



INITIATIVES

Experts en Gestion de Patrimoine

expertise

disponibilité

confidentialité

indépendance

Présentation Générale

INTRODUCTION

La société de conseil INITIATIVES FINANCIERES

- la vocation de la société Initiatives Financières est d'assurer pour une clientèle au patrimoine significatif, un service sur mesure de gestion de patrimoine
 - la complémentarité de son équipe, son réseau d'experts lui permettent d'apporter des solutions innovantes et adaptées à l'objectif de ses clients
 - son expertise lui permet d'assurer le suivi (assistance aux déclarations fiscales, compte rendu et analyse des placements financiers)
- **Deux Métiers**
 - Le Conseil en Stratégie Patrimoniale
 - Le Conseil en Investissements Financiers (C.I.F)
 - **Une Exigence**
 - Répondre à l'objectif du client dans le respect des législations civiles et fiscales en optimisant la rentabilité nette de fiscalité



CHRONOLOGIE DE NOTRE INTERVENTION

- **INITIATIVES FINANCIERES agit dans le cadre légal et réglementaire prévu par les textes**

Conformément à la réglementation prévue par la loi de Sécurité Financière n° 2003-706 du 1^{er} Août 2003

- **INITIATIVES FINANCIERES présente un projet de mission en 2 phases distinctes et indépendantes**

- Phase I: L' audit, l'analyse et les recommandations de stratégies patrimoniales
- Phase II: La mise en place de la stratégie patrimoniale, l'accompagnement dans la sélection des produits d'Investissement,

(Ouverture de compte chez des dépositaires bancaires et assureurs de 1^{er} Rang)

- **INITIATIVES FINANCIERES rédige une « Lettre de Mission » qui précise :**

- L'objet de la mission
- Les obligations du Conseiller et de son Client
- La durée de la mission
- Le mode de rémunération
- La périodicité de l'information



ACCORD - PARTENARIAT

NOS PARTENAIRES-DEPOSITAIRES

Notre société a conclu des conventions de partenariats avec de nombreux établissements dont les principaux sont:

Rothschild & Cie Banque, Axa, Cardif, Gérer Conseil, la Fédération Continentale, la compagnie Swiss Life, Afer, April, Oddo, Aviva, la Compagnie 1818, la Compagnie Financière Edmond de Rothschild, Skandia, Avip.

LES ETABLISSEMENTS DE GESTION

Notre société entretient également des relations très suivies avec plusieurs établissements promoteurs de produits financiers, parmi lesquels:

le Crédit Agricole Asset Management, Rothschild Gestion, la Compagnie Financière Edmond de Rothschild, Exane, Fortis IM, Richelieu Finance, DNCA Finance, La Financière de l'Echiquier, Métropole Gestion, Tocqueville Finance, Fidelity Investments, Keren Finance, Sycomore Asset Management, Ofvalmo, Ixis Asset Management, HSBC Private Bank, Comgest, le Société Générale Adequity, Carmignac Gestion, CCR Gestion, CPR Asset Management et Sinopia, Shanti Gestion, Montpensier Finance, Quilvest & Ass, Erram.



INITIATIVES

Experts en Gestion de Patrimoine



INITIATIVES

Experts en Gestion de Patrimoine

Société de Conseil en
Investissements Financiers
Affilié n° A292400
Chambre des Indépendants
du Patrimoine
Association agréée par l'Autorité
des Marchés Financiers

Dénomination: SARL Initiatives
Financières, société à responsabilité limitée
au capital de 155 555 euros

RCS Paris : 500 942 651

Siège Social: 35 rue de la Boétie
75008 Paris

DIRIGEANTS:

Mr Patrick GANANSIA

Mr Michel PATRIER

Site Internet : www.initiatives-financieres.com

Adresse mail : contact@initiatives-financieres.com

Bureaux : 16 rue Théodore de Banville – 75017 Paris - Tel : (+33ou 0) 1 47 64 1514

INVESTISSEURS - DURÉE - INFORMATION

- **INITIATIVES FINANCIERES s'adresse à trois types de clients:**
 - Les Détenteurs d'un patrimoine supérieur à 1 million €
 - Les **Entrepreneurs** - (Rémunération, prévoyance, Holding de Famille, Cession de titres, LBO, Société Civile, système de retraite, immobilier d'entreprise)
 - Les **Trésoriers d'Entreprises** - (Placement de trésorerie moyen & long terme et la gestion des indemnités de fin de carrière-IFC)
- **Durée de la mission**
 - La lettre de mission est conclue pour une durée indéterminée.
 - Elle peut être **dénoncée à tout moment par le client** ou notre société. La confiance réciproque est le seul gage de la pérennité de la relation.
- **Périodicité de l'information**
 - Envoi des situations de compte selon la **périodicité choisie** par le client (mensuelle, trimestrielle ou semestrielle)
 - Réalisation d'un **compte-rendu de gestion à la demande** (rentabilité des comptes, évolution de la composition des portefeuilles, analyse risque-rendement)



Comment sortir de placements bloqués

Crise boursière oblige, les investissements sont actuellement très chahutés. Lesquels garder? Lesquels vendre? Les conseils des professionnels.

Après cinq ans de hausse quasi ininterrompue, la Bourse connaît, depuis le début de l'année, son premier sérieux accident de parcours. Rien que sur les trois premières semaines de janvier, elle a perdu 17%. Et ce n'est sans doute pas fini, car les causes de cette panique boursière (crise

du crédit, crise de confiance) sont loin d'avoir disparu. Les particuliers, qui s'étaient rués sur les actions au cours des deux dernières années, sont insensibles aux appels au « sang-froid » de Nicolas Sarkozy et vendent massivement. Vendre, oui, mais pour aller où? Quelles sont les solutions à leur disposition et quelle

attitude adopter face aux placements financiers dans leur ensemble? Faut-il vendre, ou, comme l'affirme Marc Fiorentino, PDG d'EuroLand Finance, commencer à revenir en Bourse? Et comment se sortir des placements dits « à long terme », qui, si la crise persiste, deviendront autant de pièges? Nous avons demandé à cinq

professionnels leurs recettes et leurs conseils pour éviter d'agir comme beaucoup l'avaient fait en 2000 : conserver leurs placements en se disant qu'à « long terme on est toujours gagnant ». Et en oubliant, ainsi que le rappelait le grand économiste John M. Keynes, « qu'à long terme on est tous morts »!

Eric Tréguier

Que faire de son PEA

Les 7,3 millions de Français titulaires d'un plan d'épargne en actions n'ont guère le sourire ces jours-ci : les 100 milliards d'euros qu'ils possédaient à la mi-2007 sont devenus 75 milliards par le simple jeu du glissement des indices boursiers.

Nos conseils à ceux qui en ont déjà un : ne vendez surtout pas tout ! Contentez-vous de sortir des petites valeurs. Elles ont peu de chances de remonter de sitôt. Placez-vous en partie en valeurs monétaires. Elles sont théoriquement interdites dans un PEA, mais les banques ont créé des « monétaires PEA » très utiles aujourd'hui : Fructi PEA Sérénité (Banques populaires), Sgam PEA Sérénité (Société générale), Ecureuil Refuge PEA (Caisse d'épargne), PEA Sérénité (CM-CIC), Dynalion Sérénité PEA (Crédit lyonnais), Atout Monétaire PEA (Crédit agricole). Allez voir aussi du côté des produits garantis. Si toutefois vous ne voulez plus

entendre parler du PEA, il y a aussi la solution d'en sortir. Théoriquement, un épargnant ne peut pas le faire avant cinq ans, s'il veut échapper aux impôts sur les plus-values. Dans la réalité, dès la deuxième année, votre PEA n'est pas plus imposé qu'un compte titres ordinaire, soit 29%. Plus globalement, vous ne paierez l'impôt que si vous avez des plus-values. Ce qui, hélas, ne sera pas le cas si vous avez ouvert votre plan il y a moins d'un an...

Nos conseils à ceux qui n'en ont pas : ouvrez-en un au plus vite, au besoin en n'achetant qu'une seule part de sicav à 30 euros. Vous prendrez date fiscalement, et vous pourrez investir quand les marchés commenceront à repartir. Après les krachs, les reprises sont toujours spectaculaires : +90% dans les deux années qui ont suivi le krach de 1987, et +60% dans les trois années qui ont suivi celui de 2002.



« Il est trop tard pour vendre, sans doute encore trop tôt pour acheter, même s'il y a beaucoup de boîtes dont les cours sont massacrés. »

Marc Tournier, gérant de Tocqueville Finance

« N'essayez jamais d'attraper un couteau qui tombe : attendez qu'il soit au sol pour acheter. Dans les deux prochains mois, vous verrez sans doute plus clair. »

Patrick Ganansia, conseil en gestion de patrimoine, cabinet Initiatives financières



H. Bigo pour Challenges

Que faire de ses fonds garantis

Ces placements dits « à formule » permettent de jouer la hausse des marchés tout en offrant une protection du capital investi. La moitié des 80 milliards d'euros investis sur ce type de support est placée sur des PEA, l'autre sur des comptes titres ordinaires. En général, la garantie sur le capital est présentée comme une contrepartie du blocage de l'épargne pendant cinq ans pour un PEA, et pendant

huit ans pour un contrat d'assurance-vie. Contrairement purement fiscale : rien n'empêche un client de sortir de ces fonds qui ne sont que de banales sicav améliorées. **Nos conseils à ceux qui en ont déjà :** Vérifiez régulièrement la valeur liquidative de votre fonds, disponible sur le site de l'AMF ou sur celui de l'établissement qui l'a vendu. Si cette valeur n'a pas progressé et que vous avez peur pour l'avenir, n'hésitez

pas à récupérer votre épargne : comme il n'y a pas de plus-values à taxer, vous ne serez pas imposés... Si le fonds affiche des plus-values, vous pouvez aussi sortir, à condition que vous ayez souscrit il y a plus de deux ans. Dans ce cas, vos gains seront imposés à 20%, un taux « normal » pour les produits financiers. Vous pouvez même, si votre tranche d'imposition la plus élevée est inférieure à 30%, demander une réintégration de ces gains dans vos revenus. Dans ce cas, vous serez imposés à 20% ou à moins... **Nos conseils à ceux qui n'en ont pas :** Intéressez-vous aux fonds qui vont sortir : après le recul de 30% du CAC, ils partent de plus bas, ce qui vous donne plus de chances de décrocher une performance

intéressante dans le futur. Astuce *Challenges*, complètement inédite : acheter les fonds « à formule » déjà sortis mais décotés. En effet, ces produits sont fabriqués à base d'options, dont le prix augmente avec la volatilité actuelle des marchés. Ce prix est déflaté de la valeur du fonds, qui baisse donc excessivement par rapport aux supports sur lesquels il doit se caler... et sur lesquels il se recale sitôt le calme revenu. Résultat : Optimiz Presto 2 (FR0010363309), qui devrait valoir 750 euros, n'en vaut que 650 pour un ou deux mois seulement. D'autres produits de la gamme Société générale, comme Best Timing 1 (FR0010410167) et Best Timing 2 (FR0010461848), sont dans le même cas :



« Vous êtes parfaitement libre de revendre les produits « à formule », qu'on dit pourtant bloqués cinq ou huit ans ! »

Patrick Million,
directeur du développement de BPE

Que faire de son contrat d'assurance-vie

Avec ses 1100 milliards d'euros d'encours, l'assurance-vie est le placement préféré des Français. Une grosse partie de ces capitaux est placée sur des fonds en euros, qui garantissent les gains d'une année sur l'autre, mais rapportent entre 4 et 4,5% par an. Le reste est sur les fonds des contrats multisupports, investis en actions françaises, européennes, américaines, émergentes, de rendement, technologiques, pétrolières, etc. Les baisses vont de 20

à... 60% : comment réagir ? **Nos conseils à ceux qui en ont déjà un :** si vous avez vendu dans la panique, basculez une partie de votre cash sur le fonds en euros de votre contrat. Et si vous avez besoin de liquide et craignez de devoir « casser » votre contrat avant les huit ans qui permettent d'échapper à l'imposition des plus-values, sachez que vous pouvez aussi faire un « retrait programmé ». L'imposition tombera alors à 3 ou 4%. Intéressant. **Nos conseils à ceux qui n'en**

ont pas : ouvrez-en un vite. Et profitez du recul de la Bourse pour mettre en place des souscriptions programmées, comme en proposent quasiment tous

les assureurs : un prélèvement de 50 à 500 euros par mois, investis sur le fonds de votre choix. La régularité permet d'écrêter les coups de yo-yo boursiers. Cela tombe bien...



« Vérifiez que votre contrat prévoit un stop-loss, une option très utile qui déclenche la vente d'un fonds dès qu'il baisse de plus d'un certain pourcentage. »

Béatrice Dargent,
notaire, réseau Monassier à Reims

Que faire de ses FCPI et FIP

Les fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI) et les fonds d'investissement de proximité (FIP) ont collecté l'an dernier plus de 850 millions d'euros. Leur atout : une réduction d'impôts de 25% à l'entrée. En contrepartie, l'épargne est bloquée cinq ans. Depuis juillet dernier, la valorisation des entreprises non cotées, qui est liée

à celle des sociétés cotées, s'est effondrée. Que peuvent faire les souscripteurs ?

Nos conseils à ceux qui en ont déjà : attendez. Toute sortie en cours de route remettra

en cause l'avantage fiscal et déclenchera souvent un contrôle fiscal. Aie ! **Nos conseils à ceux qui n'en ont pas :** observez. D'ici à décembre, date à laquelle vous pourrez souscrire ce produit « fiscal », les valorisations se seront stabilisées, ce qui permettra à ces fonds d'investir sur de bonnes bases. Et vous éviterez ainsi d'y laisser votre chemise !



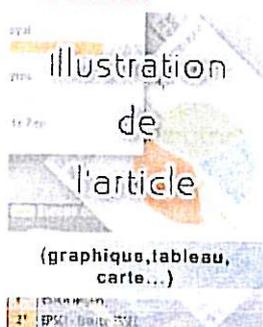
« Ces produits sont très contraignants : à réserver à ceux qui veulent réduire leurs impôts et ont un horizon suffisamment lointain. »

Jacques Valance,
conseil en gestion de patrimoine à Toulouse

Déléguer la gestion... - Pour le meilleur et pour le pire !

Diversifier son épargne sur les marchés boursiers sans rien avoir à décider, c'est possible avec la délégation de gestion. On n'y gagne cependant pas à tous les coups...

Eric Leroux



[\[Voir l'infographie\]](#)

- Imprimez
- Réagissez
- Classez

Il n'est pas indispensable d'avoir le nez collé sur les indices pour gérer son épargne de manière opportune ! Les investisseurs qui n'y connaissent rien ou qui n'ont pas le temps de suivre les marchés peuvent, avec la gestion « déléguée », laisser le volant à un professionnel. « *Les épargnants qui n'ont pas beaucoup d'appétence pour la Bourse mais qui souhaitent profiter de ses performances peuvent ainsi se laisser porter* », vante Nadège Zach, responsable de l'épargne à la Banque privée européenne (BPE).

Cette délégation n'est plus l'apanage des grandes fortunes : aujourd'hui, il suffit de quelques dizaines d'euros pour souscrire des parts de sicav « profilées » qui offrent cette gestion « clés en main ». Trois à quatre « profils » sont proposés, allant de la prudence (une faible exposition aux actions) au dynamisme (60 à 80 % d'actions au moins).

Les résultats ne sont cependant pas toujours au rendez-vous : selon Europerformance, les profils prudents ont progressé en moyenne de 0,2 % depuis un an (au 4 avril), les équilibrés ont perdu 6,5 % et les offensifs ont abandonné près de 12 %. La gestion profilée n'est donc pas un vaccin contre la crise, même si les résultats sont meilleurs sur cinq ans (55 % de hausse pour les offensifs, 35 % pour les équilibrés, 19 % seulement pour les prudents).

Ces profils souffrent en fait d'un défaut : leur gestion est contrainte par l'obligation qu'ils se fixent de détenir en permanence une part d'actions. Dans les fonds « équilibrés », les actions représentent ainsi 30 à 40 % du portefeuille, même si le gérant ne croit pas à une hausse de la Bourse. C'est pesant quand les marchés broient du noir...

100 000 euros pour une vraie gestion personnelle.

Pour accéder à une gestion plus libre et plus réactive, mieux vaut se tourner vers la gestion sous mandat. Le portefeuille est confié à un gérant qui, théoriquement, effectue une gestion personnalisée. « *La palette de produits financiers utilisés par la gestion sous mandat est bien plus large que celle des fonds profilés et le pilotage est plus réactif* », observe Nadège Zach.

Ce type de service n'est cependant pas à la portée de tous : il faut investir de 50 000 à 100 000 euros pour y accéder. « *Attention*, prévient Patrick Ganansia, président d'Initiatives financières, *car, dans beaucoup de grands établissements, cette gestion est industrialisée et n'a plus rien de personnel.* » Et pour cause, les banques et établissements financiers ont défini des portefeuilles types censés s'adapter à tous les besoins. On est donc loin du mandat de grand-papa, qui indiquait ses valeurs préférées, et celles sur lesquelles il ne voulait pas mettre un centime. Désormais, plus de place aux états d'âme ! D'ailleurs, une bonne partie des mandats est gérée au travers de sicav et fonds communs de placement, et non avec des titres vifs (actions ou obligations en direct).

Ces délégations de gestion sont proposées dans les comptes titres, dans les plans d'épargne en actions (pour une gestion à dominante boursière), mais c'est dans l'assurance-vie qu'elles prennent le plus d'ampleur. Elles permettent alors, dans les contrats qui renferment une large palette de supports, de tenter d'optimiser la gestion en confiant la répartition d'origine et les arbitrages (passer d'un fonds à un autre) à une société de gestion spécialisée. Les épargnants doivent être attentifs à ne pas souscrire une gestion au rabais : elle est parfois gratuite, mais, dans ce cas, on y trouve essentiellement des fonds promus par le gestionnaire du mandat...

En général, la gestion sous mandat coûte environ 1 % du capital chaque année ; somme à laquelle il faut ajouter le coût des arbitrages. Une dépense qui ne se justifie que si le gérant fait mieux que la moyenne, avec une prise de risque limitée. Avant de signer avec un établissement, il faut donc prendre le temps de lire les comptes rendus de gestion et analyser les performances passées au regard des risques pris. Finalement, choisir un bon délégué, c'est presque aussi compliqué que choisir un bon fonds...

LA GESTION « ACCOMPAGNEE »

Entre la gestion individuelle et la gestion sous mandat, il existe une troisième voie avec la gestion « accompagnée » ou « conseillée », pratiquée dans de petits établissements et chez des conseillers en gestion de patrimoine. Avec elle, l'épargnant prends ses décisions lui-même, mais il dispose d'un interlocuteur pour lui suggérer les fonds qui méritent le détour et ceux qu'il vaut mieux oublier. « *C'est la meilleure solution pour l'investisseur, car il a toujours pleinement conscience des positions qu'il prend, mais sans pour autant être seul à l'heure des choix* », plaide Patrick Ganansia.