
Veille documentaire - Gestion privée

Lundi 16 novembre 2020 à 14 h 54

24 documents

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

Par Anne Malherbe, Veille et Documentation

Sommaire

Gestion privée - Généralités • 8 documents

	13 novembre 2020		
L'AGEFI Actifs	Défiscaliser en temps de crise ... Dans la dernière ligne droite avant le 31 décembre, les conseillers en gestion de patrimoine ne ménagent pas leurs efforts pour mener à bien les projets de défiscalisation 2020 de leurs clients ...	5	
	1 novembre 2020		
Investissement Conseils	Covid-19: quel impact sur la profession de CGP ? Situation inédite oblige, les résultats du 14e baromètre du marché des CGP de BNP Paribas Cardif avec Kantar portaient cette année sur l'impact de la crise sanitaire sur le marché des ...	10	
	13 novembre 2020		
L'AGEFI Actifs	L'épargne réglementée embarrasse les banques ... 'assombrit pour nombre d'entre eux. Au point de représenter aujourd'hui 14 % de leur patrimoine, soit 2,7 points de plus qu'en 2018. Résultat, le Livret A et le Plan ...	11	
	5 novembre 2020		
Le Monde	Le pari d'une épargne différente ... ce placement vient rejoindre la liste des produits soutenant l'économie sociale et solidaire. Les épargnants peuvent désormais réaliser un don, du montant de leur choix, directement depuis leur livret. Chaque ...	13	
	13 novembre 2020		
L'AGEFI Actifs	CGP : nouveaux entrants, nouveaux enjeux ... du champ d'activité de professions ayant une activité initialement annexe au secteur de la gestion de patrimoine. Les professions réglementées du droit et du chiffre en sont un exemple type. Les ...	16	
	1 novembre 2020		
Investissement Conseils	La croissance externe, pilier du développement des CGP Le mouvement de concentration se poursuit sur le marché des CGP. Le cadre réglementaire et la digitalisation du métier accélèrent les rapprochements. Reste à trouver l'alchimie entre les cabinets et une ...	18	
	30 octobre 2020		
L'AGEFI Actifs	Banque privée : une aptitude émotionnelle En ce moment en banque privée, il y aurait d'un côté, les établissements à l'ancienne et de l'autre, les fintechs et les banques en ligne. Le gagnant est facile ...	23	
	5 novembre 2020		
Le Monde	Confier le pilotage de son épargne à un professionnel ... avec ses attentes, en le débarrassant de tout souci de gestion : la répartition de l'épargne entre les différents supports du contrat est confiée à un professionnel, qui se charge ensuite d ...	25	

Produits - services • 10 documents

	13 novembre 2020		
Les Echos	Un Français sur deux prêt à privilégier les placements à impact	27	... pour « Les Echos » et Neuflize OBC sur l'investissement responsable radiographie l'évolution des attentes des épargnants et met en lumière un intérêt grandissant pour la préservation de l'environnement. ...
	5 novembre 2020		
Le Monde	La piste méconnue des SCI	29	... présente dans plusieurs dizaines de contrats proposés sur Internet ou dans l'univers de la gestion de patrimoine. Un fonds plutôt convaincant : « Depuis sa création, en 2008, la performance globale s'élève ...
	6 novembre 2020		
Les Echos (site web)	Covid-19 : les SCPI vont-elles résister à la deuxième vague ?	31	Au moment où un nouveau confinement débute, les chiffres clés des sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) pour le troisième trimestre démontrent leur capacité à délivrer un rendement régulier pour cette ...
	5 novembre 2020		
Le Monde	Des produits hors des sentiers battus	33	... offres grand public, l'étrécissement actuel du marché les réserve d'abord aux produits de gestion de patrimoine et de gestion privée. Les fonds de « private equity » Comme les fonds d'infrastructures ...
	4 novembre 2020		
Les Echos (site web)	Cryptomonnaies : faut-il investir ?	35	... Morgan, qui a créé dès 2015 un centre d'excellence sur la technologie blockchain. Les banques privées s'intéressent de plus en plus aux cryptodevises et entendent permettre à leurs clients d ...
	31 octobre 2020		
Le Monde	Crise sanitaire : l'heure de vérité pour les SCPI	38	... proche des 10 % permis. Côté bureaux, c'est le cas de Sélectipierre 2 de Fiducial Gestion, d'Allianz Pierre d'Immovalor Gestion et de plusieurs produits de La Française AM (Eurofoncière 2 ...
	29 octobre 2020		
Les Echos (site web)	La forêt fait rimer diversification et défiscalisation	40	... ces deux supports vous permettent d'accéder avec une mise de fonds restreinte à un patrimoine, diversifié sur plusieurs forêts et secteurs géographiques, commun à plusieurs investisseurs, sans les contraintes liées à ...
	29 octobre 2020		
Les Echos (site web)	Défiscalisation : atouts et pièges des résidences services	42	Investir dans de l' « immobilier géré », c'est-à-dire dans une chambre ou un appartement meublé, dans une résidence avec services (accueil, linge, petit déjeuner, ménage) exploitée par un professionnel ...
	28 octobre 2020		
Investir (site web)	Epargne : menace sur les taux de rendement des vieux PEL	45	... Le dernier rapport de la Banque de France juge les plans d'épargne logement d'avant 2011 trop rémunérateurs et donc trop coûteux pour l'économie française. ...
	3 novembre 2020		
Les Echos (site web)	Placements : le recours de l'or	47	... Face à la volatilité des marchés et à des taux à l'étiage, l'or retrouve une place de choix dans le patrimoine des Français. ...

Les acteurs - stratégie - offre • 6 documents

	13 novembre 2020		
L'AGEFI Actifs	« Nous voulons démocratiser les actifs privés? » ... de la clientèle intermédiée, nous travaillons beaucoup avec les assureurs, les réseaux bancaires et les banques privées. Concernant les conseillers en gestion de patrimoine (CGP), nous accompagnons la dynamique de développement de ...		49
	10 novembre 2020		
L'AGEFI Quotidien	Le Crédit Agricole cible les ultra-riches Crédit Agricole Corporate and Investment Bank (CA CIB) et Indosuez Wealth Management, la banque privée de Crédit Agricole SA (CASA) ont annoncé ce lundi la création de Private Investment Banking, une nouvelle ...		52
	1 novembre 2020		
Investissement Conseils	Le Conservateur définitivement ancré sur la clientèle patrimoniale ... actuel des marchés financiers. Une solution qui séduit de plus en plus de cabinets de CGP. Investissement Conseils: Quelle est la physionomie de votre groupe aujourd'hui ? Gilles Ulrich: Le Conservateur compte ...		53
	10 novembre 2020		
L'AGEFI Quotidien	Rothschild & Co progresse dans son activité de conseil financier ... moins porteur dans les autres métiers, avec un recul de 5% des revenus de la banque privée et gestion d'actifs, et de 12% du private equity, par rapport à la même ...		56
	26 octobre 2020		
Option Finance	Les robo-advisors à la recherche du bon modèle ... au capital d'Advize Group est d'offrir un service complémentaire à nos partenaires distributeurs (conseillers en gestion de patrimoine, banques, courtiers en ligne, etc.) qui leur permet de mettre en place ...		57
	5 novembre 2020		
Le Monde	L'argent placé dans une assurance-vie est-il en sécurité ? A chaque bourrasque sur les marchés financiers, la question revient : les sociétés d'assurance-vie résisteront-elles ? Cette année, elle prend une dimension particulière car la forte baisse de la Bourse intervient ...		61



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 20



Vendredi 13 novembre 2020

L'AGEFI Actifs • p. 20 • 2806 mots

Défiscaliser en temps de crise

Dans la dernière ligne droite avant le 31 décembre, les conseillers en gestion de patrimoine ne ménagent pas leurs efforts pour mener à bien les projets de défiscalisation 2020 de leurs clients, car là aussi la crise rebat les cartes

En cette fin 2020, les dernières semaines pour la défiscalisation des revenus perçus cette année n'échappent pas à la singularité. Face à la crise sanitaire qui joue les prolongations, les professionnels enregistrent un surcroît de travail de réorganisation dans l'urgence des patrimoines dont ils ont la charge. Activité dense, calculs et simulations, projections d'avenir, changement des habitudes... « C'est un moment très particulier. On est un peu sous pression, confie Paul-André Soreau, fondateur d'Altride Family Office. On passe beaucoup de temps à organiser les négociations avec les locataires, pour prévoir des réductions ou des reports de loyer ».

Les investissements immobiliers sont plus complexes à mettre en oeuvre en ce moment en raison des barrières d'accès au crédit bancaire. « Même pour les bons profils, il est compliqué de monter un dossier de financement compte tenu des dernières recommandations du Haut conseil de la stabilité financière, explique Georges Nêmes, président de PatrimmoFi. On se bat pour trouver des solutions pour nos clients. Cela prend du temps ». Sans compter que les offres comme le Pinel se raréfient, ce qui rend la mission plus difficile. « La pénurie de l'offre nous conduit paradoxalement à être encore plus sélectifs, car certains prix constatés sur le marché réduisent la

rentabilité du placement », explique le dirigeant.

Attentisme et stratégie court terme

La profession pointe également le climat morose dans lequel ses clients abordent ce second confinement. « Au premier confinement, on entrevoyait des perspectives. Il s'agissait de mois difficiles à passer. Là, certains de mes clients, dirigeants de salles de sport ou de restaurants, s'interrogent sur l'opportunité de continuer leur activité », précise Paul-André Soreau. Les clients sont attentistes par rapport aux investissements, défiscalisés ou non. Ils s'interrogent sur le timing économique : est-il pertinent d'investir aujourd'hui quand on manque de visibilité ?

Faute d'une visibilité nécessaire afin de mettre en place une stratégie de défiscalisation long terme pour de nombreux clients, les solutions de baisse immédiate de l'assiette imposable sont privilégiées. Selon Adeline Charles, fondatrice du cabinet de stratégie patrimoniale Akane Patrimoine, « face à l'incertitude économique, nos clients ont du mal à se projeter sur le long terme. Un dispositif immobilier de Pinel, par exemple sera moins adapté à leur demande. Notamment dans ce contexte, puisqu'il enferme l'investisseur dans une durée de 12 ans s'il veut bénéficier de la réduction maximale d'impôt de 21 %, laquelle rédu-

© 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 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201113-GG-1537334



Gestion privée - Généralités

tion est étalée dans la durée ». Stéphane Flandin, ingénieur patrimonial chez Cyrus Conseil dresse le même constat. Ses clients investissent essentiellement avec leur épargne, dans une logique court-termiste qui les fait hésiter à opter pour des produits immobiliers. « Ils pensent avant tout au rendement qu'ils obtiendront sur l'année et veillent à la liquidité de leurs investissements. Le PER constitue une bonne solution actuellement pour investir pour sa retraite avec un avantage fiscal immédiat », indique-t-il.

S'adapter, aux revenus et au contexte. « Il nous faut faire du sur-mesure en fonction de la rémunération de l'année, quitte à renouveler l'option choisie chaque année. Une bonne solution consiste pour les chefs d'entreprises/indépendants et les particuliers à utiliser les solutions d'épargne retraite puisque les versements vont avoir un impact direct sur leur fiscalité permettant une économie d'impôt proportionnelle à la tranche marginale d'imposition. Mécaniquement, la baisse d'impôt est donc particulièrement significative pour les hauts revenus », analyse Adeline Charles.

La crise invite donc les conseillers à revoir les réflexes habituels d'optimisation fiscale et à faire preuve d'agilité. « Dans ma clientèle, qui ne comporte quasiment aucun salarié, j'anticipe des baisses drastiques de revenus, témoigne Paul-André Soreau. Beaucoup de mes clients qui détiennent des biens immobiliers, notamment des immeubles commerciaux ou des immeubles de bureaux doivent faire face à des loyers impayés. Certains de ces loyers ne pourront être recouverts, car on anticipe des faillites pour certains locataires. D'autres seront versés en 2021, ce qui augmentera d'autant les revenus de ces clients l'année

prochaine. Il est donc essentiel d'avoir une vision à moyen terme des stratégies de défiscalisation à appliquer ».

Dans ce contexte, les conseillers en gestion de patrimoine doivent arbitrer entre deux mécanismes : « celui de la réduction d'impôt qui implique un impôt à payer (et qui sauf crédit d'impôt est donc perdu à défaut d'impôt sur lequel l'imputer) et celui de la déduction d'impôt qui en l'absence de tout impôt génère un déficit reportable, sous la forme d'un crédit d'impôt. L'heure est plutôt aux déductions d'impôts qui, en cas de déficit, sont reportables les années d'après et génèrent donc des impôts en moins à terme », précise le fondateur d'Altride Family Office. Il peut également être opportun pour les propriétaires immobiliers de réfléchir à la constitution de déficits fonciers reportables sur 10 ans en programmant par exemple des travaux de rénovation.

Toujours plus de vert

La crise réoriente-elle les projets de défiscalisation ? « Avec la crise sanitaire nous avons observé une véritable prise de conscience de nos clients quant à l'importance des investissements à impact positif, qu'ils soient de type environnemental ou sociétal. La crise accroît le besoin de sens. Dans ce contexte, l'investissement durable gagne en attractivité », note Adeline Charles.

Comment concilier défiscalisation et investissement durable ? En choisissant, par exemple d'investir dans la forêt, un marché de 1,2 milliard d'euros. C'est le parti pris de Cyrus Conseil. « Notre clientèle est en quête de sens. Acheter une parcelle de forêt ou des parts de groupements fonciers forestiers (GFF), voire d'une forêt entière pour en vendre

le bois, permet de participer à la préservation de la biodiversité, de s'engager en faveur de la transition climatique et de réaliser un investissement passion », souligne Stéphane Flandin qui précise, cette année, avoir eu beaucoup de demandes pour ce produit qui offre de belles possibilités de défiscalisation et qui permet également à ses clients de réaliser un projet de transmission patrimonial à leurs héritiers. Il est en effet possible de déduire 25 % du prix d'acquisition de ce bien de l'impôt sur le revenu avec une limite de 100.000 euros pour un couple. Si le contribuable est imposable à l'IFI, l'investissement sera en outre totalement exonéré. En cas de donation ou de legs, 75 % de ces biens sont exonérés de droits de mutation sur la quote-part des biens investie en forêt.

L'investissement en forêt (en direct ou via des FIP forestiers) est donc pertinent pour les contribuables soumis à l'IFI et qui ont des projets de transmission. « Les frais d'entrée sont certes élevés - autour de 10 % -, la rentabilité faible autour de 1 à 2 % par an. L'intérêt du produit réside dans le cumul de défiscalisation impôt sur le revenu, IFI et droits de succession, ainsi que dans sa décorrélation totale des autres marchés. Il faut donc l'envisager à long terme, dans un schéma transgénérationnel », confirme Guillaume Hublot, associé gérant KMH Gestion Privée, groupe HubSYS

Soutenir la culture

Autre placement porteur de sens : le soutien à un secteur économique pour lequel on a une sensibilité particulière comme celui de la culture. À cet égard, l'investissement dans le secteur de la production cinématographique très éprouvé par la crise sanitaire peut séduire. Selon Stéphane Flandin, « les

Gestion privée - Généralités

Sofica constituent des solutions de placement risquées mais elles sont très défiscalisantes. Elles représentent une bonne solution pour un client qui cherche à cibler son investissement dans un secteur en difficulté ».

Les sommes collectées ouvrent droit à une réduction d'impôt sur le revenu égale à 30 % de l'investissement, à la condition que l'investisseur conserve les parts de Sofica pendant 5 ans. Un taux renforcé de réduction d'impôt de 36 % s'applique lorsque la société réalise au moins 10 % de ses investissements sous forme de souscription au capital de sociétés de production dans l'année suivant la souscription. Un taux super-renforcé de 48 % s'applique sous réserve du fléchage de 10 % des investissements vers des dépenses de développement de fiction, d'animation, de documentaires ou d'animation sous forme de série ou vers l'acquisition de droits à l'export.

En outre, la réduction d'impôt déroge aux règles de droit commun en matière de plafonnement des niches fiscales. La réduction d'impôt est prise en compte dans la double limite de 25 % du revenu global de l'investisseur et d'un plafond de 18.000 euros, soit une économie d'impôt maximale de 5.400 euros, 6.480 euros ou 8.640 euros par foyer fiscal, en fonction des taux de réduction d'impôt retenus.

« En matière de Sofica, le risque de perte en capital élevé dépasse trop régulièrement le montant de la réduction d'impôt obtenue », rappelle Georges Nemes. C'est pourquoi, s'il faut soutenir l'économie, le conseiller, lui, préfère l'investissement au capital de PME : « pour lesquels on dispose d'éléments d'analyse qui nous sont familiers : bilans, track record, business plan, on sait

les lire et évaluer les risques ».

Le soutien à l'économie réelle en investissant dans les entreprises non cotées, en direct ou intermédiaire offre, jusqu'au 31 décembre de cette année, une réduction d'impôt au taux majoré de 25 %, contre 18 % habituellement. Pour les investissements PME, directs ou à travers une holding, la réduction d'impôt maximale s'élève donc à 12.500 euros pour une personne seule, 25.000 euros pour un couple. Et pour les FIP classiques et FCPI, elle s'élève à 3.000 euros (contre 2.160 euros habituellement), le double pour un couple.

Le puissant levier ultra marin

Autre solution : opter pour une solution de fiscalisation à impact environnemental positif, comme le Girardin industriel environnemental, qui permet à l'investisseur de financer des équipements de production d'énergie renouvelable à l'usage des habitants ultra-marins. Rappelons, que le dispositif Girardin industriel prévoit des taux de réduction majorés de 52,95 % et 63,42 % lorsqu'un équipement de production d'énergie renouvelable est financé grâce à lui.

Ce type d'investissement permet de participer à l'effort de transition énergétique dans les Dom-Com tout en bénéficiant d'une belle économie d'impôts. À terme deux avantages pour la région concernée : un pas vers l'indépendance énergétique et une réduction de l'empreinte carbone. « Outre le fait qu'il s'agit d'un investissement porteur de sens, ce qui est recherché par nos clients, il s'agit d'une économie d'impôt one shot performante, applicable l'année de mise en service du bien. Cet investissement peut le cas échéant être renouvelé chaque année et modulé en fonction de l'évolution de son

d'impôt », relève Adeline Charles.

Ce dispositif est soumis au plafonnement global des niches fiscales spécifiques de 18.000 euros. Toutefois, seule une fraction de la réduction d'impôt est soumise au plafond de 18.000 euros : 34 % dans le cadre d'une opération soumise à agrément et 44 % dans le cadre d'une opération de plein droit. « Même si ce type d'investissement innovant comporte une part de risque, il a comme intérêt de pouvoir être renouvelé chaque année si l'investisseur le souhaite », résume Adeline Charles.

Malgré un passé sulfureux, le placement outre-mer continue de séduire les contribuables en quête d'un gros et immédiat gain fiscal. Selon Guillaume Hublot, « nous sommes très bien positionnés sur le Girardin. Nous connaissons les risques, mais au prix d'une sélection extrêmement stricte, et avec des contrats proposant une garantie de bonne fin fiscale, l'opération engendre une garantie d'argent à court terme, qui s'élève à 110 % de la dépense. Nous faisons face à de plus en plus de demandes et de moins en moins de produits. Cette année, la tension a pris des proportions folles puisqu'il n'y a plus de produits disponibles depuis le mois de juin. Les clients sur liste d'attente ne seront pas servis cette année ».

Pour Georges Nemes, c'est un investissement à fonds perdus pour deux raisons. Non seulement il ne s'agit pas d'un investissement au sens propre puisqu'aucune valorisation de patrimoine n'est à attendre, mais d'une opération purement fiscale et risquée. « Cette opération n'est juridiquement toujours pas assez sécurisée, et l'on voit trop souvent l'État reprendre d'une main ce qu'il a accordé de l'autre. Le contribuable ne

Gestion privée - Généralités

maîtrise rien de la réalisation des opérations qu'il finance, et se trouve de parfaite bonne foi, très exposé à des risques de requalification. En matière d'investissement, la priorité ne doit pas être, à mon sens la réduction d'impôt, celle-ci n'est qu'un moyen de réduire le prix de revient de l'investissement », estime-t-il.

LES LIMITES DES NICHES FISCALES

« Rien ne sert de céder aux sirènes de la défiscalisation si le plafonnement global des niches fiscales s'applique strictement », rappelle Nelson Da Riba, avocat associé, responsable du département fiscal du cabinet Aramis. En réalité, il convient de respecter trois limites : celle éventuelle propre à chaque dispositif, le plafond global à 10.000 euros, et éventuellement celui à 18.000 euros.

Les avantages in and out

Pour mémoire, le plafond à 10.000 euros s'applique aux réductions d'impôt Scellier, Duflot, Pinel, Censi-Bouvard, investissement en résidences de tourisme, investissements forestiers, souscription au capital de PME, de FCPI, de FIP, souscriptions au capital d'entreprises de presse, travaux de conservation ou de rénovation d'objets mobiliers classés, dépenses de préservation du patrimoine naturel, ainsi qu'au crédit d'impôt pour emploi d'un salarié à domicile et au crédit d'impôt pour frais de garde des jeunes enfants.

Le plafonnement spécifique de 18.000 euros concerne quant à lui les investissements outre-mer et les Sofica. En pratique, les deux plafonds ne se cumulent pas. Les réductions d'impôts relevant du plafond de droit commun s'imputent sur le plafond de 10.000 euros. Les réductions d'impôt Girardin et Sofica peuvent

être prises en compte à hauteur de 8.000 euros supplémentaires.

Ne sont pas plafonnés les avantages liés à la situation personnelle du contribuable parmi lesquels, les réductions pour frais de scolarité des enfants, les dons aux organismes d'intérêt général, le Malraux, depuis 2013, et les crédits d'impôt des travaux d'équipements pour les personnes âgées ou handicapées.

« Le plafond global s'applique par foyer. Son montant n'est pas majoré par enfant. En conséquence, un couple avec deux enfants sera soumis au même montant qu'un contribuable célibataire, alors même que certains dispositifs voient leur limite individuelle doublée pour les couples, indique Nelson Da Riba. Or, un couple avec deux enfants en bas âge qui bénéficie du crédit d'impôt pour emploi d'une garde d'enfant à domicile pour le maximum de 7.500 euros utilise déjà une grande partie du plafond global. Il lui reste donc 2.500 euros de plafond, sauf à privilégier des investissements Girardin ou Sofica, ou encore hors plafonds comme le Malraux ».

Tax planning à la française

« Si les déclarations annexes n° 2042 C, n°2042 IOM ou n°2042-RICI sur lesquelles doivent figurer les montants des avantages fiscaux ne laissent aucune marge de manoeuvre au contribuable dans l'application des limites, ses marges d'optimisation sont à rechercher ailleurs, poursuit Nelson Da Riba, dans l'assiette des revenus (lire ci-contre), ou lorsque cela est possible, en amont, dans la structuration du patrimoine et des revenus ».

Aujourd'hui, la France offre un contexte fiscal favorable aux investisseurs. Flat tax, réforme de l'ISF, taux de l'impôt sur

les sociétés en diminution pour atteindre 25 % en 2022, abaissement de la CVAE dans le projet de loi de Finances pour 2021 qui profite aux sociétés immobilières même non productrices... « En témoignent les mouvements vers l'étranger qui se sont raréfiés depuis deux ans », constate l'avocat.

Millefeuille, dépense et trous noirs fiscaux

« Tout dispositif qui porte atteinte à l'assiette et au taux de l'impôt ou au résultat de cette arithmétique est a priori considéré comme une niche fiscale », explique Vincent Drezet, secrétaire général du syndicat Solidaires finances publiques. En effet, il n'existe pas de définition juridique précise du concept de niche fiscale. Il existe cependant une définition de la notion de « dépense fiscale » à laquelle renvoie le terme de niche, introduite en droit français par l'article 32, alinéa IV, de la loi de Finances pour 1980. Le maquis des niches fiscales fait référence aux dispositions législatives ou réglementaires dont la mise en oeuvre entraîne pour l'État une perte de recettes et donc, pour les contribuables, un allègement de leur charge fiscale par rapport à ce qui aurait dû résulter de l'application de la norme fiscale.

On recense environ 475 niches, dont l'État peine à maîtriser le coût pour les finances publiques. Ce grand nombre des niches fiscales résulte du « millefeuille fiscal », cette compilation de textes successifs, votés au gré des différentes politiques publiques qui se sont succédées, sous l'influence des lobbies.

À chaque collectif budgétaire, le gouvernement affiche son objectif de réduire les niches fiscales. Pourtant il ne

Gestion privée - Généralités

paraît pas aisé d'en finir avec des instruments de politique fiscale votés par le législateur. « Elles restent mal connues. Toutes ne sont pas chiffrées », analyse Vincent Drezet.

Pour certaines d'entre elles, si un chiffrage est réalisé, il ne correspond en réalité qu'à un ordre de grandeur, contribuant à créer des « trous noirs fiscaux ». Lorsque les évaluations existent, on manque alors d'études d'impact précises à mettre en regard de ces éléments. Pour Vincent Drezet, « on ne peut se limiter à évaluer le coût des niches fiscales sans étudier leur efficacité ».



Nom de la source

Investissement Conseils

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 77



Dimanche 1 novembre 2020

Investissement Conseils • p. 77 • 382 mots

BAROMÈTRE

Covid-19: quel impact sur la profession de CGP ?

Situation inédite oblige, les résultats du 14e baromètre du marché des CGP de BNP Paribas Cardif avec Kantar portaient cette année sur l'impact de la crise sanitaire sur le marché des CGP et ses perspectives. Les conseillers en gestion de patrimoine se projettent dans un avenir digital. Si la crise sanitaire a globalement touché l'activité des CGP, elle l'a fait de manière contrastée: 35 % d'entre eux se déclarent fortement impactés, 38 % estiment l'être moyennement, et 27 % peu, voire pas du tout. Les plus petits cabinets – jusqu'à deux personnes – sont globalement les plus inquiets: 44 % anticipent une perte d'au moins un cinquième de leur chiffre d'affaires.

La profession dans son ensemble reste optimiste, la moitié des CGP étant convaincue que la crise d'ordre conjoncturel sera surmontée en moins d'un an. Quatre sur cinq se jugent en posture de traverser cette crise en limitant les risques sur leur activité. En définitive, 58 % des conseillers estiment que la crise a accentué l'image positive de la profession en jouant vraisemblablement le rôle de révélateur de la qualité de leur accompagnement.

Cette crise a d'ailleurs accéléré utilisation des outils digitaux (85 %) et du télétravail (90 %).

Autre élément à noter: près de la moitié

des conseillers en gestion de patrimoine s'attendent à voir leurs clients prêter une attention de plus en plus grande à la dimension responsable dans le choix de leur assurance-vie. Enfin, la loi Pacte, perçue en 2019 comme une opportunité commerciale par les CGP, confirme l'aspect nettement positif de son impact pour 64 % d'entre eux. Deux sur cinq envisagent d'ajouter ou de renforcer les produits retraite individuelle dans leur portefeuille; la dynamique est également porteuse (30 %) pour la retraite collective.

Pour Pascal Perrier, directeur réseau CGP-courtiers & e-business de BNP Paribas Cardif France, «les CGP ont su faire de la crise sanitaire un levier de réinvention. Pour continuer à accompagner leurs clients dans cette période complexe, ils ont mis en place des solutions digitales adaptées démontrant la résilience et l'agilité nécessaire pour gérer efficacement une situation d'une telle ampleur».

© 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 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201101-GQ-a0001355629





Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 13 novembre 2020

L'AGEFI Actifs • p. 12 • 1100 mots

L'épargne réglementée embarrasse les banques

Gaétan Pierret

Les Français continuent de se ruier sur les livrets réglementés alors qu'ils ne rapportent en moyenne que 1,5 %

p. 12



Les Français ont amassé la jolie somme de 781 milliards d'euros sur les livrets réglementés à fin septembre 2020, alors même qu'ils ne rapportent en moyenne que 1,5 % (1). La Banque de France pointe ce paradoxe dans son rapport annuel de 2019 sur l'épargne réglementée, tout en saluant le rôle clé du dynamisme de cette collecte dans la « sortie de crise » (voir encadré).

Ces livrets sécurisés trouvent d'autant plus grâce aux yeux des Français que le contexte écono-mique s'assombrit pour nombre d'entre eux. Au point de représenter aujourd'hui 14 % de leur patrimoine, soit 2,7 points de plus qu'en 2018. Résultat, le Livret A et le Plan épargne logement (PEL) se partagent le podium des produits les plus souscrits, avec respectivement 298,4 et 282,5 milliards d'euros d'encours à fin 2019.

LES VIEUX PEL PLOMBENT LES BANQUES

Bien qu'elle soit très faible, la rémunération des livrets représente un coût pour les banques, notamment celle du PEL. Au point de déclencher l'ire du gouverneur de la Banque de France qui fustige ses droits acquis et transmissibles, pesant « sur le financement de l'économie française ». En cause, les contrats anciens, ouverts avant que le

taux de rendement ne s'effondre (il est passé à 1 % en 2016, voir graphique ci-contre) et dont la rémunération dépasse parfois les 4 %. Couplées à la garantie du capital, ces performances alléchantes justifient l'attachement des Français à leur PEL.

Les banques, elles, font grise mine et conservent des millions de contrats dont elles ne savent comment se débarrasser. Signe que le sujet est sensible, des cinq établissements contactés pour cet article, un seul a accepté de répondre aux questions de la rédaction, sous couvert d'un strict anonymat. « Les sommes placées dans ces contrats sont figées, personne ne veut bouger son vieux PEL s'il rémunère bien », déplore ce porte-parole d'un grand réseau bancaire. Il explique que les banques sont doublement perdantes : non seulement ces sommes pèsent sur leur bilan, mais elles les empêchent d'atteindre une meilleure rentabilité. « Les banques reprètent les fonds issus des PEL à des taux souvent plus bas, ce qui ne leur permet pas toujours de rentrer dans leurs frais. Elles pourraient pourtant se financer davantage sur les marchés, à un coût moins élevé », ajoute-t-il.

Comme si cela ne suffisait pas, les Français ont pris la mauvaise habitude de conserver leur PEL beaucoup plus

© 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.

PubliC Certificat émis le 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20201113-GG-1537128



Gestion privée - Généralités

longtemps que prévu et le détournement de son objectif initial. « Le PEL est devenu une poche d'épargne comme une autre, les épargnants perdent parfois de vue qu'il est censé être utilisé pour l'acquisition de leur résidence principale », témoigne Maëlle Caravaca, à la tête du cabinet de gestion de patrimoine En privé. Du côté de la Banque de France, on tempère les critiques sur un quelconque dévoiement et on rappelle l'autre vocation du produit. « Le PEL est aussi un instrument d'incitation des ménages à l'épargne longue et régulière, fonction qu'il remplit toujours », défend François Mouriaux, directeur des statistiques monétaires et financières de l'institution.

La Banque de France recense 3,7 millions de ces « vieux PEL » qui rassembleraient 115,5 milliards d'euros. Si le taux moyen des 13,4 millions de PEL ouverts à fin 2019 n'est que de 2,65 %, le produit est en décollecte depuis deux ans. L'année dernière, ce sont 4 milliards d'euros qui ont été récupérés par les épargnants. Comme en 2018, la progression de l'encours a été portée par « la capitalisation des intérêts [7 milliards d'euros en 2019, ndlr] et par les primes acquises », indique le rapport.

L'INDÉTRÔNABLE LIVRET A

À côté du PEL, le Livret A est l'autre star de l'épargne réglementée. Plus de 73 % des Français en détiennent un selon la Banque de France, soit 54,9 millions de contrats ouverts à fin 2019 pour un encours moyen de 5.100 euros.

Utilisé comme une tirelire dématérialisée pour faire face aux coups durs, il n'est clairement pas choisi pour sa rémunération quasi nulle (0,50 %). Pour Charlotte Thameur, directrice conseil de

Yomoni, le Livret A demeure l'apanage des épargnants moyens qui veulent se protéger d'un contexte économique incertain. « Son plafond est trop bas pour les gros patrimoines qui préfèrent généralement conserver leurs liquidités sur leur compte courant », explique-t-elle. À l'inverse, les vieux PEL tant critiqués sont souvent conservés comme poche de liquidité par les ménages aisés, en parallèle de leurs placements plus risqués.

Charlotte Thameur pointe également une tendance à la multiplication des livrets réglementés par certains épargnants. Selon elle, ce comportement traduirait moins une recherche de protection qu'une méconnaissance du monde financier. « Au-delà de la crainte de perdre tout leur argent, beaucoup d'épargnants pensent que la Bourse leur est inaccessible. Ils ne pensent pas qu'ils pourraient être gagnants sur le long terme », relève l'experte de Yomoni. Résultat : ils se privent d'opportunités plus risquées mais potentiellement plus rémunératrices. Pour Maëlle Caravaca, la raison de cette attitude est profonde. « Les Français n'ont pas l'habitude de parler d'argent, ça reste un sujet encore trop souvent tabou. De fait, ils ont du mal à relier la finance à l'économie réelle alors que les deux sont intimement connectés », souligne-t-elle. Méconnaissance financière et contexte incertain ne font donc pas bon ménage et incitent les épargnants à gonfler leurs bas de laine. Pourtant, ce comportement relèverait davantage d'un confort psychologique que d'une réelle nécessité. « Les Français ne se servent pas forcément de leur épargne de précaution, mais ils ont besoin de savoir qu'elle est là », avance Charlotte Thameur. Un frein que le secteur financier devra lever pour guider les épargnants vers des op-

portunités plus intéressantes que les livrets réglementés.

(1) À fin 2019, les encours de l'épargne réglementée s'élevaient à 772 milliards d'euros.

Où va l'argent du Livret A et du PEL ?

Le fléchage de l'épargne placée sur les Livrets A est globalement connu. Environ 60 % des encours sont centralisés par la Caisse des dépôts et consignations pour construire « 17.000 logements sociaux supplémentaires ou pour en rénover 52.000 », précise la Banque de France. Sur les 40 % restants, 80 % servent à financer des prêts aux PME, 10 % des prêts d'aide à la transition énergétique et de réduction de l'empreinte climatique, le solde étant injecté dans l'économie sociale et solidaire. « Ce sont des seuils minimums, indique François Mouriaux. Les banques utilisent davantage que 80 % des encours non centralisés pour financer les PME ». Du côté du PEL, le fléchage des encours est plus difficile car ils sont agglomérés au bilan des banques. « Elles doivent utiliser ces fonds pour financer les crédits immobiliers des particuliers », glisse toutefois François Mouriaux.

Gestion privée - Généralités

Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

Jeudi 5 novembre 2020

Le Monde • p. ARG2 • 1324 mots

En vue

Le pari d'une épargne différente

En période de crise, les structures de l'économie sociale et solidaire ont plus que jamais besoin de fonds. Des produits permettent de les financer. C'est le moment de sauter le pas grands prix de la finance solidaire

Agnès Lambert

p. arg2



Tout un symbole : le livret de développement durable et solidaire (LDDS) mérite désormais son nom. Depuis le 1er octobre, soit près de quatre ans après l'ajout du S pour solidaire dans le nom du LDD, ce placement vient rejoindre la liste des produits soutenant l'économie sociale et solidaire. Les épargnants peuvent désormais réaliser un don, du montant de leur choix, directement depuis leur livret. Chaque banque propose une liste d'associations partenaires parmi lesquelles les clients doivent choisir. De plus, une partie des dépôts du LDDS mais aussi du Livret A est désormais fléchée vers le financement de l'ESS.

Des dispositifs en mesure de faire changer de braquet l'épargne solidaire. « Cette mesure est une bonne nouvelle car elle concerne 24 millions de détenteurs d'un LDDS. Pour mémoire, nous évaluons à près de 1,5 million le nombre d'épargnants solidaires aujourd'hui. Cela devrait donc donner un coup d'accélérateur à la notoriété de la finance solidaire », indique Jon Sallé, responsable de l'observatoire de la finance solidaire de Finansol.

L'encours de l'épargne solidaire a déjà été multiplié par 2,5 en six ans pour atteindre 15,6 milliards d'euros fin 2019.

Un véritable succès mais les sommes restent marginales par rapport aux 1 760 milliards d'euros placés par les Français sur leurs contrats d'assurance vie. Faciles d'accès, car sans risques et sans liquides, les livrets d'épargne solidaire totalisent 2,6 milliards d'euros fin 2019.

Des dons plus importants

Principal produit du marché, le livret Agir du Crédit coopératif affiche à lui seul un encours de 785 millions d'euros. Il rapporte 0,75 % brut jusqu'à 15 300 euros, dont la moitié est reversée à l'une des associations partenaires choisie par le client. Un taux largement supérieur à celui des livrets bancaires classiques (0,13 % d'après la Banque de France). « Nous surrémunérons le livret Agir afin que le taux reste proche de celui du Livret A (0,50 %) pour l'épargnant en tenant compte du don et de l'avantage fiscal », précise Imad Tabet, directeur du marché des particuliers du Crédit coopératif.

Pour mémoire, les livrets de partage basés sur le don d'une partie des intérêts, tout comme le nouveau mécanisme du LDDS, procurent un avantage fiscal : l'épargnant peut déduire 66 % ou 75 % du montant du don de son impôt sur le revenu, selon l'association bénéficiaire. Mais à la différence des livrets de

© 2020 SA Le Monde. 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 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201105-LM-7047344



Gestion privée - Généralités

partage existant sur le marché, le LDDS permet de donner une partie des sommes qui y sont déposées, et non une fraction de sa rémunération, ce qui permet d'espérer des dons supérieurs.

Au total, le livret Agir a versé 1,78 million d'euros sous forme de dons en 2019. « Nous proposons aussi des mécanismes de partage sur d'autres produits. Au total, nos clients ont versé 3,172 millions d'euros à 53 associations l'an dernier, un chiffre en hausse de 19 % », se réjouit Imad Tabet.

Beau succès également pour le livret Nef, qui a continué à séduire de nouveaux clients pendant le confinement grâce à un parcours de souscription 100 % en ligne depuis un an. « La pandémie est l'occasion pour de nombreux épargnants de réfléchir à ce qui est important pour eux, et dans certains cas, d'ouvrir un livret solidaire », note Philippe Pascal, responsable du marché des particuliers de la banque éthique.

La Nef devrait ainsi collecter de 170 à 180 millions d'euros cette année, contre 150 millions d'euros en 2019. Pourtant, le livret Nef n'est quasiment pas rémunéré (0,05 %). « Les sommes collectées servent à financer des prêts de 15 000 euros à 1,5 million d'euros à des structures de l'ESS. C'est ce fléchage de l'épargne, plus que la rémunération ou le mécanisme de partage des intérêts, qui intéresse nos clients », ajoute le responsable.

Certains établissements comme le Crédit coopératif, la Banque postale ou la Société générale proposaient déjà un mécanisme de partage de la rémunération sur le LDDS et le Livret A, bien avant la mise en place du dispositif national. Ainsi, la Banque postale a versé

plus de 500 000 euros à une douzaine d'associations partenaires depuis la mise en place de son service d'intérêts solidaires en 2014, dont 10 % d'abondement versés par l'établissement en complément des dons de ses clients.

« Plusieurs milliers de clients adhèrent à ce service. Le nouveau dispositif de don sur le LDDS devrait nous faire passer à la vitesse supérieure puisque 1,3 million de clients de la Banque postale détiennent ce produit », précise Pierre de Bühren, directeur marketing de la banque de détail. « Nous avons d'ailleurs étendu le nombre d'associations partenaires à 18, avec de nouveaux venus comme France active, Terre de liens, France nature environnement et la Fondation Nicolas Hulot pour la nature et l'homme », indique-t-il. Objectif : convaincre une nouvelle catégorie de clients qui ne sont pas encore familiarisés avec la finance alternative.

« Consommateurs responsables »

Mais pour l'heure, les banques ne sont pas les principaux pourvoyeurs de placements solidaires. « La principale porte d'entrée vers la finance solidaire est aujourd'hui l'épargne salariale », rappelle Jon Sallé, chez Finansol. En effet, les salariés détiennent 9,7 milliards d'euros en fonds communs de placements d'entreprises (FCPE) solidaires.

Ces produits consacrent entre 5 % et 10 % de leur portefeuille au financement de structures de l'ESS par le biais des prêts ou du capital. « La loi Pacte impose la présence d'un fonds solidaire dans les nouveaux Plans d'épargne retraite (PER), comme c'était déjà le cas pour les PEE et les Perco. C'est une bonne nouvelle », se réjouit Marie-Geneviève Loys-Carreiras, la responsable de l'in-

vestissement solidaire chez BNP Paribas Asset Management.

La société de gestion finance actuellement 27 structures de l'ESS qui oeuvrent notamment pour l'accès au logement (Habitat et humanisme), la microfinance (Adie) ou l'hébergement de personnes dépendantes (Entreprendre pour humaniser la dépendance). « Nos partenaires sont des acteurs matures ayant au minimum trois à cinq ans d'existence. Ils font preuve d'une bonne résilience ces derniers mois en période de crise », ajoute Marie-Geneviève Loys-Carreiras, qui ne déplore pas de défaut de remboursement sur les prêts accordés malgré le contexte.

Par ailleurs, les fonds solidaires devraient bénéficier d'un nouveau coup de pouce. Les contrats d'assurance vie ont l'obligation de proposer une unité de compte solidaire, ainsi qu'un fonds labellisé ISR et un fonds labellisé Greenfin à partir de 2022. « Nous attendons beaucoup de cette mesure en ce qui concerne la collecte sur les fonds solidaires. C'est une très bonne nouvelle car cela permettra de financer plus largement l'ESS », ajoute Jon Sallé. Pour l'heure, seuls 810 millions d'euros sont investis en unités de compte solidaires fin 2019, contre 270 millions d'euros fin 2018.

Enfin, les particuliers souhaitant faire du bien avec leur épargne peuvent aussi financer directement des structures de l'ESS sous forme de prêt ou de capital. « L'épargnant immobilise son épargne et peut, dans certains cas, bénéficier d'un avantage fiscal, qui constitue en quelque sorte une rémunération financière complétant le bénéfice solidaire », précise Jon Sallé. Il est par exemple possible de souscrire des parts sociales en direct auprès de certaines structures comme la

Gestion privée - Généralités

Nef, la Foncière habitat et humanisme ou France active investissement, ou de passer par des plates-formes de financement participatif spécialisées comme Babyloan, LITA.co, MiiMOSA ou Sowefund.

« Nos clients sont souvent des consommateurs responsables, par exemple sur l'alimentation locale ou bio. Nous leur permettons d'aller plus loin en finançant des structures de l'ESS car cela répond à un vrai besoin de solidarité et de passage à l'action, en particulier depuis la crise », précise Lin-Na Zhang, la directrice marketing de LITA.co, qui constate un intérêt croissant pour sa plate-forme d'investissement responsable depuis le confinement. Les sommes investies par des particuliers ont doublé en 2020 pour atteindre 8 millions d'euros au 1er septembre. Ses clients particuliers financent en moyenne deux projets pour un ticket moyen de 2 000 euros.



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 9



Vendredi 13 novembre 2020

L'AGEFI Actifs • p. 9 • 554 mots

CGP : nouveaux entrants, nouveaux enjeux

L'arrivée de professionnels issus de métiers connexes accélère la mutation du secteur

Mouvement impulsé ces dernières années mais confirmé par la crise sanitaire, l'immixtion de nouveaux acteurs dans le secteur s'explique par des raisons diverses et suit des objectifs variés. Loin d'être une sinécure pour les professionnels historiques, cette tendance nous paraît néanmoins vertueuse à plusieurs égards.

Clamer notre approche du métier

L'intégration de professionnels du patrimoine souvent chevronnés, issus du monde bancaire ou financier, est un très bon signal. Elle témoigne de l'expertise des professionnels du secteur mais aussi de l'approche raisonnée du métier que nous pouvons avoir qui attire les meilleurs candidats et garantit l'excellence du conseil délivré.

S'adapter

Le mouvement de digitalisation de notre profession est aujourd'hui une évidence pour tous. Il est irrésistible et nécessaire. L'arrivée des Fintechs sur notre secteur et leur modèle économique révèlent notre retard sur certains sujets. Elles nous poussent à améliorer nos performances, alliant pour ce faire les nouvelles technologies à la pensée humaine dans notre offre de prestation.

Coopérer

Nous constatons, depuis plusieurs années déjà, une extension du champ d'activité de professions ayant une activité initialement annexe au secteur de la gestion de patrimoine.

Les professions réglementées du droit et du chiffre en sont un exemple type. Les notaires se forment désormais à l'ingénierie patrimoniale et s'attachent les services d'Unofi pour les placements. Grâce à l'assouplissement de leur déontologie, experts-comptables et avocats pratiquent maintenant des activités commerciales accessoires à leur mission principale. Plus récemment, les sociétés de M&A ont elles aussi abordé notre secteur, continuité logique de leur métier et garantie de récurrence. Un positionnement selon nous durable, parce que répondant à une logique économique et stratégique.

Le secteur de la gestion de patrimoine doit une nouvelle fois s'adapter

L'hétérogénéité des acteurs entrants va inévitablement engendrer une confusion dans l'esprit du client et compliquer la lisibilité d'un marché déjà concurrentiel. Tout l'enjeu pour les structures de conseil patrimonial réside donc dans leur capacité à répondre au plus près du besoin initial et nécessairement global du client : la gestion de son patrimoine dans toutes ses dimensions d'organisation, de développement, et de sécurisation. Sou-

© 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 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201113-GG-1536495



Gestion privée - Généralités

vent soulignée, la complexité actuelle du métier de gestionnaire doit donc être vue comme un atout à valoriser. Ces nouveaux entrants n'ont que rarement la maîtrise globale du métier ou la possibilité d'intégrer un personnel qualifié en la matière. En fonction de leur positionnement marché (Fintech notamment) ils cherchent donc, a minima, à créer une connexion informelle avec les gestionnaires de patrimoine ou, a maxima, à s'associer, établir des partenariats ou encore mettre sur pied des montages sociétaires valides au regard de leur déontologie (concernant notamment les professions du droit et du chiffre).

L'immixtion de ces professionnels et des sociétés technologiques doit donc s'apprécier comme une opportunité pour nos structures qui nous permettra d'apporter une vraie valeur ajoutée à nos clients.

Saisir les opportunités

De nouvelles formes de concentrations polymorphes « par l'inter professionnalité » ou « l'inter activité » pourraient donc voir le jour et offriraient aux conseils en gestion de patrimoine et gestion privée une manne importante de clientèle, une crédibilité certaine et une pérennité de leur activité. Accueillir ces nouveaux professionnels du patrimoine dans une logique « win-win » permettra donc d'affirmer plus que jamais notre plus-value et savoir-faire et d'inscrire notre activité dans le futur écosystème du patrimoine.

Nom de la source

Investissement Conseils

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Dimanche 1 novembre 2020

Investissement Conseils • p. 82,83,84,86,87 • 3286 mots

La croissance externe, pilier du développement des CGP

Eugénie Deloire

p. 82



p. 83



p. 84



p. 86



p. 87



Le mouvement de concentration se poursuit sur le marché des CGP. Le cadre réglementaire et la digitalisation du métier accélèrent les rapprochements. Reste à trouver l'alchimie entre les cabinets et une vision commune pour assurer leur développement dans un contexte de baisse des taux et des marges.

Beaucoup de candidats, peu d'élus. Si la croissance externe est un passage obligé du développement d'un cabinet de gestion de patrimoine, le nombre d'acheteurs reste supérieur à celui des vendeurs. Ce déficit d'offre tend peu à peu à s'atténuer sous l'effet conjugué de la démographie – le marché, créé il y a quarante ans, compte aujourd'hui un grand nombre de dirigeants CGP «papy boomers», proches de la retraite – et de l'inflation législative. Celle-ci a, de facto, considérablement alourdi les procédures administratives et allongé le temps passé par les CGP sur chaque dossier. «Il faut désormais obtenir six ou sept signatures pour valider un arbitrage qui n'en nécessitait qu'une seule auparavant», constate Meyer Azogui, président du groupe Cyrus (4Md€ d'encours). Les directives Mifid II et DDA, dont on ne mesure pas encore tous les effets, changent également la donne en matière de transparence sur la rémunération des CGP. «Les clients vont découvrir les sommes perçues par les professionnels et les rapprocher des prestations ap-

Meyer Azogui, président du groupe Cyrus.

portées. De plus, les fournisseurs commencent à demander aux CGP de justifier de leurs services et conseils auprès des clients et si ceux-ci étaient insuffisants, ils seraient tentés de réduire les rémunérations, ce qui impacterait la valeur des cabinets», anticipe Georges Nemes, président de PatrimmoFi (530M€ d'encours). Pour ce dernier, ces obligations devraient réduire de façon arithmétique la valeur des cabinets de CGP aux processus faiblement industrialisés et conduire à des cessions. «Les plus malins vont se presser de vendre pour profiter des taux bas et de conditions financières encore intéressantes», ajoute-t-il. Les autres courront le risque d'une dévalorisation de leur structure et d'une sanction réglementaire en cas de non-conformité aux directives. «Il devient de plus en plus difficile d'exercer de façon libérale notre métier. Le marché se professionnalise et va se structurer autour de marques employeurs fortes et visibles, dotées de capacités humaines, techniques et financières importantes», indique Meyer Azogui. Les grands groupes donnent l'impulsion, à l'image de Cyrus qui a cédé, en avril dernier, 29 % de son capital à Bridgepoint Development Capital.

Inévitable concentration La crise sanitaire va, d'autant plus, multiplier les transmissions. «L'isolement du confiné-

© 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 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs)
à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201101-GQ-a0001355645



Gestion privée - Généralités

ment, qui s'est fait durement ressentir chez les indépendants, a pu être un déclat pour opérer des rapprochements entre cabinets», observe Alexia Gashti, présidente de FDD Patrimoine (30 millions d'euros d'encours). Encore faut-il, toutefois, le pouvoir. Car depuis janvier, les banques appliquent à la virgule près les recommandations du Haut conseil de stabilité financière qui plafonnent le crédit à un tiers d'endettement maximum, sans prise en compte du reste à vivre, privant ainsi de moyens une partie des acheteurs désireux de s'agrandir.

En outre, la grande disparité des pratiques entre professionnels, les différents niveaux de maturité digitale ou organisationnelle, ainsi que l'éclatement du marché rendent parfois difficile le mariage entre opérateurs.

Pour les accompagner dans leur développement, les professionnels peuvent faire appel à des groupements de CGP. Sous la devise «La liberté sans l'isolement», la société CGP Entrepreneurs (940 millions d'euros d'encours) facilite ainsi la rencontre entre professionnels en privilégiant le regroupement au rachat. «Les cabinets unipersonnels, avec beaucoup d'intuitu personae, qui ont du mal à se vendre car ils n'ont pas effectué la transition de leur clientèle, vont s'associer à une autre structure pendant quelques années, le temps d'assurer le transfert dans de bonnes conditions et en préservant la confiance des investisseurs», explique Hélène Lamon, directrice commerciale et produits chez CGP Entrepreneurs. Le groupement a pour vocation d'accueillir une grande variété de cabinets qui, au sein du groupe, conserve leur identité tout en disposant d'outils pour proposer des services sur mesure. «Il ne s'agit pas de diluer l'âme d'une structure indépen-

dante dans un grand groupe, mais au contraire de lui permettre de passer du prêt-à-porter à la haute couture. C'est la stratégie que nous avons adoptée en 2019», ajoute-t-elle.

Initié en 2018, à la suite de la mise en application des nouvelles contraintes réglementaires, le phénomène de concentration du marché s'accélère.

Effet(s) de taille Face à la faiblesse des taux d'emprunt et, plus globalement dans un contexte de taux longs bas, la croissance externe est un relais naturel à une croissance organique au ralenti.

«C'est le meilleur moyen d'atteindre une taille critique pour répondre aux besoins de plus en plus forts, sur les plans technologiques, administratifs et humains, de notre métier», assure Christophe Cozanet, gestionnaire d'épargne de la société éponyme (160 millions d'euros d'encours). Le groupe familial s'est fixé pour axe de développement une stratégie territoriale. «Mieux vaut être le premier sur notre petit territoire que dernier sur un plus gros», résume son gestionnaire.

Implanté à Périgueux, il cible les cabinets du Sud-Ouest disposant, au minimum, de 15 à 30 millions d'euros d'encours pour grandir à un rythme soutenable pour la structure. .

En 2018, il a racheté, via son propre fonds d'investissement, la Sarl Cals à Ciboure (Pyrénées-Atlantiques). «La taille de notre groupe a un effet rassurant pour nos clients et nous oblige à nous structurer, principalement informatiquement», note Christophe Cozanet. Membre du Cercle France Patrimoine, un regroupement de dix-sept cabinets (plus d'1,4 milliard d'euros d'encours au total), le groupe qui, jusque-là, avait opté

pour un développement individuel n'exclut pas, à l'avenir, une mutualisation des coûts et des outils.

C'est également le choix qu'a fait le cabinet Carat Capital (450 millions d'euros d'encours supervisés) qui a réalisé deux opérations de croissance externe en 2017 et en 2019. En fusionnant avec ASG finances en août 2019, il a intégré une équipe de six personnes et enregistré les volumes suffisants pour créer un pôle administratif, commercial et d'ingénierie patrimoniale. «Nous avons pu consolider notre qualité de services en traitant toutes nos demandes clients en binômes et nous avons revu la segmentation de notre offre de services», souligne Cédric Genet, associé fondateur de Carat Capital, dont l'objectif est de poursuivre sa stratégie de développement externe. «Nous constatons qu'il s'agit d'un accélérateur de croissance qui, mécaniquement, nous a apporté une clientèle et du chiffre d'affaires supplémentaires, même pendant le confinement», témoigne-t-il, affirmant rester en veille sur de futures acquisitions en 2021.

Projet d'entreprise L'intérêt porté par les fonds d'investissement au marché des CGP contribue à soutenir la croissance de ses acteurs. Le groupe Crystal (3 milliards d'actifs sous gestion) vient de rentrer en négociation exclusive avec Apax Partners «afin de se mettre en possibilité financière de proposer la meilleure offre en BtoC du marché», explique Jean-Maximilien Vancayezeele, directeur général de Crystal. Le groupe dénombre, au total, trois cents salariés et vingt agences sur le territoire.

«Pour asseoir la stabilité et la rentabilité d'un cabinet, il faut investir autant dans le digital que dans le capital hu-

Gestion privée - Généralités

main, et recruter parmi les jeunes générations. Des coûts difficiles à absorber pour des structures de taille intermédiaire», concède le directeur qui se refuse à la croissance pour la croissance: «il faut que ces opérations aient du sens. Nous recherchons, pour cela, un projet d'entreprise plutôt qu'un portefeuille». De fait, une fusion réussie repose sur une alchimie entre les équipes. «La croissance externe doit s'inscrire dans une stratégie et une vision communes», souligne Hélène Lam-on.

C'est ainsi qu'Althos Patrimoine s'est rapproché, le 1er octobre dernier, de Patrimoine Premier, pour atteindre les 300 millions d'euros d'encours conseillés et renforcer ses expertises dans l'investissement immobilier. «Sur les vingt-trois cabinets de CGP rencontrés en 2020 de plus de 150000 euros de chiffre d'affaires, Patrimoine Premier était le seul à remplir tous nos critères et correspondre à nos valeurs», raconte Bertrand Tourmente, fondateur d'Althos Patrimoine. Le groupe compte désormais une vingtaine de collaborateurs et parmi eux, deux nouveaux ingénieurs patrimoniaux. «Notre priorité absolue est d'intégrer les équipes de Patrimoine Premier dans notre organisation, de partager nos connaissances et d'échanger nos process», ajoute le fondateur. Désormais sous l'égide d'Althos, les deux dirigeants de Patrimoine Premier, Catherine Bel et Yves Rougeaux, vont continuer à gérer leur clientèle tout en s'appuyant sur les outils et l'offre de gestion de leur partenaire.

Montée en gamme De telles opérations de mutualisation sont nécessaires alors que les coûts de production des CGP sont de plus en plus élevés. Aux charges qui pèsent déjà sur les épaules des pro-

fessionnels s'ajoute l'impact de la crise économique, notamment sur l'investissement immobilier. «La baisse inévitable des montants commercialisés en SCPI sur les deux prochaines années par rapport aux deux dernières années va diminuer le chiffre d'affaires des cabinets de CGP concernés», indique Patrick Ganansia, associé-gérant du groupe Herez (1,8 milliard d'euros d'actifs conseillés). En juillet dernier, la société a accueilli Florac, la holding d'investissement de la famille Meyer Louis-Dreyfus qui détient désormais 23 % de son capital. Ce family office qui fait partie du top 100 des plus grandes fortunes françaises a permis à Herez d'ouvrir son capital à l'ensemble de ses salariés, ainsi que de s'inscrire dans une croissance à long terme. «Nous avons aujourd'hui plus de moyens pour attirer les talents et les cabinets qui partagent notre vision d'une relation client de qualité, assortie de nombreux services», précise l'associé. Les acquisitions successives (le cabinet CIF à Reims en 2020, CGP Nollet Conseil et la société d'administration de biens ADB Pro en 2019) ont fait monter en gamme le groupe qui a pu étoffer sa gamme de services et augmenter le nombre de clients en gestion de fortune. Gagner en volume lui permet, notamment, de se positionner sur le Private Equity, des produits particulièrement prisés par une clientèle privée au patrimoine élevé – le ticket d'entrée des meilleurs fonds avoisine les 5 millions d'euros.

Même logique pour Althos Patrimoine, spécialiste du Private Equity, qui, de son côté, cherche à regrouper le plus grand nombre de clients intéressés (à partir de 100 000 euros d'investissement) pour leur donner accès aux actifs très qualitatifs du marché institutionnel. Avec ces produits spécifiques, les cabinets veu-

lent faire la différence auprès des clients et collecter de façon plus significative.

Avec un objectif: accroître le rendement des portefeuilles d'actifs et, au passage, récupérer une marge amoindrie dans un environnement de taux bas. «L'environnement de taux négatifs contraint l'activité de gestion de patrimoine à devenir plus technique: il faut travailler davantage nos allocations d'actifs pour qu'elles soient plus performantes et compensent la baisse des fonds euros», note Jean-Maximilien Vancayezeele. Dans ce sens, Crystal a développé une gamme de produits ISR qui répond aux nouvelles préoccupations des investisseurs.

Une parenthèse enchantée En effet, si les CGP ont montré leur résilience face à la crise, la valorisation de leur outil de travail dépend, en partie, de la composition de leurs portefeuilles (on pense à la récente suspension des fonds H20) et de la santé générale du marché. «Nous sommes restés à des niveaux de valorisation élevés, car le secteur n'a pas encore été impacté par la baisse des marges et les éventuelles sanctions de la part des autorités de tutelle envers les CGP qui ne seraient pas conformes à 100 % à la réglementation», prévient Meyer Azogui. La parenthèse enchantée n'est pas encore refermée et les CGP peuvent encore tabler sur une valorisation entre deux fois et demie et trois fois les encours bruts en région et jusqu'à cinq fois les encours en Ile-de-France, selon le type d'actifs détenus (répartition entre unités de compte et fonds euros) et le nombre de candidats à l'achat. «La valeur d'un cabinet est le prix que vous êtes prêt à mettre pour servir votre stratégie et celui qui récompense le vendeur pour le travail accompli», explique Vincent Couroyer, président de

Gestion privée - Généralités

Magnacarta.

Il rappelle les critères à prendre en compte avant d'acheter: le poids des enjeux face à la capacité d'absorption de l'acquéreur (plus il est important, plus le risque est élevé), les partenaires (il est plus facile de travailler avec les mêmes partenaires), l'exposition aux risques du portefeuille global, la qualité des clients (libéraux, chefs d'entreprise, salariés ou retraités) et leur situation géographique (un cabinet à l'ancrage local évitera de racheter une clientèle exclusivement parisienne, par exemple).

Quant à la question de l'âge, certes centrale, le président reste ouvert: «ce n'est pas un critère rédhibitoire si le cabinet a organisé un suivi de ses clients par segmentation et pris contact avec les ayants droit pour assurer la succession». Pour celui-ci, le plus important est l'adéquation entre l'expertise de l'acheteur et l'orientation du cabinet à céder. «Il faut être aguerri aux problématiques de flux quand on s'adresse aux professions libérales, aux problématiques de stock lorsqu'il s'agit des chefs d'entreprises et aux besoins de complément de retraite des salariés», précise-t-il. Enfin, les CGP en quête de croissance externe doivent être certains d'avoir la capacité d'allocations suffisante pour suivre, le cas échéant, une stratégie défensive.

Digitalisation des métiers En se consolidant, le marché fait apparaître deux catégories de cabinets. D'une part, les groupes qui, soutenus par les fonds d'investissement ou les family offices, continueront de grandir et qui auront intégré le digital dans leur processus. D'autre part, les cabinets à taille humaine qui, pour continuer à exercer, devront être fédérés par une plate-forme de type Nor-tia ou Primonial leur apportant les outils

informatiques et de compliance, en contrepartie de sous-jacents imposés (Sicav, PEA, programmes immobiliers, etc.). «S'adosser à une plate-forme de services n'est pas à proprement parler une opération de croissance externe, mais c'est une autre forme de rapprochement entre professionnels», précise Vincent Couroyer.

Dans la continuité de son développement, Magnacarta lance la plate-forme 1215 (cf. pages 80 à 81) accessible aux cabinets de CGP qui ne rentrent pas dans le modèle du groupement (fixé à quatrevingts cabinets maximum). «Nous avons réfléchi à une offre de services différente, à travers un bureau virtuel et standardisé. Les CGP peuvent s'appuyer sur un outil de préconisation patrimoniale et financière pour conseiller leurs clients jusqu'à la souscription du produit», explique le président. Semi-automatisé, cet outil est également personnalisable sur abonnement. «Tous les outils digitaux nous permettent de dégager du temps pour la relation client, la conquête de nouveaux investisseurs et la vente complémentaire», ajoute Vincent Couroyer, se félicitant de l'arrivée des nouvelles générations de CGP sur le marché: «Ils ont industrialisé la profession en segmentant les clients, rationalisant les gammes de produits et n'hésitant pas à externaliser les tâches qu'ils ne veulent ou ne savent pas faire pour se concentrer sur leur développement». Pour exemple, Althos Patrimoine, dont la moyenne d'âge des conseillers s'élève à trente-cinq ans, a créé ses propres processus conformes au cadre réglementaire qu'il met à la disposition des professionnels.

Si la crise sanitaire a encouragé la digitalisation des métiers, elle a aussi révélé la place et le rôle des conseillers en ges-

tion de patrimoine auprès des particuliers, à un moment où les banques ont fait défaut. «Nos clients attendent une présence et des services qu'ils ne trouvent pas chez leurs banques», constate Georges Nemes. La monétisation de ces mêmes services – qu'elle soit sous la forme d'honoraires, d'abonnement ou de seuil d'accessibilité – est la clé de voûte de la rentabilité des cabinets. «La marge sur les produits d'investissement s'amenuisant, ce sont les conseils et le temps passé avec chaque client qu'il faut désormais vendre», suggère Jean-Maximilien Vancayezeele, avant d'affirmer que «l'heure du conseiller 100% digital n'a pas encore sonné». Chaque année, Crystal facture 3 millions d'euros d'honoraires de conseils en ingénierie financière et allocation d'actifs. L'avenir des CGP passera donc indéniablement encore par l'humain.

Le choix de la diversification

PatrimmoFi a réalisé sept opérations de croissance externe en à peine deux ans. Les principales ont eu lieu entre 2018 et 2020. Le groupe a pour stratégie d'accélérer son développement grâce à de la croissance externe qui vient en renfort de la croissance organique. Les acquisitions Rive Gauche Finance et Valorial, ainsi que sa prise de participation dans l'Institut du patrimoine à 100% sont venus renforcer son activité de gestion de patrimoine historique. Par ailleurs, PatrimmoFi se diversifie en prenant une participation dans Arnaud Dubois Associates (spécialisé en investissement dans l'art) et en rachetant Solon Entrepreneurs (un family office à destination des chefs d'entreprise) qui lui permettent d'acquérir de nouvelles compétences et une clientèle au patrimoine élevé.

Muscler son offre obligatoire

Gestion privée - Généralités

La plate-forme de services financiers Nortia (groupe DLPK), réservée aux courtiers et aux conseillers en gestion de patrimoine, vient d'annoncer l'acquisition du gérant obligataire Tailor Capital (sous réserve de l'accord de l'AMF). Cette opération fait suite à l'acquisition de Haas Gestion, en 2008, et la prise de participation à hauteur de 30 % de Nexo Capital, en février 2019. Elle s'inscrit dans une logique d'intégration d'expertise et vient muscler son offre de gestion. Destinée aux clients de Nortia, la gamme de Tailor Capital renforce ainsi le panel d'obligations internationales, avec quatre fonds à court et moyen termes (Tailor Crédit Rendement Cible, Tailor Epargne High Yield 1-2, Tailor Target High Yield et Tailor High Yield Opportunités).

Patrick Ganansia, associé-gérant du groupe Herez.

Vincent Couroyer, président de Magnacarta.

Mifid II et DDA, dont on ne mesure pas encore tous les effets, changent la donne en matière de transparence sur la rémunération des CGP.

Aux charges qui pèsent sur les épaules des professionnels s'ajoute l'impact de la crise économique, notamment sur l'investissement immobilier.

Illustration(s) :

Georges Nemes, président de Patrimofi.

Alexia Gashti, présidente de FDD Patrimoine.

Hélène Lamon, directrice commercial et produits chez CGP Entrepreneurs.

Christophe Cozanet, gestionnaire d'épargne chez Cozanet&Cie.

Cédric Genet, associé-fondateur de Carat Capital.

Jean-Maximilien Vancayzezele, directeur général de Crystal.

Bertrand Tourmente, fondateur d'Althos Patrimoine.



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 9



Vendredi 30 octobre 2020

L'AGEFI Actifs • p. 9 • 669 mots

Banque privée : une aptitude émotionnelle

La puissance et l'intérêt de ce métier sont basés sur l'échange

En ce moment en banque privée, il y aurait d'un côté, les établissements à l'ancienne et de l'autre, les fintechs et les banques en ligne. Le gagnant est facile à trouver ! L'avenir étant à l'intelligence artificielle, tout serait désormais facile et simple, plus de questions sans réponses. Dans ce monde bancaire si longtemps éloigné de la technologie, le nouveau monde aurait terrassé l'ancien par sa puissance technologique !

Est-ce si simple ? Est-ce que les clients des banques privées s'y retrouvent et particulièrement des entrepreneurs ? N'est-on pas en train de substituer à la qualité d'une réponse, la facilité avec laquelle on l'obtient ? Ces nouvelles structures ont un intérêt certain, elles apportent des réponses utiles et rapides. Les clients louent leur côté pratique et fonctionnel, moins la qualité du fond.

Ce manque de matière dans la réponse crée les conditions d'une absence de rentabilité pour le client et par conséquent pour la structure. Combien de ces structures gagnent de l'argent ? Pourquoi leur seul modèle économique semble se baser sur la levée de fonds ? Est-ce que dans le slogan d'une de ces banques en ligne qui vise des clients privés et des entrepreneurs, se vantant d'être la moins chère, ne découvre-t-on pas finalement l'absence de valeur ajoutée au service de ses clients ?

« La banque privée est le lieu de rencontre et d'échanges entre les créateurs et leurs conseils ». En fait, pour ces structures, c'est difficilement possible. Les réponses sont basées sur des textes écrits, des réponses automatiques et des algorithmes. Le danger évident pour un client est donc dans le renforcement de tendances et d'opinions : les choix qui vous seront proposés renforceront toujours ce comportement premier, vous apprendrez peu.

Sur cette séquence, le monde de la banque privée a su évoluer. Bien plus et bien plus fortement que l'on ne le pense. Il s'est doté d'outils digitaux, mais il a compris que la puissance et l'intérêt de ce métier pour un client ou un entrepreneur est basé sur l'échange, en travaillant sur ses sujets complexes et spécifiques. Le lien humain, loin de la dimension finalement industrielle et formatée des nouveaux entrants, permet de croiser les sujets juridiques, fiscaux et l'allocation patrimoniale. Avec l'aide des conseils du client, en banque privée, l'on peut travailler sur une réponse sur mesure quitte à être à rebours des idées premières du client. Être innovant et avant-gardiste sur le fond pour un client, demande du temps, de l'écoute et des propositions.

Le coût du conseil est aussi un enjeu crucial. Dans une structure comme UBS, plus de 900 personnes travaillent dans la recherche et la stratégie ; un

© 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 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201030-GG-1535480



Gestion privée - Généralités

partenariat avec 50 prix Nobel donne au quotidien des études uniques et de premier plan ; enfin un accord avec l'ONU sur ses 17 objectifs de développement durable crée les conditions d'une recherche innovante et tournée vers l'avenir.

Sur les sujets spécifiques à l'entrepreneur, qui devrait toujours être en mesure de répondre aux problèmes de détention du capital de l'entreprise, à ses donations, ses potentiels rapprochements industriels ou financiers, ou ses placements et crédits liés à la vie de son entreprise, seul un travail d'échanges réguliers avec son banquier privé permet de faire émerger les solutions propres, qui de plus évolueront avec le temps.

Aujourd'hui, la qualification d'un banquier privé au sens large pour tout ce qu'il peut intégrer comme complexité est encore supérieure à celle d'un robot.

Finalement, rien de ce qui est humain ou complexe n'est étranger à une banque privée. En ces temps « d'expertisme », il est urgent de redonner sa place à la relation humaine, à la connaissance bien aidée par la technologie. L'intelligence émotionnelle en banque privée, continuera encore longtemps à façonner des patrimoines et aidera les entrepreneurs à construire leurs solutions.

A retenir

- L'intelligence artificielle est un outil et non un substitut du banquier privé.
- Dans un métier où l'humain est au coeur, l'intelligence émotionnelle reste plus performante.
- La banque est un lieu d'échanges entre créateurs et conseils.

Gestion privée - Généralités

Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

p. arg7



Jeudi 5 novembre 2020

Le Monde • p. ARG7 • 688 mots

Dossier

Confier le pilotage de son épargne à un professionnel

É. Lx.

Comment inciter les épargnants à sortir des fonds en euros, garantis, pour aller vers les supports en unités de compte, risqués ? De plus en plus de compagnies proposent des profils de gestion pilotée.

Ce mécanisme permet, après avoir établi le profil de l'épargnant, de l'orienter vers un mode de pilotage compatible avec ses attentes, en le débarrassant de tout souci de gestion : la répartition de l'épargne entre les différents supports du contrat est confiée à un professionnel, qui se charge ensuite d'opérer les arbitrages qu'il juge nécessaires, selon l'évolution des marchés boursiers, la conjoncture économique, etc. « Une solution attractive pour ceux qui n'ont pas de conseiller privé ou le temps de s'occuper de leur épargne », juge Philippe Crevel, délégué général du Cercle de l'épargne.

Simple et pratique, cette gestion pilotée a longtemps été l'apanage des produits les plus haut de gamme, vendus surtout dans l'univers de la gestion privée et de la gestion de patrimoine. Mais elle est devenue plus accessible, notamment sur Internet, et apparaît aussi désormais dans nombre de contrats grand public des banques, proposée à partir de quelques centaines d'euros investis seulement.

Conseils personnalisés

Pour l'épargnant, c'est une manière simple de diversifier son épargne sur des supports plus risqués, mais avec un niveau de risque facile à évaluer et a priori sans mauvaise surprise, dès lors que son horizon de placement a été correctement déterminé au départ. Pour l'assureur, c'est un moyen efficace de détourner les clients des fonds en euros et de développer les supports en unités de compte, plus rentables pour lui et moins consommateurs de fonds propres (la marge de solvabilité requise est plus faible).

Avec entre trois et une dizaine de profils de risque selon les contrats, du plus conservateur (souvent nommé « prudent ») au plus risqué (« dynamique », « offensif »), ces gestions pilotées sont en mesure de répondre aux besoins de chaque investisseur. Le compromis est parfait, sur le papier. « Elle va permettre à nos sociétaires qui manquent de temps ou de connaissances de bénéficier des conseils de professionnels avisés », vante ainsi Olivier Sentis, directeur général de la Mutuelle d'Ivry-La Fraternelle (MIF), qui vient de lancer ce type de gestion.

Sébastien d'Ornano, dirigeant du courtier en ligne Yomoni, évoque un autre atout : « Les épargnants, surtout novices, ont des biais cognitifs qui les poussent à prendre de mauvaises déci-

© 2020 SA Le Monde. 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.

PubliC Certificat émis le 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201105-LM-7542928



Gestion privée - Généralités

sions, par exemple à vendre les fonds en actions quand la Bourse baisse. La gestion pilotée permet d'éviter cela car les portefeuilles sont construits sur des allocations stratégiques dont nous ne nous écartons pas. »

traverser un cycle complet sur les marchés. » Une durée compatible avec l'horizon de la plupart des épargnants choisissant l'assurance-vie, puisque c'est à partir de huit ans que la fiscalité est la plus favorable.

Forte capacité de rebond

On l'a vu au printemps après la chute de la Bourse, là où les particuliers ont eu tendance à vendre dans la panique, les professionnels ont au contraire renforcé leur exposition au marché pour retrouver leur allocation stratégique, ce qui leur a permis de profiter du rebond des actions. Les gérants peuvent aussi faire preuve de tactique, en choisissant pour leur poche en actions des supports qui leur semblent les plus aptes à profiter des circonstances, là où les épargnants ont tendance à ne jamais arbitrer.

Les fruits tiennent-ils la promesse des fleurs ? Le principal enseignement, après plusieurs crises, est que ces gestions ne mettent pas à l'abri des pertes. Elles peuvent frapper tous ces profils, d'autant plus fortement qu'ils sont dynamiques. Mais la plupart ont montré une forte capacité de rebond et, à long terme, sont souvent assez convaincantes.

Chez le courtier en ligne Altaprofits, précurseur de la gestion pilotée « démocratisée », qu'il a lancée en 2006, les performances sur 14 ans s'élèvent de 31 % pour le niveau le plus prudent à 65 % pour le plus dynamique. Chez Boursorama, le mandat défensif a gagné en moyenne 3,51 % par an, soit un peu plus qu'un fonds en euros, mais 6,20 % pour le plus offensif.

« Un profil offensif se justifie sur un horizon d'au moins huit ans, indique M. d'Ornano, soit la durée nécessaire pour

Les Echos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 39



Vendredi 13 novembre 2020

Les Echos • no. 23326 • p. 39 • 692 mots

Un Français sur deux prêt à privilégier les placements à impact

JULIE LE BOLZER

Un sondage OpinionWay pour « Les Echos » et Neufilze OBC sur l'investissement responsable radiographie l'évolution des attentes des épargnants et met en lumière un intérêt grandissant pour la préservation de l'environnement.

Les placements financiers sont-ils déterminants pour l'avenir de la planète ? En pleine seconde vague d'une pandémie qui a secoué la société tout entière et renforcé la prise de conscience de la fragilité du monde, une majorité de Français répond par l'affirmative. En effet, dans un **sondage OpinionWay** réalisé à la fin d'octobre pour « Les Echos » et Neufilze OBC, 65 % des personnes interrogées assurent que les épargnants peuvent, par leurs investissements, se mettre au service de la préservation de l'environnement.

« *Un nouvel idéalisme de l'épargnant émerge* », analyse le sociologue Ronan Chastellier, estimant que la crise du Covid-19 a fait reculer la seule préoccupation de rentabilité et ancré dans les esprits que le placement peut être un levier. « *Même s'ils n'ont pas tous pour objectif de sauver le monde avec leur argent, les épargnants estiment désormais pouvoir agir sur le cours des choses* », dit-il.

Le déclencheur ? Le bouleversement environnemental couplé au fait que « *les Français ont dorénavant un droit de regard sur l'affectation et l'utilité de leurs fonds, alors que ce sujet était jusqu'alors réservé aux spécialistes et*

aux financiers ».

Autre enseignement de cette étude, le recul de la notion de rentabilité : 50 % des sondés répondent que les épargnants peuvent préférer un placement moins rentable mais à impact environnemental positif. « *Que l'épargnant soit prêt à renoncer à une certaine rentabilité constitue un basculement, presque un pied de nez à la rationalité économique. Cela tranche avec le postulat de l'épargnant d'avant' aiguillonné par son seul égoïsme économique* », remarque Ronan Chastellier.

Manque de réflexes chez les banquiers

Mais ce résultat n'est pas dénué de paradoxe : 49 % des Français jugent que la rentabilité économique et la préservation de l'environnement s'opposent. Si, à l'instant T, les citoyens sont au milieu du gué (49 % vs 49 %) sur le sujet de la compatibilité entre profitabilité et utilité, les lignes bougent. « *La COP21, l'impact des changements climatiques et maintenant la pandémie ont largement contribué à changer la donne, particulièrement pour les jeunes* », poursuit Ronan Chastellier, soulignant que 57 % des 15/24 ans et 60 % des 25/34 ans ne voient pas d'opposition entre rentabil-

© 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.

PubliC Certificat émis le 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20201113-EC-0604232957029

Produits - services

ité financière et préservation environnementale...

Les jeunes sont également plus nombreux à souhaiter prendre en compte des critères environnementaux dans leurs placements financiers : 66 % des 18/24 ans, des 25/34 ans et des 35/49 ans sont prêts à orienter en ce sens leurs assurances vie, livret et autre plan d'épargne en action, contre 58 % des 50/64 ans.

La moyenne ? Elle est à 64 %, ce qui fait dire à Ronan Chastellier que *« là encore, il y a une réelle mutation . Les Français avaient déjà compris que consommer revient à voter avec sa carte bleue. Aujourd'hui, après les achats engagés et la consommation militante, apparaît l'étape de l'épargne et des placements citoyens ou à impact »*, constate-t-il.

Illustration supplémentaire de cette lame de fond, 70 % des sondés jugent la préservation de l'environnement comme un critère à part entière, devant être pris en compte quand il s'agit de produits financiers à long terme. *« La question du long terme implique par essence de s'intéresser à la préservation de l'écosystème »*, note le sociologue.

Néanmoins, un grain de sable grippe cette dynamique, à savoir le sentiment des Français que leur banquier n'a pas encore le réflexe de proposer des produits financiers compatibles avec le développement durable. Effectivement, **69 % des sondés certifient qu'on ne leur a pas soumis l'idée de produits**

« responsables » . *« Le désir de finance verte n'est pas répercuté dans les propositions bancaires, comme si de vieux réflexes empêchaient la libre expression et les souhaits de l'épargnant »*, avance

le sociologue.

Il souligne que cette réalité tranche avec le positionnement d'investisseurs institutionnels qui **ne voient pas le « vert » comme un élément moins rentable** . *« Les banquiers semblent en retard par rapport à la société, mais ils ne devraient pas être à la traîne trop longtemps »* . Notamment parce que désormais *« les Français savent qu'ils peuvent orienter la finance vers davantage d'utilité »* .

Julie Le Bolzer

Produits - services

Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

Jeudi 5 novembre 2020

Le Monde • p. ARG8 • 780 mots

Dossier

La piste méconnue des SCI

Certains contrats d'assurance-vie proposent d'investir dans des sociétés civiles immobilières. Une option qui affiche de belles performances à long terme avec des frais réduits

éric Leroux

p. arg8



Les établissements financiers ne manquent pas une occasion de mettre en avant les sociétés civiles de placement immobilier, les fameuses SCPI, et leurs cousins, les organismes de placement collectif immobilier (OPCI), auxquels ils donnent accès dans leurs contrats d'assurance-vie. Ils se montrent en revanche plus discrets sur un autre produit immobilier souscriptible par le biais de l'assurance-vie : les sociétés civiles immobilières (SCI).

Ces dernières sont surtout connues des particuliers investissant dans l'immobilier lors qu'ils créent une structure juridique permettant d'optimiser leur stratégie patrimoniale. Mais on peut aussi, c'est moins connu, investir dans des SCI créées par des sociétés de gestion en logeant des parts de celles-ci dans son contrat d'assurance-vie, quand celui-ci le propose.

Ces SCI sont des instruments originaux. « Elles ne visent pas à servir des rendements réguliers, comme les SCPI ou les OPCV, mais à délivrer de la performance à long terme », explique Stéphanie Lacroix, directrice générale de Primonial REIM. En clair, l'investisseur ne touchera pas de dividendes mensuels ou trimestriels sur son contrat d'assurance-

vie, mais espère y gagner à la revente de ses parts, car les revenus de la SCI sont capitalisés et viennent valoriser le prix de celles-ci.

La SCI Capimmo de la société de gestion Primonial REIM est l'un des poids lourds du marché : elle gère quelque cinq milliards d'euros et est présente dans plusieurs dizaines de contrats proposés sur Internet ou dans l'univers de la gestion de patrimoine. Un fonds plutôt convaincant : « Depuis sa création, en 2008, la performance globale s'élève à 80 % », souligne Mme Lacroix.

Les SCI disposent d'une grande liberté : elles peuvent investir dans l'immobilier sous toutes ses formes. Capimmo achète par exemple des parts de SCPI disponibles sur le marché, et détient aussi des bureaux, des commerces et des logements « en direct ». Elle prend par ailleurs des participations dans d'autres SCI et dans des fonds institutionnels, français ou européens.

Viagers, bureaux

De quoi offrir une très large diversification et permettre d'investir dans des biens en général inaccessibles au grand public. D'autant que cette SCI prend position à différents stades de la vie immobilière : achats sur plan, en vente en état

© 2020 SA Le Monde. 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.

PubliC Certificat émis le 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20201105-LM-4301684



Produits - services

futur d'achèvement (VEFA), acquisition d'immeubles à réhabiliter, etc.

D'autres explorent des voies différentes : la SCI Viagénérations s'est ainsi spécialisée dans l'achat de logements en viager. Cela lui permet d'acquérir des biens à un prix inférieur à leur valeur faciale, puisque le droit d'occupation du vendeur est déduit soit « une décote de 40 % à 60 % », indique la société Turgot AM, qui l'a mise en place. Le Crédit mutuel Arkéa et sa filiale Suravenir suivent également ce modèle, avec Silver Avenir, une autre SCI de viager venant d'être lancée. Son objectif de performance annuelle : 5 %.

On trouve également de telles SCI à l'Association française d'épargne et de retraite (AFER), principale association d'épargnants, avec AFER Immo. Elle gère un portefeuille de 1,4 milliard d'euros, investis principalement en bureaux, en direct (55 %) et par le biais d'autres SCI (41 %). Sa valeur a progressé de 13,6 % sur trois ans.

Ses portes ne sont cependant pas ouvertes en permanence : l'association autorise et ferme régulièrement les souscriptions, selon les possibilités du marché. Mieux vaut donc être réactif. Aviva, Cardif, Generali, Oradéa Vie ou Patriméa proposent aussi ces supports. Sans parler des nombreux contrats, sur Internet ou en gestion de patrimoine, qui accueillent les SCI plus récentes de Sofidy (Sofidy Convictions) ou de La Française (Philosophale 2).

Gros avantage par rapport aux SCPI : les frais. Si les SCPI sont très gourmandes à l'entrée, avec des chargements de 10 % en moyenne, les SCI sont, en général, bien moins onéreuses, avec des frais de 2 %, souvent, sur les versements. En

revanche, les frais de gestion sont généralement supérieurs à ceux des SCPI (1,85 %, par exemple, pour AFER Immo). Autre atout : alors que les SCPI (dites « de rendement ») sont soumises à la contrainte de servir un revenu régulier, les SCI peuvent prendre position dans une perspective de plus-value, et disposent donc de plus de souplesse dans leurs investissements.

Par rapport aux OPCI, qui se taillent eux aussi un joli succès dans l'assurance-vie, les SCI supportent des frais de gestion inférieurs, mais surtout profitent de leur liberté de manoeuvre pour éviter de trop s'exposer à la volatilité des actions de sociétés foncières cotées. Pas anodin durant une année comme 2020, où les foncières ont assisté à l'effondrement de leur valeur boursière. Les SCI, elles, n'ont pas vu la valeur de leurs parts baisser depuis des années, même si cette possibilité ne peut être écartée en cas de crise immobilière grave.

Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 6 novembre 2020

Les Echos (site web) • 877 mots

Covid-19 : les SCPI vont-elles résister à la deuxième vague ?

DELPHINE IWEINS

Résilientes lors du premier confinement, les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) sont aujourd'hui plus fragilisées. L'année prochaine risque d'offrir des rendements moindres aux épargnants.

Au moment où un nouveau confinement débute, les chiffres clés des sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) pour le troisième trimestre démontrent leur capacité à délivrer un rendement régulier pour cette année.

Un rendement sauvé pour 2020

« L'année 2020 s'est jouée au deuxième semestre pour les SCPI. Cette deuxième vague intervient au début du quatrième semestre, les loyers ont déjà été encaissés », indique Frédéric Puzin, associé de Corum L'Epargne. D'après Francescpi, les dividendes versés au cours de cette troisième période permettent d'afficher un rendement annuel de 4,09 %. Les SCPI résidentielles et logistiques, moins impactées par le premier confinement, confirment leur avance avec des rendements semestriels supérieurs à 6 % annualisés.

Dans le peloton de tête également, les SCPI spécialisées dans la santé avec un rendement semestriel annualisé de 4,54 %. « Le rendement moyen en 2020 va être au-dessus de 4 % ce qui est louable. Ce qui va se passer en 2021 est plus problématique », reconnaît Paul Bourdois, cofondateur de Francescpi.

Effectivement, toutes les SCPI ne sont pas logées à la même enseigne. Cette moyenne cache des disparités d'approche et donc de réserves pour absorber une diminution des loyers. Quelles seront les SCPI les plus touchées ? Lesquelles seront les plus résilientes ?

Bureaux, la protection des baux fermes

A priori protégée par des baux fermes, la classe d'actif des SCPI de bureaux n'est pas la plus menacée. Les professionnels reconnaissent que le premier mois a été souvent l'occasion de renégocier les loyers, voire pour certains locataires de refuser de payer. Cette situation purement opportuniste ou due à un effet de panique va-t-elle se reproduire ? A priori, non.

Les conditions du deuxième confinement diffèrent de celles de la période mars avril, les sièges des entreprises restent ouverts et continuent d'accueillir des salariés dont les tâches ne sont pas possibles à distance. « Les entreprises ne peuvent pas aujourd'hui arrêter de louer leurs bureaux, même si elles mènent une réflexion autour de leur réorganisation à cause du télétravail », précise Paul Bourdois. Les SCPI d'espaces de co-working, variable d'ajustement

© 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.

PubliC Certificat émis le 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20201106-ECF-0604196496055

Produits - services

immobilière des entreprises et dont la durée des baux est plus courte, risquent, néanmoins d'être sur la sellette.

L'hôtellerie en difficulté

Du côté de l'hôtellerie, certaines sociétés civiles ont réussi à recouvrer une partie des loyers durant le deuxième trimestre. D'autres, qui hébergeaient par exemple des hôtels indépendants dont les réservations passent principalement par des plateformes en ligne, sont en grandes difficultés. « *La situation était quasiment revenue à la normale sur les loyers et les rendements, mais il peut avoir un nouveau trou d'air au premier semestre 2021* », explique Pierre Gardin, directeur du pôle immobilier de Linxea. A la mi-octobre, l'indice EPRA du prix du segment de l'immobilier indiquait le celui de l'hôtellerie 50 % en dessous de son niveau de début d'année, la vigilance est donc de mise.

Commerces, grosses inquiétudes autour de Noël

La plus grande inquiétude concerne les SCPI de petits commerces, particulièrement celles composées de commerces considérés comme « non essentiels » par les pouvoirs publics et qui ont dû fermer pendant ces deux confinements. Selon l'indice EPRA, le prix du segment de l'immobilier des commerces a baissé de 65 % depuis le début de l'année.

Pour ces commerces, la facilité ou non de résister à cette crise sanitaire dépendra de leur situation financière, de l'accompagnement de la part des bailleurs ainsi que des aides d'Etat sur la période. « *Pour l'instant, les sociétés de gestion n'ont pas assez de recul pour connaître l'impact de ce nouveau confinement sur ce type de biens. Le gros point d'interrogation concerne la période de Noël.*

Pour rappel, au premier semestre, l'encaissement des loyers des SCPI de commerce était de 65 % », développe Pierre Garin.

Diluer le risque en diversifiant les actifs

Vis-à-vis de leurs épargnants et la baisse annoncée des rendements, les sociétés de gestions peuvent décider de puiser dans leurs réserves pour limiter les dégâts. Un grand nombre d'entre elles dès le premier confinement ont aussi conclu des arrangements avec leurs locataires : paiement du loyer à la fin du mois plutôt que le mois précédent, utilisation des garanties bancaires, voire pour les cas les plus préoccupants un effacement des loyers. Les données d'encaissement des loyers du quatrième trimestre seront donc à surveiller de près.

Le marché des SCPI est très concurrentiel. Si leurs rendements annoncés en fin d'année sont dans la fourchette basse, la collecte de 2021 risque d'être impactée. Clairement, les investisseurs vont chercher à ventiler leurs placements et à diluer le risque à travers des SCPI qui permettent d'investir sur plusieurs classes d'actifs. Plus que jamais, la sélectivité et la diversification du portefeuille de SCPI sont nécessaires pour éviter les déconvenues.

Delphine Iweins @DelphineIweins

Encadré(s) :

SCPI : comment la pierre papier résiste à la tourmente du coronavirus
<https://www.lesechos.fr/patrimoine/immobilier/scpi-comment-la-pierre-papier-resiste-a-la-tourmente-du-coronavirus-1201335>

Covid-19 : 5 solutions pour optimiser son épargne malgré la crise
<https://www.lesechos.fr/patrimoine/placement/covid-19-5-solutions-pour-optimiser-son-epargne-malgre-la-crise-1260867>

Note(s) :

Articles connexes :

[Covid-19 : 5 solutions pour optimiser son épargne malgré la crise](#)

[Les rendements de l'immobilier sans les affres de la gestion locative](#)

[Immobilier tertiaire : les SCPI face à la crise du coronavirus](#)

[Le palmarès des SCPI](#)

[SCPI : l'investissement immobilier en vogue](#)

Produits - services

Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

Jeudi 5 novembre 2020

Le Monde • p. ARG10 • 694 mots

Dossier

Des produits hors des sentiers battus

Un investissement « plan-plan », l'assurance-vie ? Pas tant que ça. Désormais, certains contrats permettent à l'épargnant d'accéder à des fonds originaux

Éric Ieroux

p. arg10



L'assurance-vie multisupport s'est longtemps limitée à trois compartiments : les fonds en euros, les fonds d'obligations et les fonds d'actions. Mais elle est désormais bien plus ouverte et d'autres supports vous tendent les bras dans les contrats les plus complets.

Les fonds d'infrastructures

Investir dans des installations solaires, des réseaux de communication, des hôpitaux, des ponts ? Longtemps réservés aux investisseurs institutionnels, les fonds d'infrastructures font depuis quelques mois leur entrée dans l'assurance-vie.

Loin d'être généralisés, ils figurent désormais dans de grandes maisons comme Allianz, Axa, Crédit agricole, Generali, Primonial. Le principe : l'assureur, par sa société de gestion, lève des fonds auprès des épargnants et accorde des prêts aux collectivités ou organismes qui se lancent dans ces projets.

Les intérêts de ces prêts font le rendement des produits, estimé entre 4 % et 5 % par an. Le tout, avec un risque souvent limité et pour un investissement de quelques centaines d'euros au minimum.

Une façon de combiner financement de l'économie réelle, performance et relative sécurité.

Les fonds structurés

Gagnez 7 % si la Bourse a stagné ou progressé sur un an et ne soyez perdant que si elle a baissé de 30 % ou plus : c'est, caricaturée, la logique des fonds structurés. Alternatives aux fonds en actions, ces produits visent des investisseurs prêts à supporter un risque de perte important. Atout principal : ils permettent d'empocher des gains, même quand les marchés font du surplace.

« Malgré les conditions actuelles de marché, il reste possible de construire des produits performants, estime Grégory Vial, cofondateur de la plate-forme Feefty. Il peut s'agir de produits conservateurs, adossés sur de grands indices, avec un objectif de 3 % à 4 % de rendement annuel, ou de produits plus dynamiques, avec des rendements cibles de 6 % à 10 % par an, mais plus risqués car liés à une seule action. »

Ils sont rares dans les offres grand public, l'étroitesse actuelle du marché les réserve d'abord aux produits de gestion de patrimoine et de gestion privée.

© 2020 SA Le Monde. 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.

PubliC Certificat émis le 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20201105-LM-4001291



Produits - services

Les fonds de « private equity »

Comme les fonds d'infrastructures, ces produits jadis réservés aux personnes fortunées sont désormais accessibles à presque toutes les bourses dans de nombreux contrats d'assurance-vie, en particulier ceux vendus sur Internet ou en gestion privée.

Ils permettent d'investir dans des entreprises non cotées et d'espérer une plus-value lors de la sortie. Très risqués, ils font aussi partie de ceux qui laissent espérer les plus gros gains, avec un rendement d'environ 10 % par an sur le long terme... quand tout va bien. Attention : pour en profiter pleinement, il faut les conserver de sept à dix ans. Investisseurs pressés, s'abstenir, d'autant qu'ils ne sont pas liquides en permanence.

Air Liquide, Total ou LVMH », observe Stellane Cohen, présidente d'Altaprofits, un courtier en ligne précurseur sur ce sujet. Elle ajoute que « ce sont en général des clients détenteurs de patrimoines importants, qui investissent quelques dizaines ou centaines de milliers d'euros ».

Evidemment, le niveau de risque est important puisque la diversification n'est pas au rendez-vous. Ces acquisitions se justifient pour une détention à long terme, mais pas pour faire des « coups » sur le marché. En effet, les valeurs des titres sont inconnues à l'avance, puisque l'assureur les acquiert et les cède en fin de séance, le jour du passage de l'ordre ou le lendemain.

Les trackers

Les trackers, ou ETF (Exchange Traded Funds), sont des instruments financiers qui répliquent de manière passive des indices boursiers. A l'inverse des fonds classiques, où la gestion est souvent onéreuse, ils supportent des frais de gestion extrêmement faibles, de l'ordre de 0,2 % à 0,4 % par an. Une option de choix pour suivre, à petit prix, l'évolution d'un indice boursier. S'ils sont loin d'être généralisés, ils figurent dans de plus en plus de contrats, en particulier en ligne.

Les actions en direct

Certains contrats d'assurance-vie laissent la possibilité d'investir dans des actions en direct. Il est ainsi possible d'acheter des titres cotés au CAC 40, au SBF 120, voire à l'Euro Stoxx 50, et de les détenir dans ce cadre avantageux. « Les clients investissent principalement dans de grandes valeurs comme L'Oréal,

Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 4 novembre 2020

Les Echos (site web) • 1513 mots

Cryptomonnaies : faut-il investir ?

EMMANUEL SCHAFROTH

Les cryptodevises, actif encore en quête de maturité, séduisent nombre d'investisseurs en quête de diversification et de plus en plus méfiants face aux devises classiques alors que les Etats sont endettés de façon abyssale.

C'est tout début 2018 que la fièvre du bitcoin a connu son paroxysme. Si elle est brutalement retombée ensuite, les cryptomonnaies ont continué de faire leur chemin et sont aujourd'hui en quête de respectabilité. Mais elles restent des actifs à part, offrant peu de visibilité, du fait de leur historique encore faible et sont à manipuler avec précaution.

Comment les définir ?

Les termes de « cryptodevises », « cryptomonnaie » ou « cryptoactif » se réfèrent à des produits financiers dont la valeur ne repose pas sur un émetteur unique comme un Etat ou une entreprise, mais sur un réseau informatique décentralisé appelé « blockchain ». C'est cette décentralisation qui garantit l'existence et l'inviolabilité de l'actif en question, lequel n'a aucune existence matérielle.

Si le bitcoin a fait beaucoup d'émules, il reste le roi incontesté de la classe d'actifs. A lui seul, il représente plus de 60 % de la capitalisation boursière totale des quelque 7.500 cryptodevises recensées par le site Coinmarketcap. Mais attention : pour l'investisseur qui souhaiterait s'y intéresser, toutes les « cryptos » ne se ressemblent pas.



« Le bitcoin est régi par des règles d'émission monétaire strictes, selon lesquelles le nombre de coins en circulation sera limité à 21 millions une fois le processus d'émission achevé », explique Philippe Meyer, responsable des solutions blockchain de l'éditeur de logiciels bancaires Avaloq. D'autres « devises » n'ont pas de telles règles de limitation de l'offre et on a même vu l'émergence d'une monnaie parodique, le dogecoin, popularisée par le chien Shiba qui lui sert de mascotte. Cela ne l'a pas empêché de franchir ponctuellement la barre du milliard de dollars de capitalisation boursière, mais est-ce bien raisonnable de considérer cela comme un support d'investissement crédible ?

Une autre tendance forte des derniers trimestres est l'émergence des « stable coins » qui répliquent la valeur faciale

© 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 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201104-ECF-0604147473917



Produits - services

d'une monnaie fiduciaire. « *Il s'agit de clones numériques de devises classiques émises par des Etats, dont le principal intérêt est de faciliter le règlement-livraison lorsqu'on fait des transactions sur d'autres cryptoactifs* », explique Philippe Meyer. Le Tether (USDT) s'est ainsi imposé comme la troisième plus importante cryptomonnaie et est une des quatre à dépasser la barre des 10 milliards de dollars de capitalisation.

Enfin, on a vu prospérer les tokens, ces actifs numériques souvent basés sur la technologie Ethereum généralement émis par des entreprises en levée de fonds (voir encadré).

Qui les achète ?

Au départ, le bitcoin était clairement l'apanage de quelques geeks, comme les jumeaux Winklevoss, partenaires malheureux de Mark Zuckerberg aux débuts de Facebook et réputés être les premiers milliardaires en bitcoins après avoir investi significativement dès 2013 dans cet actif encore peu connu à l'époque.

Les investisseurs issus de pays à devises faibles ont aussi été une clientèle de choix pour les cryptoactifs. « *On a notamment vu une corrélation forte entre le nombre de transactions sur le bitcoin en Argentine et la dégradation du peso* », note Philippe Meyer. Logique : quand la devise nationale n'a plus de valeur fiable, on lui préfère un actif certes intangible, mais pas soumis à la situation locale. Mais aujourd'hui, on voit d'autres clientèles se développer : particuliers fortunés, family offices ou même investisseurs institutionnels s'intéressent aux cryptoactifs à titre de diversification de leurs portefeuilles.

Quel potentiel de gain et quelle volatilité ?

Certes, le bitcoin et ses suiveurs restent des actifs à part, mais leur appréhension croissante par les investisseurs est perceptible. « *De plus en plus, on voit des investisseurs construire des stratégies sur les cryptomonnaies sur la base d'analyses techniques, comme ils le feraient avec des devises ou autres actifs financiers plus classiques* », explique Alexandre Baradez, responsable de l'analyse marché chez IG. *La chute brutale du bitcoin au moment du déclenchement de la crise du Covid-19 montre qu'il n'est pas si déconnecté des marchés financiers qu'on pourrait le penser.* »

Les « cryptos » restent très volatiles - elles sont plus proches des actions cotées au Nasdaq que de monnaies de réserves classiques sur ce point - et leur comportement en temps de crise est loin d'en faire une sorte de version moderne de l'or, alors qu'elles sont parfois considérées comme telles. En mars, elles ont plutôt eu tendance à amplifier la baisse du marché qu'à l'atténuer (voir graphique).

« *Il reste très compliqué d'évaluer le potentiel de gain et l'investissement en cryptodevises reste plus hasardeux que celui dans des actifs traditionnels, du fait de l'absence de sous-jacent* », reconnaît Philippe Meyer. En résumé, si certains modèles prévoient que le bitcoin pourrait atteindre 1 million de dollars d'ici à 2025 contre 13.000 actuellement, son avenir dépend d'un grand nombre de facteurs, dont les futures réglementations qui vont s'appliquer. Le bitcoin se dirige vers une très bonne année 2020, mais toute prévision reste assez aléatoire.

Qu'en pensent les professionnels ?

« *Le monde est prêt pour l'argent privé.*

» Si cette prédiction est intéressante, c'est qu'elle vient d'un acteur important de la finance traditionnelle, la banque américaine JP Morgan, qui a créé dès 2015 un centre d'excellence sur la technologie blockchain. Les banques privées s'intéressent de plus en plus aux cryptodevises et entendent permettre à leurs clients d'y investir de manière sécurisée, alors que les fraudes restent le talon d'Achille dans le monde encore peu discipliné des cryptoactifs.

« *Certains clients sophistiqués des banques privées peuvent investir 3 ou 5 % de leurs actifs en cryptodevises*, explique Philippe Meyer. *Notre position en tant que fournisseur de technologie des banques est de les pousser à offrir ce service d'investissement à leurs clients en leur fournissant les moyens de prendre sous leur responsabilité la conservation des clés privées des clients.* » Si de nombreux scandales ont émaillé la vie du bitcoin, ils sont toujours liés à la perte ou au vol de ces fameuses clés et non à une violation de l'intégrité de la technologie elle-même. D'où l'importance d'avoir un bon coffre-fort pour conserver ces cryptoactifs.

Quels intermédiaires et quels frais ?

Dans le monde encore peu normé des cryptodevises, les frais peuvent être très variables, mais l'émergence de plateformes importantes comme Kraken, Coinbase ou Binance a permis de tirer les frais vers le bas, avec des frais de transaction qui peuvent parfois tomber aux alentours de 0,2 %, voire 0,1 %, même sur de petites transactions.

L'essentiel est de bien comprendre la différence entre l'achat en direct de cryptoactifs sur ces plateformes et l'achat de produits dérivés, souvent des

Produits - services

CFD (« contracts for difference »), proposés par des plateformes comme IG, Saxo ou eToro et calqués sur des produits déjà proposés par les mêmes intermédiaires pour investir dans les devises étrangères. Dans ce cas, vous ne serez pas propriétaire des cryptoactifs, mais seulement exposés à leurs variations. Ici, les frais de transactions peuvent certes être nuls, mais il y a des frais moins visibles, ceux liés à la fourchette entre le prix acheteur et le prix vendeur. A réserver aux experts et adeptes de la spéculation !

Quelle fiscalité ?

La loi de finances pour 2019 a simplifié et allégé la fiscalité applicable à ce type d'actifs. Les plus-values réalisées à titre occasionnel par les particuliers sont soumises à la flat tax de 30 %, soit 12,8 % au titre de l'impôt sur le revenu et 17,2 % au titre des prélèvements sociaux (article 150 VH bis du CGI). En outre, les gains sont exonérés lorsque la somme des cessions n'excède pas 305 euros.

Attention, les redevables doivent indiquer sur leur déclaration de revenus le montant global des plus-values réalisées au titre des cessions de l'année, mais aussi joindre à cette déclaration une annexe détaillant l'ensemble des plus ou moins-values réalisées à l'occasion de chacune d'elle.

Emmanuel Schafroth

Encadré(s) :

Trois placements malins qui sortent des sentiers battus <https://www.lesechos.fr/patrimoine/placement/trois-placements-malins-qui-sortent-des-sentiers-battus-1250713>

Bourse : prendre les bonnes décisions en pleine incertitude <https://www.lesechos.fr/patrimoine/placement/bourse-prendre-les-bonnes-decisions-en-pleine-incertitude-1251042>

Lorsqu'un investisseur souscrit à une introduction en Bourse (en anglais : IPO, pour « initial public offering »), il obtient des actions de la société en question. Avec l'ICO, ou « initial coin offering », une nouvelle manière de lever de l'argent est apparue, notamment pour des start-up au business encore peu abouti : ici, ce sont des jetons, ou « tokens », que l'investisseur va recevoir en échange de son argent. L'intérêt pour l'entreprise est qu'une telle opération est infiniment plus simple à orchestrer qu'une introduction en Bourse, processus long, réglementé, coûteux.

Le revers de la médaille de cette simplicité est tout aussi évident : l'investisseur risque d'être payé en monnaie de singe, la valeur de ces « tokens » étant encore plus aléatoire que celle d'actions de start-up ! La jeune histoire des ICO est donc jalonnée d'arnaques. Cela ne condamne pas l'avenir de ce type de levées de fonds mais là encore, un peu de régulation ne nuira pas au bien-être des investisseurs potentiels.

Les moins-values subies au cours d'une année d'imposition ne sont pas reportables.

Note(s) :

Articles connexes :

[Vers un apaisement des relations entre banques et acteurs « crypto »](#)

[Quand les Argentins utilisent le bitcoin pour sauver leur épargne](#)

[Les frères Winklevoss, les rois jumeaux du bitcoin](#)

[Bitcoin : la cryptomonnaie qui affole les marchés](#)

[Bitcoin : un record et de nombreuses questions](#)

Produits - services

Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

Samedi 31 octobre 2020

Le Monde • p. ECO22 • 878 mots

Crise sanitaire : l'heure de vérité pour les SCPI

Les sociétés civiles de placement immobilier pourraient voir le prix de leurs parts affecté

Aurélié Fardeau

Malgré le confinement du début d'année et l'impossibilité pour certaines entreprises de régler leurs loyers, les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) ont bien tenu le choc. Ces placements investissant surtout dans les bureaux et les commerces des secteurs fragilisés par la crise sanitaire et économique, leurs locataires ont traversé des difficultés financières. Il n'empêche, le rendement sur un an (hors revalorisation des parts) des SCPI d'entreprises s'est établi à 4,2 % au 30 juin 2020, en baisse de seulement 0,2 point sur un trimestre, selon l'Association française des sociétés de placement immobilier (Aspim).

Mais à cette première épreuve succédera bientôt une seconde : l'expertise du patrimoine immobilier, dont la valeur vénale est mise à jour tous les ans. À réaliser début 2021, elle sera communiquée dans les rapports annuels des SCPI, au printemps. Elle permettra de savoir si le patrimoine immobilier des SCPI a perdu de la valeur avec la crise.

Les avis divergent. « Pour l'immobilier d'entreprises, le volume de transactions s'est beaucoup contracté au deuxième trimestre et ce sera possiblement le cas aussi au troisième trimestre, cela pourrait avoir des incidences sur les prix de

ces biens, estime Jean-François Chaury, directeur général d'Advenis REIM. Mais cela dépendra des classes d'actifs immobiliers et des zones géographiques. Par exemple, en Allemagne, les prix n'ont pas bougé à l'achat, alors qu'en Espagne ils ont déjà baissé d'environ 10 %. »

Rendement attractif

Selon la dernière publication d'ImmoStat, qui regroupe les quatre principaux conseils en immobilier d'entreprises, la demande de bureaux en Ile-de-France en septembre 2020 a diminué de 46 % par rapport à la même période un an plus tôt.

« S'installer à la Défense dans ce contexte est compliqué, concède Jean-Marc Peter, directeur général de Sofidy. Mais plus généralement, on constate une réappréciation du risque qui pourrait provoquer une baisse de prix limitée sur les actifs de moindre qualité. Inversement, on note un attrait fort des investisseurs pour les biens les plus qualitatifs, d'autant que le rendement de l'immobilier reste attractif. »

Mais l'impact d'une baisse des prix des biens sur les valeurs des parts ne sera pas forcément immédiat. Celles-ci reflètent la valeur du patrimoine, majoré des frais nécessaires pour le reconstituer (frais de notaire, d'agence...) : c'est ce que l'on appelle la « valeur de reconsti-

© 2020 SA Le Monde. 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.

PubliC Certificat émis le 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20201031-LM-1362390

Produits - services

tution . Or, cette valeur de reconstitution dépend non seulement de l'évolution du marché immobilier, mais aussi du travail de la société de gestion. « Quand des travaux sont faits régulièrement, on peut augmenter les loyers, et l'actif se valorise », illustre Jean-François Chaury.

Les gestionnaires de SCPI disposent en outre d'une latitude, puisqu'ils peuvent fixer le prix des parts dans un « couloir » de plus ou moins 10 % autour de cette valeur de reconstitution. Si les approches diffèrent selon les gestionnaires, la plupart d'entre eux utilisent le bas du couloir, c'est-à-dire qu'ils conservent un prix de part inférieur à la valeur de reconstitution. « Les sociétés de gestion ne répercutent pas systématiquement la hausse de la valeur d'expertise sur le prix de part car, à versement de dividende identique, cela fait diminuer le rendement de la SCPI », et donc la rend moins attractive pour les investisseurs, décrypte Raphaël Oziel, fondateur de La Boutique des placements.

Optimisme

Le premier confinement aurait accentué cette tendance. « Les sociétés de gestion n'ont pas eu le temps de répercuter les expertises 2019 sur les prix de parts 2020 car le confinement est arrivé en mars. Ensuite, nous n'avons pas jugé prudent de relever le prix des parts », explique M. Peter. Résultat : « Sur le marché, toutes catégories de SCPI confondues, le prix actuel de souscription des parts est en moyenne près de 5 % inférieur à la valeur de reconstitution définie fin 2019 », évalue Raphaël Oziel, sur la base d'une étude menée sur toutes les SCPI à capital variable.

Cet écart nourrit l'optimisme des professionnels du secteur : il montre qu'en

moyenne, les SCPI disposent d'une marge pour pouvoir faire face à une baisse du marché sans forcément baisser le prix des parts. Mais attention, toutes les SCPI ne sont pas logées à la même enseigne et la moyenne cache des disparités d'approches et donc de « réserves » pour absorber une diminution des prix de l'immobilier.

D'un côté, une dizaine de SCPI vont en effet jusqu'à afficher des prix de parts fortement inférieurs à leurs valeurs de reconstitution, avec un écart proche des 10 % permis. Côté bureaux, c'est le cas de Sélectipierre 2 de Fiducial Gestion, d'Allianz Pierre d'Immovalor Gestion et de plusieurs produits de La Française AM (Eurofoncière 2, LF Grand Paris Patrimoine...).

Sur les SCPI de commerces, Novapierre 1 de Peref Gestion est au maximum. Enfin, chez les diversifiées, Cap Foncières & Territoires (Foncières & Territoires) et Pierre Privilège (La Française AM) affichent les plus gros écarts.

De l'autre côté, une poignée de SCPI ont, à l'inverse, des prix de parts supérieurs à leur valeur d'expertise. C'est le cas pour Edissimmo d'Amundi Immobilier, Elysées Pierre de HSBC REIM, Fair Invest de Norma Capital, ou encore Buroboutic de Fiducial Gérance. Mais elles sont rares et ce bilan conforte les professionnels du secteur. « Nous n'anticipons pas à ce stade de baisse de prix de parts pour nos SCPI », martèle Jean-Marc Peter. Pas sûr que l'ensemble du marché soit aussi serein.

Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Jeudi 29 octobre 2020

Les Echos (site web) • 523 mots

La forêt fait rimer diversification et défiscalisation

NATHALIE CHEYSSON-KAPLAN

Rien de tel qu'une pincée d'actifs réels pour diversifier son patrimoine en période de crise. Cerise sur l'arbre, l'investissement forestier permet de bénéficier d'une économie fiscale.

Autre type d'investissement qui permet de profiter d'un avantage fiscal : l'investissement dans la forêt, via l'acquisition de parts de groupements forestiers (GF) ou de groupements forestiers d'investissement (GFI).

Comme les SCPI avec l'immobilier, ces deux supports vous permettent d'accéder avec une mise de fonds restreinte à un patrimoine, diversifié sur plusieurs forêts et secteurs géographiques, commun à plusieurs investisseurs, sans les contraintes liées à sa gestion.

« A la différence des groupements forestiers, les GFI peuvent faire un appel public à l'épargne. La responsabilité des associés est limitée à leurs apports, et la liquidité est potentiellement plus forte qu'avec un groupement forestier, car les GFI sont à capital variable. Il suffit d'adresser un ordre de retrait à la société de gestion pour revendre ses parts », explique Jonathan Dhiver, fondateur de Meilleur-GF.com.

Deux réductions possibles

La souscription de parts de GF ou de GFI permet de bénéficier de la réduction d'impôt pour investissement au capital de PME, dont le taux vient d'être porté

à 25 % pour les souscriptions effectuées jusqu'au 31 décembre 2020. Mais attention, le plafond de versement retenu (50.000 euros pour une personne seule et 100.000 euros pour un couple) est commun à l'ensemble des investissements éligibles à la réduction d'impôt. Sachez toutefois que la fraction des investissements dépassant cette limite annuelle ouvre droit à la réduction d'impôt dans les mêmes conditions au titre des quatre années suivantes.

Une autre réduction d'impôt est susceptible de profiter à ceux qui rachètent des parts de groupements forestiers sur le marché secondaire. Elle est égale à 18 % du prix d'acquisition des parts, vos versements étant retenus dans la limite de 5.700 euros par an pour une personne seule ou de 11.400 euros pour un couple marié ou pacsé. Pour prétendre à cet avantage, vous devez en outre conserver vos parts jusqu'au 31 décembre de la 8e année qui suit la date de leur acquisition.

Les parts de groupements forestiers bénéficient également, sous certaines conditions dont l'engagement pris par le groupement de reboiser friches et landes dans un délai de cinq ans, d'une exonération partielle d'IFI, et de droits de donation et de succession à hauteur des trois quarts de leur valeur, sans limitation de montant.

© 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 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201029-ECF-0604103619005



Produits - services

Pour les parts de groupements forestiers, ces deux exonérations partielles ne jouent que pour les parts acquises à titre onéreux et détenues depuis au moins deux ans (en pratique, pour l'IFI il n'est possible de profiter de l'avantage qu'à partir du 1er janvier de la troisième année qui suit celle de la souscription).

Nathalie Cheysson-Kaplan

Encadré(s) :

Impôts : les avantages fiscaux des actifs réels <https://www.lesechos.fr/patrimoine/impots/impots-les-avantages-fiscaux-des-actifs-reels-1248929>

La forêt, un actif prisé des investisseurs <https://www.lesechos.fr/patrimoine/placement/la-foret-un-actif-poise-des-investisseurs-1209228>

Note(s) :

Articles connexes :

[Impôts : les avantages fiscaux des actifs réels](#)

[Défiscalisation : des solutions généreuses pour réduire son impôt](#)

[Défiscalisation : que faire avant la fin de l'année](#)

[Défiscalisation : payez moins d'impôts avec les Sofica](#)

[La forêt, un placement sécurisant dans le temps](#)

Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Jeudi 29 octobre 2020

Les Echos (site web) • 1013 mots

Défiscalisation : atouts et pièges des résidences services

LAURENCE BOCCARA

L'achat dans de l'immobilier géré par un exploitant ouvre droit à des avantages fiscaux. Reste que ce placement dans la pierre, souvent présenté comme garanti, régulier et sans soucis, ne l'est pas toujours.

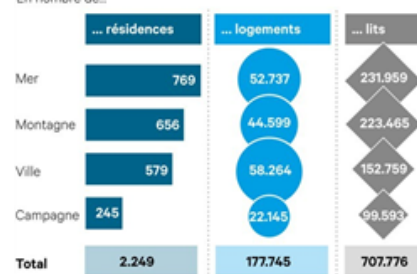
Investir dans de l'« immobilier géré », c'est-à-dire dans une chambre ou un appartement meublé, dans une résidence avec services (accueil, linge, petit déjeuner, ménage) exploitée par un professionnel de l'hébergement (de tourisme, de loisirs, pour personnes âgées, étudiants) permet de limiter sa facture fiscale. Avec ce modèle, le particulier bailleur s'affranchit de la gestion locative, entièrement déléguée à son locataire qui est un exploitant professionnel. L'investisseur est également censé percevoir des revenus réguliers de ce dernier que la résidence soit pleine ou pas et pendant la durée d'un bail de longue durée (souvent 9, voire 12 ans).

Tourisme, médical ou étudiant

« Les nouvelles générations de résidences médicalisées proposent maintenant des baux de vingt ans », relève Benjamin Nicaise, président du groupe Consultim. Adaptés à tous les budgets, les prix dépendent de la localisation des résidences et du type de clientèle hébergée. Ne proposant majoritairement que de petites surfaces, la résidence étudiante affiche le plus souvent des tickets d'entrée inférieurs à 100.000 euros. Même si elle ne propose qu'une chambre, la résidence médicalisée s'avère

Le parc des résidences de tourisme

En nombre de...



« LES ÉCHOS » / SOURCE : SNRT

plus coûteuse, car un équipement spécifique est nécessaire, et la surface est plus grande. Il faut compter un budget entre 130.000 et 190.000 euros l'unité.

En raison d'une offre d'appartements plus grands, des 2 et 3-pièces dans les résidences seniors et même des 4-pièces dans les résidences de tourisme, les budgets deviennent alors plus conséquents. « Actuellement, le lot le moins cher disponible à la vente est un studio étudiant de 50.000 euros hors taxes à Saint-Etienne, et le plus élevé est un 100 m² à Valmorel en Savoie », précise Benjamin Nicaise. Selon le Syndicat national des résidences de tourisme et des appartements (SNRT), 85 % du parc de résidences de tourisme en France - dont le parc croît de moins de nouveaux 9.000 lits par an - appartiennent à des particuliers.

Pour accéder à une fiscalité avantageuse, le contribuable dispose à ce

© 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 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201029-ECF-0604080451248

Produits - services

jour de deux options possibles : le Censi-Bouvard et le loueur en meublé non professionnel (LMNP).

Réduction d'impôt avec le Censi-Bouvard

Valable jusqu'à fin 2021, la loi Censi-Bouvard offre une réduction d'impôt égale à 11 % du prix d'acquisition (hors taxes) du bien dans la limite d'un investissement de 300.000 euros (hors taxes) par an. Ce dispositif concerne les résidences hébergeant des personnes âgées (les résidences seniors, les Ehpad) et des étudiants. Il exclut donc les résidences de loisirs et de tourisme.

En contrepartie de cette réduction d'impôt qui prend effet à la livraison du bien, l'investisseur s'engage à louer son bien meublé au moins neuf ans à l'exploitant unique chargé de « faire tourner » la résidence. Ce dispositif permet de réaliser une économie fiscale pendant une durée limitée dans le temps. En revanche, après neuf ans, cette réduction s'arrête, et la pression fiscale augmente à nouveau. Néanmoins, cette solution est susceptible d'intéresser de jeunes primo-investisseurs taxés dans les premières tranches du barème d'imposition. Détail important : cette réduction d'impôt entre dans le plafonnement global des niches fiscales de 10.000 euros par an.

Amortissement avec le LMNP

C'est (de loin) la solution plébiscitée par les particuliers investisseurs en résidences services. Elle n'offre pas de réduction d'impôt à proprement parlé, mais, en régime réel, il est possible de percevoir sur une longue durée des revenus locatifs peu ou pas fiscalisés. « Grâce à un jeu d'amortissements sur une longue durée qui permet de déduire des revenus locatifs la valeur du bien et

du mobilier, le contribuable évite leur taxation. Ceux-ci entrent dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) », explique Bertrand Tourmente, fondateur d'Althos Patrimoine. Le scénario est apprécié par des personnes arrivées en fin de vie active, capables d'acheter un ou plusieurs biens sans emprunt. Cette solution permet de générer rapidement des revenus complémentaires en vue d'une retraite proche.

En plus d'une fiscalité attractive, cet immobilier promet, au moment de l'achat, des rendements attractifs, présentés comme réguliers sur la durée. Actuellement, les programmes neufs en cours de commercialisation annoncent entre 3,80 % et 4 % par an. Cependant, il faut être conscient des risques inhérents à ce genre d'opération.

D'abord, les performances affichées ne sont pas garanties. La récente crise sanitaire l'a récemment prouvé. La fermeture administrative obligatoire des résidences de tourisme de loisirs et d'affaires de mars à mai 2020 a été mise en avant par les exploitants pour ne pas payer leurs loyers sur cette période. Même « si 95 % des résidences de tourisme urbaines sont ouvertes depuis septembre », indique le SNRT, la situation n'est pas réglée. Mis devant le fait accompli, certains propriétaires sont incités à abandonner ces mois de loyer. « C'est un comble alors que beaucoup de ces exploitants d'envergure et leaders dans leur secteur, ont bénéficié du prêt garanti par l'Etat et des mesures de chômage partiel pour leurs employés », signale Jacques Gobert, avocat à Marseille chargé de ces dossiers.

Dans un passé plus lointain, d'autres exploitants ont fait faillite, laissant les propriétaires sans gérant, sans locataire et

sans revenus. Or, si ce genre de scénario catastrophe perdure, le contribuable risque une requalification fiscale. « La crise sanitaire que nous vivons devrait à terme fragiliser certains exploitants de résidences », reconnaît Patrick Labrune, président du SNRT. Dans la tourmente se trouvent surtout les résidences de tourisme d'affaires et celles de vacances haut de gamme. Faute de Salons professionnels pour les unes et de clientèle étrangère pour les autres, ces adresses sont loin de faire le plein avec une date de retour à la normale encore incertaine.

Laurence Boccara

Encadré(s) :

Immobilier : les résidences services dans la tourmente du Covid-19 <https://www.lesechos.fr/patrimoine/immobilier/immobilier-les-residences-services-dans-la-tourmente-du-covid-19-1197829>

Immobilier : pourquoi investir dans une résidence services ? <https://www.lesechos.fr/patrimoine/immobilier/immobilier-pourquoi-investir-dans-une-residence-services-1033322>

Note(s) :

Articles connexes :

Immobilier : Pinel, résidences services, Denormandie... le bon choix pour défiscaliser

Défiscaliser, un art subtil

Défiscalisation : que faire avant la fin de l'année

Défiscalisation : privilégiez le Perp en cette fin d'année

Produits - services

Défiscalisation : payez moins d'impôts
avec les Sofica

Nom de la source

Investir (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 28 octobre 2020

Investir (site web) • 556 mots

Epargne : menace sur les taux de rendement des vieux PEL

Sandra Mathorel

Le dernier rapport de la Banque de France juge les plans d'épargne logement d'avant 2011 trop rémunérateurs et donc trop coûteux pour l'économie française.

Les « vieux » plans épargne logement (PEL), ceux ouverts avant la réforme de 2011, coûtent trop cher aux établissements financiers. C'est ce que juge la Banque de France dans son dernier rapport sur l'épargne réglementée, publié ce 27 octobre.

Avec une rémunération moyenne de 4,44% et des encours à 115,5 milliards d'euros (plus du tiers des encours totaux), ces PEL « pèsent sur le financement de l'économie française », écrit le gouverneur de la haute institution, François Villeroy de Galhau. Des mots durs qui trouvent un certain écho chez les banquiers, à l'heure où la France subit une sérieuse crise économique. Sa proposition est inattendue: abaisser leur taux de rémunération à 1%.

Près de 4 millions de PEL dans le viseur

Autre produit phare de l'épargne réglementée avec le livret A, le Plan épargne logement a été réformé il y a près d'une décennie. Au 1er mars 2011, la période d'abondement du PEL, qui doit financer un achat immobilier, a été fixée à dix ans. Au-delà, il n'est plus possible d'y faire des versements, mais le plan continue à rapporter des intérêts qui viennent accroître le capital.

Encours et rendement de l'épargne réglementée des ménages résidents en 2019



Répartition de l'épargne des ménages sur les supports réglementés

« En second lieu, les PEL ouverts après le 1er mars 2011 sont automatiquement transformés en livrets d'épargne classique à la quinzième année, alors que les PEL ouverts avant cette date peuvent générer des intérêts jusqu'au retrait définitif des fonds. », rapporte la Banque de France. C'est notamment cet aspect qui gêne l'autorité bancaire, car il n'incite pas les détenteurs d'un PEL ancienne génération à faire usage de leur plan pour financer l'acquisition d'un bien immobilier. La Banque de France juge, entre les lignes, que ces PEL ont été dévoyés de leur objectif pour devenir un « simple » produit de placement.

Il est vrai que les 3,7 millions de plans concernés rapportent à leur détenteur pas moins de **4,44% par an** en moyenne! « Cette rémunération élevée au regard des taux d'intérêt actuels pèse sur l'économie française, en accroissant le coût des ressources disponibles pour le financement de l'économie par les

© 2020 Investir. 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 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201028-FR-investir_0001933016



Produits - services

établissements bancaires », estime la Banque de France. Pour cette dernière, l'ensemble des PEL souscrits avant 2011 devraient voir leur rémunération abaissée à **1%**, taux applicable depuis 2016. « Le gain en termes de ressources finançant l'économie serait de l'ordre de 4 milliards d'euros », calcule-t-elle.

Inconstitutionnel et impopulaire

Le gouvernement, à l'affût du moindre centime pour financer le colossal plan de relance (100 milliards d'euros), peut-il suivre cette proposition? « Pour étendre la réforme de 2011, il faudrait compter sur la mansuétude du Conseil constitutionnel, prévient l'économiste Philippe Crevel, directeur du Cercle de l'épargne. Le gouvernement pourrait arguer que la remise en cause du contrat se justifie au nom de l'intérêt général, mais ce n'est pas évident à plaider. Il pourrait fiscaliser davantage les PEL mais cela ne serait guère populaire et cela frapperait tous les titulaires. Ce ne serait pas très juste. » De plus, ces mesures ne seraient guère populaires en ces temps troublés, et donc politiquement difficilement défendable...

Sandra Mathorel

Illustration(s) :



Taux des PEL ces dernières années



Epargne : menace sur les taux de rendement des vieux PEL | Crédits photo : Shutterstock

Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mardi 3 novembre 2020

Les Echos (site web) • 683 mots

Placements : le recours de l'or

MARIE-CHRISTINE SONKIN

Face à la volatilité des marchés et à des taux à l'étiage, l'or retrouve une place de choix dans le patrimoine des Français.

Comme lors de toutes les périodes anxiogènes les particuliers montrent un appétit renouvelé pour les valeurs refuge. L'or est par excellence la plus liquide et la plus sûre alors que les certitudes s'effondrent une à une.

Attention, il ne s'agit pas de convertir la totalité de son patrimoine en métal jaune. Ce serait d'autant plus absurde que le rendement de l'or est nul. Un inconvénient certes quasi gommé alors que celui de l'emprunt d'Etat français de référence, l'OAT 10 ans, s'enfonce en zone négative (- 0,32 % le 28 octobre), mais vu les coûts de transaction et de conservation, spéculer sur de potentielles plus-values est très aléatoire.

Reste que ces dernières années et jusqu'à l'été 2020, l'or a accompli un formidable parcours haussier. « La première période de novembre 2019 à mi-février 2020 traduisait surtout les tensions US/Chine et les risques du Brexit », explique Jean-François Faure fondateur d'auCOFFRE.com.

Paradoxalement, l'effondrement des marchés début mars s'est accompagné d'une chute des cours du métal jaune. « Les gérants ont en fait vendu massivement de l'or pour couvrir leurs pertes sur d'autres actifs, commente-t-il. Par la suite, de mi-mars à début août, les cours

vont progresser au rythme des confinements, d'abord en Europe, ensuite aux Etats-Unis. Les records de transactions d'ETF or sont battus continent par continent en fonction des zones confinées. Depuis août, les cours se sont stabilisés avec la fin de la première vague et l'annonce d'espoirs de vaccins déjà en phase 3 ».

Quid en période de reconfinement ?

Alors que la deuxième vague prend des allures de tsunami, les investisseurs vont-ils à nouveau se ruer vers l'or ? Pour les particuliers adeptes de l'or physique, ce reconfinement n'a rien à voir avec le celui vécu au printemps. « Les banques restent ouvertes, souligne François de Lassus, consultant pour CPoR (Loomis FXGS) qui a le statut d'établissement de crédit. Il est toujours possible d'acheter et de vendre physiquement, même si on n'est pas livré tout de suite. Par ailleurs, il n'y a pas de problèmes logistiques comme ceux rencontrés durant le confinement du 1er trimestre ».

Si les officines ont baissé leurs rideaux, reste, outre les banques, l'alternative digitale qui permet d'effectuer des transactions dans un sens comme dans l'autre. « Nous effectuons 40.000 à 60.000 transactions par mois pour un montant moyen de 150 à 200 euros. Sur ce type de transaction, le spread (dif-

© 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.

PubliC Certificat émis le 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20201103-ECF-0604190828900

Produits - services

férence entre le prix d'achat et le prix de ventes) est de l'ordre de 5 à 7 % », détaille Jean-François Faure.

Actuellement, il y a plus d'acheteurs que de vendeurs (environ deux tiers pour un tiers), les économies engrangées par les Français ne restant pas toutes sur les comptes courants...

Quelles perspectives ?

Malgré la correction enregistrée depuis août, « l'or a pris près de 25 % depuis le début de l'année, constate François de Lassus. Dans l'immédiat, les cours devraient rester assez stables en cas d'élection franche de Biden ou de Trump. Il en irait autrement si les résultats des élections américaines devaient rester dans le flou. Une incertitude profiterait théoriquement à l'or. A court terme, quel que soit le résultat des élections, on ne peut exclure une certaine volatilité vu les montants astronomiques logés par les institutionnels dans les ETF. Ils peuvent arbitrer très rapidement dans un sens ou dans l'autre ».

En tout cas, l'expert se montre positif sur le moyen long terme. Des taux d'intérêt très bas, la persistance du coronavirus et les dettes abyssales des Etats sont autant d'éléments qui militent en faveur de cours élevés pour le métal jaune.

Marie-Christine Sonkin

Note(s) :

Articles connexes :

[Covid-19 : un reconfinement encouragerait les Français à épargner davantage](#)

[Argent : nos conseils pour placer fûté](#)

[L'or à 2.000 dollars pour la première fois de son histoire](#)

[Les 10 potentielles causes de la prochaine crise financière](#)

[La demande d'or au plus bas depuis 2009](#)

Encadré(s) :

Sicav et fonds : l'or, la thématique de l'année <https://www.lesechos.fr/patrimoine/placement/sicav-et-fonds-lor-la-thematique-de-lannee-1243385>

La promesse de l'or <https://www.lesechos.fr/patrimoine/placement/la-promesse-de-lor-1208507>

Les acteurs - stratégie - offre



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 13 novembre 2020

L'AGEFI Actifs • p. 6 • 1729 mots

« Nous voulons démocratiser les actifs privés? »

Gaétan Pierret

Pour se faire une place dans le secteur du wealth management, Schroders mise sur la croissance externe et son offre en actifs privés. La directrice Europe détaille sa stratégie de développement et de distribution

p. 6



2020 s'achève un peu comme elle avait commencé. Comment avez-vous traversé cette année si particulière ?

L'année a été caractérisée par trois périodes bien distinctes. Au début de la crise du Covid-19, nous avons connu des rachats de la part de certains clients qui ont préféré prendre leurs bénéfices sur des positions en actions et sur les marchés émergents. En mars et avril, l'activité a naturellement ralenti malgré des échanges réguliers car la profession a dû se se réorganiser et s'équiper pour faire face à la situation. Une reprise des flux a eu lieu dès le mois de mai, avec une accélération du momentum en août. La demande en ESG et actifs privés a notamment fortement augmenté.

Cette dynamique se retrouve dans les chiffres de collecte de septembre et octobre. En trois mois, les encours du groupe ont augmenté de 9 milliards de livres : ils sont passés de 525,8 milliards fin juin à 536,3 milliards au 30 septembre. Les raisons de ce rebond reposent sur plusieurs mandats gagnés avant la crise et dont les investissements ont été repoussés à la rentrée. La reprise en plusieurs phases est observable aussi bien en France que dans le reste de l'Eu-

rope.

Quelle place occupe le marché français au sein de la stratégie globale du groupe ?

La stratégie du groupe a été de s'internationaliser progressivement en misant à la fois sur les expertises des filiales locales et sur les opportunités de croissance externe. L'objectif de toute acquisition est d'apporter une compétence complémentaire qui peut être distribuée dans le monde entier. Les opérations menées ces dernières années répondent à cet objectif : Brookfield Investment Management (ABS et MBS) en 2016, Adveq (private equity) en 2017, Blue Orchard « impact investing » et Secquaero (ILS) en 2019. Notre expertise immobilière, fortement tournée vers le marché anglais, a également été renforcée, grâce à l'acquisition du spécialiste de l'immobilier hôtelier Algonquin Management Partners en 2018 et le renforcement d'équipes de gestion et d'acquisition en Allemagne avec Blue Asset Management.

Pour continuer à croître en France, où nos ambitions sont très fortes, nous répliquons à notre échelle la stratégie globale du groupe dans le but de compléter notre offre d'actifs privés. En

© 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 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201113-GG-1537222



Les acteurs - stratégie - offre

2014, notre équipe de quinze salariés gérait 4,4 milliards d'euros d'encours. Nous en gérons à présent 9,6 milliards, avec près de 70 collaborateurs. Nous avons créé il y a cinq ans le pôle de financement d'infrastructures en dette et actions. Il est désormais une société de gestion française reconnue sur le marché avec près de 2,7 milliards d'euros d'encours. Les actifs privés (immobilier, infrastructure, hôtellerie et private equity) représentent un axe stratégique pour le groupe et un important vecteur de croissance. La France a donc un rôle important à jouer pour servir son propre marché mais aussi pour proposer ses solutions au reste de l'Europe.

Votre ambition en croissance externe devrait être facilitée par le mouvement de consolidation du secteur la gestion d'actifs. Comment comptez-vous profiter de cette dynamique ?

Nous restons alertes sur le sujet et regarderons les opportunités nous permettant d'être présents sur des classes d'actifs que nous ne proposons pas encore, tout en étant majoritaires. Cela étant dit, le positionnement de Schroders n'est pas de rechercher une fusion avec un gros acteur. De telles opérations permettent certes des économies d'échelle à terme, mais impliquent d'importants travaux d'organisation interne. Nous préférons rester focalisés sur le développement de solutions pour nos clients.

Qu'en est-il de votre stratégie de distribution pour les investisseurs privés ? Schroders ne dispose pas de réseau en propre...

Le groupe a la volonté de développer la gestion de fortune au niveau mondial, notamment le segment high networth. Cette ambition s'est notamment traduite

par l'acquisition de Cazenove Capital en 2013. La gestion de fortune représente aujourd'hui plus de 10 % de nos encours mondiaux. L'acquisition de multi family offices est un des leviers de notre stratégie. Nous sommes convaincus qu'il y aura des consolidations dans ce secteur et nous voulons en bénéficier. Cela fait d'autant plus sens pour nous que la dimension familiale est partie intégrante de notre ADN. J'en veux pour preuve l'actionnariat du groupe Schroders, toujours détenu à 47 % par ses fondateurs historiques. Nous avons l'offre de solutions pour adresser le marché des family offices et restons très alertes, en particulier sur les marchés asiatiques et anglais.

Du côté de la clientèle intermédiée, nous travaillons beaucoup avec les assureurs, les réseaux bancaires et les banques privées. Concernant les conseillers en gestion de patrimoine (CGP), nous accompagnons la dynamique de développement de la profession et travaillons principalement avec de grandes structures. Les CGP représentent une petite partie de notre activité car notre offre se concentrait historiquement sur les investisseurs institutionnels. Nos équipes ont misé sur ce segment pour accélérer notre développement, plutôt que de créer une structure dédiée aux CGP. Nous continuons toutefois à développer notre offre de solutions pour répondre aux besoins des clients finaux en misant sur l'innovation. Comme pour les family offices, nous observons une dynamique de consolidation dans le secteur dont nous pourrions profiter pour nous recentrer sur les grands cabinets.

Construire une offre globale complémentaire peut être compliqué tant les attentes des clients varient d'un pays à

l'autre. Quelles différences observez-vous entre les épargnants européens ?

La principale différence concerne les niveaux de maturité de la demande en investissements responsables. La France fait partie des pays européens les plus avancés, notamment grâce à l'action des pouvoirs publics, très désireux de la rendre en pointe sur le sujet. La demande est moins forte dans certains pays où cette maturité est moindre.

Un peu partout en Europe, on observe également une forte dynamique de la demande en actifs privés mais l'offre se heurte encore à deux principales limites. La première est le choix de la structure adéquate pour adresser une clientèle retail, la seconde est la question de l'illiquidité des actifs.

Nous voulons démocratiser les actifs privés car ils répondent à la demande des investisseurs. Les distributeurs peuvent plus facilement expliquer l'aspect tangible et l'intérêt direct lié à ces produits pour en faciliter la commercialisation. Ils sont également une réponse aux transformations que connaît l'assurance vie avec le déclin du fonds euro.

Du fonds euro aux actifs privés...l'écart n'est-il pas trop brutal pour les particuliers ?

A première vue, oui, c'est un grand écart. Mais il faut bien comprendre que le changement sera progressif. Les investisseurs ont besoin d'accompagnement et de pédagogie. Il faut expliquer les risques liés aux changements de classe d'actifs. En réalité, la transition est déjà en cours. Le marché est obligé d'évoluer compte tenu du changement de paradigme de l'assurance vie et la volonté des assureurs de fléchir davantage l'épargne vers les unités de compte.

Les acteurs - stratégie - offre

Quel est le rôle des sociétés de gestion dans ce « changement de paradigme » ?

Il faut de nouveaux produits ! Nous devons proposer de nouvelles solutions d'investissement et pas seulement sur les actifs privés. Les réseaux ont besoin de fonds qui offrent une forte diversification, voire une exposition à des marchés désynchronisés. De notre côté, nous développons notre offre de fonds durables afin de répondre à la demande croissante pour ce type d'offre. Les sociétés de gestion doivent également donner plus de sens aux actifs cotés.

Mais j'insiste sur la nécessité d'accompagnement, indispensable en parallèle de l'offre produits. Investir dans un fonds les yeux fermés et regarder ses performances cinq ans plus tard n'a plus de sens. Les réseaux et les clients ont besoin de contenu pédagogique et d'outils d'aide à la décision. Chez nous, plusieurs collaborateurs des équipes marketing sont d'anciens journalistes, d'où un parti pris très « éditorial » dans toute la matière que nous produisons.

Dans cette logique de démocratisation des actifs privés, développerez-vous votre offre de private equity aux investisseurs privés ?

C'est justement l'une des raisons pour lesquelles nous avons davantage d'ambition sur le segment des family offices. Pour nous positionner auprès d'eux, nous souhaitons nous démarquer avec notre offre de private equity, d'infrastructures et d'immobilier hôtelier. Nous proposons à leur clientèle des fonds et des opportunités de co-investissement.

L'ouverture du non coté aux investisseurs privés pose la question de leur éligibilité aux supports. Pour investir dans ces placements, les particuliers doivent

respecter certains critères. Cela passe notamment par des tickets d'entrée élevés, généralement autour de 100.000 euros. Ces montants sont accessibles à la clientèle des family offices et des banques privées.

Pour aller plus loin dans la démocratisation du capital investissement, il faudrait abaisser les seuils d'entrées dans ces fonds. Mais d'autres problématiques apparaîtront, comme la structure juridique des produits et la liquidité. Cette dernière est une contrainte légale à laquelle doivent se plier tous les assureurs, même si certains investisseurs peuvent se permettre d'y renoncer.

Nous travaillons actuellement avec un assureur sur un projet de fonds de private equity sur la santé et la relocalisation. L'objectif est d'investir au moins 50 % dans des entreprises de santé basées en France, et l'autre moitié dans des sociétés étrangères du même secteur et qui voudraient s'implanter dans l'Hexagone. Notre expérience internationale nous permet d'initier des discussions avec des entreprises étrangères et de les encourager à créer une activité de recherche ou de production en France. Le fonds sera à destination des institutionnels, mais devrait avoir une déclinaison pour les investisseurs privés. Notre objectif est de le finaliser au second trimestre 2021.

Parmi les actifs privés, on retrouve également les infrastructures. Peuvent-elles se faire une place pour séduire une clientèle privée ?

L'infrastructure core en dette junior et en equity peut répondre à certains besoins des investisseurs privés. La dette senior, très utilisée pour les institutionnels, devrait avoir du mal à trouver un marché du côté des particuliers car ses rende-

ments ne sont pas assez élevés pour une distribution au grand public (ils tournent autour de 2 à 2,5 % sur 10 ans).

Les performances des autres stratégies sont plus élevées, un avantage pour toucher un public plus large. Le rendement de la dette junior avoisine les 5 à 5,5 %, ceux du core infra equity entre 10 et 12 %. Le « grand écart » déjà évoqué est toujours important, mais il peut séduire les particuliers qui recherchent une faible volatilité. Ces actifs étant stratégiques, ils sont moins impactés par les crises et retournements de cycles économiques.

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

p. 16



Mardi 10 novembre 2020

L'AGEFI Quotidien • p. 16 • 137 mots

Le Crédit Agricole cible les ultra-riches

Crédit Agricole Corporate and Investment Bank (CA CIB) et Indosuez Wealth Management, la banque privée de Crédit Agricole SA (CASA) ont annoncé ce lundi la création de Private Investment Banking, une nouvelle division dédiée à l'accompagnement des grandes fortunes et holdings familiales. Elle interviendra sur un périmètre géographique mondial, avec le soutien du réseau international du groupe, présent dans plus de 45 pays. La division est placée sous la responsabilité de Silvia Calvello, précédemment banquière conseil grands clients France au sein de CA CIB, la banque de financement et d'investissement de CASA. L'initiative vise à accompagner les holdings familiales et leurs actionnaires dans la mise en oeuvre de leur stratégie de long terme en mettant à profit les synergies entre la banque de financement et d'investissement et la gestion de fortune.

© 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 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs)
à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201110-GA-1537270





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



Dimanche 1 novembre 2020

Investissement Conseils • p. 10,11 • 1659 mots

Le Conservateur définitivement ancré sur la clientèle patrimoniale

Jean-Charles Naimi

Le groupe progresse rapidement sur les quatre axes financier, civil, fiscal et prévoyance auprès de la clientèle haut de gamme. Il continue d'organiser ses réseaux en créant des pôles de compétence en régions. Son produit phare, la tontine, continue de traverser les âges et n'a jamais été aussi moderne en s'adaptant par faitement à l'environnement actuel des marchés financiers. Une solution qui séduit de plus en plus de cabinets de CGP.

Investissement Conseils:Quelle est la physionomie de votre groupe aujourd'hui ? Gilles Ulrich:Le Conservateur compte à présent environ huit cent cinquante collaborateurs, dont six cents agents généraux d'assurance exclusifs, répartis en France et en outre-mer. En 2019, nous avons réalisé une excellente année, la meilleure de notre histoire, en matière de développement, avec un peu plus de 750 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont la part la plus importante est réalisée avec notre propre réseau qui attire de plus en plus les CGP et les banquiers privés. Le groupe recense près de 9 milliards d'euros d'encours sous gestion. A côté de notre réseau, nous travaillons avec plusieurs partenaires bancaires, des spécialistes de certains secteurs d'activité ou encore avec une centaine de CGP. Grâce à notre filiale Conservateur Patrimoine, nous disposons d'un pôle courtage qui nous per-

Gilles Ulrich, président du directoire Le Conservateur.

met d'accéder à des solutions spécifiques, en matière de produits et de prestations de services. Ce pôle courtage comprend également un département immobilier. J'ajoute que nous travaillons, bien évidemment, en architecture ouverte pour l'ensemble de notre offre.

Le Conservateur est reconnu pour être le spécialiste de la tontine. Comment se porte cette solution dans le contexte actuel? G. U. La tontine est en effet commercialisée depuis 1844 par Le Conservateur. Dans l'environnement que nous connaissons, elle est de plus en plus recherchée par nos clients et prospects. Nos partenaires CGP viennent la chercher chez nous en priorité, car elle présente toutes les caractéristiques, malgré sa longue histoire, du placement d'avenir. D'abord, c'est un produit de gestion à horizon de moyen-long terme compris entre dix et vingt-cinq ans. Ensuite, elle est parfaitement adaptée à un contexte de taux bas, voire négatifs, car elle s'affranchit de la contrainte de liquidité qui pèse inexorablement sur le rendement des fonds en euros classiques. Grâce à son échéance fixe, les gestionnaires de la tontine peuvent en effet aller chercher des opportunités de marché avant de sécuriser progressivement les portefeuilles en se rapprochant du terme. C'est ainsi un place-

© 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 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201101-GQ-a0001355602



Les acteurs - stratégie - offre

ment peu volatil sur la durée. La tontine a enregistré un taux de rendement stable au cours de ces quatre dernières années. La dernière tontine à prime unique, clôturée le 31 décembre 2019, a servi, pour un souscripteur âgé de 45 ans, un taux de 4,55% par an sur quinze ans, soit un gain de pouvoir d'achat de 3% si l'on tient compte de l'inflation. Notre succès sur la tontine, avec un chiffre d'affaires en croissance de 30 % sur trois ans, notamment auprès des CGP, me laisse penser que bon nombre d'entre eux cherchent une stratégie prudente avec peu de volatilité. Beaucoup aussi, et là de manière générale, acceptent de nous déléguer l'allocation d'actifs, dans un souci de simplification et d'efficacité. Il est alors de notre responsabilité de prendre en charge l'allocation d'actifs, de la contrôler à tout moment et de la rendre la plus performante possible, dans le respect des contraintes réglementaires.

Quelle est votre politique concernant les fonds en euros? G. U. Depuis 2009, nous avons annoncé à nos clients que le rendement des fonds en euros ne pouvait évoluer que dans un sens: celui de la baisse. Si le 100 % fonds euros peut être adapté à des personnes acceptant un rendement net quasi nul à l'avenir, il l'est certainement beaucoup moins à des actifs qui ont pour objectif de se constituer un capital dans le temps et qui devront diversifier leurs placements s'ils espèrent de meilleures performances.

C'est pourquoi nous n'avons pas mis en place de politique qui consiste à imposer un quota d'unités de compte pour pouvoir accéder à notre fonds en euros. En revanche, le taux net servi en 2019 sur les fonds en euros de notre contrat Conservateur Hélios Patrimoine varie de 1,10 à 2,90% en fonction du pourcentage d'unités de compte détenu. Dit

autrement, plus la part d'unités de compte est importante, plus le rendement sur les fonds en euros est élevé et inversement. Les unités de compte représentent aujourd'hui plus de 50 % des encours de nos contrats. Mais il est à noter que dans les conditions de marché actuel, nous privilégions celles dont le risque est maîtrisé, tels que des fonds à capital protégé, non directionnels. Par exemple, notre support Conservateur Double Opportunité permet de tirer parti de la hausse comme de la baisse des marchés financiers, tant que le seuil de protection n'est pas dépassé. Cela permet d'investir sur les marchés boursiers avec une plus grande sérénité, sans avoir à se soucier d'un investissement sur un point bas de marché.

Comment se présente cette année 2020 un peu spéciale? G. U. Comme je vous l'ai précisé, l'année 2019 a été une excellente année. En 2020, malgré la crise sanitaire et la distanciation physique, nous enregistrons à nouveau une croissance par rapport à l'an dernier. Depuis le début de l'année, nous avons augmenté nos versements complémentaires de 23 % par rapport à l'année dernière, ce qui me semble être un signe très significatif de la confiance que nous portent nos clients. La dynamique de notre réseau a été exemplaire, tout comme l'implication de nos salariés. Nous avons instauré le télétravail au printemps pour près de 95 % de nos collaborateurs et nous nous sommes aperçus que cela fonctionnait, même si l'envie et le besoin de se retrouver physiquement réapparaissent assez rapidement.

Les outils digitaux de parcours de souscription et de gestion que nous avons développés nous ont bien entendu servis. Cette période a renforcé notre modèle fondé sur l'humain avant tout,

lui-même accompagné par l'outil digital.

Quelle sera votre stratégie de développement pour la période qui s'ouvre? G. U. Il n'y aura pas de changements fondamentaux. Le Conservateur est un acteur de taille moyenne dans le monde de l'assurance-vie. Nous ne cherchons pas à investir les marchés de la grande distribution, ni à faire de la vente à distance. Notre politique est de nous positionner sur le segment de la clientèle patrimoniale en lui offrant un service humain de proximité. Cette approche patrimoniale, nous la déclinons en quatre approches: économique et financière, fiscale, civile et enfin prévoyance. Sur ce dernier point, je précise que nous allons lancer une offre de prévoyance totalement digitalisée avec un système expert qui permet une acceptation et une couverture immédiates en présence du client. Nous estimons que nos clients doivent être appréhendés sur ces quatre thématiques et l'ensemble de nos outils ont été déployés en ce sens. Beaucoup de nos clients fortunés cherchent à atteindre deux objectifs: avoir une belle qualité de vie et optimiser leur transmission. Cela suppose de travailler les flux de revenus sur la durée en ayant en tête une donnée importante: celle de l'allongement de l'espérance de vie. Aujourd'hui, un couple de 60 ou de 70 ans est encore loin de son horizon successoral. Les solutions de prévoyance constituent un bon moyen complémentaire et transitoire pour répondre à ces deux objectifs. Dans le même esprit, nous avons lancé un plan d'épargne retraite (PER), à la suite de la loi Pacte. Nous pensons que des solutions couplées tontine-PER-prévoyance peuvent répondre à de nombreuses problématiques patrimoniales en matière de rendement, de revenus com-

Les acteurs - stratégie - offre

plémentaires, d'optimisation fiscale et de protection.

Le Conservateur a plusieurs points forts, dont celui d'avoir une ingénierie patrimoniale de haut niveau et de disposer d'équipes très pointues en actuariat et en pilotage de gestion actifs-passifs qui nous permettent de bâtir notre propre gamme de produits structurés pour nos clients et de les pricer, mais également de maintenir des taux de couverture de marge de solvabilité des entités du groupe parmi les meilleurs du marché (entre deux et trois fois supérieurs aux marges réglementaires).

Comment voyez-vous le conseil patrimonial de demain ? G. U. Demain, plus qu'aujourd'hui, nous devons matérialiser et mettre en lumière le service fourni et notre valeur ajoutée auprès de nos clients patrimoniaux. Cette adaptation est la clé de notre réussite future, en particulier si nous allons vers une transparence des rémunérations sur encours. C'est pourquoi Le Conservateur s'y prépare activement. Nous pensons qu'il deviendra très difficile de rester un conseiller isolé. Nul ne peut prétendre être un expert dans les quatre axes d'analyse que nous mettons en avant : financier, civil, fiscal et prévoyance, tout en respectant les contraintes réglementaires et en maîtrisant parfaitement les outils digitaux. Les conseillers devront pouvoir partager leurs expériences, mettre en commun des pôles d'expertises, disposer d'outils digitaux performants et Le Conservateur souhaite les accompagner dans cette voie. Il faut aussi continuer à développer l'interprofessionnalité, comme nous le faisons depuis de nombreuses années avec les experts-comptables, les notaires et les avocats.

Nous pensons que des solutions cou-

plées tontine-PER-prévoyance peuvent répondre à de nombreuses problématiques patrimoniales... “ ”

Les acteurs - stratégie - offre

L'AGEFIQuotidien**Nom de la source**

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 16



Mardi 10 novembre 2020

L'AGEFI Quotidien • p. 16 • 123 mots

Rothschild & Co progresse dans son activité de conseil financier

La banque Rothschild & Co a publié lundi à la clôture des revenus de 403,7 millions d'euros au troisième trimestre, en hausse de 6% sur un an. Le conseil financier a porté l'activité, avec une progression de 18% sur un an des revenus au troisième trimestre, à 262 millions d'euros. Sur neuf mois, la croissance est de 3%. Le troisième trimestre a été moins porteur dans les autres métiers, avec un recul de 5% des revenus de la banque privée et gestion d'actifs, et de 12% du private equity, par rapport à la même période de l'an dernier. A fin septembre, les actifs sous gestion sont stables, à 71,4 milliards d'euros.

© 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 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs)
à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201110-GA-1537268



Les acteurs - stratégie - offre



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 26 octobre 2020

Option Finance • p. 1,24,25,26,27 • 2738 mots

Stratégie

Les robo-advisors à la recherche du bon modèle

Séverine Leboucher

p. 1



p. 24



p. 25



p. 26



p. 27



Depuis plusieurs mois, les fin-techs spécialisées dans la distribution digitalisée de l'épargne nouent des partenariats capitalistiques et stratégiques avec des assureurs et des asset managers. Leur objectif : répondre ensemble aux besoins de modernisation des distributeurs traditionnels. Mais quelques robo-advisors continuent de suivre la voie de l'indépendance et se positionnent en concurrents frontaux des acteurs établis.

Une demi-douzaine d'années après leur apparition sur le marché français, les robo-advisors semblent peiner à écrire leur avenir indépendamment des grands acteurs de la finance traditionnelle. A l'origine, ces fin-techs spécialisées dans la gestion digitalisée de l'épargne financière pensaient pourtant pouvoir évangéliser les ménages français en solo. Mais ces derniers mois, les opérations capitalistiques entre ces acteurs et des institutions financières se multiplient. Dernière en date, la prise de participation minoritaire, mi-septembre, de Generali au capital d'Advize Group. En 2019, c'était WeSave qui avait été intégralement racheté par Amundi. De même, le belge Gambit compte depuis 2017 BNP Paribas Asset Management comme actionnaire majoritaire. De son côté, Fundshop bénéficie du soutien d'un acteur comme Apicil.

Un développement accéléré

Qu'ils soient asset managers ou assureurs, l'objectif de ces acquéreurs est similaire : disposer de l'expertise technologique des robo-advisors pour la proposer à leurs propres clients distributeurs de produits d'épargne. «Notre objectif en entrant au capital d'Advize Group est d'offrir un service complémentaire à nos partenaires distributeurs (conseillers en gestion de patrimoine, banques, courtiers en ligne, etc.) qui leur permet de mettre en place des parcours digitaux "clés en main" en marque blanche, explique Hugues Aubry, membre du comité exécutif de Generali France en charge du marché épargne et gestion de patrimoine. Ils pourront rapidement et à moindre coût digitaliser leur offre d'assurance vie de manière la plus personnalisée possible.» Une motivation également mise en avant par Amundi et BNPP AM pour justifier leurs investissements respectifs dans WeSave et Gambit. «Nous avons une compétence éprouvée en matière de gestion financière que nous pouvons apporter à nos partenaires distributeurs, ajoute Arnaud Schwebel, responsable du pôle solutions de retraite chez BNPP AM. Grâce à notre partenariat avec Gambit, nous pouvons en plus leur apporter un savoir-faire en termes de digitalisation du parcours client.»

© 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 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20201026-OPT-a0001351657



Les acteurs - stratégie - offre

Pour les robo-advisors cibles de ces prises de participation, ces partenariats capitalistiques sont une opportunité de se développer rapidement. En s'alliant avec des acteurs installés, les robo-advisors bénéficient en effet de la force de frappe commerciale de leur partenaire, ce qui leur permet de toucher des clients auxquels ils n'auraient pas nécessairement eu accès seuls. Ce faisant, ils sont souvent amenés à opérer une bascule stratégique en ciblant des intermédiaires financiers et non le grand public, comme ils le prévoyaient à l'origine. «Lorsque Advize a été lancé en 2012, il opérait en BtoC et proposait en direct à des clients particuliers une assurance-vie entièrement digitale, relate Olivier Gentier, CEO d'Advize Group. Mais ce sont aujourd'hui les activités BtoB que nous développons : il y a une vraie carte à jouer sur ce segment et des millions de clients finaux à équiper, alors que l'équation économique du BtoC est difficile à résoudre.»

Des sources de revenus différentes

De fait, un robo-advisor qui s'adresse en direct au grand public doit parvenir à attirer des milliers d'épargnants particuliers, ce qui représente un investissement commercial colossal : il doit développer le référencement de sa marque sur les moteurs de recherche, publier du contenu pour exister sur les réseaux sociaux et, parfois, payer des primes de bienvenue aux nouveaux clients pour s'aligner sur les pratiques des banques en ligne. Le tout pendant de longues années avant d'atteindre leur point mort, car il ne prélève qu'un faible pourcentage des encours qui lui sont confiés. Un modèle BtoB adossé à une institution financière traditionnelle, lui, peut générer un chiffre d'affaires confortable beaucoup plus rapidement.

«Nos revenus proviennent de différentes sources : des licences annuelles pour nos solutions technologiques, des prestations de services opérationnels de type KYC, d'une rémunération variable en fonction du nombre d'utilisateurs finaux de nos outils, mais aussi de la facturation de jours de prestation de conseil pour la gestion des projets en amont», détaille par exemple Geoffroy de Schrevel, président-fondateur de Gambit. L'équilibre financier du modèle est par conséquent bien plus simple à trouver. «A côté de notre activité en BtoB, nous avons développé une offre en BtoC, de sorte à tester en direct la commercialisation de la technologie que nous proposons à nos clients institutionnels et nous nous rémunérons par le prélèvement annuel de frais sur les encours qui nous sont confiés, témoigne Geoffroy de Schrevel. Quatre ans plus tard, cette offre, qui représente 10 % de nos revenus, n'est pas encore à l'équilibre, contrairement à l'activité BtoB qui l'est depuis 2017, conformément à notre stratégie.»

Le choix assumé du BtoC

Malgré ce constat, tous les robo-advisors n'abandonnent pas leurs ambitions en BtoC. C'est en particulier le cas de Yomoni : créé en 2015, la fintech a séduit à ce jour 21 000 clients individuels pour un total de 250 millions d'euros d'encours. Certes, elle compte, parmi ses actionnaires minoritaires, les fondateurs de La Financière de l'Echiquier – à titre personnel – et surtout Crédit Mutuel Arkéa. Mais c'est essentiellement un partenariat industriel qui la lie à ce dernier et à ses filiales (Suravenir, Federal Finance...). «Nous gérons nous-mêmes l'ensemble de la chaîne de valeur, de la gestion financière à la distribution, à l'exception du back-office

que nous délégons à des institutions spécialisées comme Suravenir, pour le contrat d'assurance-vie, Federal Finance pour l'épargne salariale mais aussi Crédit Agricole pour la tenue des comptes-titres et des PEA», explique Sébastien d'Ornano, président de Yomoni. Le contact avec l'épargnant est en revanche bien direct. Un autre acteur, Nalo, lui aussi positionné en BtoC, va même plus loin et se tient à l'écart de tout capital provenant d'une institution financière. «Outre les fondateurs, notre actionnariat est composé uniquement de business angels, des personnes physiques qui, de par leur métier (notaires, banquiers privés, gérants...), sont convaincus que notre modèle est l'avenir», indique Guillaume Piard, CEO de Nalo. Un choix qui repousse d'autant l'atteinte du seuil de rentabilité mais que ces indépendants assument. «Nous devrions être à l'équilibre en 2022, se projette Sébastien d'Ornano. Entre-temps, nous devons beaucoup investir dans la conquête des clients.»

Un contact humain

Pour ce faire, ces fintechs tentent de jouer sur deux tableaux. Leur premier argument est celui de la qualité de service. Bien que leur ADN soit digital, ces robo-advisors BtoC misent en effet sur une relation clients non entièrement dématérialisée : Yomoni comme Nalo mettent ainsi à disposition de leurs clients des conseillers physiques pour répondre aux questions les plus pointues, et ce gratuitement. «Notre service de gestion privée permet de donner confiance à nos clients, de sorte qu'ils nous confient ensuite davantage de capitaux, justifie Guillaume Piard. 45 % de nos clients ont déjà procédé à des versements additionnels.» Des dépenses soutenables tant que ces acteurs n'ont que quelques mil-

Les acteurs - stratégie - offre

liers de clients mais qui pourraient vite devenir trop lourdes. «Nous devons garder la maîtrise de nos coûts en nous assurant que nos interfaces simples et notre pédagogie rendent nos clients autonomes», reconnaît Guillaume Piard.

L'enjeu de la tarification

Leur seconde arme est la tarification. «Nous cherchons à facturer nos clients au juste prix, explique Sébastien d'Ornano. Les frais qui leur sont prélevés sont au maximum de 1,6 % de leurs encours, soit deux à trois fois moins qu'une banque traditionnelle.» Pour réduire ces frais, Nalo et Yomoni proposent à leurs clients d'investir principalement via des ETF : ces derniers ne prévoyant pas de rétrocessions au conseiller qui les promeut, ils sont beaucoup moins chargés que les fonds ouverts traditionnellement poussés dans les circuits de distribution classiques. Ce faisant, ces acteurs indépendants attaquent de manière frontale les distributeurs établis (banques, assurances, CGP...), là où les robo-advisors du segment BtoB leur proposent plutôt un accompagnement.

Une voie semée d'embûches: Marie Quantier, l'un des premiers robo-advisors BtoC à se lancer en France, s'y est trouvé confronté. «Le marché français de la distribution de fonds est l'un des derniers pans profitables des bancassureurs, analyse Mathieu Hamel, fondateur de Marie Quantier. Au même titre que les ETF, ils ont perçu les robo-advisors comme une concurrence pour les produits structurés et les fonds flexibles qu'ils conçoivent et commercialisent. En parallèle, les investisseurs des fonds de capital-risque sont issus majoritairement de la bancassurance : l'appétit pour des stratégies de disrup-

tion du secteur est donc faible et la logique des intérêts croisés joue aussi.» Un tel contexte concurrentiel, couplé à des erreurs stratégiques, ont eu raison du projet de Mathieu Hamel pour Marie Quantier, conduit à la faillite en 2019. Pour l'entrepreneur, qui lance un nouveau projet, le BtoC n'est désormais plus une option. «Notre nouvelle structure, Hippocampus, vise à fournir à des CGP ou des family offices, des outils digitaux pour offrir de la gestion conseillée dès quelques centaines de milliers d'euros de patrimoine», indique Mathieu Hamel.

Pour se faire durablement une place sur le marché français, les robo-advisors grand public encore indépendants auront vraisemblablement besoin de coups de pouce du régulateur. «Il faudrait que les épargnants puissent plus simplement comparer la performance du mandat de gestion qu'ils ont confié à leur conseiller financier historique avec celle d'autres prestataires du marché, et notamment ceux d'un acteur comme Yomoni, exhorte par exemple Sébastien d'Ornano. Cette transparence existe pour les fonds mais pas pour les mandats.» Et quand bien même la comparaison tournerait à l'avantage de ces nouveaux acteurs, le changement d'un prestataire à l'autre est loin d'être aisé. «Il faut permettre aux épargnants qui ne sont plus satisfaits de leur conseiller financier de transférer leur assurance-vie vers un autre intermédiaire, sans perdre les avantages fiscaux qu'ils ont acquis au fil des années, milite Guillaume Piard. Aujourd'hui, cette transférabilité n'est possible qu'à l'intérieur d'un même groupe d'assurance et reste compliquée à mettre en oeuvre, en dépit d'une loi Pacte très explicite sur le sujet.» Elle est pourtant clé pour permettre aux fintechs de récupérer en bloc les bas de laine des épargnants qu'elles

auraient réussi à convaincre.

A la différence de l'assurance-vie, le plan d'épargne retraite (PER) lancé par le gouvernement il y a un an prévoit dès l'origine cette transférabilité. Yomoni s'est engouffré dans cette brèche et vient de lancer, le mois dernier, son PER. Mais les acteurs traditionnels et leurs partenaires fintechs sont eux aussi dans les starting blocks, à l'instar de BNPP AM et de Gambit. Quel que soit le modèle économique qu'ils ont choisi, les roboadvisors auront donc un rôle majeur à jouer dans la digitalisation de l'épargne, et en particulier de l'épargne-retraite.

@Sev_Leboucher

En s'alliant avec des acteurs installés, les robo-advisors peuvent toucher des clients auxquels ils n'auraient pas eu accès seuls.

L'épargnant français : un client difficile pour les robo-advisors

Si les robo-advisors se sont rapidement installés dans les marchés anglo-saxons – des acteurs comme Betterment ou Wealthfront gèrent quelque 20 milliards de dollars chacun –, ils sont encore très peu développés en France. Yomoni, un des rares acteurs à communiquer sur ses chiffres, fait état de 250 millions d'euros d'encours seulement. «A la différence des Anglo-saxons, les Français ne ressentent pas encore de manière impérieuse la nécessité de se constituer une épargne financière pour financer leur retraite future, analyse Geoffroy de Schrevel, président-fondateur de Gambit. La stratégie des robo-advisors pour les attirer ne peut donc pas être la même.» Les acteurs qui se positionnent sur le marché tendent à se focaliser sur deux catégories de clients : les «jeunes

Les acteurs - stratégie - offre

riches» et les clients patrimoniaux à la fibre digitale. «Nous ciblons des trente-annaires médecins, banquiers ou ingénieurs qui sont en train de se constituer leur première épargne mais aussi les quadra ou quinquagénaires qui veulent mettre en concurrence leur conseiller financier traditionnel», précise Sébastien d'Ornano, président de Yomoni.

Un robot mais plusieurs algorithmes

Derrière le terme générique de «robo-advisors» se cachent en réalité différentes solutions technologiques permettant la transformation digitale de plusieurs étapes de la distribution des produits financiers. Des briques que toutes les fintechs ne proposent pas nécessairement de manière exhaustive : si toutes offrent un outil de profilage de l'épargnant grâce à des questionnaires en ligne (KYC) ou encore une interface pour visualiser la composition des portefeuilles et leurs risques, certaines seulement proposent des solutions d'agrégation des différents comptes d'épargne du client ou encore développent des modèles d'allocation d'actifs.

Ainsi, contrairement à certaines idées reçues, un robo-advisor n'a pas nécessairement une expertise en gestion d'actifs. «Pour les algorithmes d'allocation, nous construisons une solution personnalisée pour chaque distributeur, en travaillant avec des allocataires externes ou avec les équipes de gestion de notre client, explique Olivier Gentier, CEO d'Advize Group. Par exemple, pour le produit EasyVie de notre client Easy-Bourse, c'est l'expertise de BPE et de La Banque Postale AM qui est utilisée.»

Cette flexibilité est un élément-clé pour les acteurs financiers traditionnels qui

investissent dans les robo-advisors pour proposer des services à leurs clients distributeurs. «Nous avons en particulier décidé de nous allier à Gambit car ils disposent d'un socle technologique très modulaire, illustre Arnaud Schwebel, responsable du pôle solutions de retraite chez BNPP AM. Ils sont en outre en capacité d'aider les distributeurs à faire leur choix parmi les différentes briques puis à les mettre en oeuvre.» Le tout sans que l'épargnant final n'ait au final conscience de l'intervention d'un tiers. Le rachat de WeSave permet par exemple à Amundi d'intégrer la technologie de la fintech dans son offre de services en marque blanche.

Contrairement à certaines idées reçues, un robo-advisor n'a pas nécessairement une expertise en gestion d'actifs.

Des partenariats avec les fournisseurs d'ETF

Du fait de leurs frais réduits, les fonds indiciels cotés sont une composante essentielle du modèle économique des robo-advisors grand public. Les fournisseurs d'ETF, de leur côté, voient dans ces plateformes digitales une manière de rapidement diffuser la gestion indicielle auprès de la clientèle des particuliers, peu consommatrice d'ETF à ce stade.

De cet intérêt commun naissent des partenariats. Yomoni a ainsi conçu avec Lyxor un ETF sur mesure capable de fournir une exposition au marché obligataire tout en investissant dans des actions et en étant, à ce titre, éligible au PEA. Nalo, quant à lui, s'est allié à BlackRock dont il utilise la gamme d'ETF obligataires «Target Income» : construite pour délivrer un rendement donné avec une volatilité maîtrisée, cette gamme est proposée aux clients du

robo-advisor en lieu et place du fonds euro traditionnellement utilisé pour la poche sécurisée du contrat d'assurance-vie.

«Grâce à Gambit, nous pouvons apporter aux distributeurs un savoir-faire en termes de digitalisation du parcours client, en plus de notre compétence en gestion financière.» Arnaud Schwebel, responsable du pôle solutions de retraite, BNPP AM

«Notre service de gestion privée permet de donner confiance à nos clients, de sorte qu'ils nous confient ensuite davantage de capitaux.» Guillaume Piard, CEO, Nalo

«Il faudrait que les épargnants puissent plus simplement comparer la performance du mandat de gestion qu'ils ont confié à leur conseiller financier historique avec celle d'autres prestataires.» Sébastien d'Ornano, président, Yomoni

Les acteurs - stratégie - offre

Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

Jeudi 5 novembre 2020

Le Monde • p. ARG10 • 837 mots

Dossier

L'argent placé dans une assurance-vie est-il en sécurité ?

En cas de difficultés de la compagnie, des mécanismes protègent les capitaux

É. Lx.

p. arg10



A chaque bourrasque sur les marchés financiers, la question revient : les sociétés d'assurance-vie résisteront-elles ? Cette année, elle prend une dimension particulière car la forte baisse de la Bourse intervient dans un contexte de taux très bas. Une situation qui pourrait, sur le papier, être dangereuse pour les compagnies et leurs clients.

La « faute » aux garanties apportées sur leurs fonds en euros le fait que l'assureur doive pouvoir rembourser à tout moment l'intégralité du capital investi par l'épargnant sur ces supports. Pour honorer ces garanties, l'assureur doit, en effet, investir dans des actifs rapportant au moins autant que les frais de gestion du contrat, pour les couvrir. Difficile quand les emprunts de l'Etat français ou allemand rapportent moins de... 0 %.

Il y a un peu plus d'un an, dans une interview au journal Investir, l'économiste en chef de Natixis, Patrick Artus, n'excluait d'ailleurs pas la faillite d'un assureur européen « si les taux bas demeurent à leur niveau ». Alors même que la crise sanitaire n'était pas encore passée par là... Pour exercer leur activité et garantir leurs engagements, les assureurs doivent disposer de capitaux propres, que l'on

appelle « marge de solvabilité ». Sur ce point, la situation des assureurs hexagonaux est rassurante, comme le montre une étude publiée en juin par Goodvalueformoney.eu, fondée sur les bilans à fin 2019.

Les assureurs apparaissent bien armés pour affronter une situation délicate. « Nous évaluons à 255 % le niveau moyen de couverture de la marge [plus du double de la marge réglementaire, donc] », note Cyrille Chartier-Kastler, fondateur du site. Si certains assureurs comme Axa n'ont « que » 160 % de marge de solvabilité, soit, déjà, 1,6 fois le minimum réglementaire, d'autres affichent 400 % ou 500 % de marge. Avec 560 %, c'est la GMF Vie qui tient la première place, suivie par la MAAF (467 %).

Cette marge moyenne est « en hausse de 45 points de base par rapport à l'année précédente en raison de l'intégration de 70 % des réserves de participation aux bénéfices », poursuit M. Chartier-Kastler. Cette réserve a beau appartenir aux assurés, les pouvoirs publics ont autorisé les assureurs à la prendre en compte dans leur marge afin, justement, de renforcer leur solvabilité.

Deux réserves de secours

© 2020 SA Le Monde. 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.

PubliC Certificat émis le 16 novembre 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20201105-LM-4193956



Les acteurs - stratégie - offre

En cas de difficultés rencontrées, si la valeur des actifs d'un assureur ne lui permet plus d'honorer ses garanties, il dispose de deux réserves, avant même de devoir entamer cette marge. La plus importante est la provision pour participation aux bénéfices. Le principe : l'assureur est obligé de verser à l'épargnant les bénéfices enregistrés grâce à leur argent, mais est autorisé à en conserver provisoirement une petite partie, qui pourra servir, les années difficiles, à maintenir à un certain niveau de performance c'est un mécanisme de lissage.

Or, selon Goodvalueformoney, cette provision représentait en moyenne l'équivalent de 4,25 % de rendement à distribuer en 2019. L'équivalent de deux à trois ans de revalorisation, au minimum, au rythme actuel des rendements. S'y ajoute une autre réserve, plus modeste, « de capitalisation » destinée à affronter une remontée des taux et qui s'élevait à 1,33 % fin 2019 (même source).

Si malgré cela, une compagnie se trouvait en difficulté, un premier dispositif de sauvegarde serait enclenché : le blocage des fonds prévu par la loi Sapin 2, qui a fait couler beaucoup d'encre à sa mise en place, en 2016. Le Haut Conseil de stabilité financière peut en effet interdire tout versement ou retrait des épargnants sur leur assurance-vie pour six mois au maximum. Ce délai doit être mis à profit pour redresser la situation de la société, par exemple avec une recapitalisation ou une vente du portefeuille à une autre entité, qui reprendrait les engagements.

A défaut de trouver une solution, l'assureur serait mis en liquidation et ses actifs revendus. Les sommes ainsi récupérées permettraient de rembourser partiellement les assurés mais ne

seraient pas suffisantes pour éviter que ces derniers n'y laissent des plumes.

C'est alors un dernier mécanisme, le Fonds de garantie des assurances de personnes qui prendrait le relais pour indemniser les épargnants (que les fonds soient placés en fonds en euros ou en unités de compte). Dans la limite de 70 000 euros. Par exemple, une personne qui détient un capital de 100 000 euros, et qui ne récupérerait que 60 000 euros lors de la vente des actifs de la compagnie, se verrait ainsi indemniser de 10 000 euros par ce fonds, soit le montant pour atteindre les 70 000 euros de protection. Pour honorer ces indemnités, le fonds est alimenté à hauteur de 0,05 % des capitaux gérés par les assureurs, mais il peut appeler des cotisations supplémentaires auprès des compagnies, et recourir à l'emprunt.

Cette limite de 70 000 euros vaut pour chaque assuré (si les deux membres d'un couple ont chacun une assurance-vie, le plafond est donc de 140 000 euros) et pour chaque groupe d'assurances. D'où l'intérêt de ne pas confier toutes ses économies à une seule compagnie si leur montant dépasse 70 000 euros.