



**HAL**  
open science

## Provence Gestion Finances (PGF)

Kelly Azibert

► **To cite this version:**

| Kelly Azibert. Provence Gestion Finances (PGF). Droit. 2017. dumas-01655299

**HAL Id: dumas-01655299**

**<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01655299>**

Submitted on 4 Dec 2017

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

*Master II Entreprise et Patrimoine*

*Spé. Gestion de Patrimoine*

# RAPPORT DE STAGE

*Tuteur / Monsieur Alain Guillotin*





**AUTORISATION DE DIFFUSION ÉLECTRONIQUE  
D'UN TRAVAIL UNIVERSITAIRE DE NIVEAU MASTER  
(Mémoires/Rapports de stage)**

**ÉTUDIANT(E)**

Je soussigné(e) Mlle Azibert Kelly  
Courriel pérenne : kelly.a.zibert@univ-toulon.fr  
Titre du mémoire/rapport de stage : Rapport de Stage Provence Gestion  
Finances

**AUTORISE** la diffusion de mon mémoire/rapport de stage (Choisir une seule option)

- sur internet (base DUMAS)** : uniquement pour les Masters 2  
 **sur intranet**

**JE CERTIFIE QUE :**

- > responsable du contenu de mon mémoire, je ne diffuserai pas d'éléments non libres de droit ou qui pourraient porter atteinte au respect de la vie privée.
- > conformément à la loi "Informatique et libertés" du 6 janvier 1978 modifiée en 2004, je pourrai à tout moment demander la rectification de mes données personnelles ou modifier l'autorisation de diffusion que j'ai donnée par l'envoi d'une simple lettre ou un courriel au service documentaire de mon UFR
- > je renonce à toute rémunération pour la diffusion effectuée dans les conditions précisées ci-dessus.
- > j'agis en l'absence de toute contrainte.

Fait à Bormes les Mimosas, le 10.06.2017

Signature précédée de la mention « bon pour accord »

Bon pour accord



**AVIS DU JURY DE SOUTENANCE DU MÉMOIRE/RAPPORT DE STAGE**

Je soussigné(e) Alain Guillot, président du jury du mémoire précité, porte un

- AVIS FAVORABLE** à la diffusion dans les conditions établies par l'auteur  
 **AVIS FAVORABLE** par dérogation à la diffusion sur internet (note inférieure à 14)  
 **AVIS DEFAVORABLE**

Fait à ....., le.....

Signature précédée de la mention « bon pour accord »

**AVIS DE L'ÉTABLISSEMENT OU DE L'ENTREPRISE  
(à remplir uniquement pour les rapports de stage)**

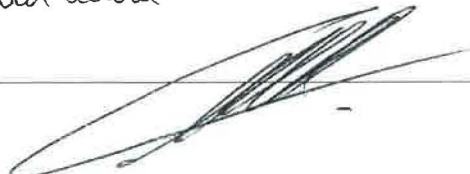
Je soussigné(e) Johanna LEGALLO, exerçant les fonctions de Gérant au sein de l'entreprise PGF porte un

- AVIS FAVORABLE** à la diffusion dans les conditions établies par l'auteur.  
 **AVIS DEFAVORABLE**

Fait à LA VALETTE, le 09/06/2017

Signature précédée de la mention « bon pour accord »

Bon pour accord



## Engagement de non plagiat.

Je soussigné, Mlle... Aubert Kelly.....

N° carte d'étudiant : 21 200 350.....

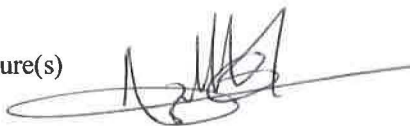
Déclare avoir pris connaissance de la charte des examens et notamment du paragraphe spécifique au plagiat.

Je suis pleinement conscient(e) que la copie intégrale sans citation ni référence de documents ou d'une partie de document publiés sous quelques formes que ce soit (ouvrages, publications, rapports d'étudiant, internet etc...) est un plagiat et constitue une violation des droits d'auteur ainsi qu'une fraude caractérisée.

En conséquence, je m'engage à citer toutes les sources que j'ai utilisées pour produire et écrire ce document.

Fait le 10...06 . 2017

Signature(s)



Ce document doit être inséré en première page de tous les rapports, dossiers et/ou mémoires.

# REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier dans un premier temps, toute l'équipe pédagogique de l' UFR de droit de Toulon et les intervenants professionnels responsables de la formation en Master II Entreprise et Patrimoine spé. Gestion de Patrimoine de pour avoir assuré la partie théorique de celle-ci.

Je tiens à remercier tout particulièrement et à témoigner toute ma reconnaissance à Mr Johann Legallo, mon tuteur de stage pour m'avoir accueillie au sein de sa société, me donnant l'opportunité de découvrir le métier de Gestionnaire de patrimoine indépendant. Enfin, je remercie, Mr Baptise Marbache, conseiller en gestion de patrimoine, pour le savoir-faire qu'il m'a transmis, le temps qu'il m'a consacré et l'aide qu'il m'a apporté durant ce stage.

Je tiens enfin à remercier communément Mr Legallo et Mr Marbache, pour, pour leur accueil sympathique et leur coopération professionnelle qui a rendu ce stage plus agréable.

# SOMMAIRE

Introduction

## Partie I : Missions et Tâches réalisées.

### Paragraphe 1 : Actions Commerciales/Marketing

- I- Recherche de nouveaux clients
- II- Reporting

### Paragraphe 2 : Suivi et administration des dossiers clients.

- I- Montage de dossier-crédit
- II- Etablissement des déclarations fiscales

### Paragraphe 3: Création et suivi d'un dossier client complet

- I- Gérance d'une épargne et d'investissement
- II- Gérance d'une vente immobilière

## Partie II : Point de droit : le régime fiscal avantageux de l'assurance vie.

### Paragraphe 1 : Fiscalité applicable aux assurances vies

- I- Les contrats en cas de vie : Régime favorable incitant à l'épargne
- II- Les contrats en de décès : Régime favorable favorisant la transmission du patrimoine

### Paragraphe 2 : Actualité : Ce qui va changer.

### Paragraphe 3 : Produit innovant : Comment les acteurs en matière d'assurance vie essayent d'innover dans le but d'une optimisation fiscale ?

Conclusion

# TABLE DES ABREVIATIONS

**AMF** : Autorité des marchés financiers.

**CDI** : Contrat à durée indéterminée.

**CGI** : Code Général des Impôts.

**CGP** : Conseiller en gestion de patrimoine.

**CGPI** : Conseiller en gestion de patrimoine indépendant.

**CIF** : Conseiller en investissement financier.

**IR** : Impôt sur le revenu.

**ISF** : Impôt de solidarité sur la fortune.

**PEA** : Plan épargne action.

**PGF** : Provence Gestion Finances.

**PS** : Prélèvement sociaux.

**OPCVM** : Organisme de Placement Collectif de Valeur Mobilière.

## **Introduction**

La société Provence Gestion Finances est née en 1995 sous le nom anciennement de Provence Patrimoine Conseil. Celle-ci, au départ implanté sur la commune du Lavandou a été créée par Monsieur Serge Legallo. Depuis 2005, la société a changé de dénomination au profit de Provence Gestion Finances. Aujourd'hui, c'est le fils du fondateur, Johann Legallo qui gère la société. Provence Gestion Finances est un cabinet indépendant qui réalise du conseil en gestion de patrimoine.

Elle s'est construite autour de 4 piliers:

- La proximité avec ses clients
- L'expertise et les produits de niche
- L'indépendance
- Le développement d'un modèle entrepreneurial.

La société intervient autour de 4 axes majeurs :

- Le conseil en organisation patrimoniale
- Le conseil en investissement
- Le conseil aux dirigeants
- Le suivi et le pilotage des affaires ou Family office

### **Le conseil en organisation patrimoniale :**

PGF accompagne ses clients en matière d'ingénierie patrimoniale dans la détermination d'une stratégie visant à réduire les coûts fiscaux et générer un gain d'argent.

Avec cette activité, la société propose d'assister ses clients sur les aspects fiscaux notamment en cherchant des possibilités d'optimisation fiscale de l'IR, ISF, plus-values, droits de mutation et dans l'accompagnement de l'établissement de leurs déclarations fiscales. Elle intervient de même dans la planification successorale en offrant son conseil pour préparer au

mieux la transmission du patrimoine, organiser une stratégie permettant de protéger un membre de son entourage (conjoint, enfant).

Par ailleurs, la société propose aussi ses compétences de médiateur au sein des familles, visant à l'harmonisation familiale dans les situations conflictuelles. Enfin, elle intervient dans la gestion des biens immobiliers et offre aux dirigeants la possibilité de se décharger des aspects comptables sociaux, juridiques et fiscaux. Elle peut aussi venir conseiller ses clients sur les meilleurs modes de détention des actifs immobiliers qu'ils soient personnel ou professionnel.

### **Le conseil en investissement :**

Le cabinet a pour but de bâtir une stratégie d'allocation des actifs financiers en tenant compte des objectifs d'investissement, de la situation personnelle du client et de son patrimoine, de sa tolérance au risque et ses expériences en matière d'instrument financier. Elle intervient aussi sur la mise en place d'un audit indépendant des actifs financiers de ses clients afin d'identifier les risques de contrepartie, les inefficiences et de participer à la rationalisation des actifs. PGF met en place un outil d'analyse et de suivi personnalisé comprenant un suivi des performances par rapport au budget-risque défini, le contrôle de la pertinence des supports choisis. Ce suivi permettant au client de prendre des décisions en toute connaissance de cause.

### **Le conseil aux dirigeants :**

Sa mission de conseil auprès des dirigeants se caractérise à travers l'aide au choix du statut du dirigeant, la modélisation de ses revenus par la mise en place d'une stratégie de rémunération, la gérance patrimoniale des excédents de l'entreprise mais aussi dans l'accompagnement en matière de création d'holding.

Enfin le cabinet intervient aussi dans la **prise en charge des affaires privées de ses clients**. Il s'occupe notamment de rechercher les financements permettant à ses clients de réaliser des opérations immobilières, financières ou de consommations. Elle prend en charge la collecte et la centralisation de l'ensemble des documents juridiques et fiscaux de ses clients et la gestion de leurs biens immobiliers/ mobiliers. Par ailleurs elle peut aussi accomplir des missions de gestion de personnel de maison, de pilotage de trésorerie ainsi que de la gestion administrative des dossiers assurances, santé etc.

PGF est donc un cabinet de conseil patrimonial et de courtage en assurances et placements financiers. Le cabinet travaille en toute indépendance avec les partenaires qu'il a sélectionné au regard de leurs offres. Ces partenaires sont spécialisés dans différents domaines comme la retraite, la prévoyance santé, l'immobilier, le financement.

Au niveau des banques elle travaille principalement avec Cardif, Oddo & cie et Axa banques. Pour les compagnies d'assurances, la société a sélectionné des compagnies comme Swisslife, Axa Thema, Generali ou Cardif. Elle travaille aussi auprès de société de gestion de portefeuille comme Oddo Meriten Asset, DNCA finance, Amundi ou encore edmond de Rothchild AM.

C'est donc dans la société PGF que je réalise mon stage de fin d'étude et dans laquelle je vais pouvoir mettre en pratique les connaissances théoriques acquises au cours du Master. Nous verrons donc dans une première partie les missions qui m'ont été confiées et les tâches que j'ai réalisées. Dans une seconde partie je développerai un point de droit que j'ai personnellement choisi. J'ai choisi de traiter le domaine de l'assurance vie, ses généralités, une veille juridique au regard de l'actualité et enfin la présentation d'un mécanisme innovant découvert au cours du stage. J'ai choisi ce sujet car l'assurance vie est un domaine qui m'intéresse, tout particulièrement la fiscalité qui y est attachée. De plus au vue des élections présidentielles de cette année, le régime applicable pourrait bien être revu.



## Partie I : Missions et tâches réalisées.

### Paragraphe I : Actions commerciales/Marketing

#### I- Recherche de nouveaux clients

Parmi les missions qui m'ont été confiées, une de plus importante fut la recherche de nouveaux clients. En effet, contrairement à un gestionnaire de patrimoine exerçant au sein d'une banque, où les clients lui sont fournis par la banque, le CGPI doit se constituer un portefeuille lui-même. La partie relationnelle et prospection est donc l'une des plus importantes du métier.

Pour répondre aux attentes de mon tuteur de stage, nous avons donc réfléchi aux stratégies que je pouvais mettre en place afin de trouver de nouveaux clients. Pour cela, nous avons défini deux stratégies, une visant à se rapprocher des clients potentiels eux même et l'autre mise en place auprès de professionnels susceptibles d'élargir le portefeuille client de la société.

#### A- Stratégie mise en place auprès des particuliers.

Suite à la journée « ATELIER DU PATRIMOINE » organisée par la société quelques semaines plus tôt, je me suis dit qu'il serait bien d'envoyer un courrier de remerciement aux personnes qui ont répondu présentes à l'invitation. Était invité, non seulement la plupart des clients de la société mais également les connaissances directes ou indirectes des deux gestionnaires de patrimoine. Etant en pleine période fiscale, il m'a paru intéressant de proposer nos services en la matière en intégrant cette proposition dans le courrier de remerciement.

En effet, même si la réalisation des déclarations fiscales n'est pas très rémunératrice pour un gestionnaire de patrimoine, cela lui permet d'avoir un regard sur le patrimoine de ses clients, le coût de leurs impôts. Ainsi grâce à cela il peut être en mesure de déceler d'éventuels axes d'amélioration ou lignes fiscales pouvant être optimisées. C'est donc par ce travail, que le gestionnaire de patrimoine sera en mesure de faire part de ses observations au client et de lui proposer ses services pour optimiser son patrimoine.

Cette stratégie peut être payante et peut permettre d'étendre le portefeuille client de la société. Suite aux courriers envoyés, j'ai pu remarquer que quelques invités ont été intrigués par l'offre de notre aide à l'établissement de leur déclaration fiscale. On peut donc dire que mon opération a été bénéfique puisqu'elle a permis d'apporter près de 5 clients supplémentaires.

Autre stratégie mise en place : La réalisation d'une plaquette « Présentation du Cabinet de gestion de patrimoine ». Lors d'un rendez-vous chez un notaire avec mon tuteur, nous attendions dans la salle d'attente, nous avons remarqué qu'une multitude de plaquettes de professionnel étaient mises à disposition des clients qui attendent leur rendez-vous.

Nous avons pu constater très rapidement que les personnes feuilletaient beaucoup c'est petite plaquette, et c'est pourquoi nous avons eu l'idée de créer la nôtre afin d'élargir notre visibilité. L'objectif ici, est de faire connaître le cabinet à un maximum de personnes pouvant être intéressées par nos services. Comme lieu de mise à disposition, nous avons choisi, les études notariales, les cabinets d'avocats, les cabinets d'expert-comptable ou encore les agences immobilières.

#### B- Stratégie mise en place auprès des professionnels

Afin de trouver de nouveaux clients pour le cabinet, je me suis orienté aussi vers la stratégie d'inter professionnalité. En effet, se rapprocher d'autres professionnels permet au conseiller en gestion de patrimoine indépendant de mutualiser leur compétence et d'élargir leur portefeuille client. La gestion de patrimoine est un domaine nécessitant des compétences diverses : droit de la famille, immobilier, assurance, fiscalité, comptabilité ou finance. L'inter professionnalité permet aux professionnels de ces différents domaines d'unir leurs savoirs faire au service d'un même projet, la gestion du patrimoine d'un client. C'est pour cela qu'il peut être intéressant pour notre société d'entretenir des relations professionnelles avec des métiers connexes.

L'inter professionnalité représente donc un des axes de développement des cabinets à privilégier aujourd'hui. Elle intervient dans la construction d'une stratégie, la mise en place

d'outils de communication permettant un échange constructif et une réciprocité d'intérêt. Pour bâtir cette stratégie, j'ai choisi de m'orienter vers les experts comptables et les notaires.

La stratégie mise en place au niveau des experts comptables consiste à offrir notre aide dans leurs travaux liés à l'établissement des déclarations fiscales. J'ai donc construit ma lettre d'entrée en relation autour de cet axe. J'ai tout d'abord commencé par un paragraphe de présentation de notre cabinet afin d'expliquer nos missions et notre cœur de métier. Ensuite, j'ai inclus un paragraphe proposant nos services permettant une valorisation de leurs savoirs faire.

Le but ici n'est pas de marcher sur les plates-bandes des experts comptables en réalisant les déclarations fiscales à leur place. La démarche vise plus à fournir notre complémentarité au service de leur client. C'est-à-dire pourvoir analyser le patrimoine des clients du cabinet d'expert-comptable afin de leur proposer des solutions d'optimisation de leur patrimoine.

La deuxième stratégie s'est concentrée sur les notaires de la région. En effet, ils sont compétents dans un certain nombre de domaine, rattachés de fait au métier de gestionnaire de patrimoine. De la même façon, j'ai rédigé envoyé un courrier à tous les notaires de la zones géographique choisie. Dans mon courrier, nous avons décidé avec mon tuteur d'inclure une plaquette de la société. Pour cela nous avons fait appel à une agence de communication qui nous a confectionné la plaquette. Cela permet au notaire de mieux prendre connaissance de notre société, de nos missions et façon de travailler. Le but auprès des notaires est d'établir une relation d'interprofessionnalité avec eux. Le développement de cette relation professionnelle vise à ancrer le nom de la société dans leur esprit et de pouvoir quand l'occasion se présente, nous conseiller auprès de leur client.

## II- Reporting

Dans le cadre de mon stage, mon tuteur m'a confié la mission de tenir à jour le site internet de la société PGF, par la création d'article sur l'actualité et sur des sujets liés à l'activité. De même, chaque semaine, une newsletter est rédigée par le conseiller en gestion de patrimoine faisant le point sur les marchés financiers et l'actualité. La newsletter est envoyée à chaque client du cabinet et cela permet de garder une proximité avec le client.

J'ai donc eu pour mission de faire vivre le site internet par la rédaction d'article. Le choix du sujet ne m'était pas imposé par mon tuteur. J'ai donc eu la chance de pouvoir choisir le sujet de ma rédaction. Afin de choisir celui-ci j'ai tout d'abord parcouru les sites internet sur la finance, ce qui m'a permis d'identifier les sujets d'actualités. Par ailleurs, il fallait que je choisisse un sujet pertinent qui pourrait intéresser le plus grand nombre de personne. Bien entendu une fois le sujet sélectionné, je le faisais approuver par mon tuteur.

J'ai choisi de réaliser un article sur l'assurance emprunteur. En effet, cette assurance, obligatoire lors de la souscription d'un prêt, concerne un très grand nombre de personnes physiques ou morales. Faisant l'objet d'une évolution importante depuis près de 7ans, et venant d'être réformée il y a 2 mois, il m'a paru intéressant de faire un point complet sur cette assurance. Mon article s'est divisé en deux parties distinctes. (Annexe 5). Une visant à expliquer aux lecteurs les différentes évolutions en la matière, les objectifs et les résultats, puis une deuxième visant à apporter un conseil personnalisé sur les comportements à adopter dans le cas d'une souscription d'assurance emprunteur.

#### Paragraphe 2 : Suivi et administration des dossiers clients.

Pendant toute la durée de mon stage, j'ai pu suivre les missions des conseillers en gestion de patrimoine et assister aux différents rendez-vous afin de me familiariser d'avantage avec leur métier. Cela m'a permis de comprendre comment aborder un rendez-vous et permettre d'installer une relation client de confiance.

##### I- Montage dossier de crédit

Comme détaillé dans mon introduction, la société Provence Gestion Finances intervient aussi dans le domaine du courtage. Elle peut pour ses clients leur dénicher le meilleur crédit pour leurs achats ou les meilleures assurances. Elle s'occupe de toutes les démarches d'appel d'offre, contraignante pour un particulier. Par ailleurs en matière de crédit immobilier, certains dossiers sont plus difficiles que d'autres. En effet, en raison des revenus et des ressources des familles il peut être compliqué pour eux de trouver une banque qui accepte de financer leur achat immobilier.

C'est pourquoi, l'assistance d'un conseiller en gestion de patrimoine peut être bénéfique car celui peut s'occuper de toutes les démarches administratives et vient appuyer et soutenir le projet du client.

J'ai eu l'occasion d'accompagner mon tuteur lors d'un rendez-vous au crédit-foncier pour exposer et soutenir le dossier d'un des clients de la société souhaitant faire une première acquisition immobilière. Le dossier étant très compliqué, nous avons reçu beaucoup de refus de la part des banques qui ne souhaitaient pas financer le projet.

Parmi les différentes difficultés rencontrées, j'ai pu relever que le client étant jeune était en CDI depuis moins d'un an avec un salaire comprenant une partie fixe et une partie variable. Sa compagne, en CDI depuis peu aussi dispose de ressources faibles. Par ailleurs, tous deux sont en ce moment logés à titre gratuit chez un membre de leur famille et après analyse de leur compte en banque respectif, il a été relevé que ceux-ci avaient beaucoup de mal en fin de mois et ne sont pas en mesure d'épargner un peu d'argent.

Ainsi, les banquiers ont fait part de leur inquiétude dans le remboursement de leur crédit et pense que les clients ne disposent pas de ressources suffisantes. Autre point qui est venu bloquer les banquiers est la présence dans les relevés bancaires de frais de commission d'intervention. Ces frais sont prélevés sur le compte des particuliers ou professionnels lorsque ceux-ci dépassent le montant du découvert autorisé.

Le montant de ces commissions d'intervention est limité par la réglementation. Elles sont plafonnées, pour les particuliers, à 8 euros par opération et ne doivent pas dépasser un total de 80 euros par mois. Pour les clients en « situation de fragilité », c'est-à-dire pour les usagers qui bénéficient des services bancaires de base du « droit au compte » de la Banque de France ou de la gamme de moyens de paiement alternatifs au chèque (GPA), les plafonds sont de 4 euros par opération et 20 euros par mois.

Dans le cas de notre client, son compte bancaire révèle chaque mois des anomalies causées par des commissions d'interventions.

Ceci vient rendre encore plus difficile l'acceptation de son dossier. Après analyse le banquier du crédit-foncier a émis un avis défavorable. Suite à l'appel de nombreux autres banquiers qui ont tous refusés de financer le projet, nous nous sommes vue dans l'obligation d'informer le client que son projet n'était pour l'instant pas viable.

## II- Etablissement de déclaration fiscale

Le stage tombant en pleine période fiscale, les conseillers en gestion de patrimoine ont eu beaucoup de déclaration fiscale à établir pour leurs clients. C'est à cette occasion que j'ai pu découvrir comment établir une déclaration fiscale en fonction des biens et revenus des clients. J'ai ainsi pu assister mon tuteur dans ce travail. Par la même occasion, je me suis vue confier la partie administratives, c'est-à-dire le montage des dossiers de déclaration fiscales pour envoi au client.

### Paragraphe 3: Création et suivi d'un dossier client complet

Lorsque le conseiller en gestion de patrimoine rencontre un nouveau client dans le but de réaliser avec lui une opération sur ses biens, il doit respecter un processus d'information et de formalisme qui lui est imposé par l'AMF. En effet, en tant que CIF et professionnel réglementé, ceux-ci doivent remplir des exigences de formalités. A défaut, ils peuvent être lourdement sanctionnés par l'AMF et peuvent engager leur responsabilité vis-à-vis des clients.

Au cours de mon stage, j'ai eu l'occasion de pouvoir suivre et gérer plusieurs dossiers. Plus particulièrement, un dossier complet m'a été confié. En effet, grâce à mes connaissances personnelles et mon travail préalable de prospection, j'ai pu trouver plusieurs nouveaux clients voulant améliorer leurs placements financiers.

C'est donc à cette occasion que j'ai eu la chance de pouvoir, sous la surveillance de mon tuteur gérer seule un dossier client. Comme dis ci-dessus, il faut respecter un certain formalisme lorsqu'un CGP entre en relation avec un nouveau client.

Le travail qui est réalisé est décomposé en plusieurs étapes et rendez-vous essentiels que je vais vous exposer et qui ont fait l'objet de mon travail. Pour garder l'anonymat de ma cliente, conformément au secret professionnel qui est exigé dans ce métier, je l'a nommerai Madame X.

I- Gérance d'épargne et d'investissement.

A- Entrée en relation

Tout d'abord lors de la prise de contact avec un nouveau client, il est important même si on a un échange téléphonique de proposer à celui-ci un rendez-vous afin de pouvoir approfondir la compréhension du besoin du client. Ainsi j'ai d'abord proposé à Madame X un rendez-vous dans les bureaux de la société. Ce premier rendez-vous ayant pour objectif d'informer le client des missions que le cabinet réalise et de prendre connaissance de la situation patrimoniale du client. En claire, ce rendez-vous a pour objectif d'apprendre chacun à mieux se connaître.

1- Lettre d'entrée en relation

Lorsque ma cliente est arrivée pour son rendez-vous, nous nous sommes installées afin de discuter. Je lui ai remis un document appelé « lettre d'entrée en relation », document obligatoire qui doit être remis au client lors de chaque premier contact. Cette formalité est exigée par l'AMF et présent à l'article 325-3 du Règlement Général de l'AMF relatif aux CIF.

Pour bien remplir ma mission j'ai lu le document avec elle en lui expliquant chaque point. Ce document est composé de plusieurs parties. Tout d'abord il relate d'un point de vue général en quoi consiste le métier de gestionnaire de patrimoine indépendant, le contrôle de la profession par l'association agréée par l'AMF et la charte de déontologie de la profession. Ensuite la deuxième partie du document se concentre d'avantage sur les missions et les domaines d'intervention du cabinet qui sont au nombre de 4 : le conseil en organisation patrimoniale, le conseil en investissement, le conseil aux dirigeants et la Family office. Chaque champ d'intervention est détaillé et permet au client de mieux comprendre le type de conseil qui peut lui être fournie.

A la suite de cela, la lettre d'entrée en relation énumère les avantages que le client a, à s'adresser à un conseiller en gestion de patrimoine indépendant par rapport à un autre conseiller. Le processus du travail est aussi détaillé, permettant aux clients de savoir comment cela va se dérouler.

Le processus est le suivant, tout d'abord, le premier rendez-vous avec la remise d'entrée en relation (le document que nous sommes en train de lire avec le client), le questionnaire patrimonial et le questionnaire du niveau de risque. Ensuite lors du deuxième rendez-vous, le client se verra remettre une lettre de mission. Enfin lors du troisième rendez-vous, le rapport écrit est rédigé et signé par les parties.

Enfin pour conclure sur cette lettre d'entrée en relation, le document fait état des savoirs faire du cabinet, ses garanties et les modes de rémunérations ainsi qu'une liste des partenaires avec qui il travaille en toute transparence.

Pour poursuivre le rendez-vous et après avoir informé la cliente sur le cabinet, ses responsabilités, c'est à mon tour de m'informer sur la situation de ma cliente. Pour cela j'ai réalisé une analyse patrimoniale à l'aide d'un questionnaire préétabli par la société.

## 2- Analyse patrimoniale (questionnaire)

L'analyse patrimoniale du client consiste à prendre connaissance de sa situation personnelle, professionnelle et des biens qui composent son patrimoine. Tout ceci dans le but de donner le meilleur conseil et le plus adéquat.

J'ai donc rempli ce document avec ma cliente. Tout d'abord, les informations et coordonnées de ma cliente, sa situation familiale selon qu'elle soit mariée, divorcée ou célibataire. Si elle est mariée, des informations sur son conjoint ainsi que la date d'union et le régime matrimonial choisi. Je lui ai notamment demandé des informations sur ses proches et les libéralités consenties. En l'espèce ma cliente est célibataire avec une fille à charge et n'a consenti aucune libéralité.



Suite aux informations personnelles, nous avons abordés la composition de son patrimoine selon que ce soit de l'actif :

- Les biens d'usage qui comprend la résidence principale, secondaire etc
- Les biens immobiliers de rapport
- Les biens professionnels et placements fonciers.
- Les assurances souscrites
- L'épargne et dépôts
- Les valeurs mobilières
- Les disponibilités

Ou du passif, les dettes familiales, crédit immobilier, crédit à la consommation ect.

Le but ici est de savoir tous ce qui compose activement et passivement le patrimoine de la cliente. Je lui ai aussi demandé quelles étaient ses revenus et le montant annuel de ses charges, ses contrats retraite ou de prévoyance.

Mme X, est locataire d'un appartement, elle est propriétaire de deux appartements sur Brignoles qui ne sont pas loués, car l'immeuble est resté inachevé. Elle est propriétaire d'un fonds de commerce ou elle exerce son activité d'artisan coiffeur. Elle a souscrit deux contrats d'assurance vie auprès de la société générale, d'un montant respectif de 2000€ et 27 000€. Elle dispose également d'un PEA d'une valeur de 11 000€. Au niveau du passif, elle a consenti un prêt de 140 000€ pour l'achat des dits appartements auprès de la société générale et lui reste un capital restant dû de 98000€.

Enfin, j'ai analysé avec elle, ses objectifs qui peuvent être diverses :

- Optimiser sa fiscalité ?
- Obtenir des revenus complémentaires ?
- Optimiser la rentabilité de ses placements financiers ?
- Investir dans l'immobilier ?
- Protéger ses proches
- Organiser la transmission de son patrimoine ou de son entreprise ?
- Préparer sa retraite ?

En l'occurrence Mme X a pour objectif de préparer sa retraite d'une part en s'assurant un revenu complémentaire. D'autre part, elle souhaite se constituer une épargne sur du court moyen terme, lui permettant de pouvoir effectuer d'éventuels achats futurs.

Se sont pour moi des informations essentielles qui vont m'aider à orienter mon conseil. En effet, selon l'objectif de ma cliente, mes propositions peuvent être totalement différentes. C'est pourquoi cette étape est très importante.

### 3- Analyse des besoins du client (questionnaire niveau de risques)

Suite à la prise de connaissance des informations essentielles sur la situation patrimoniale de ma cliente, il me fallait analyser ses besoins. Pour cela, il me faut comprendre quelles sont les attentes de ma cliente au regard de ses objectifs définis ci-dessus. Dans le cadre de mon étude, ma cliente disposant de plusieurs contrats d'assurance vie et d'un PEA peu fructueux, cherche à placer son argent sur des supports un peu plus rémunérateurs.

S'agissant de placement financier, il est important pour moi de connaître le profil d'investisseur de ma cliente ainsi que ses compétences en la matière. Pour cela, le cabinet travaille à l'aide d'un support informatique qui soumet un certain nombre de questions permettant de connaître le profil investisseur du client ainsi que ses besoins. (Annexe).

Ce questionnaire de risque consiste à émettre plusieurs hypothèses de contrat financier et de voir comment la cliente réagit face aux différentes situations exposées. Tout d'abord des questions lui sont posées sur ces objectifs, si elle envisage un placement à long terme ou si elle est susceptible de retirer une grande partie du capital investi avec le terme du contrat

Ensuite plusieurs questions lui sont posées permettant de connaître ses attitudes et ses réactions face aux fluctuations éventuelles de son capital. Vient enfin, les scénarii de placement. Cette partie consiste à proposer deux types de contrats, avec des résultats différents sur une même période et voir vers lequel des deux la cliente s'oriente. L'un des contrats est toujours un contrat sans risque, l'autre ayant une part de risque plus ou moins élevé en fonction des questions.

Cela permet de connaître la tolérance au risque de la cliente, de savoir si elle se positionne comme quelqu'un d'un peu joueur ou totalement sécuritaire. Ce questionnaire est très important pour la suite du travail, puisqu'en effet, c'est grâce à cela que l'on peut choisir les fonds sur lesquels placer l'épargne, c'est-à-dire sur des fonds sécuritaires ou des fonds un peu plus volatiles mais offrant plus de rendement.

Les résultats obtenus montrent que ma cliente a un profil investisseur plutôt dynamique, c'est-à-dire qu'elle a une assez forte tolérance au risque. Cela nous permet donc de pouvoir placer son épargne sur des supports plus risqués ayant une meilleure rentabilité.

#### B- Lettre de mission CIF politique de placement

Le deuxième rendez-vous a pour objectif de faire le point avec la cliente sur les prestations réalisées. A cette occasion je lui remets une lettre de mission. (Annexe ) La remise de ce document est exigée par l'article 325-4 qui prévoit la remise d'une lettre de mission par le CIF avant toute formulation d'un conseil. Il sert à s'assurer que la cliente a effectivement bien pris connaissance de la lettre d'entrée en relation. Il relate aussi, les coordonnées de la cliente, la nature et les modalités de la prestation, le rappel du mode de fonctionnement du cabinet.

Cette lettre de mission à un certain formalisme qui est établi dans le cadre d'une association elle doit contenir :

- Tous les éléments d'identifications mentionnées dans la phase d'entrée en relation avec le client, afin de s'assurer que le client en a bien pris connaissance.
- La nature et les modalités de la prestation en adaptant la description de celle-ci à la qualité de personne physique ou morale du client ainsi qu'à ses caractéristiques et motivations principales.
- Les modalités de l'information fournie au client en précisant les dispositions spécifiques convenues en matière de compte rendu de l'activité. C'est le suivi de l'activité et donc comment le professionnel informe le client à moyen et long terme, tout dépend de leur relation.

- La question de la rémunération. Elle doit refléter la transparence de la rémunération avec l'inscription des modalités de calculs des honoraires que le client doit verser au CIF mais également les commissions que le professionnel peut recevoir de la part d'établissement promoteur de produit.

#### C- Rapport écrit (proposition d'investissement détaillé et justifié)

Lors du premier rendez-vous j'ai pu comme nous l'avons vu, récolter non seulement les informations personnelles de ma cliente mais aussi établir son profil investisseur. Grâce à cette collecte d'information, j'ai pu établir un bilan patrimonial complet me permettant de trouver les solutions adéquates à son profil. En effet, après les deux premiers rendez-vous, nous nous sommes réunis avec mon tuteur pour discuter des solutions les mieux adaptées à la situation de la cliente. Après analyse approfondie, et plusieurs simulations, nous sommes tombés d'accord sur le meilleur choix pour elle.

La communication de notre conseil doit, conformément aux exigences de l'AMF être formalisé dans un rapport écrit détaillant et justifiant les différentes propositions, leurs avantages et les risques qu'elles comportent compte tenu du profil client.

J'ai donc eu pour missions sous la surveillance de mon tuteur de rédiger le rapport écrit en fonction des informations récoltées et des solutions que nous avons choisis. Tout d'abord, le rapport écrit dans ses premières lignes retrace les deux premiers rendez-vous et explique ce qui sera présenté dans ce rapport écrit.

Ensuite, il est composé de deux parties, « VOS INFORMATIONS » et « NOS PRECONISATIONS ». La première partie relative aux informations de ma cliente consiste à faire état de toutes les informations collectées, sur sa situation financière, ses connaissances et expériences en matière d'investissement et ses objectifs. Pour la rédaction de ce document, je me suis principalement aidé du document que nous avons rempli et qui nous a servi à analyser le patrimoine actuel de Mme X. J'ai donc recensé chaque composante de son patrimoine, ses biens, ses placements et ses disponibilités.

Par ailleurs, j'ai aussi fait un bilan des connaissances de Mme X sur le marché financier. Enfin, j'ai réécrit les informations les plus importantes liées à sa situation personnelle, à savoir, sa situation familiale, son travail et son lieu de résidence.

#### **Connaissances et expérience en matière d'investissement**

**Vous détenez depuis plusieurs années des comptes bancaires ainsi que des livrets bancaires réglementés ou comptes sur livrets.**

Vous saisissez parfaitement la différence entre les supports en unités de compte (supports non garantis en capital) et les supports sécurisés à capital garanti.

Vous souhaitez être guidé dans vos décisions patrimoniales par l'intermédiaire d'un conseiller financier pour assurer votre retraite...

Vous êtes capable de différencier l'épargne de précaution (livret A, livret jeune, LDD, etc....) à une épargne de placement moins liquide comme des contrats d'assurance vie, contrats de capitalisation, comptes titre ou PEA.

Vous possédez deux appartements dans un immeuble à Brignole de 40 à 45 m2 chacun qui ne sont pas occupés.

Vous avez un prêt en cours auprès de la société générale souscrit en 2006 d'un montant de 145 000€ sur 22 ans. Il vous reste un capital restant dû de 98 000€.

**Vous possédez un contrat d'assurance vie Palissandre ouvert auprès de la société générale depuis février 2004 d'une somme de 28 297, 52 € sur lequel vous versez 175€ chaque mois.**

Vous possédez un contrat d'assurance vie Séquoia ouvert en février 2004 auprès de la société générale d'une somme de 2095€.

Vous possédez également un Plan épargne Action auprès de la société générale ouvert en 2001 d'une valeur de 11 014, 94€ et sur lequel vous effectuez des versements mensuels de 45€.

#### Données patrimoniales avant préconisations

Le bénéficiaire de ce bilan patrimonial est Madame X.

Madame X exerce actuellement en tant qu'artisan/ commerçant d'un salon de coiffure.

Madame X réside actuellement en location au [REDACTED] 83230 Bormes les Mimosas .

Ensuite, la partie la plus importante du rapport écrit consiste à formuler notre conseil, de façon détaillé et justifié afin que l'information soit la plus clair possible. Nous avons pu constater que les deux contrats d'assurance vie que Mme X a souscrit en 2001 auprès de la SG, sont très peu rentable, et sont placés principalement sur des supports à risques. Avec les deux crises financières qui ont traversé cette période, en 2008 et 2011, ces contrats ont perdu beaucoup de leurs rentabilités.

Sur la période, ces contrats n'ont permis de rapporter à Mme X que 9% d'intérêts. Cela fait un taux de rentabilité inférieur à 1% par an, ce qui représente moins que le taux d'un livret A ou le placement est totalement sécurisé. On peut donc conclure que ces placements en plus d'être risqués avec une forte volatilité, offre une rentabilité très médiocre.

Par ailleurs concernant sont PEA, il n'a pas permis de faire fructifier grandement l'épargne de Mme X. C'est pourquoi, pour répondre aux attentes et besoins de notre cliente, nous avons décidé d'utiliser l'épargne placée sur les deux assurances-vie et le PEA. Pour cela, nous conseillons à Mme X de procéder au rachat de ses contrats afin que nous puissions par la suite placer ce montant sur des supports plus adaptés.

Comme nous avons pu le déceler, notre cliente à deux objectifs distincts, un objectif destiné à la constitution d'une retraite complémentaire et l'autre visant à la constitution d'une épargne sur du court-moyen terme. Mme X souhaite que cette épargne soit disponible à tout moment pour pouvoir réaliser ses achats.

Pour répondre aux mieux à ses deux objectifs nous lui conseillons de réorienter les fonds investis sur ses contrats d'assurances-vie vers un contrat Générali HIMALIA. Par ailleurs, nous conseillons à Mme X de réorienter les fonds de son contrat Plan épargne action vers un deuxième contrat d'assurance Generali HIMALIA dans le but de cloisonner son épargne en définissant des objectifs de gestion permettant une rentabilité plus intéressante avec, une prise de risque qui reste modérée.

## NOS PRECONISATIONS

Dans le cadre de votre réorganisation patrimoniale, nous vous conseillons de vous diriger sur les dispositifs suivants : contrat d'assurance vie.

Il sera important d'adapter les versements sur chacun de ces supports financiers en prenant soin de respecter votre fiscalité mais aussi votre capacité d'épargne.

### **1<sup>ère</sup> préconisation : Mise en place de deux contrats d'assurance vie GENERALI HIMALIA**

**Nous vous conseillons de réorienter les fonds investis sur votre PEA ainsi que vos contrats d'assurance vie actuels, vers des contrats d'assurance vie en définissant des objectifs de gestion permettant une rentabilité plus intéressante et prenant des risques bien moins importants que les fonds sur lesquels vous êtes actuellement investis. De plus, une mise en place de versements programmés est préconisée en fonction de votre capacité d'épargne.**

L'assurance vie est l'un des placements privilégiés des épargnants. Son attrait en tant qu'outil de prévention et de protection est incontestable. Elle offre aux particuliers de multiples possibilités leur permettant de répondre au mieux à leurs choix patrimoniaux, voire d'optimiser pleinement la gestion de leur patrimoine.

Les contrats d'assurance vie sont dotés d'un régime juridique qui leur est propre. Le souscripteur du contrat s'engage envers l'assureur au paiement d'une ou plusieurs primes. En contrepartie, l'assureur doit verser un capital ou une rente à une personne désignée (bénéficiaire) en cas, soit de décès, soit de vie de l'assuré à une époque déterminée au contrat.

**Comme en témoigne votre profil d'investisseur équilibré (Profileo), nous vous encourageons à souscrire majoritairement à des supports en unités de comptes.**

**Nous vous conseillons une résiliation de vos deux contrats d'assurance vie, ainsi que votre PEA et un réinvestissement de vos fonds vers deux contrats d'assurance vie.**

**Le but de la création de deux contrats d'assurance vie étant de cloisonner un contrat utilisable pour votre futur retraite prenant un risque mesuré en cas de baisse des supports mais proposant une meilleure rentabilité que vos supports actuels. Ce contrat sera constitué par le rachat des deux contrats d'assurance vie actuel.**

**Le second contrat étant destiné à une épargne court/moyen terme, ce contrat peut-être à vocation plus équilibré afin d'optimiser la performance de celui-ci. Ce contrat sera constitué par le montant récupéré par le rachat de votre PEA après fiscalité.**

**En parallèle, nous conseillons une mise en place de versements. Les supports envisagés sont à vocation défensive/équilibrée.**

Comme en témoigne le profil d'investisseur équilibré de notre cliente (Profileo), nous pouvons majoritairement souscrire sur des supports en unités de comptes. Toutefois, pour modérer le risque-nous choisissons de souscrire plus sur des supports en euros que sur des supports en unités de compte.

Afin de choisir les supports et les lignes sur lesquels on souhaite investir l'épargne, nous avons réalisés des simulations de portefeuille sur notre logiciel. Pour cette mission, très importante est très technique, je n'ai pas pu l'effectuer seule, j'ai assisté mon tuteur et regardé comment il procédait. Le but ici est de choisir les fonds d'investissement sur lesquels on

décide de placer l'argent de notre cliente et pour chaque fonds choisis, lui attribué un pourcentage de l'épargne. Afin de minimiser les risques liés aux supports en unités de compte, nous avons fait le choix de placer l'épargne sur 4 fonds différents, 2 fonds en euros représentant 80% de l'épargne, et 2 fonds actions pour 20%. Le but ici est de limiter les pertes en cas de crise systémique ou économique. En effet, ne placer que sur 2 fonds différents accroît le risque de perte et fait augmenter par la même occasion le taux de volatilité du portefeuille.

Le conseiller en gestion de patrimoine qui s'est chargé de choisir les fonds adaptés, a l'habitude et une connaissance importante de ses fonds, il lui ait donc aisé pour lui de sélectionner les fonds avec lesquels il aime le plus travailler. Cette analyse peut varier d'un conseiller à l'autre.

C'est ainsi que le fonds suivants ont été sélectionnés pour la première assurance vie destiné à la constitution d'une épargne court-moyen terme

- |                                    |         |
|------------------------------------|---------|
| 1) Keren Corporate C               | => 35%  |
| 2) M&G Optimal Income euro A-H ACC | => 40%  |
| 3) Moneta Multi Caps C             | => 10%  |
| 4) Sextant Grand large A           | => 15 % |

Pour la deuxième souscription d'assurance vie, destiné à la constitution d'une retraite complémentaire, les fonds et les répartitions suivantes ont été choisie :

- |                                    |         |
|------------------------------------|---------|
| 1) M&G Optimal Income euro A-H ACC | => 40 % |
| 2) Moneta Multi Caps C             | => 10 % |
| 3) Sextant Grand large A           | => 10 % |
| 4) Rouvier Patrimoine C            | => 40%  |



Une fois les fonds choisis, la simulation de portefeuille doit être éditée et jointe au rapport écrit. Cela permet lors de la remise du rapport écrit de pouvoir montrer à la cliente la structure de son portefeuille et la manière dont il se serait comporté durant les années précédentes.

Cette simulation de portefeuille permet de faire apparaître la performance du portefeuille et sa volatilité sur une période donnée sous forme de tableau, puis de graphique. Cette évolution du portefeuille est comparée à l'évolution du CAC 40.

Enfin, un graphique couple rendement/ risque est établi, permettant de voir où se situe notre portefeuille sur une échelle des risques et de rendement. Étant donné que la meilleure solution serait d'avoir un portefeuille haut sur l'échelle du rendement, et faible/ modéré sur l'échelle du risque. Dans le graphique est aussi inclus le rendement/ risque de chaque fonds sélectionnés séparément et du CAC 40. Cela permet une meilleure visibilité de la performance du portefeuille établis. (annexe).

Dans le but d'avoir une vision de son portefeuille il est nécessaire de joindre cette simulation au rapport écrit. Enfin, pour chaque fonds sélectionnés, nous imprimons une plaquette exposant l'évolution de celui-ci.

## II- Gérance de ses biens immobiliers.

### A- Situation

Madame X en dehors de son épargne est propriétaire de deux appartements dans un immeuble à Brignoles. Cet immeuble comprend 4 appartements et un local commercial, il est cependant inachevé et ma cliente ne peut en tirer un revenu locatif. Acheter en 2006, dans le but de se constituer un revenu mensuel pour sa retraite. Ces revenus avaient aussi pour objectif de rembourser le prêt souscrit pour l'acquisition de ces biens.

Acquis pour un prix de 240 000€ en l'état auprès de son ancien compagnon, maçon de profession, celui-ci lui s'était engagé à finir les travaux pour permettre la location des lieux. Lui-même propriétaire du reste de l'immeuble à savoir 2 appartements et un local commerciale et n'ayant jamais terminé les travaux, l'immeuble est resté en l'état. Ne pouvant plus honorer le remboursement de ses échéances de prêts auprès de sa banque, ses biens ont

fait l'objet d'une saisie immobilière, qui est resté vaine. C'est ainsi qu'aujourd'hui, la société générale est devenu propriétaire des biens, n'ayant pas trouvé d'enchérisseur.

Ma cliente se trouve donc en copropriété aujourd'hui avec la banque société générale qui est également la banque auprès de laquelle elle a souscrit son emprunt immobilier. Celle-ci ayant du mal à rembourser son prêts chaque mois d'un montant de 1000 €, elle a engagé des poursuites afin de se voir attribuer une suspension de prêt pendant une durée de 2 ans pour pouvoir trouver une solution.

En effet, la situation est compliquée, les parties communes n'étant pas terminée et n'ayant pas les fonds nécessaires pour finir les travaux elle-même, la situation est au point mort et représente un coût important pour elle. Aujourd'hui son objectif n'est pas de réaliser un gain mais seulement de se défaire au plus vite de cette situation lourde qui pèse sur ma cliente. Ainsi, par décision avec la banque, copropriétaire de l'immeuble pour 60%, ils ont décidé de mettre en vente l'intégralité de l'immeuble dans l'état dans l'espérance d'attirer un promoteur.

Un expert immobilier, s'est donc rendu sur les lieux afin de réaliser une évaluation de l'immeuble et au vue de la mise aux enchères rester infructueuses, il estime le bien en l'état pour un montant de 100 000€. Nous avons donc essayé de trouver parmi le portefeuille client de la société, quels étaient ceux qui pourraient être susceptible d'être intéressé par l'achat de ce bien.

#### B- Démarche

J'ai demandé à ma cliente de me communiquer tous les documents relatifs à la propriété, soit son acte de propriété, son contrat de prêt, l'estimation de l'expert immobilier, le rapport de la vente aux enchères ect, dans le but de confectionner un dossier complet susceptible d'être défendu.

Parmi le portefeuille client de PGF, nous avons sélectionné 3 personnes pouvant être intéressées par l'achat. Le type d'acquéreur qu'il faut cibler est en effet une personne qui

souhaite réaliser des travaux important permettant de finir ceux déjà commencés. L'intérêt pour lui et de revendre par la suite les lots ou de les louer, lui permettant de générer un gain.

Après avoir pris contact avec ces différentes personnes pour leur exposer le dossier, tous ont été dans en premier temps intéressé et ont décidé d'analyser les documents pour calculer si l'opération pouvait être rentable. Malheureusement, chacun y a vu un coût trop important de travaux, ne leur permettant pas de leur rapporter un gain suffisant.

Toutefois, nous n'avons pas arrêté notre démarche-là, nous avons décidé d'en parler aux connaissances personnelles de Baptiste Marbache, conseiller en gestion de patrimoine au sein de PGF avec qui je gère ce dossier. Une des relations de Mr Marbache, exerçant une profession liés au bâtiment, a les capacités de réaliser les travaux lui-même ce qui peut diminuer considérablement le coût total de ceux-ci. Après analyse des documents celui-ci nous a demandé de visiter l'immeuble. Nous nous sommes alors rendus sur les lieux, à Brignoles avec l'acquéreur potentiel.

Toutefois après quelques semaines de réflexion et de calculs, celui-ci a décidé de ne pas se positionner sur le bien. En effet, selon lui l'ampleur des travaux est trop importante par rapport aux gains susceptibles d'en être retiré.

## Partie II : Le régime Fiscal avantageux de l'assurance vie.

Le contrat d'assurance vie est un contrat par lequel en l'échange d'une prime (versée par le client à l'assureur) ou cotisation, l'assureur s'engage à verser au bénéficiaire désigné, une prestation sous forme de capital ou de rente en cas de mort de la personne assurée ou de sa survie à une époque déterminée.

### Paragraphe 1 : Fiscalité applicable aux Assurance vie : Généralité.

#### I- Les contrats en cas de vie : régime favorable incitant à l'épargne.

##### A- L'imposition des contrats d'épargne.

C'est l'article 125 0A du code général des impôts qui prévoit la fiscalité applicable aux prestations en cas de vie de l'assuré. Celui-ci dispose que seul les produits attachés au contrat sont soumis à imposition. En d'autres termes, ce ne sont que les intérêts générés par le contrat qui seront soumis à l'impôt sur le revenu et non la totalité des prestations versées.

Ce même article prévoit une exonération d'impôt de ces intérêts dans un certain nombre de cas :

- Les contrats souscrits avant le 1 janvier 1983
- Lors d'un dénouement du contrat suite au licenciement du souscripteur ou de son conjoint/pacs,
- Lors du dénouement du contrat suite à la mise en retraite du souscripteur ou de son conjoint.
- Lors du dénouement du contrat suite à une invalidité
- Lors du dénouement du contrat suite à une cessation d'activité après un jugement de liquidation judiciaire.
- Dénouement par versement de rente viagère
- Dénouement par règlement de prestation en cas de décès.
- Contrat DSK et NSK

En dehors de ces exonérations, les intérêts sont soumis à imposition. Il convient de distinguer selon que le contrat soit arrivé à terme ou si l'on est en présence d'un rachat partiel ou total.

### 1- Modalité d'imposition en cas d'arrivée à terme du contrat.

Comme dit ci-dessus, la base imposable est assise sur la différence entre le montant des sommes remboursées et le montant des primes payées, qui représente les intérêts générés par le contrat.

### 2- Modalité d'imposition en cas de rachat partiel du contrat.

Lors d'un rachat partiel, le souscripteur rachète une partie du capital comprenant une part de cotisations versées et une fraction des produits générés. Dans ce cas, pour déterminer la base imposable, il convient de déterminer la valeur de cette fraction. Pour cela, les primes versées ne sont retenus qu'au prorata des sommes remboursées au titre du rachat sur la valeur de rachat du contrat à cette même date.

Dans l'hypothèse où le rachat partiel interviendrait alors que le contrat est en baisse, et qu'un second rachat interviendrait plus tard lorsque la valeur d'achat est en hausse, l'administration fiscale a prévue à partir de mai 2010 l'application de la règle du plafonnement. Cette règle vient modifier les règles de calculs vus ci-dessus.

### 3- Calcul de l'impôt.

Une fois l'assiette imposable déterminée, l'article 1250 A prévoit que ces intérêts soient soumis au barème de l'IR. L'administration fiscale prévoit l'application d'un abattement sur les intérêts ainsi calculés pour tous les contrats de plus de 8 ans. Cet abattement s'élève à 4600€ pour les personnes seules et 9200€ pour les personnes mariées ou liées par un Pacs.

Néanmoins, il existe une autre forme d'imposition. En effet, l'administration fiscale offre la possibilité au bénéficiaire d'opter au lieu et place de l'assujettissement à l'IR, pour un prélèvement forfaitaire libératoire dont le taux varie en fonction de la durée du contrat. Cette option doit être communiqué à l'assureur et formulé avant tout encaissement des revenus.

Taux des prélèvements libératoires :

- 35% pour les contrats de moins de 4 ans
- 15 % pour les contrats qui ont entre 4 et 8 ans
- 7.5% pour les contrats de plus de 8 ans.

En ce qui concerne l'abattement prévu au bout de 8 ans, un mécanisme particulier a été institué permettant d'appliquer cet abattement sous forme de crédit d'impôt. Ainsi le prélèvement sera appliqué sur la totalité des intérêts sans déduction du montant de l'abattement et fait naître une créance à l'encontre de l'administration fiscale.

#### B- Le régime fiscal des prestations fournies sous forme de rente viagère ( annexe .)

Les prestations fournies sous forme de rente viagère ne sont pas soumises aux mêmes règles d'imposition. Un dispositif particulier leur est consacré à l'article 158-6 du CGI qui prévoit que les rentes sont assujettis à l'IR mais pour une fraction de leur montant. Cette fraction est déterminée en fonction de l'âge du bénéficiaire de la rente lors de son entrée en jouissance.

- Imposé sur 70% si on a moins de 50 ans,
- Imposé sur 50% de la rente si on a entre 50 et 59 ans,
- Imposé sur 40% de la rente entre 60 et 69 ans
- Imposé sur 30% de la rente si on a plus de 69 ans.

Il existe toutefois une exception à ce principe général. Les rentes qui sont servies à la suite d'un dénouement d'un PEA sous réserve qu'il est durée au moins 8 ans, sera exonéré d'impôt.

#### III- Les contrats en cas de décès : régime favorisant la transmission du patrimoine

##### A- Le principe de l'exclusion des capitaux décès dans la succession.

##### 1- L'article L132-12 du code des assurances.

La fiscalité en matière d'assurance vie en cas de décès, est très avantageuse. L'article L 132-12 du code des assurances prévoit que les prestations versées suite au décès de l'assuré, à un

bénéficiaire déterminé, ne font pas partie de la succession de l'assuré. Ainsi les sommes versées ne sont pas soumises aux droits de succession.

Le texte prévoit que le bénéficiaire doit être déterminé, ce qui signifie qu'en présence d'un contrat ou le bénéficiaire n'est pas déterminé ou déterminable, les prestations seront réintégrées à la succession et par la même occasion soumises aux droit de succession.

## 2- Les limites

Il existe des exceptions à ce principe général. En effet, il est possible que les prestations puissent réintégrer la succession de l'assuré décédé dans plusieurs cas. Premièrement si le contrat peut être requalifié en donation indirecte. Cela ne sera possible que dans certaines conditions bien spécifiques que la jurisprudence exige conformément à l'article 894 du code civil. Pour être requalifié de donation indirecte, il faut pouvoir constater un dépouillement actuel et irrévocable du souscripteur en faveur du bénéficiaire. Si c'est le cas, le régime favorable de l'assurance vie est anéanti pour faire application du droit commun.

Autre possibilité de faire perdre le régime favorable de la fiscalité en matière d'assurance-vie dans le cas où il y aurait eu un versement manifestement exagéré. La difficulté dans cette hypothèse est la qualification d'une prime exagérée. En effet, il n'existe pas de critères légaux permettant de déterminer le caractère exagéré d'une prime. Toutefois, une réponse ministérielle a eu lieu suite à la demande de fixation d'un taux limite représentant la part que pourrait prendre les capitaux de l'assurance vie dans les actifs de la succession.

Le rapport de 2004, rejette cette demande et refuse catégoriquement de fixer un seuil. Elle va cependant fixer les critères d'appréciation du caractère manifestement exagéré des primes.

Elle indique que cela doit s'apprécier à travers divers facteurs :

- La situation de fortune globale qui permet au juge de procéder à un contrôle de proportionnalité
- Le mobile de la souscription qui démontre que l'on est passé de la volonté de gratifier à une attitude de reconnaissance.
- L'utilité de la souscription de ce type de contrat pour le souscripteur.

Ces caractères s'apprécient au moment du versement des primes et non aux versements des prestations.

#### B- Le régime d'imposition des capitaux.

Mise à part c'est deux exceptions, le principe en matière d'assurance vie sont que les prestations versées sont exonérées de droits de succession. Ce principe est toutefois tempéré par deux dispositions, l'article 757 B et 990 I du CGI. Dispositif mise en place dans les années 80 et repris en 91. Le législateur a voulu que les personnes âgées ne profitent pas de cette exonération pour transmettre des patrimoines important en franchise d'impôt.

##### 1- L'article 757 B du Code Général des Impôts

Le premier dispositif prévus sous l'article 757 B qui prévoit sous certaines conditions, l'assujettissement aux droits des successions des primes versées après le 70<sup>ème</sup> anniversaire de l'assuré après déduction d'un abattement de 30500€. Ce dispositif est applicable aux contrats souscrits à partir du 20 novembre 91. Ainsi les contrats souscrits avant cette date ne sont pas concernés.

Ce qui est imposable aux droits des successions ne sont que les primes qui ont été versées après le 70<sup>ème</sup> anniversaire de l'assuré. Seule la fraction qui excède 30500 € est éligible aux paiements des droits. Cet abattement est global sur la tête de l'assuré, peu importe le nombre de contrat et peu importe le nombre de bénéficiaire. En cas de pluralité de bénéficiaire,



chacun d'eux se partage l'abattement en proportion de leurs droits sur les prestations versées. Si l'un ou des bénéficiaires sont des bénéficiaires exonérés, leur part ne viendra pas s'imputer sur l'abattement qui sera répartis entre les autres bénéficiaires.

*NB : c'est bien l'âge de l'assuré qui est pris en compte et non l'âge du souscripteur. Les primes sont retenues pour leur montant brut.*

Toutefois, dans l'hypothèse où les primes versées après le 70<sup>ème</sup> anniversaire sont supérieures aux prestations servies, c'est le montant de ces prestations qui devront être retenues pour calculer les droits de succession. Les sommes imposables pour chacun des bénéficiaires sont soumises aux droits de mutation au même titre que les autres éléments de la succession, donc aux mêmes règles de tarifs et de liquidation.

En cas de démembrement de la clause bénéficiaire, on applique ces règles, nue propriétaire et usufruitier seront soumis aux droits de mutation au prorata des droits leurs revenant tel que prévu par l'article 669 de CGI.

## 2- L'article 990I du Code Général des Impôts

Le deuxième dispositif est prévu par l'article 990 I du CGI. Le législateur est intervenu une seconde fois en 98 et à mis en place un dispositif concernant les primes versées à compter du 13 octobre 98. Cet article prévoit un prélèvement spécial qui n'est pas un droit de mutation sur les prestations versées au décès de l'assuré après application d'un abattement de 152500 € par bénéficiaire.

Le montant du prélèvement est recueilli par l'assureur après abattement de 152500€ par bénéficiaire. L'abattement s'applique par bénéficiaire mais pour la totalité des contrats souscrits à son profit sur la tête du même assuré. De la même manière que pour l'article 757 B, en cas de démembrement de la clause bénéficiaire, il y a répartition de l'abattement entre nue propriétaire et usufruitier au prorata de la répartition de l'article 669 du CGI.

Ici l'assiette du prélèvement constitue la valeur de rachat du contrat au jour du décès de l'assuré. Pour les contrats non rachetables, c'est le montant de la prime payée qui sera retenue. L'assiette ne peut pas excéder le capital réellement versé.

L'aux de prélèvement :

- 20 % pour la partie excédant 152 500€ et allant jusqu'à 852 000€ de prestation versée
- 31.5% pour la partie excédant 852 000€.

Les personnes exonérées de droits de succession ne subiront pas ce prélèvement.

*NB : Les deux articles ne peuvent pas s'appliquer cumulativement, l'article 757 B a priorité. Cela signifie que l'on pourra appliquer 990 I que lorsque 757 B ne peuvent s'appliquer. Toutefois, il est possible d'appliquer les deux dispositifs dans un même contrat, on va devoir saucissonner le contrat.*

Paragraphe 2 : Actualité : élection présidentielle : ce qui risque de changer.

L'assurance vie est un placement très apprécié des français. Les assurances vie représentent environ 40% des actifs financiers des ménages. Le marché français des assurances vie se place à la 5<sup>ème</sup> position. Plus de 54 millions de contrats d'assurance vie sont ouverts en France à l'heure actuelle pour une épargne de près de 1 600 milliards d'euros. En effet, le cadre fiscal privilégié de l'assurance vie explique le succès de ce placement.

Cependant, Emmanuel Macron, nouveau président envisage de modifier ce cadre privilégié et d'appliquer une taxation au taux unique de 30%. Dans son programme, celui-ci explique vouloir créer « un prélèvement unique sur les revenus du capital de l'ordre de 30% ». Ce taux s'appliquerait donc à l'assurance vie. Le taux unique de 30% comprend la part d'imposition ainsi que les prélèvements sociaux. A ce sujet, Emmanuel Macron souhaite augmenter de 1.7 point les prélèvements sociaux, passant ainsi d'un taux de 15.5 % à 17.2 %.

Dans le détail du projet du nouveau président, ce seraient seulement les intérêts générés par des nouveaux versements supérieurs à 150 000€ qui seraient concernés par ce taux unique de 30% lors de leur rachat. Plusieurs mesures actuelles sont toutefois retenues notamment le choix

d'une imposition à l'impôt sur le revenu de même que l'abattement annuel après huit ans sur les intérêts de 4600 € ou 9200€ pour les couples.

En effet, pour rappel, les intérêts sont soumis au barème progressif de l'Ir, l'assurance vie bénéficie sur option d'un prélèvement forfaitaire libératoire de 35% avant 4 ans, 15 % entre 4 et 8 ans et 7.5 % au-delà de 8 ans. Le projet d'Emmanuel Macron touche donc ceux qui optent pour ce prélèvement libératoire qui seront donc taxé au taux unique de 30%, prélèvement sociaux inclus peu importe la durée de détention du contrat.

Tableau récapitulatif de la taxation au prélèvement forfaitaire libératoire :

Durée de détention du contrat	Moins de 4 ans		Entre 4 et 8 ans		Plus de 8 ans	
	Taux	PS	Taux	PS	Taux	PS
<b>Cadre actuel</b>	35 %	15.5 %	15%	15.5%	7.5%	15.5%
Total	<b>50.5 %</b>		<b>30.5%</b>		<b>23%</b>	
<b>Flat tax</b>	12.8%	17.2%	12.8%	17.2%	12.8%	17.2%
Total	<b>30%</b>		<b>30%</b>		<b>30%</b>	

Avec ce nouveau mécanisme, on peut voir la favorisation de la détention des contrats à court terme. Toutefois sur le long terme, plus de 8 ans, le taux d'imposition des intérêts augmente de 7 points. Ainsi le seul point négatif à cette mesure consisterait à remplacer après 8 ans le taux de 7.5% par un taux de 12.8% hors prélèvement sociaux. Comme déjà évoqué cette nouvelle mesure n'exclue pas la possibilité d'opter pour une imposition des intérêts au barème de l'IR. De plus cette mesure ne s'appliquerait qu'à certains contrats. Comme vu ci-dessus, seuls les intérêts générés par de nouveaux versements serait concerné et pour la part excédant 150 000€.

Pour ceux qui opteraient pour une imposition à l'Ir, le choix du flat tax est possible. Aujourd'hui, les intérêts sont taxés « à défaut de choix pour le prélèvement forfaitaire libératoire » selon la tranche marginale d'imposition.

Le coût fiscal varie ainsi selon ce taux de 15.5% à 58.21%. Avec la hausse des prélèvements sociaux prévus de 1.7%, ceux qui resteront au barème subiront donc un coût variant de 17.2% à 59.9%.

TAXATION DES INTERETS A L'IR SELON LA TRANCHE					
	Taux marginal 0%	Taux marginal 14%	Taux marginal 30%	Taux marginal 41%	Taux marginal 45%
Cadre actuel	15.5%	28.8%	43.97%	54.4%	58.21%
Au barème avec PS en hausse	<b>17.2%</b>	<b>30.5%</b>	<b>45.67%</b>	<b>56.1%</b>	<b>59.9%</b>
Flat tax	30%	30%	30%	30%	30%

Comme le montre le tableau ci-dessus, seul les ménages non imposables auront intérêt à rester dans le régime actuel. La flat tax est intéressante pour les autres.

Tout ceci sera bien entendu à prendre en compte pour les ménages effectuant de nouveaux versements d'un montant supérieur à 150 000€. Ce qui signifie donc qu'en principe les ménages disposant de petit revenus et de petit contrat ne seront pas affectés par cette réforme et n'auront donc pas à calculer tout ce que nous venons de voir.

Si la mesure s'apparente à un durcissement de la fiscalité, cette affirmation doit bien entendu être nuancée pour plusieurs raisons. Premièrement, cette mesure n'a encore rien de fait, c'est simplement un projet d'étude. Deuxièmement, seuls les importants nouveaux versements seraient concernés. Le taux de 30% serait comme nous l'avons vu favorable pour des retraits avant 8 ans. Enfin, l'abattement après huit étant maintenu, un grand nombre de personnes sont exonérées d'impôt grâce à l'application de celui-ci.

### Paragraphe 3 : Optimiser la fiscalité de son assurance vie avec la participation aux bénéfices différée.

L'assurance vie bénéficie d'un régime fiscal privilégié comme nous venons de le voir. Mais la question est de savoir si l'on peut aller encore plus loin et bénéficier d'autres avantages fiscaux ? C'est ce que nous allons essayer de déterminer par le biais d'un contrat d'assurance vie reposant sur le mécanisme de la participation aux bénéfices différée. Ce mécanisme prend appui sur l'article 331-9 du code des assurances.

#### Qu'est-ce que la participation aux bénéfices différée?

Les contrats à participation aux bénéfices différée ont pour objectif de reporter le versement des dividendes perçus et / ou les intérêts du fond euros dans un objectif fiscal. L'intérêt est double. Premièrement pendant la période de 8 ans où la distribution est reportée, cette dernière n'est pas soumise à l'ISF car seule la valeur de rachat est à déclarer. Deuxième cette valeur de rachat correspond au capital investis puisque en cas de rachat partiel, seul le capital est entamé du fait de la non distribution immédiate des dividendes et intérêts.

La participation aux bénéfices est provisionnée et gérée par l'assureur par le biais de l'ouverture d'un compte de participation. Ce compte contient tous les dividendes et intérêts dus par l'assureur mais qui sont transférés sur un compte indépendant du contrat. Ce compte est alors lui-même investi dans le but de générer un revenu supplémentaire.

Puisque la participation aux bénéfices est enregistrée sur un compte à part, celui –ci demeure indisponible pendant la durée de 8 ans. La valeur placée sur ce compte n'entre pas dans la valeur acquise du contrat et appartient en totalité à l'assureur. Ainsi il est possible de perdre définitivement le montant de cette argent et ceux pour différentes raisons :

- en cas de rachat total du contrat,
- en cas de rachat partiel important,
- en cas de décès du souscripteur. Toutefois, pour limiter ce risque, les assureurs ont généralement inclus dans leurs contrats une garantie décès qui couvre le montant de la participation indisponible.

Au terme des 8 ans, c'est-à-dire la durée d'indisponibilité des dividendes ou intérêts, le montant est distribué à l'ensemble des contrats en cours. Cette distribution peut intervenir en un seul ou plusieurs versements. Toutefois il convient de souligner que plusieurs éléments vont venir influencer sur les performances financières d'un fond euros à participation aux bénéfices différée.

L'un des principaux éléments est le temps. Les sommes transférées au titre de la participation aux bénéfices différée et qui sont bloquées sur le compte de l'assureur, le sont pour une durée plus importante, l'assureur peut affecter une part plus importante des bénéfices à ce type de fond euros.

Il existe toutefois quelques inconvénients, notamment en cas de rachat précoce, qui constitue le deuxième élément influant sur le rendement du contrat. En cas de rachat total avant le terme du différé que ce soit pour une cause volontaire ou pour cause de décès, la participation aux bénéfices différée est perdue si aucune garantie décès n'a été conclue. Cependant, cette somme n'est pas perdue pour tout le monde, puisque si l'assuré et le bénéficiaire ne pourront pas toucher cette somme, elle sera redistribuée aux autres assurés du support euros à participation aux bénéfices différée.

Ainsi pour éviter ce genre de situation, l'assuré ne doit pas clôturer son contrat avant l'arrivée du terme du différé. Par ailleurs pour éviter de perdre la totalité de sa participation aux bénéfices en cas de décès au cours de la période du différé, il est astucieux d'opter pour une garantie décès qui permet aux bénéficiaires de récupérer la somme.

Enfin, en souscrivant ce type de contrat, il faut savoir que les frais de gestion seront souvent plus élevés puisque la gestion est plus complexe. De manière globale, la performance d'un fond euros à participation aux bénéfices différée est très similaire à un fond euros classique. L'avantage est alors purement fiscal.

### Produit Génération Vie : Fipavie Ingénierie.

La maison Oddo a conçu un produit innovant permettant de favoriser d'avantage le régime fiscal de l'assurance vie. Comme nous l'avons évoqué ci-dessus, seuls les intérêts sont imposables. Avant 8 ans de détention aucun abattement n'est prévu. C'est pour cela qu'il est souvent conseillé d'attendre 8 années pour pouvoir effectuer des rachats sur son contrat. Pour contrer ce mécanisme, le contrat Fipavie ingénierie a été créé par Génération vie.

Génération vie est une compagnie d'assurance vie créée en 2002 par deux grands groupes d'assurance, Allianz et Oddo & Cie. Fipavie ingénierie repose sur un mécanisme de participation aux bénéfices différée issue de l'article A331-9 du code des assurances qui autorise l'assureur à provisionner les participations aux bénéfices du contrat pendant une durée maximale de 8 ans. Ce contrat permet aux personnes qui le souscrivent de bénéficier de tous les avantages de l'assurance vie.

Au 8<sup>ème</sup> anniversaire du contrat, la participation aux bénéfices provisionnée est attribuée et la sécurisation automatique des plus-values prend fin. Les sommes ainsi présentées sur les supports de sécurisation sont arbitrées vers le fond Génération vie.

L'avantage ici se trouve lorsque le souscripteur souhaite effectuer des rachats de son contrat au cours des 8 premières années. En effet, dans un contrat normal, le rachat partiel entraîne paiement de la fiscalité sur les intérêts calculés au prorata des sommes rachetées. Dans le contrat Fipavie ingénierie, les intérêts sont sécurisés hors du contrat, ce qui signifie qu'en cas de rachat, seule une part du capital est rachetée, ce qui ne donne pas lieu au paiement de la fiscalité. Les prélèvements sociaux sur les produits affectés à la provision pour participation aux bénéfices sont prélevés le 2<sup>ème</sup> jour ouvré suivant le 8<sup>ème</sup> anniversaire du contrat.

Une garantie décès peut être souscrite optionnellement lors de la souscription du contrat. En cas de décès avant le 8<sup>ème</sup> anniversaire du contrat, la garantie décès permet de décider et de modifier le montant que l'assuré souhaite transmettre à ses bénéficiaires.

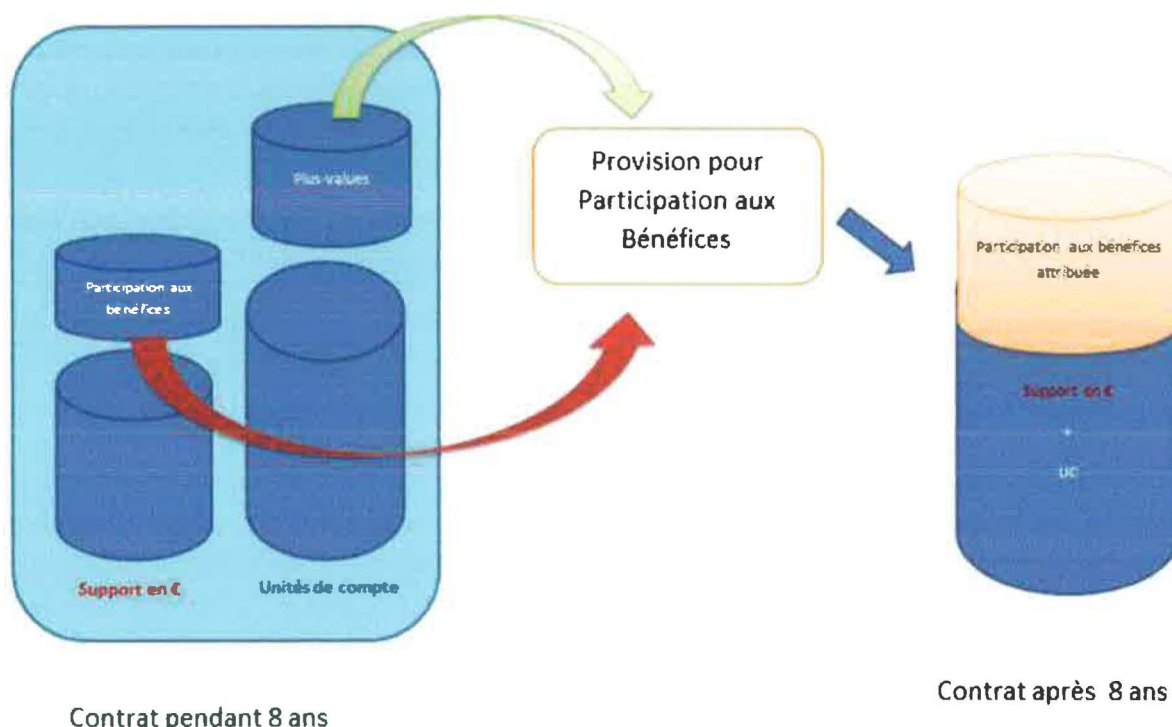


Qui peut souscrire ce type de contrat ?

C'est un contrat individuel, accessible exclusivement aux personnes âgées de plus de 12 ans et de moins de 75 ans. Le premier versement doit être d'un montant minimum de 30 000€.

Le fonctionnement du contrat est le suivant : jusqu'au 8<sup>ème</sup> anniversaire du contrat, le mécanisme de participation aux bénéfices différée est mise en place. Au titre des supports libellés en unité de compte, chaque mois, les plus-values réalisées sont arbitrées pour leur sécurisation vers un OPCVM de capitalisation. Au titre des supports en euros, chaque année la participation aux bénéfices est provisionnée lors des 8 premières années du contrat.

ILLUSTRATION DU MECANISME DE PARTICIPATION AUX BENEFICES DIFFEREE





Pour conclure sur cette partie nous pouvons dire que ce type de produit peut être très intéressant, permettant de faire échapper certains revenus du patrimoine de l'ISF et à l'IR pendant une durée de 8 ans.

Comme tout produit, il y a des inconvénients, comme le fait que les assureurs exigent une somme minimum de premier versement souvent assez élevée (<30 000€), que les frais de gestion sont plus importants. Autre inconvénient constitué par la perte potentielle des produits financiers en cas de rachat total ou de décès pendant la durée du différée qui peut être solutionné par la souscription d'une garantie décès complémentaire.

De manières générales, ce produit présente plus d'avantage que d'inconvénient et peut intéresser un grand nombre de personne ayant besoin par exemple de percevoir un revenu supplémentaire régulier. Toutefois, aujourd'hui très peu de compagnie d'assurance propose ce produit, ce qui le rend rare et peu connue des citoyens français.

## CONCLUSION :

Ce stage, enrichissant m'a permis de découvrir dans le détail le secteur de la gestion de patrimoine. Cela m'a permis de participer concrètement aux différentes missions d'un gestionnaire de patrimoine indépendant et de pouvoir découvrir les acteurs et les contraintes avec lesquels ils travaillent. J'ai particulièrement apprécié être en charge d'un dossier client complet me permettant de mettre en pratique mes observations et tester mes connaissances. Par ailleurs ce stage confirme mon intérêt pour ce métier et le fait de vouloir l'exercer à titre indépendant et non au sein d'une banque.

En effet, la transparence de l'information et l'intérêt principal du client sont des points essentiels que je pense indispensables dans ce métier. Je pense ainsi que les gestionnaires indépendants sont en meilleure position pour fournir un conseil avisé et personnalisé, répondant aux mieux aux attentes du client.

Cette période de stage m'a aussi permis de cibler les domaines qui m'intéressent le plus, à savoir le placement financier et l'assurance vie. Le secteur de l'immobilier est aussi un des domaines que j'affectionne et dans lequel je me sens particulièrement à l'aise grâce à ma LP en gestion immobilière et mes nombreuses expériences dans ce secteur. A contrario, j'ai pu me rendre compte que la partie « courtage », non pas inintéressante, me plaisait moins.

L'une des difficultés que je retiens est la complexité à agrandir son portefeuille client et trouver de nouveaux investisseurs. En effet, en parallèle du travail quotidien consistant à gérer les dossiers des clients existants, la partie relationnelle est très présente dans ce métier et constitue l'un des axes majeurs à développer.

Cela confirme donc mon projet de partir sur Paris pour effectuer une formation en alternance au sein d'un cabinet de gestion de patrimoine. Cela me permettra de me perfectionner d'avantage et de pouvoir avoir toutes les cartes en mains pour démarrer une carrière professionnelle dans ce secteur.

# Annexe

Annexe 1 : Lettre de remerciement des clients présents aux « Atelier du Patrimoine.

Annexe 2 : Plaquette PGF.

Annexe 3 : Lettre d'entrée en relation avec les experts comptables.

Annexe 4 : Lettre d'entrée en relation avec les notaires.

Annexe 5 : Article de Blog pour le site PGF .

Annexe 6 : Etude d'investissement d'un client (Mme X).

- *Lettre d'entrée en relation*
- *Questionnaire sur la situation personnel du client*
- *Analyse du profil risque du client*
- *Lettre de mission*
- *Rapport écrit*
- *Simulation de portefeuille*
- *Fiche des fonds sélectionnés*

Annexe 7 : Schéma récapitulatif de la fiscalité applicable en cas de décès.

Annexe 8: Schéma récapitulatif de la fiscalité applicable en cas de rente viagère.

Annexe 9 : Mécanisme de la participation aux bénéfices différée.



Titre

Adresse

*Fait à La Valette du Var, le 27 avril 2017*

Objet : Remerciements pour votre participation à notre atelier du patrimoine.

Madame, Monsieur,

Votre cabinet de conseil en gestion de patrimoine PGF vous remercie pour votre présence aux Ateliers du Patrimoine organisé le Samedi 8 avril. Nous tenions à vous témoigner toute notre gratitude pour cette belle journée d'échanges et de partage. Ce fut un réel plaisir de pouvoir vous accueillir dans ce lieu d'exception. Nous espérons que l'événement était à la hauteur vos attentes et qu'il vous a permis d'obtenir des informations pertinentes en rapport avec vos investissements et l'optimisation de votre patrimoine.

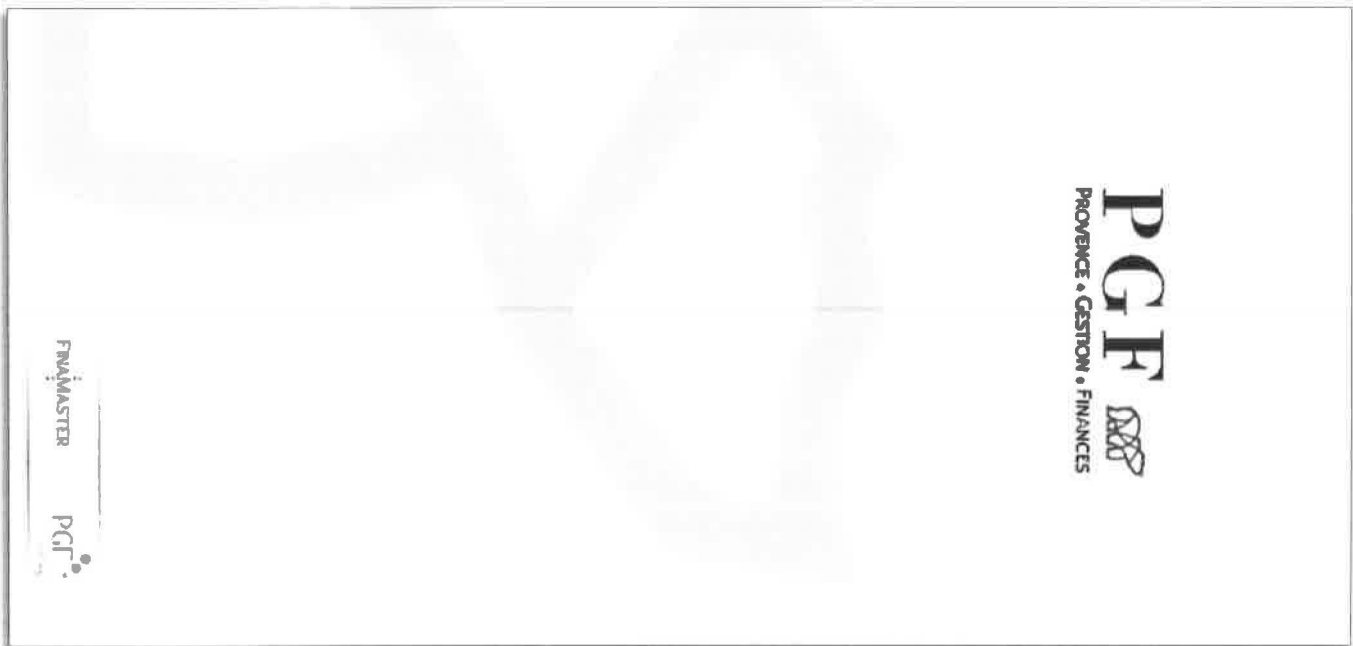
**A cet effet, nous nous tenons à votre disposition afin de vous faire profiter de notre savoir-faire et de notre professionnalisme pour l'établissement de votre déclaration fiscale de vos revenus en 2016.**

Le cabinet vous offre ce service afin de répondre à vos interrogations et de déceler d'éventuelles lignes fiscales pouvant être optimisées. Cette date, au sein de votre calendrier fiscal, nous permet de conforter cette proximité à votre égard, à laquelle nous tenons tout particulièrement.

Nous vous prions de croire, Madame, Monsieur, en l'expression de nos salutations distinguées.

Johann LEGALLO  
*Gérant associé - Conseiller Financier*





**PGE**  
PROVENCE • GESTION • FINANCES



Spécialiste indépendant du conseil en gestion de patrimoine privé et professionnel PGE accompagne ses clients en conseil et optimisation fiscale, financier, placements financiers, acquisitions et ventes immobilières, assurance, prévoyance, santé.

Fort de son expérience acquise depuis plus de 20 ans et de ses relations avec des compagnies de référence en Europe, dans le but de garantir le meilleur accompagnement possible, un conseiller vous propose des solutions adaptées et personnalisées en relation avec votre patrimoine.

- **Conseil en gestion de patrimoine** -
- **Placements financiers** -
- **Défiscalisation** -
- **Ingénierie patrimoniale** -
- **Courtage en Prêt** -

Le premier rendez-vous offert, n'hésitez pas à contacter votre conseiller.

Mr Baptiste Marbache

- 06 98 08 79 54 -

- [bmarbache@provence-gestion-finances.fr](mailto:bmarbache@provence-gestion-finances.fr) -

FINIMASTER





«Dénomination\_sociale\_»

«Adresse»

«Code\_postal» «Ville»

*Fait à La Valette du Var, le 28 avril 2017*

Madame, Monsieur,

Notre cabinet PGF réalise une activité de conseil en gestion de patrimoine et investissement. Nous accompagnons les familles dans la valorisation et la transmission de leur patrimoine.

Parmi nos différentes missions, nous intervenons en matière d'ingénierie patrimoniale et d'optimisation fiscale par la détermination d'une stratégie permettant de réduire les coûts fiscaux de nos clients.

**En cette période de déclaration fiscale, nous nous tenons à votre disposition afin d'élargir votre offre. Dans l'optique de valoriser votre travail, nous vous proposons de compléter votre savoir-faire en matière de déclaration fiscale en intégrant une mission d'optimisation de l'impôt au profit de vos clients.**

Cette collaboration entre nos cabinets permettrait un échange d'expertise, d'expérience et la production d'une véritable valeur ajoutée à nos activités. Nous espérons que cette approche puisse déboucher sur une coopération intéressante et fructueuse. N'hésitez pas à nous contacter pour plus d'information, nous serions ravie de pouvoir vous exposer de vive voix notre vision et notre façon de travailler.

Nous vous prions de croire, Madame, Monsieur, en l'expression de nos salutations distinguées.

**Johann LEGALLO**

*Gérant associé- Conseiller Financier*





«Dénomination»  
«Adresse\_1»  
«Adresse\_2»  
«Code\_postal» «Ville»

*Fait à La Valette du Var, le 10 juin 2017*

Chère Maitre,

Notre cabinet PGF accompagne les personnes physiques ou morales dans la valorisation et la transmission de leur patrimoine depuis 20 ans. Parmi nos différentes missions, nous intervenons en matière de conseil en investissement et d'optimisation fiscale par la détermination d'une stratégie permettant l'apport d'un gain à nos clients.

Votre savoir-faire incontournable en matière de gestion de patrimoine nous amène à prendre aujourd'hui contact avec vous.

**Nos métiers étant complémentaire, nous nous tenons à votre disposition afin de mutualiser nos compétences pour emporter satisfaction de votre clientèle. A cet effet, nous vous proposons d'intervenir auprès de vos clients dans l'objectif de les aider dans leurs placements financiers et l'optimisation de leur patrimoine.**

Nous espérons que cette approche puisse déboucher sur une coopération enrichissante et fructueuse. N'hésitez pas à nous contacter pour plus d'information, nous serions ravis de pouvoir vous exposer notre vision et notre façon de travailler.

Nous vous prions de croire, chère Maitre, en l'expression de nos salutations distinguées.

**Baptiste MARBACHE**  
*Conseiller en Gestion de Patrimoine*



ASSURANCE EMPRUNTEUR :  
DES 2018 VOUS POURREZ EN CHANGER CHAQUE ANNEE.

Nécessaire pour obtenir votre prêt immobilier, cette assurance vient s'ajouter aux garanties exigée par votre banquier. L'assurance emprunteur souscrite pour garantir votre emprunt vous permet d'être assuré en cas de décès, l'invalidité ou de perte d'emploi. Lors de la survenance d'un de ces événements, c'est alors l'assureur qui garantit le remboursement des mensualités en tout ou partie.

*Vers qui se tourner pour souscrire son assurance emprunteur ?*

Deux possibilités, vous pouvez **adhérer à l'assurance de groupe proposée directement par votre conseiller bancaire** ou vous avez la possibilité de vous adresser à **l'assureur de votre choix**, que l'on appelle délégation d'assurance. Vous n'êtes donc bien entendu pas obligé de souscrire votre assurance emprunteur auprès de l'organisme de crédit qui vous prête des fonds. Auparavant, l'établissement imposait systématiquement l'assurance-prêt du groupe bancaire.

Dans l'objectif de faire jouer la concurrence sur le marché et dans l'intérêt du consommateur, **la loi Lagarde de 2010** permet aux emprunteurs de **pouvoir choisir son assureur emprunteur** sans forcément adhérer à l'assurance de groupe souscrite par leur conseiller bancaire.

Cette possibilité est soumise à une condition, **l'assurance prise auprès d'un autre assureur** que celui du groupe bancaire doit **offrir des garanties équivalentes**. A défaut, la banque peut refuser cette délégation.

*A noter : les assurances individuelles proposent bien souvent des garanties supérieures et mieux adaptées.*

Constat:

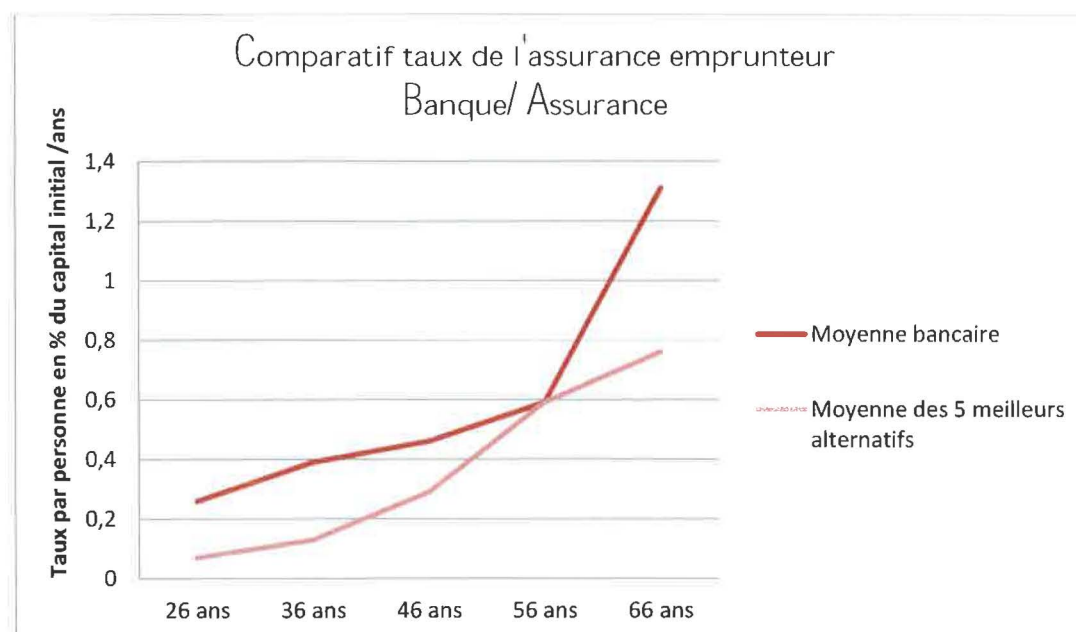
Aujourd'hui le cout de cette assurance peut **représenter jusqu'à 49% de cout total de l'emprunt**. Dans le domaine, les banques détiennent plus de 80% du marché.

**Raison ?** Vos banquiers en pleine négociation pour l'obtention de votre crédit sont dans une position idéale pour vous proposer la souscription de l'assurance emprunteur. De plus ceux-ci n'hésitent pas à imposer à leurs clients la souscription de l'assurance emprunteur auprès de leur banque pour leur appliquer un taux d'emprunt réduit.



Comparatif des tarifs d'assurance-emprunt des principaux groupes bancaires :

Tarifs par personne en "% du capital initial par an"					
Garanties	Décès-PTIA-IPT-ITT				Décès seul
	20 ans			15 ans	12 ans
Durée des prêts					
Age de l'emprunteur à la souscription	26 ans	36 ans	46 ans	56 ans	66 ans
Crédit Agricole	0,21%	0,36%	0,44%	0,53%	Pas d'offre Stand.
Crédit Mutuel-CIC	0,20%	0,37%	0,42%	0,67%	1,36%
Caisse d'Epargne	0,21%	0,42%	0,42%	0,52%	Pas d'offre Stand.
Crédit Foncier France	0,38%	0,42%	0,42%	0,48%	0,90%
La Banque Postale	0,26%	0,38%	0,55%	0,55%	0,78%
BNP	0,22%	0,30%	0,41%	0,68%	1,50%
LCL	0,27%	0,40%	0,46%	0,80%	1,25%
SG	0,25%	0,35%	0,45%	0,50%	1,75%
Crédit du Nord	0,25%	0,34%	0,46%	0,50%	1,31%
HSBC	0,35%	0,60%	0,60%	0,70%	1,85%
<b>Moyenne bancaire</b>	<b>0,26%</b>	<b>0,39%</b>	<b>0,46%</b>	<b>0,58%</b>	<b>1,31%</b>
<b>Moyenne des 5 meilleurs alternatifs</b>	<b>0,07%</b>	<b>0,13%</b>	<b>0,29%</b>	<b>0,56%</b>	<b>0,76%</b>

La pratique un peu douteuse des banquiers :

Selon le rapport du CCSF, rendu en novembre, **plus de 80% des banques pratiquent des dérogations commerciales**. Ceux-ci proposent des taux d'intérêts d'emprunt plus attractif si l'emprunteur souscrit l'assurance de prêt du groupe. Ces dérogations dépendent de la durée du crédit, de l'objet du prêt ainsi que des garanties retenues. Ainsi plus la couverture de l'assurance est étendue plus le taux d'intérêt est réduit.

***Avez-vous la possibilité de résilier votre contrat d'assurance emprunteur en cours ?***

Depuis près de 7 ans, le sujet de l'assurance emprunteur connaît une importante évolution. La loi Hamon adoptée en 2014 autorise à tout souscripteur d'assurance prêt la possibilité de pouvoir résilier ce contrat dans l'année qui suit la souscription. Cette loi a été adoptée dans le but de laisser aux consommateurs un temps pour rechercher et choisir une assurance emprunteur mieux adaptée. La condition de la garantie « au moins équivalente » du nouveau contrat doit être respectée. L'appréciation de l'équivalence avec le contrat initial est laissée à l'appréciation de la banque qui délivre le prêt.

Cette mesure a fait l'objet d'un rapport en novembre 2016 dressé par le comité consultatif du secteur financier qui fait état d'un bilan mitigé des réformes en la matière.

***Point Positif :***

⇒ BAISSÉ EFFECTIVE DES PRIX DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

***Point Négatif :***

⇒ DIFFICULTÉS D'APPLICATION (MOTIVATION DE REFUS DES BANQUES AUX DÉLEGATIONS D'ASSURANCE INSUFFISANTE ; MANQUE D'INFORMATION DES PARTICULIERS)

Le CCSF a alors pris des mesures pour remédier à ces difficultés par la mise en place d'un mode d'emploi de la garantie emprunteur. Ce document rappelle les obligations devant être respectées par les banques notamment en ce qui concerne la forme du contrat et les délais.

Le CCSF s'est attelé plus particulièrement à la question de l'équivalence de garantie, exigée jusqu'ici en cas de changement d'assureur emprunteur. En effet, le bilan a bien montré que l'appréciation de cette équivalence étant laissée aux banques, les refus n'étaient parfois pas dûment motivés. C'est pourquoi, dans son avis, le CCSF rappelle précisément que le refus « doivent être clairement motivés, écrits et datés » et que reste ouverte à l'emprunteur des voies de recours en cas de contestation sur la nature du refus.

Enfin le CCSF dans son avis est venu lister le code de bonne conduite devant être respectés par les banques, notamment visant à une meilleure communication, formation du personnel et pour plus de transparence et de clarté. Entre autres, il précise l'obligation pour le banquier de délivrer à l'emprunteur une fiche personnalisée « en amont de l'offre de prêt ». Par ailleurs il recommande la mise en ligne sur le site internet de la banque d'une liste des pièces nécessaires à l'instruction du dossier de déliaison ou de substitution ». Toutes ces mesures prises permettent une meilleure information et protection de l'emprunteur.

La Loi sapin 2 du décembre 2016, les députés ont décidé d'étendre la faculté de substitution de l'assureur emprunteur au-delà du délai de 1 an comme initialement prévu par la loi Hamon. L'objectif étant de protéger d'avantage les intérêts des emprunteurs en leur permettant de changer d'assureur durant toute la vie du contrat.

**Cependant, le conseil constitutionnel a été saisi et à censurée les dispositions de la loi sapin 2.** En effet, à la suite de ce projet de loi 60 sénateurs LR on saisit le CC, estimant que le projet ne présente « aucun lien, même indirect avec l'objet initial du texte qui porte sur la transparence, la lutte contre la corruption et la modernisation de la vie économique. Le conseil constitutionnel rend leur décision en faveur des sénateurs et censure pour partie la décision. En effet, elle valide une partie de l'article 82 de la loi sapin 2 qui prévoyait la faculté de résiliation annuelle portant sur le renforcement de l'information des consommateurs concluent un contrat de crédit sur la possibilité de souscrire une assurance emprunteur auprès de l'assureur de son choix. Par ailleurs elle valide les dispositions du même article qui prévoit l'obligation pour les banques de préciser les documents que doit contenir la demande de substitution.

⇒ ***NOUVEAUTE/ Amendement Bourquin***

Le sénateur Bourquin est à l'origine d'un amendement venant bouleverser les règles encore une fois en matière d'assurance emprunteur. **Cet amendement appelé « amendement Bourquin » offre la possibilité aux emprunteurs de changer d'assurance emprunteurs à chaque échéance annuelle.** Voté par le sénat le 8 février 2017, il s'applique à tout contrat de prêt souscrit à partir du 1 mars 2017. Pour les contrats souscrits avant cette date, la mesure sera applicable par les emprunteurs à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2018.

***Peut-on craindre à une nouvelle censure de la part du conseil constitutionnel ?***

La différence est que cette fois ci le texte a été voté et promulgué sans faire l'objet d'une saisie. Les parlementaires ayant tiré les enseignements du passé ont pris les précautions adéquates afin d'écartier le risque de toute censure en déterminant une entrée en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2018. Ce délai permet ainsi aux banques de s'organiser et préserve l'équité entre les emprunteurs puisque les résiliations annuelles ne pourront intervenir qu'à partir de 2018.

***Ce qui change en 2018 ?***

A compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018, chaque contrat d'assurance emprunteur pourra être remplacé par un autre à la date de son échéance annuelle.

A noter, pour que le changement soit effectif, il faudra envoyer sa demande par courrier recommandé à son banquiers dans un délai de deux mois avant l'échéance annuelle du contrat\*. La demande ainsi envoyé sera examiné par la banque qui est en mesure de refuser la substitution si le niveau de garantie n'est pas équivalent.

*\*Date de souscription du contrat ou date prévue au contrat, à défaut le 1<sup>er</sup> janvier.*



### *Quel impact de ce nouvel amendement ?*

#### **Point positif :**

*Accroissement de la concurrence et une offre plus diversifiée :*

Cette nouvelle possibilité offerte aux emprunteurs va permettre davantage de concurrence sur le marché de l'assurance emprunteur. En effet, celui-ci étant détenu pour 80% par les groupes bancaires, ce nouvel amendement devrait créer une offre plus diversifiée, ce qui va directement dans l'intérêt du consommateur. Par l'accroissement de la concurrence, cela pourrait aboutir à court terme à une baisse des tarifs et de meilleures garanties.

*La fin du « monopole » bancaire en matière d'assurance emprunteur :*

La mesure permet de faire jouer la concurrence et ainsi permettre aux assureurs de pouvoir récupérer des parts de marché sur l'assurance emprunteur.

#### **Point négatif :**

*Le possible hausse des taux de crédit :*

Si logiquement la hausse de la concurrence permet de faire baisser les coûts, sur le moyen terme, les dispositifs de l'amendement Bourquin pourraient être un facteur de la remontée des taux du crédit, celui étant composé du taux d'emprunt et du taux d'assurance. En effet, cette situation pourrait bien finir par peser sur la rentabilité des banques, d'autant plus pour les crédits souscrit récemment à taux très bas. Il n'est pas impossible que les banques réalisent une marge négative suite à la résiliation des assurances emprunteur souscrite via leurs assurances de groupe

Ainsi pour remédier à cela, il est certain que les banques vont chercher à compenser cette perte notamment en remontant le taux d'emprunt.

Toutefois, le coût du crédit ne va pas pour autant être plus élevé puisque, l'emprunteur sera peut être soumis à une hausse des taux mais pourra économiser au niveau de l'assurance. Ainsi cela pourrait permettre d'équilibrer les coûts.

#### **Notre Conseil :**

##### **- Au moment de la souscription du contrat de prêt :**

*Dans un premier temps, vous devez être **attentif au coût** de cette assurance lorsque vous choisissez votre emprunteur sans vous limiter à la seule comparaison des taux d'emprunt. Nous vous conseillons de nécessairement **négoier la garantie** emprunteur avec votre conseiller bancaire et dans un même temps de faire appel aux services d'autres assureurs qui sont en mesures de vous apporter pour une garantie équivalente, une couverture plus adaptées à votre profil. Le fait de négocier ou de souscrire son assurance emprunteur auprès*

*d'un autre établissement peut présenter une économie de plusieurs milliers d'euros. Il est même possible de diviser son coût par deux ou trois. Faire jouer la concurrence, vous permet d'être alors en position de force pour négocier avec votre banquier. En effet, pour que la négociation puisse aboutir, il est important de comparer non seulement les offres des assureurs indépendants mais aussi les différents contrats d'assurance emprunteurs proposés par les autres établissements prêteurs. Ainsi vous pourrez être en mesure de discuter dans le but de faire baisser le coût votre assurance prêt. Attention toutefois, les garanties des autres établissements prêteurs ou assureurs doivent être équivalente à celle proposée par le banquier.*

*Vous pouvez aussi à défaut, négocier le taux d'emprunt ou les frais annexes. Il est en effet possible d'obtenir de meilleures conditions de crédit en échange de son acceptation à la souscription de l'assurance de groupe.*

*- En cours de contrat :*

***Quels sont vos possibilités en termes de résiliation de votre assurance emprunteur ?***

*Pour tous prêts souscrits à partir du 1 mars 2017, vous pouvez :*

- Utiliser la loi Hamon vous permettant de résilier votre assurance prête à tout moment au cours de la première année suivant la signature de l'offre de prêt.*
- Utiliser l'amendement Bourquin pour résilier annuellement votre assurance emprunt à chaque date d'anniversaire de votre contrat d'emprunt.*

*Pour les emprunts souscrit un prêt avant le 1 mars 2017, vous devrez attendre le 1 janvier 2018 pour pouvoir utiliser les dispositions de l'amendement Bourquin.*

***Votre banquier peut-il revoir à la hausse votre taux d'emprunt sous prétexte que vous substituez votre assurance prêt en cours de contrat au profit d'un assureur indépendant ?***

*N'ayant crainte, votre banquier qui vous a contraint à souscrire l'assurance emprunteur auprès de leur propre assurance de groupe pour pouvoir vous offrir un taux d'emprunt plus attractif, n'a pas la possibilité de modifier les termes du contrat d'emprunt du seul fait que vous user de votre faculté de résiliation annuelle conformément à l'amendement Bourquin.*

*Le mieux étant de faire appel à un courtier qui saura vous conseiller, et sera en charge de la mise en concurrence des assureurs et établissements de prêts afin de déterminer pour vous la meilleure option. L'avantage est qu'il agit dans votre intérêt et veillera à obtenir non seulement un coût moindre mais une couverture maximale.*

---

# ETUDE INVESTISSEMENT

**Isabelle MARCELLINO**

---

Baptiste MARBACHE  
Conseil en Investissement Financier

PROVENCE GESTION FINANCES  
Espace frioul  
Chemin Paul Madon  
83160 LA VALETTE DU VAR

**PGF**   
PROVENCE • GESTION • FINANCES



# LETTRE D'ENTRÉE EN RELATION

Article 325-3 du Règlement général de l'AMF relatif aux CIF

**TOULON / LA VALETTE**

Espace Frioul, chemin Paul Madon, 83160 LA VALETTE DU VAR

☎ 04 94 71 88 34

[contact@provence-gestion-finances.fr](mailto:contact@provence-gestion-finances.fr)



Spécialiste indépendant du Conseil en gestion de patrimoine privé et professionnel, PGF accompagne ses clients en conseil et optimisation juridique, fiscal et financier, placements financiers, acquisitions et ventes immobilières, assurance/prévoyance/santé. Fort de son expérience acquise depuis 1995 et de ses relations avec des compagnies de référence en Europe, le cabinet offre ses services auprès des personnes physiques et personnes morales.

Afin de garantir le meilleur accompagnement possible, un conseiller vous préconise des solutions adaptées et personnalisées en relation avec votre patrimoine.

## La profession de Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant

Selon la Chambre des Indépendants, ce métier est né d'initiatives personnelles dans les années 1970 et de la conviction des professionnels de la nécessité d'une alternative impartiale à l'offre traditionnelle des groupes financiers.

Dès 1978, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants se regroupent et fondent la première chambre syndicale.

Aujourd'hui ils continuent à partager et à promouvoir les mêmes valeurs fondées sur le respect des intérêts du client et de la déontologie. Ils inscrivent leur métier dans une logique d'indépendance, du respect des règles professionnelles de responsabilité et de professionnalisme.

Définir cette profession, c'est d'abord la situer par rapport à ses composantes :

- le droit et la fiscalité du patrimoine,
- l'investissement financier,
- l'investissement immobilier,
- l'assurance-vie,
- la gestion des actifs sociaux et du patrimoine social des entreprises.

## L'analyse patrimoniale prospective

L'approche globale du patrimoine fonde aujourd'hui la seule technologie acceptable du conseil patrimonial. Elle allie en permanence l'étude technique et la qualité des supports utilisés.

Cette démarche s'organise en quatre phases rigoureusement établies :

### Analyse ou définition de l'intention patrimoniale réelle :

- Analyse de la situation civile, familiale, socioprofessionnelle, fiscale.
- Analyse des points de vulnérabilité supposés ou réels, des insatisfactions exprimées ou latentes vis à vis du patrimoine.
- Définition et hiérarchisation des objectifs personnels et professionnels.
- Connaissance précise des sensibilités patrimoniales.

### Stratégie patrimoniale :

- Mise en adéquation des éléments patrimoniaux actuels au regard des objectifs, des préférences et sensibilités.
- Définition d'une nouvelle structure patrimoniale personnalisée optimale.
- Prise en compte des contraintes familiales et des risques économiques, sociaux, juridiques et fiscaux.
- Vérification de la convergence patrimoniale recherchée.
- Inscription de la stratégie retenue dans un horizon temporel à long terme, seul capable de donner la cohérence au choix réalisés.

### Recherche de solutions :

- Recherche de financement (crédit immobilier, crédit lombard, crédit à la consommation) avec garanties emprunteur.
- Analyse critique des véhicules d'investissement et des modes de détention offerts sur le marché. Sélection rigoureuse limitée aux seuls types et formes de placements à retenir dans la structure patrimoniale personnalisée.
- Définition d'un programme d'arbitrages nécessaires, immédiats ou différés pour tendre vers la structure patrimoniale optimale.
- Contrôle régulier de la validité des actions menées, au regard de la cohérence et de la performance patrimoniale d'ensemble fixées comme objectifs.

### Assurer la continuité patrimoniale : AUDIT-ASSISTANCE

- Analyse, compréhension et interprétation des phénomènes socio-économiques, des événements politiques, des variables juridiques et fiscales susceptibles d'influencer les composantes et les équilibres initialement retenus afin de réagir et moduler le patrimoine en fonction de ces contraintes extérieures.



• Prise en compte des événements prévus et imprévus qui se produisent au fil du temps dans l'environnement familial ou professionnel et qui modifient les objectifs patrimoniaux, les sensibilités afin d'adapter la situation patrimoniale à ces facteurs internes.

Assistance personnalisée : suivi des postes du patrimoine, bilans périodiques, surveillance permanente des supports investis.

## Le contrôle de la profession

• Siège Social : Espace Frioul, chemin Paul Madon 83160 LA VALETTE DU VAR

• Bureaux : Espace Frioul, chemin Paul Madon 83160 LA VALETTE DU VAR

• SARL au Capital de 152 500 Euros

• RCS Toulon : 482 907 664

• Adhérent à la Compagnie des CGPI sous le n°F000266 qui « a vocation à assurer la défense des intérêts de la profession, le développement du métier dans une logique d'indépendance et de relations interprofessionnelles et de constituer un label de référence, protecteur des épargnants. »

• Garantie Financière et Assurance de Responsabilité Civile Professionnelle RCPGP3038 souscrite auprès de CGPA, 125 Rue de la Faisanderie 75773 PARIS cedex 16

• Conseiller en investissements financiers, référencé sous le n°F000266 par la Compagnie des CGPI, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers.

• Société de courtage en assurance inscrite sur le Registre des Intermédiaires en Assurance (ORIAS) sous le numéro 07029550. Positionné dans la catégorie « b » selon l'article L.520-1 II 1°, n'étant pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, et pouvant notamment présenter les opérations d'assurance ou de capitalisation des établissements suivants : Liste en page 8.

« Le Registre des intermédiaires en assurance recense les personnes, physiques ou morales, autorisées à exercer l'activité d'intermédiation en assurance ou en réassurance en France. Sa consultation permet de vérifier cette habilitation pour tous les intermédiaires, qu'ils soient immatriculés en France ou dans un autre Etat européen. »

• Titulaire de la carte professionnelle de transaction sur immeubles et fonds de commerce n°6106 délivrée par la Préfecture du Var. La société ne peut recevoir aucun fonds, effets ou valeurs.

## Charte de déontologie

Le conseil indépendant exerce sa profession dans l'esprit suivant :

### Déontologie centré sur le métier

#### Missions

Le conseil indépendant exerce ses responsabilités envers les personnes physiques et morales : Epargnants, investisseurs et détenteurs de patrimoine à la recherche des moyens les plus adaptés de protection, de gestion et de développement de leur situation patrimoniale.

Il doit à chacun de ses clients des conseils et des services de haute qualité, adaptés à leurs besoins propres, dans le strict respect de leur personnalité patrimoniale.

Il intervient à la demande de ses clients et dans la limite des missions qui lui sont expressément confiées

#### Exemplarité

Le Conseil Indépendant s'engage à être un exemple de moralité professionnelle :

- Vis à vis des autres professionnels du conseil
- Vis à vis des autorités de tutelles.

Il est attentif à la défense exclusive des épargnants et à la manière dont d'autres professionnels prétendent s'impliquer dans le conseil patrimonial.

### Compétence

L'obligation de moyens qu'il doit à ses clients, l'oblige à actualiser, à compléter ses connaissances en permanence.

### Indépendance

Le conseil Indépendant est libéral et dispose d'une totale liberté de pensée et d'action.

Il garantit à son client sa rigueur morale et sa totale indépendance à l'égard de tout organisme financier, commercial, administratif ou de presse.

Grâce à cette indépendance, il exerce, en permanence, un jugement vigilant et pertinent sur les prestations et les produits proposés par les organismes de placements et les groupes concepteurs.

### Responsabilité

Le Conseil Indépendant veille au bon renom de la profession.

Il est couvert en responsabilité civile professionnelle et garantie financière.

En cas de pluriactivités, le Conseil Indépendant peut exercer simultanément d'autres activités professionnelles. Toutefois, son objet, son organisation juridique, comptable, matérielle, lui permettent d'éviter une éventuelle atteinte à l'image de la profession.

### Relations avec le client

Le Conseil Indépendant fonde l'exercice de son métier sur une démarche technique totalement maîtrisée d'approche globale.

Il s'engage à respecter, dans toutes ses interventions, la démarche « Inventaire, Analyse, Préconisation, Contrôle dans le temps ».

Il est en mesure d'allier l'approche technique et le respect du facteur humain.

Le Conseil Indépendant peut si nécessaire, sous son contrôle et sa responsabilité, associer d'autres professions spécialisées au traitement des dossiers qui lui sont confiées.

### Capitiaux

Le Conseil Indépendant perçoit des honoraires qui correspondent à une juste rémunération de sa prestation de service.

En dehors des honoraires qui lui sont dus, le Conseil Indépendant n'encaisse pas de fonds de ses clients.

### Secret professionnel

Le Conseil Indépendant tend vers un niveau de connaissance élevé de la situation patrimoniale du client et des paramètres personnels, familiaux ou professionnels qui la constituent.

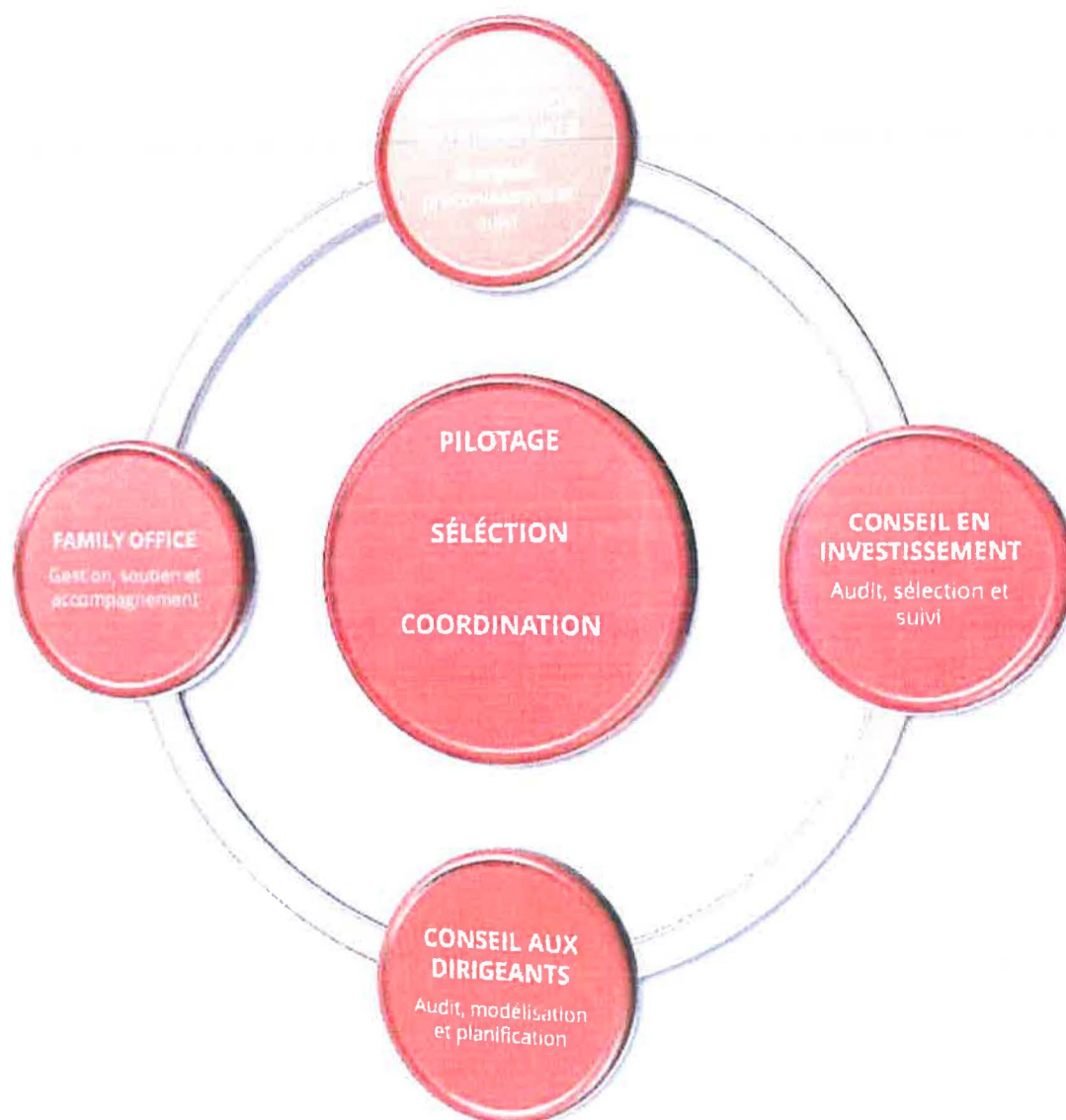
Une confidentialité totale accompagne nécessairement cette connaissance personnalisée.

Il garantit au client la protection de toute information et de tout document qui lui sont confiées.

### Litige dans la relation client

En cas de litige, les parties contractantes s'engagent à rechercher en premier lieu un arrangement amiable, puis en second lieu d'informer la Commission Arbitrage et Discipline de la Compagnie des CGPI. En cas d'échec, le litige pourrait être porté devant les tribunaux compétents.

## Nos champs d'intervention



### Le conseil en organisation patrimoniale :

- o Vous assister sur les aspects fiscaux : réflexions sur les possibilités d'optimisation fiscale en matière d'ISF, IR, d'impôt sur les plus-values, droits de donations et de succession, accompagnement dans les problématiques fiscales internationales, établissement de vos déclarations d'impôts (IR, ISF...) estimation de vos impôts de l'année en cours, rôle de représentant fiscal pour nos clients non-résidents.
- o Etablir votre planification successorale : préparer au mieux le passage à la future génération, protéger votre conjoint, votre enfant handicapé, prendre des dispositions pour le cas où vous ne seriez plus capable de décider seul,



apporter un soin particulier à la rédaction des clauses bénéficiaires de vos contrats d'assurance-vie, formaliser la mise en place d'un pacte de conservation de titres (pacte Dutreil), adapter ou changer votre régime matrimonial.

- o Participer à la gouvernance familiale : au-delà de la préservation du patrimoine, par le maintien d'une harmonie familiale, établir et faciliter le dialogue entre les différents membres de la famille en étant médiateur dans des situations de mésentente familiale et en aidant à la rédaction d'une charte familiale par exemple.
- o Conduire une réflexion sur le meilleur mode de détention de votre immobilier personnel ou professionnel, vos participations ou encore votre outil professionnel : holding, fonds dédiés, assurance-vie luxembourgeoise, structures étrangères, fondations...
- o Vous décharger du suivi de vos sociétés patrimoniales (SCI...) en supervisant avec vos conseils les aspects comptables, sociaux, juridiques et fiscaux.
- o Préparer la jeune et prochaine génération en proposant des formations ayant pour thèmes les principes fondamentaux de l'argent (que représente le fait d'être « riche » et surtout d'être vu comme tel par les autres ?), les bonnes questions à poser à un banquier, les grands mécanismes des marchés financiers, la compréhension du monde qui nous entoure grâce à la macro-économie... Nous agissons en tant que « coach » financier.
- o Mettre en place une veille juridique et fiscale permettant d'optimiser en continu votre situation patrimoniale, stratégie devenue indispensable aujourd'hui compte tenu de la récurrence des nouveautés fiscales imposées par le législateur.

### Le conseil en Investissement :

- o Mener un audit indépendant de vos actifs financiers visant à identifier les risques de contreparties, les inefficiences, les redondances de gestion, conséquences d'un empilement de produits. Identifier également les coûts apparents et les coûts cachés. Participer à la rationalisation des actifs en les regroupant pour obtenir des conditions plus avantageuses, une lisibilité et un suivi plus aisés.
- o Négocier et surveiller les coûts au mieux de vos intérêts en analysant rigoureusement chaque poste de frais : mandat de gestion, droits de garde, courtage, frais d'entrée, frais de gestion sur OPCVM...
- o Bâtir une stratégie d'allocation de vos actifs financiers tenant compte de votre horizon d'investissement, de votre train de vie, de la composition de votre patrimoine, de votre tolérance au risque, de votre expérience des marchés et de la performance attendue sur votre patrimoine financier.
- o Sélectionner les gérants et/ou banquiers. Pour la gestion de vos actifs financiers dans le respect de vos objectifs et intérêts : analyser l'historique de leur performance, la stabilité des équipes, la qualité du reporting et de l'interface internet, les ressources à disposition pour gérer (instruments de suivi des risques extrêmes par exemple), les risques de conflit d'intérêt ou de contraintes commerciales... Nous utilisons également nos propres outils d'analyse.
- o Vous ouvrir les portes des plus prestigieux établissements de gestion de fortune en France et à l'étranger avec lesquels nous sommes en relation.
- o Rechercher de manière continue des gérants talentueux et de nouvelles opportunités d'investissements en rencontrant une centaine de sociétés et gérants par an pour vous accompagner dans des classes d'actifs réels (immobilier, agriculture, forêts, art, vin...) et financiers (cotés et non cotés).
- o Faire vivre cette allocation dans le temps grâce à des rencontres et contacts téléphoniques réguliers avec vous et vos gérants. Notre rôle, entre autres, est de les stimuler, de les obliger à justifier leurs choix, de contrôler leurs performances selon un indice établi. Si vous souhaitez assister à ces réunions, nous vous apportons une lecture critique des informations communiquées et un décryptage de certains langages ésotériques.
- o Mettre en place un outil d'analyse et de suivi personnalisé de vos actifs mis à jour et délivré selon une périodicité définie : suivi des performances par rapport au budget risque défini, contrôle de la pertinence de l'allocation d'actif

globale, comparaison de vos gestionnaires... Ce reporting clair et pertinent vous permettra de prendre des décisions plus rapidement et en toute connaissance de cause.

- o Répondre aux sollicitations que vous recevez des établissements financiers en rencontrant les interlocuteurs avec lesquels vous êtes en contact, en analysant l'intérêt et la pertinence de leurs propositions et éventuellement en vous accompagnant dans la réalisation d'investissement en veillant au respect de vos intérêts.
- o Repenser avec vous votre niveau d'endettement au regard des leviers économiques et fiscaux qu'il procure. Renégocier les taux, regrouper, si nécessaire, vos différents crédits, avoir recours à de nouveaux par appel d'offres.

### Le conseil aux dirigeants :

- o Choisir votre statut de dirigeant, salarié ou non salarié, à protection sociale équivalente : appel d'offres pour les contrats de prévoyance/frais de santé et modélisation d'hypothèses de dégradation des régimes de retraite par répartition et de rendement des régimes par capitalisation.
- o Auditer et mettre à niveau vos couvertures du « risque lourd » : incapacité, invalidité, décès et responsabilité civile et pénale.
- o Modéliser et planifier vos revenus, avant et après la cessation d'activité : évaluer vos retraites par répartition probables, chiffrer et structurer le patrimoine devant être mobilisé pour atteindre les revenus souhaités, rechercher des exonérations sociales et fiscales.
- o Gérer patrimoniallement les excédents de votre entreprise ayant vocation à basculer dans votre patrimoine privé en combinant distribution immédiate, capitalisation au sein de la société et constitution d'un patrimoine immobilier professionnel.
- o Mettre en œuvre des stratégies de rémunération différée en combinant des outils tels que l'intéressement, la participation, les plans d'épargne salariale et les différents régimes de retraite par capitalisation, professionnels ou personnels.
- o Vous accompagner dans la mise en place d'une stratégie de cumul emploi retraite : détermination de la date optimale de départ en retraite, aide à la reconstitution de carrière, analyse de la pertinence de rachats de trimestres, gestion pratique de la nécessaire cessation d'activité pour le chef d'entreprise et choix du statut social de reprise d'activité.
- o Vous assister à la création d'une holding animatrice : politique de rémunération au sein de la holding et des filiales, épargne salariale du groupe, modélisation économique et actualisation du montant des conventions de prestation de services et maîtrise du risque ISF lié à l'interposition d'une structure.
- o Étudier les conséquences d'un départ à l'étranger en matière de protection sociale : choix entre détachement et expatriation. Identification et négociation des couvertures sociales complémentaires à souscrire.

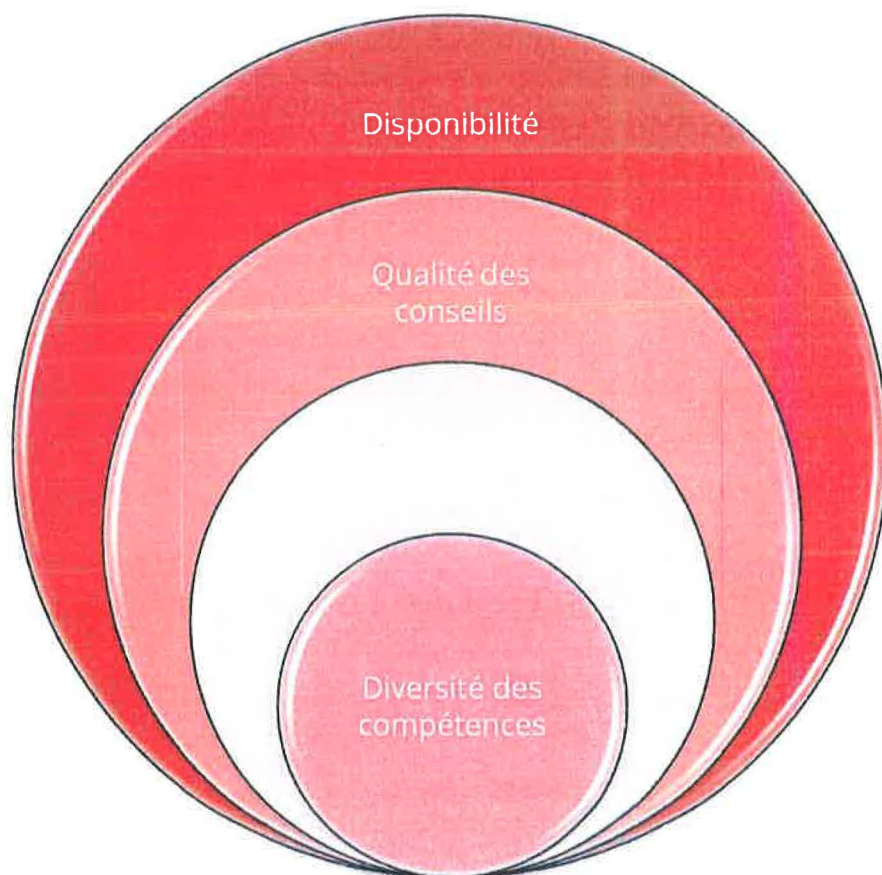
### La prise en charge de vos affaires privées (Family Office) :

- o Recherche de financement (crédit immobilier, crédit lombard, crédit à la consommation) avec garanties emprunteur
- o Collecter, centraliser et conserver l'ensemble de vos documents juridiques et fiscaux dans un endroit unique et sur un support numérique : contrat de mariage, acte de donation, acte d'acquisition immobilière, déclaration d'impôts et justificatifs...
- o Vous soutenir dans vos démarches auprès de l'administration fiscale lors de demande d'informations, d'un examen de situation fiscale personnelle. Suivre et vérifier l'ensemble de vos échéances fiscales portant sur vos taxes foncières, taxes d'habitation, prélèvements sociaux...



- Représenter votre famille dans la gestion de vos biens immobiliers : être présent aux Assemblées Générales, surveiller le paiement des appels de charge et des loyers, entretenir les relations avec le syndic, les entrepreneurs, l'architecte ou le décorateur.
- Vous accompagner dans vos démarches de transfert de domicile en France ou à l'étranger en vous aidant à choisir l'école réputée pour vos enfants, à vous constituer un réseau social, à vous faciliter l'ensemble des démarches administratives.
- Gérer votre personnel de maison : assurer un suivi du recrutement jusqu'au départ (démission, licenciement, départ à la retraite...), organiser et répartir le travail, effectuer les déclarations de cotisations sociales, contrôler l'établissement des bulletins de salaire.
- Piloter votre trésorerie : suivre vos flux financiers bancaires grâce à un accès internet (dépenses et revenus exceptionnels, engagements et appels de fonds dans des fonds de Private Equity), négocier vos budgets privés, superviser le règlement de factures importantes, en profiter pour affiner la connaissance de votre train de vie.
- Faire participer et impliquer l'ensemble de votre famille aux réflexions patrimoniales afin de favoriser l'harmonie familiale : établissement de compte-rendu réguliers écrits et oraux.
- Prendre en charge la gestion administrative de vos assurances : rationalisation, négociation des conditions tarifaires, suivi des souscriptions, des résiliations et des éventuels dossiers de sinistre.
- Gérer votre dossier santé : rechercher la meilleure assurance santé complémentaire, valider les couvertures sociales selon l'évolution des statuts des membres de la famille, vous aider à trouver le grand professeur, le chirurgien hors pair.
- Etre un interlocuteur privilégié auprès de vos intermédiaires : conseillers, notaires, avocats...

## Les avantages dans la relation vous liant à un Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant



## Le process des relations entre le conseiller et le client

### Le 1er rendez-vous

- ✓ Document d'entrée en relation

Le Conseiller remet au client le document d'entrée en relation qui présente le Cabinet : statut CIF avec numéro d'enregistrement, énumération des activités du cabinet et honoraires.

*1 exemplaire pour le client, 1 exemplaire pour le cabinet.*

- ✓ Questionnaire patrimonial

Document de collecte de données recueillant les informations personnelles et patrimoniales du client.

*1 exemplaire pour le cabinet.*

- ✓ Questionnaire niveau de risques

Document concernant le degré de risque accepté par le client dans la perspective d'un investissement financier.

*1 exemplaire pour le cabinet.*

### Le 2e rendez-vous

- ✓ Lettre de Mission CIF politique de placement

Avant de formuler un conseil, le Conseiller remet une lettre comportant : la prise de connaissance du document d'entrée en relation, la nature et les modalités de la prestation fournie, les modalités de l'information fournie, les modalités de la rémunération.

*1 exemplaire pour le client, 1 exemplaire pour le cabinet.*

### Le 3e rendez-vous

- ✓ Rapport écrit

Document exposant la stratégie patrimoniale et mentionnant clairement la/les stratégie(s) conseillée(s) en adéquation avec les motivations et objectifs patrimoniaux du client.

*1 exemplaire pour le client, 1 exemplaire pour le cabinet.*

### Le suivi

- ✓ Lettre de mission de suivi patrimonial

Lettre proposant l'actualisation et le rythme de la situation patrimoniale, l'accompagnement du client. Lettre justifiant la rémunération du conseiller.

*1 exemplaire pour le client, 1 exemplaire pour le cabinet.*

- ✓ Convention RTO

Convention RTO uniquement sur des parts ou actions d'OPCVM.

*1 exemplaire pour le client, 1 exemplaire pour le cabinet.*

Un savoir-faire objectif

## PGF

Est un cabinet conseil patrimonial et de courtage en assurances et placements financiers

Il représente ses clients et engage sa responsabilité dans le choix de ses préconisations.

### De solides garanties

- Montant des garanties en responsabilité civile : 5 071 000 Euros (catégorie CIF)

### Un spécialiste du patrimoine privé

#### • Bilan patrimonial • Analyses

- ✓ Patrimoniale
- ✓ Fiscale
- ✓ Budgétaire
- ✓ Successorale
- ✓ Prévoyance et retraite
- ✓ Diagnostic

#### • Stratégies

#### • Recherche de solutions génériques

#### • Assistance et suivi

### Un intervenant sur le patrimoine professionnel

Au sein du Cabinet :

- Un département dédié à l'entreprise, la gestion de vos actifs, la transmission de votre patrimoine.
- Un département dédié à la santé, la prévoyance de l'Artisan et des professions Libérales, l'Epargne, la Retraite du Particulier.
- Un département dédié au financement crédit immobilier, personnel, renégociation, restructuration.
- Enfin, le suivi administratif de vos dossiers.

Les dossiers sont traités en partenariat avec des établissements financiers de grand renom concernant :

- La Gestion de trésorerie
- Les Financements
- La Prévoyance
- Les Indemnités de fin de carrière
- La Retraite
- La Santé
- La Cession – Fusion-Acquisition
- La Transmission

### Honoraires

Un mode de rémunération transparent

- **Audit Retraite** : voir lettre de mission (entre 350 € TTC et 1 500 € TTC)
- **Audit Optimisation de la Rémunération du Chef d'Entreprise** : voir lettre de mission (10% du gain réalisé par la personne morale du dirigeant suite aux préconisations avec un minimum de 500 € TTC)

10



PROVENCE GESTION FINANCES, Espace Froul Chemin Paul Madon, B3160 LA VALETTE DU VAR - Tel : 04 94 71 88 34 - [www.provence-gestion-finances.fr](http://www.provence-gestion-finances.fr)  
Société à Responsabilité Limitée au capital de 152 500€ - RCS TOULON 482907664 - SIRET 48290766400023 - APE 7022Z - CIF adhérent à La Compagnie des Conseils en Gestion Patrimoine Indépendants sous le numéro d'enregistrement CIF F000266 - Société de courtage d'assurance enregistrée sous le numéro ORIAS 07029550 - Carte professionnelle en matière de transactions sur immeubles et fonds de commerce délivrée par la préfecture de Toulon sous le N° 6106 - activité pour laquelle ELLE NE PEUT RECEVOIR AUCUN FONDS, EFFET OU VALEUR - Garantie financière et assurance responsabilité civile professionnelle conformes au Code des Assurances et aux Lois de Sécurité financière et en matière de Transactions immobilières par la société CGPA, 115 rue de la Faisanderie, 75016 Paris



- Audit Patrimonial Global : voir lettre de mission (entre 500 € TTC ET 4 500 € TTC)
- Abonnement aux services d'information et/ou de conseils en gestion de patrimoine (hors Family Office) : en fonction de l'importance des actifs gérés et non gérés et du temps passé (de 9,90 € TTC/mois à 450 € TTC/mois)
- Optimisation de la Gestion de la Trésorerie d'Entreprise : 250 € TTC
- Recherche de financement professionnel ou privé : à partir de 500€ TTC

« Lorsque la prestation de Conseil en Investissements Financiers sera suivie d'une prestation d'intermédiation sur des produits financiers, le Conseil en Gestion de Patrimoine Indépendant pourra recevoir, en plus des frais de souscription non acquis aux OPCVM, une partie des frais de gestion pouvant aller jusqu'à 50 % de ceux-ci, qu'il s'agisse d'OPCVM obligataires, monétaires ou investis en actions. Conformément aux dispositions de l'article 325-6 du Règlement Général de l'AMF, le client pourra obtenir, avec le concours du CIF, communication d'informations plus précises auprès de l'établissement teneur du compte, ou directement auprès du producteur quand ce dernier n'est pas lui-même dépositaire. »

Une association de compétences, d'expérience professionnelle pour vous aider à :

- Protéger votre conjoint
- Transmettre votre patrimoine en optimisant les droits
- Préparer efficacement le confort matériel de votre retraite
- Aider vos enfants à s'installer
- Faire fructifier votre épargne
- Payer moins d'impôt

Des partenaires sélectionnés en toute indépendance :

**BANQUES (Mandat)**

- Cardif
- Oddo & Cie
- Axa Banque

**COMPAGNIES D'ASSURANCES**

- Swiss Life
- Axa Thema
- Generali
- Cardif
- April
- La Mondiale
- MMA

**SOCIÉTÉS DE GESTION DE PORTFOLLE**

- Odgo Merlier Asset Management
- ODG Finance
- Amundi
- Camignolo
- Europa de Bourschiblam
- Sycomore AM
- Valianty Teheran
- WEICHBANK
- Financiers de l'Équidier
- Investisaction

## RETRAITE

- SwissLife
- Oddo & Cie
- Generali Patrimoine
- Cardif
- La Mondiale Partenaires

## IMMOBILIER

- Cerenicimo
- Histoire & Patrimoine
- Nexity
- Bouygues Immobilier
- Agences immobilières indépendantes

## PRÉVOYANCE / SANTÉ

- SwissLife
- Generali Patrimoine
- Axa Thema
- Metlife
- Alptis
- Henner Sports
- Europ Sports Assur

## IARD ASSURANCES

- April
- Solly Azar
- Netvox Assurance
- L'Échiquier
- Sada Assurances
- Allianz

## FINANCEMENTS

- BNP Paribas
- Crédit Agricole
- Crédit Foncier
- Société Générale
- LCL
- Banque Populaire
- CIC
- CAFPI
- MeilleursTaux.com
- Estim Finance

## DÉFISCALISATION

- ECOFIP
- Histoire & Patrimoine
- Inter Invest
- 123 Venture
- Idinvest Partners
- M Capital Partners
- Odysée Venture

« Nous soussignés SARL PROVENCE GESTION FINANCES attestons par la présente n'avoir aucun lien de subordination ni aucun lien capitalistique avec les partenaires sélectionnés ci-dessus ».

Par ailleurs, concernant l'information précontractuelle (Article L.520 -1 et R.520 -1 du code des Assurances), nous confirmons par la présente être considéré comme étant un courtier de la catégorie B ».

Date ou mise à jour :

Signature précédé de la mention « Lu et Approuvé »





PROVENCE ♦ GESTION ♦ FINANCES

Date de l'entretien : .....

> Vous

Prénom : .....

Nom : .....

Date de naissance : .....

Situation familiale :  Marié  Célibataire  Divorcé  Veuf  Union libre  PACS

Profession : .....

Adresse : .....

.....

.....

.....

Tél. perso. : .....

Tél. mobile : .....

E-mail : .....@

.....

> Votre conjoint

Prénom : .....

Nom : .....

Date de naissance : .....

Date de mariage/PACS : .....

Profession : .....

Régime matrimonial : .....

Donation entre époux :  Oui  Non

Avantages matrimoniaux (ou autres particularités) :

.....

Questions complémentaires :

S'il y a eu des mariages précédents : Quelle est la durée des mariages précédents ? Quelle est la situation du premier conjoint ? Quelles conséquences financières du jugement de divorce ?

.....

> Vos proches

Nom - Prénom	Date de naissance JJ/MM/AAAA	Lien de parenté Enfant/petit enfant/parent	A charge ? Oui / Non	Particularités Adoption, invalidité,...	Nos relations Client/Connu/RV GP

Commentaires : .....

> Les libéralités consenties

(précisez les caractéristiques des donations et testaments : date, bénéficiaires, biens concernés, type de libéralités, etc.)

.....

.....

.....

.....

## > Votre patrimoine

### ● Biens d'usage (résidence principale, résidence secondaire, meubles meublants, autres)

Désignation	Valeur (en €)	Détenteur Forme de détention*	Charges associées	Crédits en cours			
				Capital emprunté ou restant dû	Durée	Taux	ADI **

Commentaires : .....

.....

### ● Immobilier de rapport (locatif, location meublée, SCI, SCPI, etc.)

Désignation	Valeur (en €)	Détenteur Forme de détention*	Revenus et Fiscalité	Charges	Crédits en cours			
					Capital emprunté ou restant dû	Durée	Taux	ADI **

Commentaires : .....

.....

### ● Biens professionnels (droits sociaux, fonds de commerce, etc.), placements fonciers (terrains, GFA, forêts)

Désignation	Valeur (en €)	Détenteur Forme de détention*	Charges associées	Particularités (crédits en cours, distributions des dividendes, pactes d'actionnaires, etc.)

Questions complémentaires : quelle répartition du capital et des pouvoirs dans l'entreprise ? Quelles participations ? Comment est détenu l'immobilier professionnel ? Un pacte d'actionnaires a-t-il été signé ? .....

.....

.....

.....

.....

.....

(\*) Préciser M. / Mme / Communauté ou Indivision et les quotes-parts / Pleine propriété, Usufruit, Nue propriété.

(\*\*) Assurance Décès Invalidité : Préciser si l'assurance décès porte sur 1 ou 2 têtes et à quelle hauteur.

● **Assurances** (contrats en euros, multisupports, contrats de prévoyance individuel, loi Madelin, contrats retraite, etc.)

Désignation	Dépositaire	Valeur de rachat ou capital assuré	Date de souscription	Assuré	Bénéficiaires	Particularités (type de contrat, taux de capi., montant des primes, etc.)

Commentaires : .....

● **Épargne et dépôt à moyen et long terme** (PEL, PEP bancaire, PEE, etc.)

Désignation	Dépositaire	Valeur (en €)	Détenteur Forme de détention*	Date d'ouverture	Épargne associée	Particularités (taux de rendement, primes, etc.)

Commentaires : .....

● **Valeurs mobilières** (Comptes titres, PEA, FCPI, etc.)

Désignation	Dépositaire	Valeur (en €)	Détenteur Forme de détention*	Date d'ouverture	Dividende Fiscalité IR/PFL	Taux de revalorisation estimé

Commentaires : .....

● **Disponibilités** (comptes courants, comptes à terme, SICAV de trésorerie, CEL, livrets et CODEVI, etc.)

Désignation	Dépositaire	Valeur (en €)	Détenteur Forme de détention*	Particularités (Epargne, date de souscription pour les produits réglementés,...)

Commentaires : .....

> **Vos passifs** (dettes familiales, crédit consommation, etc.)

Désignation	Etablissement	Capital emprunté ou restant dû	Durée	Taux	ADI **	Particularités

## > Les éléments hors bilan *(cautions, hypothèques, stock-options, contrats de prévoyance, etc.)*

.....

.....

.....

.....

## > Votre budget

Revenus			Charges		
Désignation	Montant annuel (en €)	Fiscalité (salaire, BNC, BIC, etc.)	Désignation	Montant annuel (en €)	Particularités

Questions complémentaires : quelle est votre capacité d'épargne mensuelle : .....

## > Particularités fiscales

*(plus-values, déficits non encore imputés, revenus perçus à l'étranger, etc.)*

.....

.....

.....

## > Retraite et prévoyance

Vos activités successives			Les activités de votre conjoint		
Période	Statut	Revenu brut	Période	Statut	Revenu brut
Du :			Du :		
Au :			Au :		
Du :			Du :		
Au :			Au :		
Du :			Du :		
Au :			Au :		
Du :			Du :		
Au :			Au :		

Questions complémentaires : avez vous des contrats Entreprise de retraite (Art. 39, Art 82, ...) ou de prévoyance (décès, invalidité, incapacité dans votre entreprise) ? Connaissez vous vos droits en matière d'Indemnités de Fin de Carrière ?

.....

.....

.....

.....

## > Vos objectifs

Optimiser votre fiscalité (IR, ISF, quelle durée de placement acceptez-vous ?)

.....  
.....

Obtenir des revenus complémentaires (quel montant, quelle durée, quelle périodicité ?)

.....  
.....

Optimiser la rentabilité de vos placements financiers (quelle est votre sensibilité au risque ?)

.....  
.....

Investir dans l'immobilier (quel apport personnel ?)

.....  
.....

Protéger le conjoint ou les proches contre les conséquences d'un décès (qui protéger, quelles orientations privilégier ?)

.....  
.....

Transmettre votre patrimoine ou votre entreprise (qui avantager, sous quel horizon ?)

.....  
.....

Préparer votre retraite

.....  
.....

Autres :

.....  
.....

## > Copies de documents à joindre si possible

### ● Situation familiale

- Contrat de mariage
- Livret de famille
- Actes de donation
- Testament
- Jugement de divorce

### ● Patrimoine - Fiscalité

- Relevés d'avoirs (comptes titres, assurance vie) etc.)
- Tableaux d'amortissement des crédits
- Déclarations d'IR et d'ISF de l'année précédente
- IFU
- Avis d'imposition

### ● Retraite - Prévoyance

- Bulletins de salaire actuel
- Relevé de Situation Individuel
- Estimation Individuelle Globale
- Relevés de points de retraite
- Caractéristiques des contrats de retraite
- Caractéristiques des contrats de prévoyance

Les informations recueillies font l'objet d'un traitement informatique destiné à établir un bilan patrimonial. Conformément à la loi "informatique et libertés" du 6 janvier 1978 vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui vous concernent.

Nom et prénom du client :

Capital investi (€) :

Nom du projet :

Durée du placement :

8 ans

➤ Quelles sont vos motivations pour ce projet ?

**Veillez écrire «1» dans la case correspondant à votre motivation principale et «2» dans la ou les cases correspondant à vos motivations secondaires.**

Laisser un héritage

Créer un matelas de sécurité de quelques mois

Épargner en prévision de frais de formation

Acheter ou rénover une maison

Faire fructifier mon patrimoine

Épargner pour la retraite

M'assurer à terme des revenus supplémentaires

Générer des revenus de manière régulière

Acheter des biens durables (voiture, etc.)

Autre motivation

➤ Envisagez-vous de retirer au moins la moitié de ce montant avant le terme ?

- Oui, y compris avant la mi-période.
- Oui, mais seulement après la mi-période.
- Non, le risque que je sois amené à retirer au moins la moitié de ce montant avant le terme est négligeable.

➤ Parmi ces différentes attitudes, de laquelle vous sentez-vous le plus proche ?

- Je ne tolère aucune fluctuation de mon capital.
- Je tolère des fluctuations de mon capital pour autant qu'elles soient faibles.
- J'accepte des fluctuations modérées de mon capital car je pense que cela devrait me permettre un meilleur retour sur investissement à long terme.
- J'accepte des fluctuations importantes de mon capital car je pense que cela devrait améliorer significativement mon retour sur investissement à long terme.

➤ Supposez qu'après un gain initial, la valeur d'un de vos placements commence à diminuer. Comment réagissez-vous ?

- Je le liquide immédiatement en faveur d'un placement moins risqué.
- J'attends, et ce n'est qu'après une perte significative que je liquide ce placement en faveur d'un placement moins risqué.
- Je le conserve car je suis prêt à accepter des fluctuations de la valeur de mes placements.
- Je réinvestis car je pense que la valeur de ce placement va rebondir.



## Scénarii de placement

1 Vous avez le choix entre :

- Un placement sans risque qui vous rapporte 24% en 8 ans

Si c'est votre choix, aller à la question 2

- Un placement qui a 1 chance / 2 de vous rapporter 144% et 1 chance / 2 de vous faire perdre 23% en 8 ans

Si c'est votre choix, aller à la question 3

2 Vous avez le choix entre :

- Un placement sans risque qui vous rapporte 24% en 8 ans

Si c'est votre choix, aller à la question 4

- Un placement qui a 1 chance / 2 de vous rapporter 144% et 1 chance / 2 de vous rapporter 3% en 8 ans

Si c'est votre choix, aller à la question 4

3 Vous avez le choix entre :

- Un placement sans risque qui vous rapporte 24% en 8 ans

Si c'est votre choix, aller à la question 4

- Un placement qui a 1 chance / 2 de vous rapporter 81% et 1 chance / 2 de vous faire perdre 23% en 8 ans

Si c'est votre choix, aller à la question 4

4 Vous avez le choix entre :

- Un placement sans risque qui vous rapporte 30% en 8 ans

Si c'est votre choix, aller à la question 5

- Un placement qui a 94 chances / 100 de vous rapporter 47% et 6 chances / 100 de vous faire perdre 32% en 8 ans

Si c'est votre choix, aller à la question 6

5 Vous avez le choix entre :

- Un placement sans risque qui vous rapporte 30% en 8 ans

Si c'est votre choix, aller à la question 7

- Un placement qui a 99 chances / 100 de vous rapporter 47% et 1 chance / 100 de vous faire perdre 32% en 8 ans

Si c'est votre choix, aller à la question 7

## Scénarii de placement (suite)

6 Vous avez le choix entre :

Un placement sans risque qui vous rapporte 30% en 8 ans

Si c'est votre choix, aller à la question 7

Un placement qui a 87 chances / 100 de vous rapporter 47% et 13 chances / 100 de vous faire perdre 32% en 8 ans

Si c'est votre choix, aller à la question 7

7 Vous avez le choix entre :

Un placement sans risque qui vous rapporte 23% en 8 ans

Si c'est votre choix, aller à la question 8

Un placement qui a 8 chances / 100 de vous rapporter 122% et 92 chances / 100 de vous rapporter 18% en 8 ans

Si c'est votre choix, aller à la question 9

8 Vous avez le choix entre :

Un placement sans risque qui vous rapporte 23% en 8 ans

Un placement qui a 17 chances / 100 de vous rapporter 122% et 83 chances / 100 de vous rapporter 18% en 8 ans

9 Vous avez le choix entre :

Un placement sans risque qui vous rapporte 23% en 8 ans

Un placement qui a 6 chances / 100 de vous rapporter 122% et 94 chances / 100 de vous rapporter 18% en 8 ans

En cochant cette case, j'atteste de l'exactitude des informations fournies et je reconnais que celles-ci sont nécessaires au traitement de l'opération envisagée.

Fait à

Le

Signature de l'investisseur

Signature du conseiller



## LETTRE DE MISSION

La Valette du Var, le 11 Mai 2017,

Chère Madame,

Vous avez pris connaissance des informations contenues dans le document d'entrée en relation prévu par l'article 325-3 du Règlement général de l'AMF relatif au CIF.

Ainsi, nous vous adressons, conformément aux prescriptions de l'article 325-4 du Règlement général de l'AMF relatif au CIF, une proposition de lettre de mission en deux exemplaires, que vous voudrez bien signer.

Nous vous conseillons de conserver un exemplaire et vous demandons de bien vouloir nous retourner le second exemplaire.

Bénéficiaire de la prestation de conseil en investissement financier :

**Madame** [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
**83230 BORMES LES MIMOSAS**

Nature et modalités de la prestation de conseil :

Les parties soussignées définissent comme suit l'objet de la mission du CIF :

Analyse de l'organisation patrimoniale du client Mme [REDACTED]. L'objectif est d'optimiser la stratégie patrimoniale du client en établissant un profil financier devant correspondre aux objectifs patrimoniaux.

PROVENCE GESTION FINANCES aura également pour mission de proposer à [REDACTED] des solutions et/ou produits financiers afin de défiscaliser tout ou partie de l'impôt sur le revenu.



La prestation de conseil sera effectuée :

Dans le cadre d'un audit, par rendez-vous et échanges de mail ou conversations téléphoniques. Nous nous réservons le droit d'utiliser la visioconférence.

La présente mission dont la nature et les modalités ont été indiquées ci-dessus devra s'inscrire dans un diagnostic et conseil patrimonial global.

Vos objectifs seront pris en considération en fonction de l'ensemble de vos besoins, caractéristiques et motivations, de vos critères de choix et de votre profil d'investisseur (échelle de risque que vous souhaitez supporter). Ces éléments permettront de proposer des solutions et des préconisations d'achat ou de vente de produits les plus adaptées à votre situation personnelle que ce soit sur le plan juridique, fiscal, matrimonial, successoral et financier.

Pour cela, vous vous engagez à fournir les informations nécessaires à l'élaboration d'un bilan et diagnostic patrimonial global conforme aux standards et pratiques professionnelles préconisées par notre chambre professionnelle sur les documents et questionnaires qui vous seront remis à cet effet.

Votre conseiller s'engage à présenter son analyse, ses conclusions, ses préconisations et leur mise en œuvre (article 325-7 du Règlement général de l'AMF relatif au CIF) dans un rapport écrit justifiant les différentes propositions, leurs avantages et les risques qu'elles comportent.

Ces propositions se fondent sur :

1°) l'appréciation de votre situation financière et de votre expérience en matière financière.

2°) vos objectifs en matière d'investissements.

Ces deux éléments sont exposés, dans le rapport, de façon détaillée et adaptée à la qualité de personne physique ou morale que vous représentez. Au-delà de ces dispositions réglementaires, le rapport mettra en œuvre la méthodologie exposée dans le standard « diagnostic et conseil patrimonial-global ».

Poursuite de la relation avec le client :

Conformément à l'article 325-4 alinéa 3° du Règlement général de l'AMF relatif au CIF, si notre relation s'étend au-delà de la présente mission, nous prenons l'engagement de vous informer des modifications éventuelles intervenues dans le « document d'entrée en relation avec le client » (La Compagnie 325-3).

En effet, si vous nous soumettez une requête supplémentaire, notre mission pourrait être reconsidérée et nous nous réservons le droit de vous proposer la facturation d'honoraires afin de poursuivre ce changement de mission.

Modalités de la rémunération du conseiller en gestion de patrimoine PROVENCE GESTION FINANCES :

La présente mission sera rémunérée par des commissions et rétrocessions reçues de la part des fournisseurs de services financiers au titre des placements réalisés à la suite des conseils prodigués.

Les éventuels honoraires ne sont pas soumis à une taxation sur la TVA.

Les honoraires du rapport écrit (coût du bilan, diagnostic et conseil patrimonial) seront de 750 €, en paiement du rapport écrit qui vous sera remis. Ce montant pourra être réévalué d'un commun accord en fonction des difficultés ou des modifications de la mission rencontrée par le Conseiller.

Les honoraires de suivi représentent un montant de 9,90 € mensuels pour l'ensemble des capitaux pris en charge et suivis par le conseiller au profit de la famille. Outre ce suivi, le conseiller s'engage à proposer à son client le bouquet de services suivant :

- Assistance à la déclaration fiscale (IR et ISF).
- Envoi par courrier ou par mail d'un bulletin d'information trimestriel édité par le cabinet qui relate l'actualité économique, juridique et fiscale.
- Disponibilité afin de rencontrer le client à son domicile lors des actes de vie du ou des contrats (arbitrages, retraits ou versements).

Vous êtes informé que des commissions et rétrocessions peuvent être perçues par notre structure dans le cas où vous souhaiteriez nous conserver comme intermédiaire pour acquérir les produits recommandés.

Ces commissions et rétrocessions sont reçues en provenance des fournisseurs (assureurs, banquiers, gérants, etc.) au titre des produits éventuellement acquis à la suite des conseils prodigués, sur la base des frais payés par le client, à savoir frais d'entrée, frais de gestion, droits de garde et éventuellement frais d'arbitrage.

Modalités de paiement :

Honoraires du rapport écrit : PROVENCE GESTION FINANCES **vous offre le rapport écrit et ne percevra aucun honoraires afférent au coût du diagnostic.**

Si vous souhaitez nous solliciter sur d'autres aspects de la gestion de votre patrimoine dans un futur plus ou moins proche, nous envisagerons d'un commun accord, l'établissement d'honoraires, notamment pour l'assistance dans le domaine juridique et fiscal (transmission de patrimoine et défiscalisation).

Durée et calendrier de la mission : la mission est attribuée pour une durée indéterminée à compter de la signature de la présente lettre de mission.

ACCEPTATION DES PARTIES

**M. Baptiste MARBACHE**  
Conseiller Financier

Signature



Client

Signature

## RAPPORT ECRIT

Madame **MARCELLINO Isabelle**

*La Valette du Var, le 11 Mai 2017,*

Chère Madame,

Nous vous avons remis le document d'entrée en première relation comportant les mentions prescrites par l'article 325-3 du Règlement général de l'AMF.

Nous avons pu apprécier votre situation financière, votre niveau de connaissance et d'expérience en matière financière, votre objectif d'investissement, votre horizon d'investissement ainsi que le degré de risque que vous acceptez.

Nous vous avons également soumis à votre approbation une lettre de mission comportant notamment :

- la prise de connaissance du document d'entrée en première relation ;
- la nature et les modalités de nos prestations ;
- les modalités de l'information fournie ;

Sur la base de l'ensemble des informations que vous avez bien voulu nous confier, nous vous remettons ce jour le présent rapport écrit composé comme suit :

I. VOS INFORMATIONS

II. NOS PRÉCONISATIONS

III. NOTRE CONCLUSION



**VOS INFORMATIONS**

Lors de notre entrevue, nous avons abordé trois points essentiels au conseil en investissement financier.

En effet, nous avons analysé votre situation financière, vos connaissances et votre expérience en matière d'investissement ainsi que vos objectifs d'investissement (voir annexes).

**Connaissances et expérience en matière d'investissement**

Vous détenez depuis plusieurs années des comptes bancaires ainsi que des livrets bancaires réglementés ou comptes sur livrets.

Vous saisissez parfaitement la différence entre les supports en unités de compte (supports non garantis en capital) et les supports sécurisés à capital garanti.

Vous souhaitez être guidé dans vos décisions patrimoniales par l'intermédiaire d'un conseiller financier pour préparer votre retraite ainsi qu'organiser votre épargne.

Vous êtes capable de différencier l'épargne de précaution (livret A, livret jeune, LDD, etc...) à une épargne de placement moins liquide comme des contrats d'assurance vie, contrats de capitalisation, comptes titre ou PEA.

Vous êtes propriétaire de deux appartements dans un immeuble à Brignole de 40 à 45 m<sup>2</sup> chacun qui ne sont pas occupés.

Vous avez un prêt en cours auprès de la société générale souscrit en 2006 d'un montant de 145 000€ sur 22 ans. Il vous reste un capital restant dû de 98 000€.

Vous possédez un contrat d'assurance vie Palissandre ouvert auprès de la société générale depuis février 2004 d'une somme de 28 297,52 € sur lequel vous versez 175€ chaque mois.

Vous possédez un contrat d'assurance vie Séquoia ouvert en février 2004 auprès de la société générale d'une somme de 2095€ où aucune somme n'est versée depuis des années.

Vous possédez également un Plan épargne Action auprès de la société générale ouvert en 2001 d'une valeur de 11 014,94€ et sur lequel vous effectuez des versements mensuels de 45€.

**Données patrimoniales avant préconisations**

Le bénéficiaire de ce bilan patrimonial est Madame [REDACTED]

Madame [REDACTED] exerce actuellement en tant qu'artisan/ commerçant d'un salon de coiffure.

Madame [REDACTED] réside actuellement en location au [REDACTED], [REDACTED] Bormes les mimosas.

Madame [REDACTED] est célibataire et est mère d'une seule fille [REDACTED] qui est rattachée fiscalement à son père.



### Objectifs d'investissement

L'objectif de cette analyse patrimoniale est d'optimiser la gestion actuelle de l'épargne.

En ce sens, les préconisations porteront sur les liquidités que vous détenez sur les contrats d'assurances vies et sur le PEA.

### NOS PRECONISATIONS

Dans le cadre de votre réorganisation patrimoniale, nous vous conseillons de vous diriger sur les dispositifs suivants : contrat d'assurance vie.

Il sera important d'adapter les versements sur chacun de ces supports financiers en prenant soin de respecter votre fiscalité mais aussi votre capacité d'épargne.

#### **1<sup>ère</sup> préconisation : Mise en place de deux contrats d'assurance vie GENERALI HIMALIA**

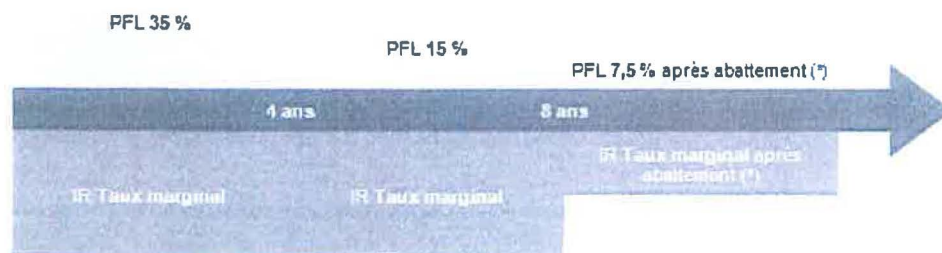
**Nous vous conseillons d'orienter de réorienter les fonds investis sur votre PEA ainsi que vos contrats d'assurance Vie actuels, vers des contrats d'assurance vie en définissant des objectifs de gestion permettant une rentabilité plus intéressante et prenant des risques bien moins important que les fonds sur lesquels vous êtes actuellement investis (voir proposition en annexe). De plus, une mise en place de versements programmés est préconisée en fonction de votre capacité d'épargne.**

L'assurance vie est l'un des placements privilégiés des épargnants. Son attrait en tant qu'outil de prévention et de protection est incontestable. Elle offre aux particuliers de multiples possibilités leur permettant de répondre au mieux à leurs choix patrimoniaux, voire d'optimiser pleinement la gestion de leur patrimoine.

Les contrats d'assurance vie sont dotés d'un régime juridique qui leur est propre. Le souscripteur du contrat s'engage envers l'assureur au paiement d'une ou plusieurs primes. En contrepartie, l'assureur doit verser un capital ou une rente à une personne désignée (bénéficiaire) en cas, soit de décès, soit de vie de l'assuré à une époque déterminée au contrat.

**Comme en témoigne votre profil d'investisseur équilibré (Profileo), nous vous encourageons à souscrire majoritairement à des supports en unités de comptes.**

#### SYNTHÈSE FISCALITÉ ASSURANCE VIE EN CAS DE RETRAIT :



(\*) Abattement annuel de 4 600 € pour un contribuable célibataire ou de 9 200 € pour un couple soumis à imposition commune

Source : La Patrimoine

**Nous vous conseillons le rachat de vos deux contrats d'assurance vie, ainsi que votre PEA et un réinvestissement de vos fonds vers deux contrats d'assurance vie.**

**Le but de la création de deux contrats d'assurance vie étant de cloisonner un contrat utilisable pour votre futur retraite prenant un risque mesuré en cas de baisse des supports mais proposant une meilleure rentabilité que vos support actuel. Ce contrat sera constitué par le rachat des deux contrats d'assurance vie actuel.**

**Le second contrat étant destiné à une épargne court/moyen terme, ce contrat peut être à vocation plus équilibré afin d'optimiser la performance de celui-ci.**

**Ce contrat sera constitué par le montant récupéré par le rachat de votre PEA après fiscalité.**

**En parallèle, nous conseillons une mise en place de versements. Les supports envisagés sont à vocation défensive/équilibrée.**

## **2ème préconisation : Souscription à l'abonnement PGF Priority**

**Nous vous conseillons la souscription à l'abonnement PGF Priority qui vous permettra d'assurer le suivi hebdomadaire de vos placements et de votre organisation patrimoniale.**

**Cette offre sur mesure vous permettra de bénéficier des services suivants :**

- **Une newsletter hebdomadaire sur la santé des marchés financiers,**
- **Un magazine bimensuel relatant l'actualité patrimoniale,**
- **Un espace client vous permettant de centraliser l'ensemble de vos informations patrimoniales,**
- **Une assistance pour vos questions juridiques, patrimoniales et fiscales,**
- **Invitation à des événements privés afin de rencontrer des gérants de fonds, gestionnaires immobiliers ou fiscalistes.**

**Date ou mise à jour :**

**Signature précédé de la mention « Lu et Approuvé »**

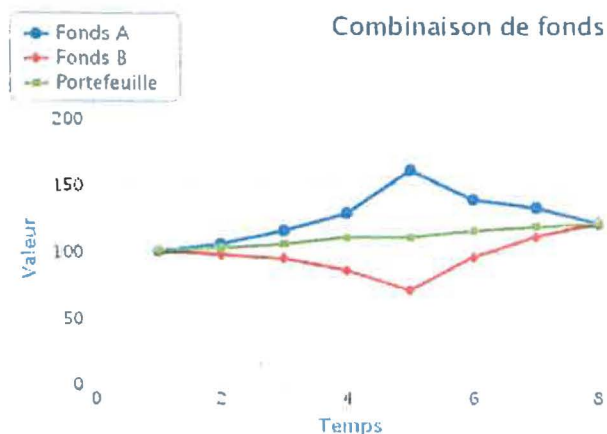
**Baptiste MARBACHE, Conseiller en Gestion de Patrimoine auprès de PGF**



# EPARGNE **MARCELLINO**

FR0010697532	Keren Corporate C	35,00%
GB00B1VMCY93	M&G Optimal Income Euro A-H Acc	40,00%
FR0010298596	Moneta Multi Caps C	10,00%
FR0010286013	Sextant Grand Large A	15,00%

## Efficiency de la combinaison des fonds pour diminuer le risque du Portefeuille



Preons un exemple : deux fonds A et B. Sur la période de temps considérée sur le graphique, les deux fonds ont un rendement de 20%. Il apparaît clairement qu'un investisseur qui détiendrait un montant égal de chacun des deux fonds aurait obtenu une performance régulière alors que celui qui ne détient qu'un seul des deux fonds prend un risque. Ce risque, qui se mesure par l'écart autour de la moyenne de ses cours, s'appelle la volatilité.

La matrice affichée dans le premier tableau présente la capacité de chaque fonds comparé à un autre fonds d'abaisser le risque global du portefeuille. Plus les chiffres affichés dans la matrice se rapprochent de 1, plus efficiente est la composition du Portefeuille.

A notre connaissance, nous sommes les premiers en France à proposer de façon systématique une telle analyse du risque pour des clients particuliers... alors que les composantes théoriques de ce travail sont connues depuis que Harry Markovitz (prix Nobel d'Economie 1990 pour ces travaux) les a dévoilées dans un article de 1952 intitulé « La Théorie Moderne du Portefeuille » Toute prise de décision pour inclure ou exclure un fonds d'un portefeuille doit d'abord être prise sous l'angle de la contribution du fonds au portefeuille.

## Tableau de corrélation

	0	1	2	3
0 : Keren Corporate C	-			
1 : M&G Optimal Income Euro A-H Acc	3	-		
2 : Moneta Multi Caps C	3	2	-	
3 : Sextant Grand Large A	3	2	3	-

1 fortement efficient    2 efficient    3 moyennement efficient    4 faiblement efficient    5 totalement inefficent

## Période du 02/01/2009 au 05/05/2017

	Performance	Volatilité	Meilleure perf.	Moins bonne perf.	Poids
	sur la période		sur 4 semaines		
Keren Corporate C	81,51%	4,10%	4,86%	-4,90%	35,00%
M&G Optimal Income Euro A-H Acc	109,59%	4,04%	5,04%	-3,34%	40,00%
Moneta Multi Caps C	203,07%	17,25%	10,35%	-15,84%	10,00%
Sextant Grand Large A	254,04%	8,20%	12,30%	-8,38%	15,00%
Portefeuille	130,78%	5,04%	4,66%	-5,03%	100,00%
• CAC 40	62,18%	20,72%	14,86%	-17,86%	



## Performances au 05/05/2017

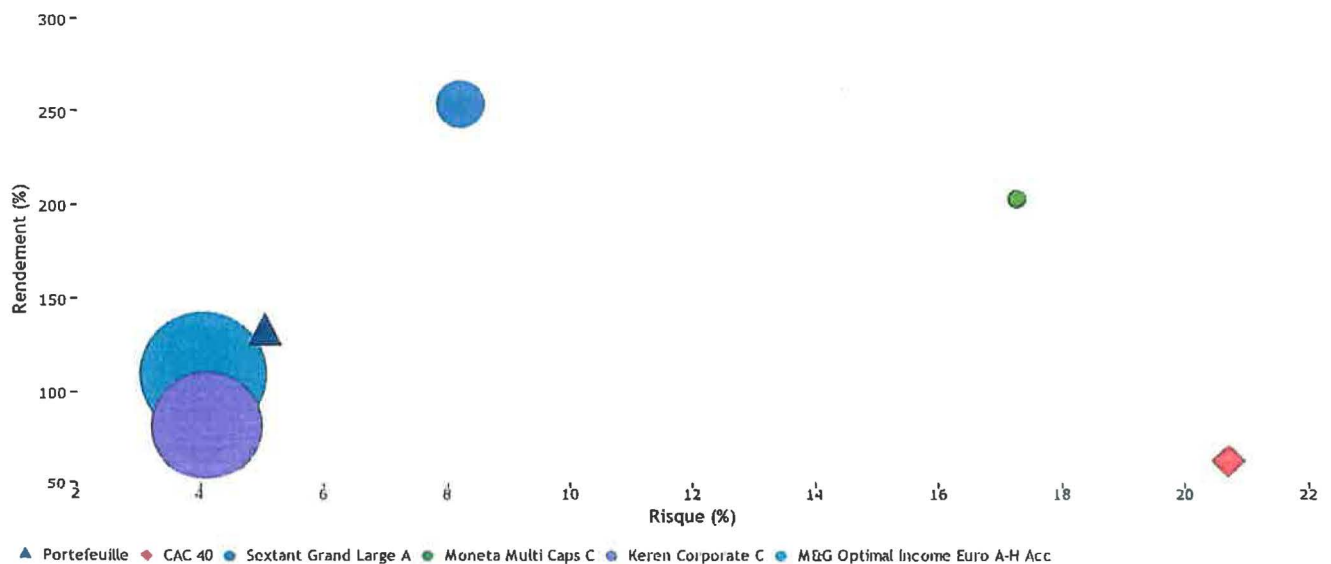
	Performance sur											Volatilité hebdo sur	
	3 mois	6 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	2017	2016	2015	2008	2007	1 an	3 ans
Keren Corporate C	1,36%	4,10%	8,13%	15,28%	45,41%		2,40%	7,14%	2,69%			1,99%	3,35%
M&G Optimal Income Euro A-H Acc	1,35%	3,47%	7,14%	8,95%	31,28%	97,59%	2,07%	6,96%	-1,62%	-5,82%	-0,47%	4,45%	3,55%
Moneta Multi Caps C	12,87%	24,67%	27,69%	40,70%	137,67%	99,26%	14,43%	5,42%	18,08%	-31,55%	8,57%	12,88%	15,54%
Sextant Grand Large A	0,49%	5,37%	11,07%	33,14%	83,82%	96,48%	2,10%	11,17%	13,60%	-49,19%	16,16%	3,10%	4,31%
Portefeuille *	2,55%	5,95%	9,70%	18,37%	52,66%		2,76%	7,79%	5,07%			3,66%	4,18%
CAC 40	12,51%	24,10%	26,30%	21,33%	73,57%	-10,96%	11,72%	4,86%	8,53%	-42,68%	1,31%	14,53%	18,27%

\* La performance du portefeuille est calculée du 02/01/2009 au 05/05/2017 sur un cours hebdomadaire alors que la performance de chaque fonds se calcule avec la meilleure précision possible en fonction des données (minimum journalière).

## Retro-test du portefeuille tel qu'existant au 11/05/2017



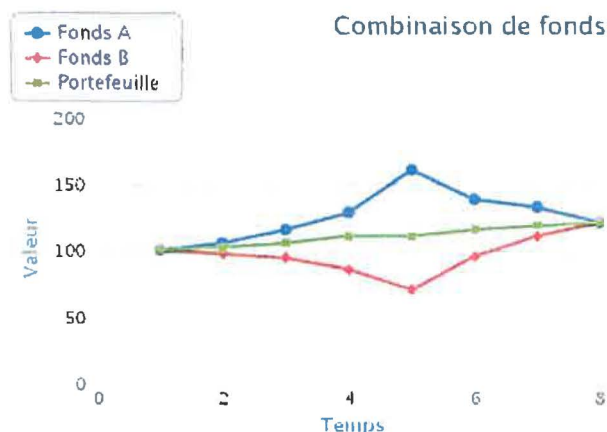
## Couple rendement/risque du 02/01/2009 au 05/05/2017



# RETRAITE **MARCELLINO**

GB00B1VMCY93	M&G Optimal Income Euro A-H Acc	40,00%
FR0010298596	Moneta Multi Caps C	10,00%
LU1100077442	Rouvier Patrimoine C	40,00%
FR0010286013	Sextant Grand Large A	10,00%

## Efficiency de la combinaison des fonds pour diminuer le risque du Portefeuille



Prenons un exemple : deux fonds A et B. Sur la période de temps considérée sur le graphique, les deux fonds ont un rendement de 20%. Il apparaît clairement qu'un investisseur qui détiendrait un montant égal de chacun des deux fonds aurait obtenu une performance régulière alors que celui qui ne détient qu'un seul des deux fonds prend un risque. Ce risque, qui se mesure par l'écart autour de la moyenne de ses cours, s'appelle la volatilité.

La matrice affichée dans le premier tableau présente la capacité de chaque fonds comparé à un autre fonds d'abaisser le risque global du portefeuille. Plus les chiffres affichés dans la matrice se rapprochent de 1, plus efficiente est la composition du Portefeuille.

À notre connaissance, nous sommes les premiers en France à proposer de façon systématique une telle analyse du risque pour des clients particuliers... alors que les composantes théoriques de ce travail sont connues depuis que Harry Markovitz (prix Nobel d'Economie 1990 pour ces travaux) les a dévoilées dans un article de 1952 intitulé « La Théorie Moderne du Portefeuille ». Toute prise de décision pour inclure ou exclure un fonds d'un portefeuille doit d'abord être prise sous l'angle de la contribution du fonds au portefeuille.

## Tableau de corrélation

	0	1	2	3
0 : M&G Optimal Income Euro A-H Acc	-			
1 : Moneta Multi Caps C	2	-		
2 : Rouvier Patrimoine C	3	3	-	
3 : Sextant Grand Large A	2	3	2	-

1 fortement efficient    2 efficient    3 moyennement efficient    4 faiblement efficient    5 totalement inefficient

## Période du 20/04/2007 au 05/05/2017

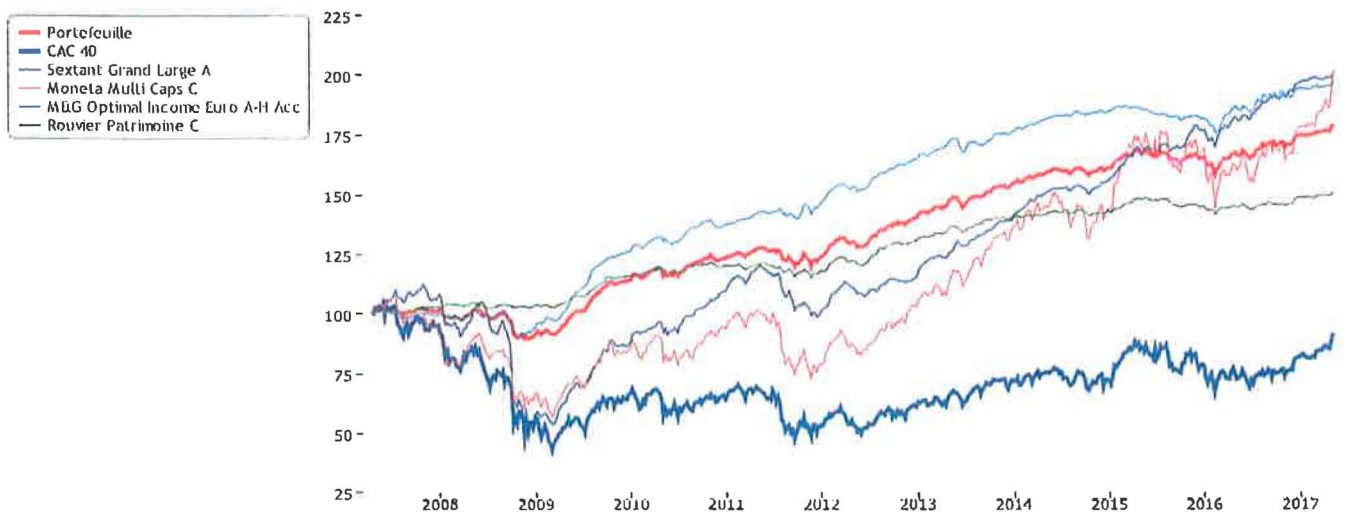
	Performance	Volatilité	Meilleure perf.	Moins bonne perf.	Poids
	sur la période		sur 4 semaines		
M&G Optimal Income Euro A-H Acc	96,87%	4,44%	5,04%	-7,14%	40,00%
Moneta Multi Caps C	101,55%	18,79%	10,35%	-22,30%	10,00%
Rouvier Patrimoine C	50,97%	3,18%	2,84%	-3,26%	40,00%
Sextant Grand Large A	99,66%	13,31%	12,30%	-29,84%	10,00%
Portefeuille	79,26%	4,50%	4,02%	-6,73%	100,00%
CAC 40	-8,53%	23,26%	14,86%	-26,55%	

## Performances au 05/05/2017

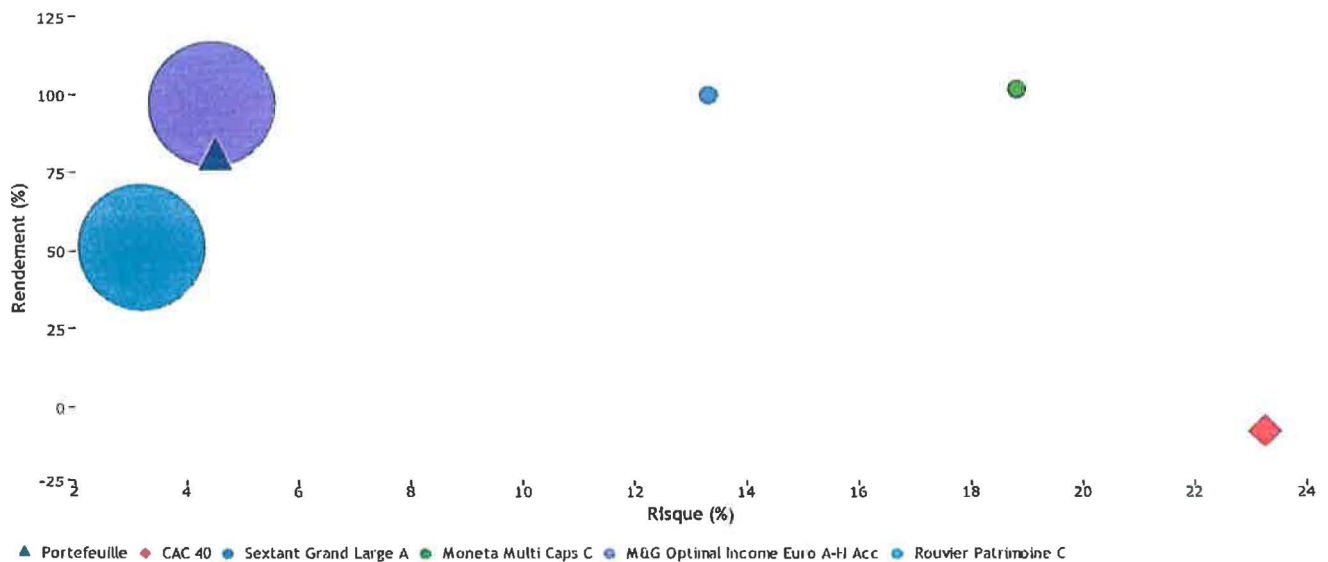
	Performance sur											Volatilité hebdo sur	
	3 mois	6 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	2017	2016	2015	2008	2007	1 an	3 ans
M&G Optimal Income Euro A-H Acc	1,42%	4,11%	6,70%	8,88%	29,46%	97,00%	1,74%	6,96%	-1,62%	-5,82%	-0,47%	4,45%	3,54%
Moneta Multi Caps C	12,87%	24,67%	27,69%	40,70%	137,67%	99,26%	14,43%	5,42%	18,08%	-31,55%	8,57%	12,88%	15,54%
Rouvier Patrimoine C	1,56%	4,46%	4,78%	6,69%	24,45%	50,85%	1,76%	2,64%	1,63%	0,66%	3,74%	2,64%	2,66%
Sextant Grand Large A	0,49%	5,37%	11,07%	33,14%	83,82%	96,48%	2,10%	11,17%	13,60%	-49,19%	16,16%	3,10%	4,31%
Portefeuille *	2,53%	5,74%	7,89%	12,64%	38,54%	77,75%	2,49%	5,73%	2,84%	-10,74%	0,72%	3,87%	3,74%
CAC 40	12,51%	24,10%	26,30%	21,33%	73,57%	-10,96%	11,72%	4,86%	8,53%	-42,68%	1,31%	14,53%	18,27%

\* La performance du portefeuille est calculée du 20/04/2007 au 05/05/2017 sur un cours hebdomadaire alors que la performance de chaque fonds se calcule avec la meilleure précision possible en fonction des données (minimum journalière).

## Retro-test du portefeuille tel qu'existant au 11/05/2017



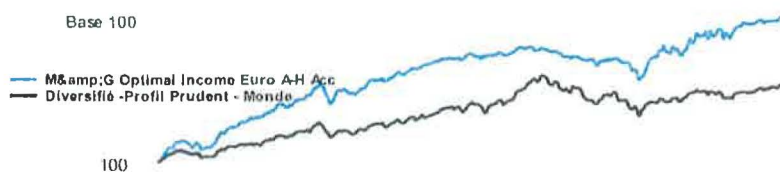
## Couple rendement/risque du 20/04/2007 au 05/05/2017





# M&G Optimal Income Euro A-H Acc

10/05/2017



Date 10/05/2017  
 Valeur Liquidative 19.86 EUR  
 ISIN GB00B1VMCY93  
 Catégorie Diversifié - Profil Prudent - Monde  
 Indice de référence Not Benchmarked

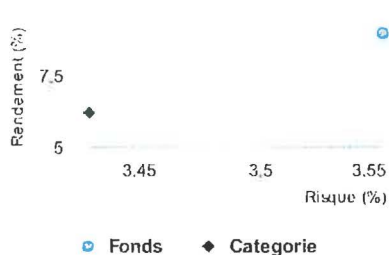
Performances	2012	2013	2014	2015	2016	2017	1 m	3 m	6 m	1 a	3 a	5 a
Fonds	12,96	7,18	4,71	-1,62	6,96	2,07	1,11	1,35	3,47	7,14	8,95	31,28
Catégorie	5,96	3,49	4,97	0,18	1,68	1,58	0,56	1,09	2,75	3,52	6,16	17,31
<b>Risque</b>												
Volatilité	3,11	3,46	1,91	1,91	5,47	1,94	1,75	1,93	2,49	4,45	3,55	3,32
<b>Perf / Risque</b>												
Rang %	4	6	9	62	5	25	6	25	26	23	21	2

Très bon Bon Moyen Mauvais Très mauvais

## Allocation par type d'actifs

Type d'actifs	%
Actions	4,34
Obligations	88,55
Actions Privilégiées	0,03
Convertibles	0,43
Liquidités	5,03
Autres	1,61

## Rapport rendement / risque (à 3ans)



## Comportement (par tendance de marché)

Très haussier ★★★★★  
 Haussier ★★★★★  
 Neutre ★★★★★  
 Baissier ★★★★★  
 Très baissier ★★★★★

## Principales lignes du portefeuille

Secteur	Port%
BUNDES OBLIGATION	4,33
BUNDES OBLIGATION	2,90
BUNDES OBLIGATION	2,65
BUNDES OBLIGATION	2,61
BUNDES OBLIGATION I/L	2,51
BUNDES REPUB. DEUTSCHLAND	2,45
DEUTSCHLAND I/L BOND	1,75
VERIZON COMMUNICATIONS	1,41
VERIZON COMMUNICATIONS	1,40
FRANCE (GOVT OF)	1,16
Nombre de lignes actions	-
Nombre de lignes obligations	-
Poids des 10 premières lignes (...)	23,16

## Allocation sectorielle (actions)

Secteur	%
Cycliques	2,08
Matériaux de base	0,12
Biens de consommation cycliques	1,94
Services financiers	0,02
Defensifs	1,81
Santé	1,49
Services publics	0,32
Sensibles	0,46
Services de communication	0,16
Energie	0,00
Industriels	0,03
Technologie	0,26

## Répartition par zones géographiques (actions)

Zone	%
Amérique	1,69
Etats-Unis	1,51
Canada	0,18
Europe	2,65
Royaume-Uni	0,64
Zone Euro	1,38
Europe ex Euro	0,64
Europe Emergente	0,00
Autres	4,34
Marchés Emergents	0,00
Pays Développés	4,34

## Informations complémentaires

Société de gestion	M&G Group
Site Internet	
Date de création	20 Apr 2007
Gérant	
Gère le fonds depu.	11 May 2017
Nature	Compartment de SICAV
Domicile	United Kingdom
Devise	EUR

Frais de souscription	4,0 %
Frais de rachat	0,0 %
Frais de gestion	1,3 %
Commission surperformance	Non
Frais courants	1,4 %

## Risque DICI

Objectif d'investissement  
 Le fonds cherche à obtenir un rendement total par le biais d'une exposition sur les flux de revenus optimaux des marchés d'investissement. Ceci est fait à travers une allocation d'actifs stratégique et une sélection de titres. Le fonds sera investi au minimum à 50% sur des instruments de dettes, mais peu aussi investir sur d'autres instruments tels que : des fonds, du cash, des actions et des dérivés. Les dérivés peuvent être utilisés aussi bien en tant

Les informations contenues dans cette fiche appartiennent à Manymore qui ne garantit ni leur fiabilité, ni leur exhaustivité. Cette fiche fonds vous est fournie à titre indicatif exclusivement par la société Manymore. Elle ne constitue pas de la part de Manymore une offre d'achat, de vente, de souscription ou de services financiers, ni une sollicitation d'une offre d'achat de quelque produit d'investissement que ce soit. Lisez le prospectus du fonds avant toute décision d'investissement. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. La notation Manymore, les indicateurs, le comportement, la position du fonds par rapport à sa catégorie sont en date du 11/05/2017. Toutes les performances et données liées sont calculées en euro et ne sont pas garanties, notamment dans le cas de fonds libellés dans une devise différente de l'euro.



UCITS  
PEA

Oui  
Non



qu'investissement que pour rendre le portefeuille plus efficient.

Les informations contenues dans cette fiche appartiennent à Manymore qui ne garantit ni leur fiabilité, ni leur exhaustivité. Cette fiche fonds vous est fournie à titre indicatif exclusivement par la société Manymore. Elle ne constitue pas de la part de Manymore une offre d'achat, de vente, de souscription ou de services financiers, ni une sollicitation d'une offre d'achat de quelque produit d'investissement que ce soit. Lisez le prospectus du fonds avant toute décision d'investissement. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. La notation Manymore, les indicateurs, le comportement, la position du fonds par rapport à sa catégorie sont en date du 11/05/2017. Toutes les performances et données liées sont calculées en euro et ne sont pas garanties, notamment dans le cas de fonds libellés dans une devise différente de l'euro.

# Keren Corporate C

09/05/2017



Date 09/05/2017  
 Valeur Liquidative 183.22 EUR  
 ISIN FR0010697532  
 Catégorie Obligations Emprunts Privés - Zone Euro  
 Indice de référence FTSE MTS Ex-CNO Etrix 3-5Y TR EUR

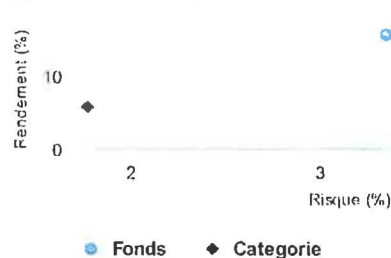
Performances	2012	2013	2014	2015	2016	2017	1 m	3 m	6 m	1 a	3 a	5 a
Fonds	16,47	10,44	7,84	2,69	7,14	2,62	1,13	1,38	4,18	8,35	15,39	47,01
Catégorie	11,89	2,49	5,38	-0,72	3,14	0,89	0,09	0,60	0,94	2,26	5,59	19,06
<b>Risque</b>												
Volatilité	3,20	2,48	2,96	3,64	3,69	1,64	1,69	1,68	1,64	1,99	3,35	3,03
<b>Perf / Risque</b>												
Rang %	12	3	62	5	11	7	8	15	2	1	11	2

■ Très bon ■ Bon ■ Moyen ■ Mauvais ■ Très mauvais

## Allocation par type d'actifs

Type d'actifs	%
Obligations	92,34
Convertibles	1,28
Liquidités	5,40
Autres	0,98

## Rapport rendement / risque (à 3ans)



## Comportement (par tendance de marché)

Très haussier ★★★★★  
 Haussier ★★★★★  
 Neutre ★★★★★  
 Baissier ★★★★★  
 Très baissier ★★★★★

## Principales lignes du portefeuille

Secteur	Port%
ERAMET 4,5%13-061120	7,85
NEW AR EM 061119 4,3	6,48
LAFINAT 7,25%13-1512	4,77
MOBILU EM 151124 5,5	4,75
VALLOUREC 3,25%12-02	4,08
GROUPE FNAC 3,25%16-	3,62
CMA CGM 8,75%13-1512	3,47
CASINO GP TV13-PERPE	3,13
RALLYE EM 020421 4,0	2,54
LOUIS DREYFUS COMPAN	2,34

## Allocation sectorielle (actions)

%

## Répartition par zones géographiques (actions)

%

Nombre de lignes actions	-
Nombre de lignes obligations	-
Poids des 10 premières lignes (...)	43,03

## Informations complémentaires

Société de gestion	Keren Finance	Frais de souscription	2,0 %
Site Internet		Frais de rachat	0,0 %
Date de création	30 Dec 2008	Frais de gestion	1,2 %
Gérant		Commission surperformance	Non
Gère le fonds depu.	11 May 2017	Frais courants	1,2 %
Nature	FCP	<b>Risque DICI</b>	
Domicile	France		

Les informations contenues dans cette fiche appartiennent à Manymore qui ne garantit ni leur fiabilité, ni leur exhaustivité. Cette fiche fonds vous est fournie à titre indicatif exclusivement par la société Manymore. Elle ne constitue pas de la part de Manymore une offre d'achat, de vente, de souscription ou de services financiers, ni une sollicitation d'une offre d'achat de quelque produit d'investissement que ce soit. Lisez le prospectus du fonds avant toute décision d'investissement. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. La notation Manymore, les indicateurs, le comportement, la position du fonds par rapport à sa catégorie sont en date du 11/05/2017. Toutes les performances et données liées sont calculées en euro et ne sont pas garanties, notamment dans le cas de fonds libellés dans une devise différente de l'euro.



Devise  
UCITS  
PEA

EUR  
Oui  
Non



Les informations contenues dans cette fiche appartiennent à Manymore qui ne garantit ni leur fiabilité, ni leur exhaustivité. Cette fiche fonds vous est fournie à titre indicatif exclusivement par la société Manymore. Elle ne constitue pas de la part de Manymore une offre d'achat, de vente, de souscription ou de services financiers, ni une sollicitation d'une offre d'achat de quelque produit d'investissement que ce soit. Lisez le prospectus du fonds avant toute décision d'investissement. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. La notation Manymore, les Indicateurs, le comportement, la position du fonds par rapport à sa catégorie sont en date du 11/05/2017. Toutes les performances et données liées sont calculées en euro et ne sont pas garanties, notamment dans le cas de fonds libellés dans une devise différente de l'euro.

# Moneta Multi Caps C

09/05/2017



Date	09/05/2017
Valeur Liquidative	272.25 EUR
ISIN	FR0010298596
Catégorie	Action Grande Capitalisation - France
Indice de référence	Euronext Paris CAC All Tradable NR EUR

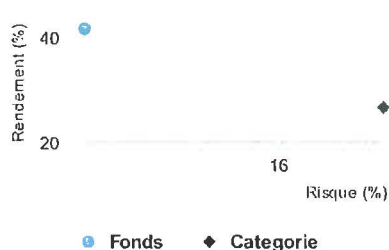
Performances	2012	2013	2014	2015	2016	2017	1 m	3 m	6 m	1 a	3 a	5 a
Fonds	30,65	32,32	5,20	18,08	5,42	14,54	8,10	12,07	22,89	26,88	41,44	147,60
Catégorie	18,61	21,12	2,72	11,89	4,38	10,72	7,10	10,82	18,45	22,58	26,49	93,50
<b>Risque</b>												
Volatilité	14,04	11,79	14,40	15,92	16,57	11,82	18,83	14,27	11,77	12,89	15,54	14,30
<b>Perf / Risque</b>												
Rang %	0	0	5	6	23	28	32	64	42	6	3	0

■ Très bon ■ Bon ■ Moyen ■ Mauvais ■ Très mauvais

## Allocation partype d'actifs

Actifs	%
Actions	92,98
Obligations	0,54
Convertibles	0,00
Liquidités	1,58
Autres	4,91

## Rapport rendement / risque (à 3ans)



## Comportement (par tendance de marché)

Très haussier	★★★★☆
Haussier	★★★★★
Neutre	★★★★★
Baissier	★★★★★
Très baissier	★★★★☆

## Principales lignes du portefeuille

Secteur	Port%
Véolia Environnement	4,55
Sanofi	4,22
Société Générale	4,00
Total SA	3,42
Wendel	3,36
Alten	3,19
BNP Paribas	3,15
Amundi	2,86
LVMH	2,82
Airbus Group	2,48
Nombre de lignes actions	93
Nombre de lignes obligations	0
Poids des 10 premières lignes (...)	34,04

## Allocation sectorielle (actions)

Secteur	%
<b>Cycliques</b>	<b>38,96</b>
Matériaux de base	6,64
Biens de consommation cycliques	11,04
Services financiers	13,50
Immobilier	7,78
<b>Defensifs</b>	<b>10,92</b>
Biens de consommation défensifs	3,73
Santé	6,26
Services publics	0,94
<b>Sensibles</b>	<b>43,10</b>
Services de communication	3,18
Energie	3,42
Industriels	26,12
Technologic	10,38

## Répartition par zones géographiques (actions)

Zone	%
<b>Amériques</b>	<b>0,04</b>
Etats-Unis	0,04
<b>Europe</b>	<b>92,94</b>
Zone Euro	91,97
Europe ex Euro	0,97
<b>Autres</b>	<b>92,98</b>
Pays Développés	92,98

## Informations complémentaires

Informations	Moneta AM	Détails	%
Société de gestion	Moneta AM	Frais de souscription	1,0 %
Site Internet		Frais de rachat	0,0 %
Date de création	24 Mar 2006	Frais de gestion	1,8 %
Gérant		Commission surperformance	Oui
Gère le fonds depu.	11 May 2017	Frais courants	1,8 %

Les informations contenues dans cette fiche appartiennent à Manymore qui ne garantit ni leur fiabilité, ni leur exhaustivité. Cette fiche fonds vous est fournie à titre indicatif exclusivement par la société Manymore. Elle ne constitue pas de la part de Manymore une offre d'achat, de vente, de souscription ou de services financiers, ni une sollicitation d'une offre d'achat de quelque produit d'investissement que ce soit. Lisez le prospectus du fonds avant toute décision d'investissement. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. La notation Manymore, les indicateurs, le comportement, la position du fonds par rapport à sa catégorie sont en date du 11/05/2017. Toutes les performances et données liées sont calculées en euro et ne sont pas garanties, notamment dans le cas de fonds libellés dans une devise différente de l'euro.





Nature  
Domicile  
Devise  
UCITS  
PEA

FCP  
France  
EUR  
Oui  
Oui

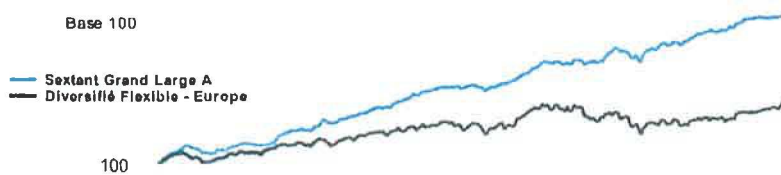
### Risque DICI



Les informations contenues dans cette fiche appartiennent à Manymore qui ne garantit ni leur fiabilité, ni leur exhaustivité. Cette fiche fonds vous est fournie à titre indicatif exclusivement par la société Manymore. Elle ne constitue pas de la part de Manymore une offre d'achat, de vente, de souscription ou de services financiers, ni une sollicitation d'une offre d'achat de quelque produit d'investissement que ce soit. Lisez le prospectus du fonds avant toute décision d'investissement. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. La notation Manymore, les indicateurs, le comportement, la position du fonds par rapport à sa catégorie sont en date du 11/05/2017. Toutes les performances et données liées sont calculées en euro et ne sont pas garanties, notamment dans le cas de fonds libellés dans une devise différente de l'euro.

# Sextant Grand Large A

05/05/2017



Date 05/05/2017  
 Valeur Liquidative 443.79 EUR  
 ISIN FR0010286013  
 Catégorie Diversifié Flexible - Europe  
 Indice de référence NC

Performances	2012	2013	2014	2015	2016	2017	1 m	3 m	6 m	1 a	3 a	5 a
Fonds	15,24	21,03	11,74	13,60	11,17	2,10	0,39	0,49	5,37	11,07	33,14	63,82
Catégorie	9,75	10,66	3,43	4,36	2,24	4,73	2,56	4,13	8,69	10,99	12,02	39,21
Risque												
Volatilité	5,72	3,92	3,45	4,51	5,22	1,96	1,58	1,58	2,57	3,10	4,31	4,41
Perf / Risque												
Rang %	4	0	0	0	0	49	58	76	11	0	0	0

Très bon Bon Moyen Mauvais Très mauvais

## Allocation par type d'actifs

Type d'actifs	%
Actions	54,14
Obligations	11,42
Actions Privilégiées	5,91
Convertibles	5,96
Liquidités	19,90
Autres	2,66

## Rapport rendement / risque (à 3ans)



## Comportement (par tendance de marché)

Très haussier ★★★★★☆  
 Haussier ★★★★★☆  
 Neutre ★★★★★★  
 Baissier ★★★★★★  
 Très baissier ★★★★★☆

## Principales lignes du portefeuille

Secteur	Port%
NATIXIS CASH A 1P1	2,92
BERKSHIR HATWY CLA	2,82
MEDIAWAN SA PREF	2,76
BAIDU.COM SP.ADR A	2,51
CASINO 1.87 PERP	2,05
CRITEO SA-SPON ADR	1,85
GROUPE CRIT	1,82
FUJITEC	1,75
GROUPE GUILLIN	1,74
SIXT PREF	1,58
Nombre de lignes actions	-
Nombre de lignes obligations	-
Poids des 10 premières lignes (...)	21,80

## Allocation sectorielle (actions)

Secteur	%
Cycliques	18,79
Matériaux de base	0,99
Biens de consommation cycliques	7,56
Services financiers	9,30
Immobilier	0,91
Defensifs	7,44
Biens de consommation défensifs	7,44
Sensibles	28,03
Energie	0,73
Industriels	15,53
Technologie	11,78

## Répartition par zones géographiques (actions)

Zone géographique	%
Amériques	5,73
Etats-Unis	4,27
Canada	0,38
Amérique Latine	1,08
Europe	34,88
Royaume-Uni	4,24
Zone Euro	29,65
Europe ex Euro	0,99
Asie	13,66
Japon	6,81
Australasie	0,02
Asie Développée	2,82
Asie Émergente	4,00
Autres	54,26
Marchés Émergents	5,09
Pays Développés	49,18

## Informations complémentaires

Société de gestion	Amiral Gestion	Frais de souscription	2,0 %
Site Internet		Frais de rachat	0,0 %
Date de création	11 Jul 2003	Frais de gestion	2,1 %
Gérant	François Badelon	Commission surperformance	Oui

Les Informations contenues dans cette fiche appartiennent à Manymore qui ne garantit ni leur fiabilité, ni leur exhaustivité. Cette fiche fonds vous est fournie à titre indicatif exclusivement par la société Manymore. Elle ne constitue pas de la part de Manymore une offre d'achat, de vente, de souscription ou de services financiers, ni une sollicitation d'une offre d'achat de quelque produit d'investissement que ce soit. Lisez le prospectus du fonds avant toute décision d'investissement. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. La notation Manymore, les indicateurs, le comportement, la position du fonds par rapport à sa catégorie sont en date du 11/05/2017. Toutes les performances et données liées sont calculées en euro et ne sont pas garanties, notamment dans le cas de fonds libellés dans une devise différente de l'euro.



Gère le fonds depuis

11 Jul 2003

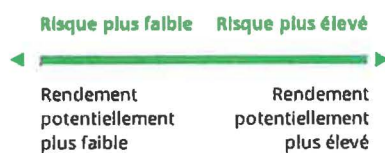
Frais courants

1,9 %

Nature  
Domicile  
Devise  
UCITS  
PEA

FCP  
France  
EUR  
Oui  
Non

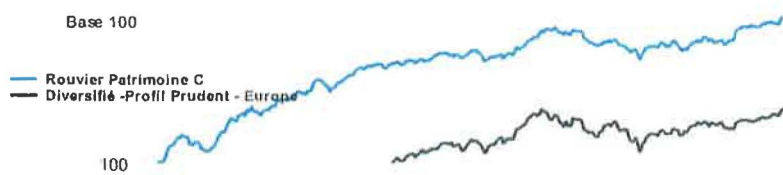
### Risque DICI



Les informations contenues dans cette fiche appartiennent à Manymore qui ne garantit ni leur fiabilité, ni leur exhaustivité. Cette fiche fonds vous est fournie à titre indicatif exclusivement par la société Manymore. Elle ne constitue pas de la part de Manymore une offre d'achat, de vente, de souscription ou de services financiers, ni une sollicitation d'une offre d'achat de quelque produit d'investissement que ce soit. Lisez le prospectus du fonds avant toute décision d'investissement. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. La notation Manymore, les indicateurs, le comportement, la position du fonds par rapport à sa catégorie sont en date du 11/05/2017. Toutes les performances et données liées sont calculées en euro et ne sont pas garanties, notamment dans le cas de fonds libellés dans une devise différente de l'euro.

# Rouvier Patrimoine C

09/05/2017



Date 09/05/2017  
 Valeur Liquidative 58.52 EUR  
 ISIN LU1100077442  
 Catégorie Diversifié - Profil Prudent - Europe  
 Indice de référence EMTX 1-3 Ans

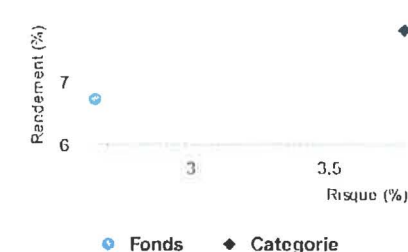
Performances	2012	2013	2014	2015	2016	2017	1 m	3 m	6 m	1 a	3 a	5 a
Fonds	10,80	7,45	1,66	1,63	2,64	1,76	0,91	1,56	4,46	4,78	6,69	24,45
Catégorie	9,04	5,47	4,79	1,82	1,82	2,02	1,07	1,85	3,41	4,65	7,77	24,68
<b>Risque</b>												
Volatilité	3,83	2,49	2,06	2,62	3,18	1,87	3,04	2,05	2,53	2,64	2,66	2,77
<b>Perf / Risque</b>												
Rang %	24	9	65	20	15	53	56	49	21	28	23	11

■ Très bon ■ Bon ■ Moyen ■ Mauvais ■ Très mauvais

## Allocation par type d'actifs

Type d'actifs	%
Actions	21,14
Obligations	72,77
Liquidités	6,09
Autres	-0,00

## Rapport rendement / risque (à 3ans)



## Comportement (par tendance de marché)

Très haussier ★★★★★  
 Haussier ★★★★★  
 Neutre ★★★★★  
 Baissier ★★★★★  
 Très baissier ★★★★★

## Principales lignes du portefeuille

Secteur	Port%
Deutschland 4.25% 07/04.07.17	28,10
Deutschland 4% Ser 07 07/04.0...	20,94
Deutsche Telekom Int'l Fin BV F..	5,03
BMW Finance NV FRN Sen 14/0...	4,84
BNP Paribas SA VAR Reg S Sub	4,09
Danone FRN EMTN Sen 15/14.0.	3,85
Crédit Agricole SA VAR Sub 14/...	2,26
BNP Paribas SA VAR TP1 84/30...	2,05
ROUVIER Evolution I Cap	1,92
Ste Autoroute Paris-Rhin-Rhon...	1,81
Nombre de lignes actions	-
Nombre de lignes obligations	-
Poids des 10 premières lignes (...)	74,88

## Allocation sectorielle (actions)

Secteur	%
<b>Cycliques</b>	<b>10,44</b>
Matériaux de base	0,82
Biens de consommation cycliques	0,85
Services financiers	8,77
<b>Défensifs</b>	<b>1,60</b>
Biens de consommation défensifs	0,06
Santé	1,54
<b>Sensibles</b>	<b>9,10</b>
Energie	0,05
Industriels	5,38
Technologie	3,67

## Répartition par zones géographiques (actions)

Zone géographique	%
<b>Amériques</b>	<b>1,91</b>
Etats-Unis	1,91
<b>Europe</b>	<b>19,21</b>
Royaume-Uni	0,61
Zone Euro	17,81
Europe ex Euro	0,73
Europe Emergente	0,05
<b>Asie</b>	<b>0,03</b>
Asie Développée	0,03
<b>Autres</b>	<b>21,14</b>
Marchés Emergents	0,05
Pays Développés	21,09

## Informations complémentaires

Société de gestion	Rouvier Associés	Frais de souscription	1,0 %
Site Internet		Frais de rachat	0,0 %
Date de création	09 Jan 2015	Frais de gestion	0,9 %
Gérant		Commission surperformance	Non
Gere le fonds depu.	11 May 2017	Frais courants	1,0 %
Nature	SICAV	<b>Risque DICI</b>	
Domicile	Luxembourg		

Les informations contenues dans cette fiche appartiennent à Manymore qui ne garantit ni leur fiabilité, ni leur exhaustivité. Cette fiche fonds vous est fournie à titre indicatif exclusivement par la société Manymore. Elle ne constitue pas de la part de Manymore une offre d'achat, de vente, de souscription ou de services financiers, ni une sollicitation d'une offre d'achat de quelque produit d'investissement que ce soit. Lisez le prospectus du fonds avant toute décision d'investissement. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. La notation Manymore, les indicateurs, le comportement, la position du fonds par rapport à sa catégorie sont en date du 11/05/2017. Toutes les performances et données liées sont calculées en euro et ne sont pas garanties, notamment dans le cas de fonds libellés dans une devise différente de l'euro.



Devise  
UCITS  
PEA

EUR  
Oui  
Non



Les informations contenues dans cette fiche appartiennent à Manymore qui ne garantit ni leur fiabilité, ni leur exhaustivité. Cette fiche fonds vous est fournie à titre indicatif exclusivement par la société Manymore. Elle ne constitue pas de la part de Manymore une offre d'achat, de vente, de souscription ou de services financiers, ni une sollicitation d'une offre d'achat de quelque produit d'investissement que ce soit. Lisez le prospectus du fonds avant toute décision d'investissement. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. La notation Manymore, les indicateurs, le comportement, la position du fonds par rapport à sa catégorie sont en date du 11/05/2017. Toutes les performances et données liées sont calculées en euro et ne sont pas garanties, notamment dans le cas de fonds libellés dans une devise différente de l'euro.





---

## CONCLUSION

---

- **Souscription d'un contrat d'assurance vie HIMALIA auprès de notre partenaire GENERALI PATRIMOINE. Investissement d'un montant de 10 000€.  
Allocation de l'investissement versement initial : 35% Keren Corporate C / 40% M&G Optimal Income / 10% Moneta Multi Caps / 15% Sextant Grand Large  
Frais sur versement : 1.95%**
- **Souscription d'un contrat d'assurance vie HIMALIA auprès de notre partenaire GENERALI PATRIMOINE. Investissement d'un montant de 30 000€.  
Allocation de l'investissement versement initial : 40% Rouvier Patrimoine C / 40% M&G Optimal Income / 10% Moneta Multi Caps / 10% Sextant Grand Large  
Frais sur versement : 1.95%**
- **Souscription à l'abonnement PGF Priority d'un montant de 9,90€ mensuel.**

Nous attirons votre attention sur le fait que vous avez opté pour un mode de gestion dit libre qui implique un suivi de votre part.

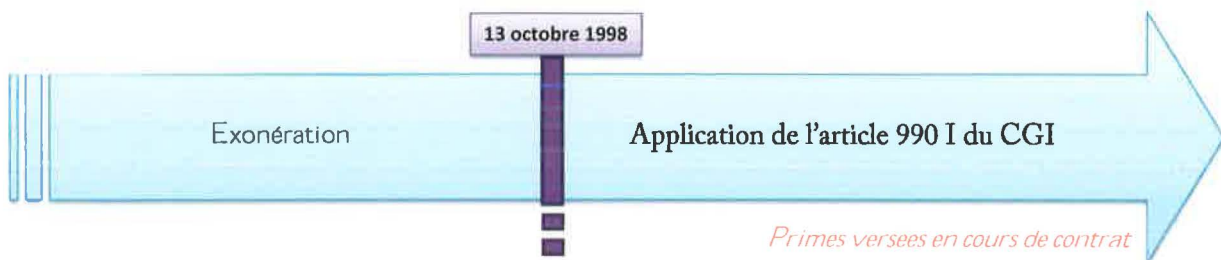
En effet, votre abonnement PGF Priority vous permettra de prendre les décisions d'investissement adéquates mais ne se substitue en aucun cas à votre personne dans le suivi de votre stratégie d'investissement. En ce sens, il vous appartient de solliciter votre conseiller PGF si vous souhaitez arbitrer ou modifier la gestion de vos contrats.

**Baptiste MARBACHE**

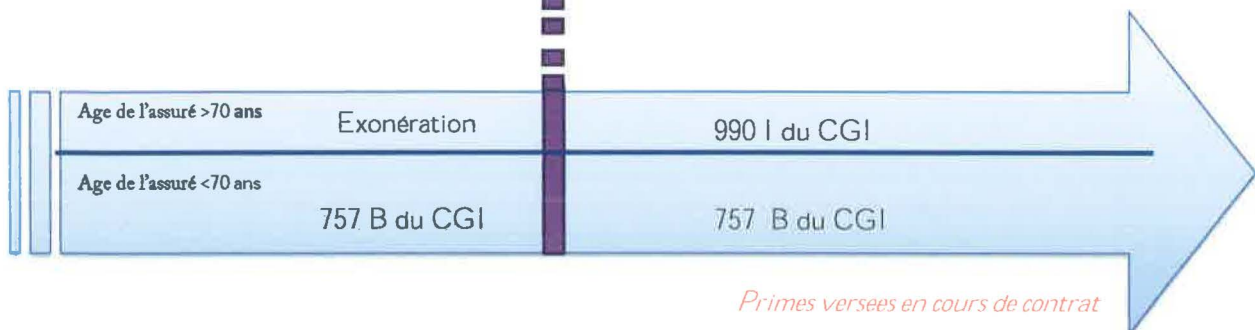


## Fiscalité applicable en cas de décès

CONTRAT SOUSCRIT AVANT LE 20 NOVEMBRE 1991



CONTRAT SOUSCRIT APRES LE 20 NOVEMBRE 1991



## Régime fiscal des prestations servies sous forme de rente viagère

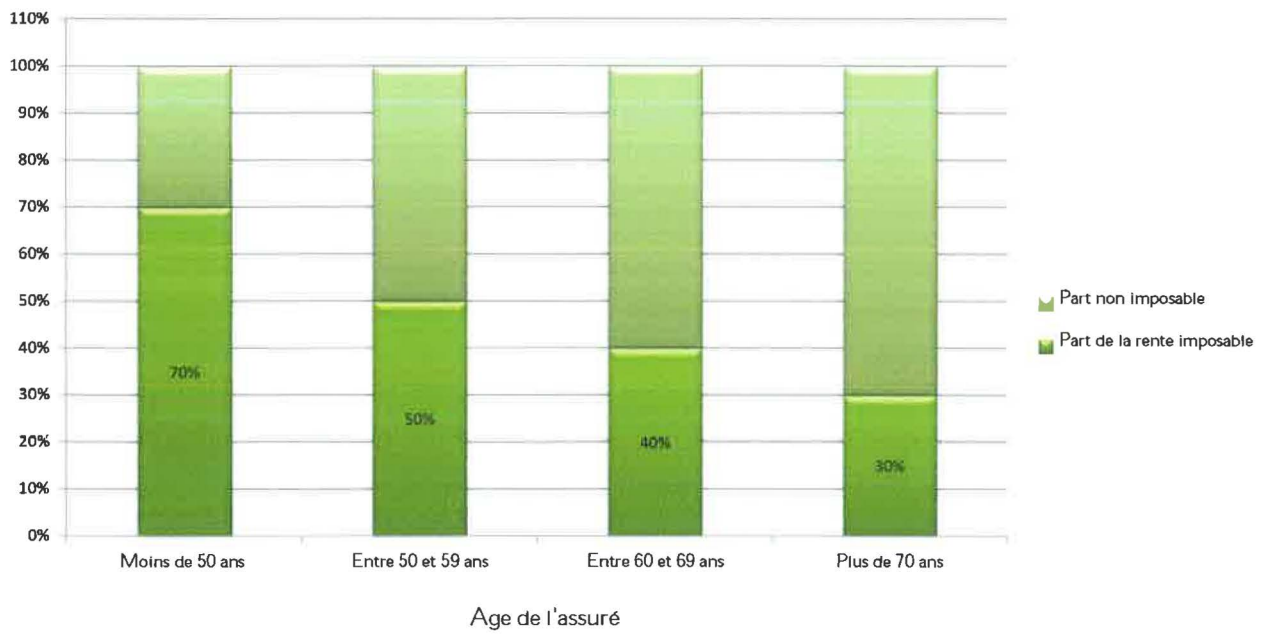
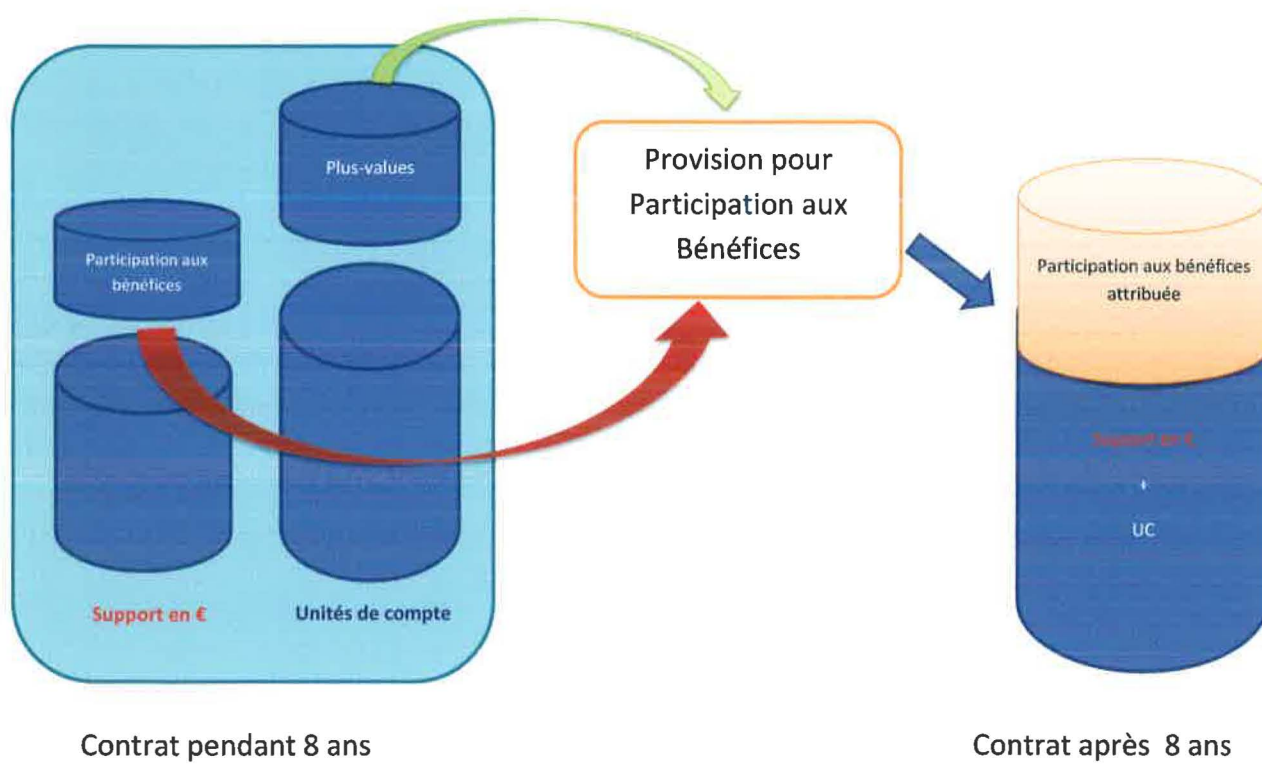


ILLUSTRATION DU MECANISME DE PARTICIPATION AUX BENEFICES DIFFEREE



# TABLES DES MATIERES

Introduction	p.1
<u>Partie I : Missions et Tâches réalisées.</u>	p. 4
<u>Paragraphe 1 : Actions Commerciales/Marketing</u>	p.4
I- Recherche de nouveaux clients	p.4
A- Stratégie mise en place auprès des particuliers	p.4
B- Stratégie mise en place auprès des professionnelles	p.5
II- Reporting	p.6
<u>Paragraphe 2 : Suivi et administration des dossiers clients.</u>	p. 7
I- Montage de dossier-crédit	p.7
II- Etablissement des déclarations fiscales	p. 9
<u>Paragraphe 3: Création et suivi d'un dossier client complet</u>	p. 9
I- Gérance d'une épargne et d'investissement	p.10
A- Entrée en relation	p.10
1- Lettre d'entrée en relation	p.10
2- Analyse patrimoniale	p.11
3- Analyse des besoins du client	p.13
B- Lettre de mission CIF politique de placement	p.14
C- Rapport écrit	p.15
II- <u>Gérance d'une vente immobilière</u>	p.20
A- Situation	p.20
B- Démarche	p.21



<u>Partie II : Point de droit : le régime fiscal avantageux de l'assurance vie.</u>	p.23
<u>Paragraphe 1 : Fiscalité applicable aux assurances vies</u>	p.23
I- Les contrats en cas de vie : Régime favorable incitant à l'épargne	p.23
A- L'imposition des contrats d'épargne	p.23
1- Modalité d'imposition encas d'arrivée à terme du contrat	p.24
2- Modalité d'imposition en cas de rachat partiel du contrat	p.24
3- Calcul de l'impôt	p.24
B- Le régime fiscal des prestations fournies sous forme de rente viagère	p.25
II- Les contrats en de décès : Régime favorable favorisant la transmission du patrimoine	p.25
A- Le principe de l'exclusion des capitaux décès dans la succession	p.25
1- L'article L132-12 du code des assurances.	p.25
2- Les limites	p.26
B- Le régime d'imposition des capitaux.	p.27
1- L'article 757 B du Code Général des Impôts	p.27
2- L'article 990I du Code Général des Impôts	p.28
<u>Paragraphe 2 : Actualité : Ce qui va changer.</u>	p.29
<u>Paragraphe 3 : Produit innovant : Comment les acteurs en matière d'assurance vie essayent d'innover dans le but d'une optimisation fiscale ?</u>	p.32
<u>Conclusion</u>	p.37