



SPÉCIAL PLACEMENTS

Les bons plans des conseillers



-C'est un placement artistique conseillé par mon CGPI. Ça s'intitule "Le gros pigeon".

Diversification.
Du vin à l'art
en passant par
de l'immobilier
atypique, la panoplie des CGPI.

PAR ÉRIC LEROUX

Depuis ce matin et jusqu'à demain soir (29-30 septembre), les 2 000 à 3 000 conseillers en gestion de patrimoine qui exercent en France se sont donné en

deux jours à Lyon pour la convention annuelle Patrimonia. Entre deux conférences sur « Les marchés financiers sous pression » ou bien « Fiscalité et régulation en plein débat », ils vont arpenter les allées de ce véritable Salon où quelque 210 exposants s'apprêtent à leur vanter les charmes de produits d'investissement et de placement qui sont en général taillés sur mesure pour leur clientèle.

Dans presque tous les domaines d'investissement, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) vont ainsi pouvoir référencer des produits qui ont

très peu de chances de se retrouver dans d'autres établissements financiers et que vous êtes presque sûr de ne jamais voir dans votre banque, sauf si vous avez accès aux services de gestion privée réservés aux détenteurs de grandes fortunes. Sans aller jusqu'à démocratiser ces solutions originales – il faut souvent placer entre 10 000 et 20 000 € –, les CGPI les mettent à la portée d'un plus large public. De quoi expliquer que 88 % des cabinets aient conquis de nouveaux clients au cours des douze derniers mois, selon le dernier baromètre BNP Paribas Cardif.

ILLUSTRATION LÉCROART

indépendants

La pierre de niches. Loi Scellier, loi Bouvard, loueur en meuble professionnel ou non... Tous les conseillers en gestion de patrimoine disposent de solutions dans ce domaine qui marient la pierre et l'impôt. A priori, rien d'original par rapport à d'autres intervenants, hormis un détail : « Nous utilisons aussi bien des produits montés par de grands établissements que d'autres émanant d'institutions plus modestes, qui n'ont pas la taille suffisante pour figurer au catalogue des grands réseaux », explique Emmanuel Narrat, dirigeant de la société Haussmann Patrimoine. Résultat, un vaste choix, mais aussi des offres parfois très concurrentielles, mises en place en petite quantité et au potentiel plus prometteur que celui des grands ensembles.

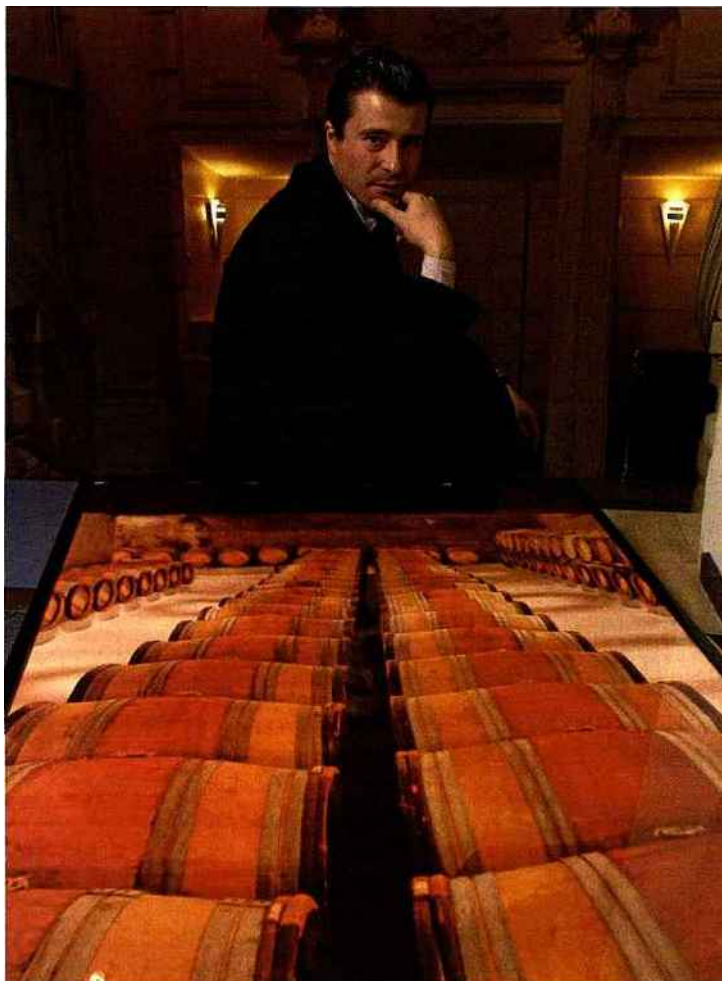
On trouve ainsi les CGPI de l'immobilier sous une autre facette. Par exemple, le démembrement de propriété. Derrière ce terme barbare se cache une mécanique simple : l'investisseur achète un logement à 50 ou 60 % de sa valeur, mais il ne détient que la nue propriété (il n'en a pas la jouissance). L'usufruit, c'est-à-dire le droit d'usage, est vendu à un organisme de logement social qui va l'exercer pendant une quinzaine d'années. Ce n'est qu'à l'issue de cette période que l'investisseur bénéficie de l'intégralité de la propriété, avec le droit de louer, d'occuper ou de revendre le logement. « Cela permet notamment de préparer des revenus futurs pour la retraite, sans alourdir l'ISF ou l'impôt sur le revenu », éclaire Françoise Proust, directrice chez Primonial. « Il existe peu de programmes, ajoute-t-elle, mais ils sont généralement de belle qualité. »

Le même montage est également possible avec quelques

sociétés civiles de placement immobilier (SCPI), qui organisent le démembrement pour satisfaire à la fois les investisseurs à la recherche de revenus immédiats et ceux qui visent la plus value à terme. Interpierre de Paref Gestion vient de s'y lancer. « Un CGPI peut en outre organiser lui-même ce démembrement pour ses clients s'ils ont des besoins complémentaires », précise Emmanuel Narrat.

Toujours dans l'immobilier décalé, les investisseurs qui veulent alléger leurs revenus fonciers pourront trouver auprès de leur conseiller des programmes organisant des déficits fonciers et ainsi réduire leur imposition. « Ce sont des opérations packagées par des promoteurs », explique Fabrice Haehl, responsable patrimonial chez FIP. Ils achètent des logements nécessitant de gros travaux de rénovation et ces dépenses viennent en diminution des revenus fonciers existants. » Une SCPI consacrée à cette thématique devrait d'ailleurs voir le jour dans les prochaines semaines.

Forêts et vignobles à petits prix. Quand les marchés financiers perdent le nord et que l'avenir est très incertain, il est judicieux de mettre dans son patrimoine des biens réels, qui n'évoluent pas dans les mêmes cycles que la Bourse. Là encore, les CGPI sont susceptibles d'apporter des réponses originales en permettant d'investir dans des propriétés viticoles ou des terres. Leur clientèle ayant rarement les moyens d'acquérir un domaine prestigieux ou une chasse en Sologne, ils ont à leur disposition quelques solutions collectives introuvables ailleurs. Côté vin, ce sont les groupements fonciers viticoles (GFV) qui s'imposent. Ces groupements acquièrent



des domaines pour le compte de leurs associés (les porteurs de parts). « Pour nos clients, c'est autant un investissement de plaisir qu'une manière de sécuriser leur patrimoine et d'optimiser la fiscalité », constate Fabrice Haehl.

Entre les exonérations d'ISF et de droits de succession, ce sont évidemment des produits destinés aux gros patrimoines qui ne cherchent pas des revenus élevés. Ces revenus peuvent d'ailleurs être payés en liquide, au sens propre : en recevant des bouteilles en primeur, au prix propriétaire, au titre des intérêts annuels. « C'est un secteur qui est porteur et offre une bonne visibilité à moyen terme, vante Patrick Ribouton, responsable de cette activité chez UFG-LFP, le plus gros opérateur du marché. Avec un ticket de 10 000 à 30 000 €, il est possible de devenir propriétaire dans de belles appellations. » Les 20 GFV pilotés par UFG-LFP sont

ainsi investis dans 28 domaines, dont 80 % se situent dans le Bordelais, les autres étant en Bourgogne, vallée de la Loire et vallée du Rhône.

Les taux de rendement de ceux qui ont été dissous laissent rêveur : 5,6 % pour le moins performant (le GFV du Château Tertre Daugay) et 9,57 % pour celui du Château Belgrave. « Le rendement d'un GFV provient principalement de quatre sources : le rendement annuel en fonction des résultats, la diminution de la décote liée à l'avancement du bail à long terme, l'évolution de la valeur économique du domaine et la variation du prix du foncier », détaille Patrick Ribouton. Un petit coin de paradis qui se mérite. Vous devrez certainement vous inscrire sur une liste d'attente chez votre conseiller pour pouvoir saisir au vol les rares parts qui circulent sur le marché.

Pour les amateurs d'investissements seuls en grands crus, les

Bon cru. Patrick Ribouton, UFG-LFP
Les groupements fonciers viticoles offrent des rendements de 5 à 10 % environ.

Chasseurs d'impôts

Les clients des conseillers en gestion de patrimoine sont en général lourdement imposés, et la première mission du professionnel consiste à faire baisser la note. Pour cela, ils disposent – encore – d'un arsenal impressionnant de solutions, au travers de l'immobilier (loi Scellier, par exemple), de la retraite (PERP, contrats Madelin)



Note. Investir dans des PME pour réduire sa facture au Trésor public.

ou de l'investissement dans des petites entreprises (FIP, FCPI, mandats de gestion), voire dans le cinéma (Sofica). Ils disposent aussi de l'arme absolue des chasseurs d'impôts sur le revenu : des programmes d'investissement en loi Girardin industriel, dans lesquels le contribuable économise en impôt environ 120 % des sommes qu'il investit (et qui, elles, sont perdues). Dans ce domaine, mieux vaut être certain du sérieux de votre conseiller et de la société qui monte l'opération, car « c'est un terrain miné si le plan n'est pas bien monté », prévient Emmanuel Narrat ■ E.L.

« Avec un ticket d'entrée de 10 000 à 30 000 euros, il est possible de devenir propriétaire dans de belles appellations. »
Patrick Ribouton (UFG-LFP)

CGP peuvent proposer des parts de fonds d'investissement qui achètent de grandes appellations, les conservent puis les revendent quand elles atteignent des cotes avantageuses. La société

Elite Advisers, principal acteur sur ce marché des indépendants, met en avant des recherches démontrant que « *les grands vins ont dégagé à long terme un rendement moyen de 13 %* ». Elle propose aussi un fonds qui investit sur les montres anciennes et de collection. « *Ce n'est pas dénué d'intérêt pour diversifier un patrimoine* », estime Olivier Collin, du cabinet Perspectives financières.

Quant aux forêts, on les trouve également sous forme de parts de groupements (groupements fonciers forestiers), mais les conseillers en sont moins adeptes. « *C'est un environnement plus cyclique, car il y a très peu de revenus pendant vingt à trente ans. Le gain n'apparaît qu'à la fin, lors des coupes. C'est plutôt destiné à valoriser un patrimoine à très long terme dans un but de transmission notamment* », observe Fabrice Haehl.

L'art : réseaux particuliers.

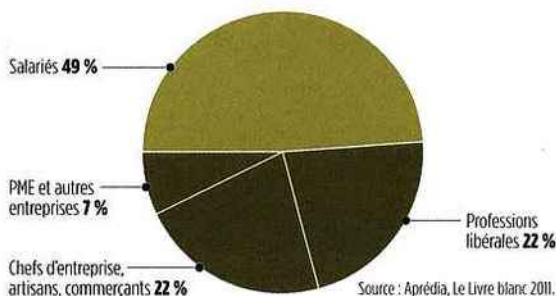
Autre bien réel que la crise remet sur le devant de la scène : l'art. Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants, à l'exception de quelques amateurs éclairés,

ne sauront pas vous guider pour investir dans des œuvres, mais ils ont noué des partenariats avec des spécialistes qui, eux, sont à même de vous accompagner, y compris pour des sommes relativement modérées.

Delphine Brochand fait partie de ces spécialistes. Elle a fondé Fin'Art Consulting et est chargée de l'activité art chez UFG-LFP. Ses clients sont avant tout des professionnels du métier du patrimoine. « *Nous définissons avec le client ses goûts et le type d'œuvres à acquérir. Puis nous lui présentons le résultat de nos recherches* », explique-t-elle. Si le montant des investissements peut dépasser le million d'euros, avec un ticket d'entrée de 7 000 à 10 000 €, elle est susceptible de répondre à de nombreuses demandes, « *même pour des gens qui n'ont pas de gros moyens, car on peut miser 3 000 € sur de jeunes artistes contemporains en devenir, par exemple une photographie originale à tirage limité de Philippe Bonan, une gouache de Jean-Michel Othoniel et bien d'autres* ». De quoi donner des couleurs à son patrimoine ■

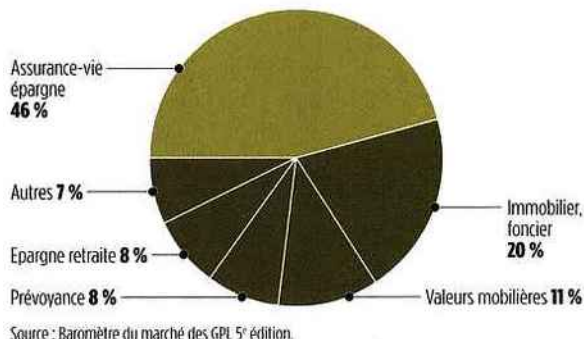
Une clientèle diversifiée

Répartition de la clientèle en 2010



L'assurance-vie en priorité

Répartition des produits distribués en 2011



Et aussi...

Des fonds à promesse plus attrayants. 8% de rendement par an pendant quatre ans à condition que l'action Crédit agricole ou Air France ne baisse pas de plus de 50 % : voilà le type d'offre qui fait fureur actuellement chez les conseillers en patrimoine. Inutile de vous dire que ce genre de produit ne figure au catalogue d'aucun grand réseau financier, car ce sont des fonds très pointus, mais aussi très risqués si le cours de l'entreprise décroche brutalement, comme c'est le cas actuellement sur les Bourses. « *Les fonds lancés actuellement démarrent sur des valorisations faibles et la probabilité que les cours aient baissé de plus de 50 % d'ici quatre ans ou plus est minime* », vante un de ses promoteurs. Minimé mais pas nul, car sinon de tels produits n'existeraient pas.



Avisé. Patrick Ganansia, fondateur de la société Initiatives financières.

Détour par le Luxembourg.

L'assurance-vie représente un pilier de l'activité des conseillers en gestion de patrimoine. Aussi, si vous êtes à la recherche d'un contrat original (pas forcément très bon marché), c'est chez eux que vous le trouverez. Ils ont plu-

sieurs dizaines de produits en référence qui se démarquent par une offre financière extra-large et un service aux petits oignons. Mais leurs possibilités vont bien au-delà. C'est uniquement chez eux que l'on trouve les nouveaux fonds en euros à gestion dite « cousin », à la fois garantis et dynamiques (Europatrimoine d'AG2R La Mondiale, par exemple), ou des produits qui organisent le blocage temporaire des bénéfices pour éviter leur imposition à l'ISF. Et si vous désirez souscrire une assurance-vie émise par un assureur luxembourgeois – sans être client d'un établissement de gestion de fortune –, c'est encore chez un CGPI que vous trouverez votre bonheur. « *Ces contrats permettent d'intégrer des actions en direct et de choisir entre des gestions financières plus variées que celles présentes dans les contrats des sociétés françaises* », explique Patrick Ganansia, d'Initiatives financières. De quoi répondre à tous les besoins, sans exception ! ■ E.L.