chez Ageas ?

A. R. Ce placement, comme je vous l'ai précisé, est en train de trouver son public et les bons chiffres de l'ensemble du marché, avec plus de cent vingt mille plans ouverts à fin janvier 2020, le prouvent. Le plan d'épargne-retraite individuel présente trois principaux intérêts : le premier est attaché à l'avantage fiscal possible sur les versements, le deuxième est lié au couple rendement/risque qui permet d'investir sur un horizon long et le troisième est sa portabilité qui en fait un produit beaucoup plus moderne. A cela s'ajoute la sortie possible en capital qui le rapproche des contrats d'assurance-vie. Nous allons fortement mettre l'accent sur la commercialisation de notre PER Zen en 2020.

Quels sont vos principaux projets pour l'année en cours ?

A. R. D'une manière générale, nous allons continuer à nous déployer sur les services, car je suis convaincu que la différence se fera sur ce terrain.

Nous disposons aujourd'hui d'une offre conséquente sur la construction d'allocations d'actifs pour accompagner notre réseau de CGP sur les différents profils de risques, en travaillant sur du sur-mesure. Nous produisons environ près de trois cents allocations par an. Notre savoir-faire est développé dans les constructions de portefeuilles susceptibles de constituer une alternative aux fonds en euros.

Nous disposons également d'un service d'ingénierie patrimoniale pour traiter des problématiques complexes de struc-

Les acteurs - stratégie - offre

turation du patrimoine. Enfin, je tiens à rappeler que nous restons présents sur le terrain avec dix directions régionales, alors que d'autres décident de se centraliser. Au-delà, nous cherchons à apporter à nos partenaires toutes les solutions leur permettant de gagner du temps par rapport aux contraintes réglementaires et de simplifier les parcours de conseil et de souscription.

Dans ce domaine, nous venons de conclure un partenariat avec la société Harvest qui permet de relier les données saisies dans le logiciel de gestion de patrimoine à notre environnement Ageas. L'objectif est de raccourcir les délais. Le conseiller en gestion de patrimoine, après avoir intégré toutes les données pour le bilan patrimonial, peut directement basculer sur le site Ageas et souscrire un contrat chez nous, par exemple un My PGA, sans avoir à ressaisir toutes les informations, ces dernières étant téléchargées. Pour fonctionner, le CGP utilisateur d'Harvest, doit bien entendu être codé auprès d'Ageas.

Ce mode de fonctionnement peut surprendre dans la mesure où il fait passer notre site Internet au second plan. C'est pour nous un choix stratégique assumé, je pense que la question du développement du site Internet n'est plus un sujet majeur aujourd'hui. L'objectif est de faciliter le quotidien de nos partenaires, notamment en misant sur les évolutions technologiques et en pensant notre métier autrement.

Encadré(s) :

Ageas France, c'est aussi Sicavonline

Créé en 1999, le site d'information Sicavonline, spécialisé sur les supports financiers, a été repris par Ageas France

en 2016 et est à présent détenu à 100 % par l'assureur. Sicavonline est aussi un site d'investissements en ligne qui propose une gamme élargie de produits: compte-titres, PEA, PEA PME, assurance-vie, mais aussi solutions de capital-investissement (FIP, FCPI, etc.) et véhicules d'investissements immobiliers. En 2018, Sicavonline a lancé l'application mobile gratuite Wishizz, qui permet l'agrégation, le suivi et l'analyse des comptes bancaires et des produits d'épargne et d'investissement. Un coach appelé « Génie » accompagne l'épargnant dans la gestion de ses comptes.