

décryptage

l'information économique décryptée. Novembre 2017. n°26



edito

Dans un contexte de taux bas et de rendement quasi nul, il est nécessaire, ne serait-ce que pour préserver son épargne de l'inflation, d'adopter d'autre réflexe que de placer son épargne sur des actifs dit sûrs. Encore faut-il comprendre les mécanismes des marchés ignorés par une bonne partie d'entre nous depuis 30 ans. Explications en pages 1 et 2. H2O, une société de gestion à découvrir d'urgence pour ceux d'entre nous n'ayant pas d'actif géré par Bruno Crastres, son gérant en page 3. Le déménagement de nos locaux fin novembre et le recrutement de 2 jeunes alternants font un dernier trimestre très chargé pour JcG finances. Enfin, nous concluons ce numéro par un bref récapitulatif de la Flat Tax qui devrait sans doute être largement amendé en décembre (lors du vote de la loi de finances).

Bonne lecture !

Jean-Christophe Geyer

2017 : Les vrais enjeux de l'assurance vie

INVESTISSEZ EN BOURSE ! OUI, MAIS...



Pour la première fois depuis 30 ans l'assurance vie décolle plus qu'elle ne collecte. Les raisons sont connues. Réglementation anxiogène, baisse des taux et découverte qu'un actif sans risque, cela n'existe pas ! La réponse des conseillers financiers n'a pas tardé. À moins d'avoir participé ces 3 dernières années au programme d'entraînement de Mars One visant à vous faire partir sans billet retour sur la planète rouge, vous n'avez pu échapper à la litanie des CGPI, assureurs,

courtiers, banquiers et journalistes économiques de tout crin.

Tel un mantra répété à l'infini (la technique du marteau et du clou ça marche !), ils vous disent, ils vous répètent, que la baisse des fonds euro rend inéluctable la prise de risque sur les marchés financiers.

Ces mêmes conseillers qui ont vendu depuis 30 ans des fonds euro sans trop se soucier de l'éducation financière de leurs clients (et de la leur au passage). La baisse de rendement de ces mêmes fonds étant sans appel, le mouvement de décolle sur le placement préféré des Français n'a pas été compensé par l'investissement en bourse.

Et cette méconnaissance produit des effets néfastes. Une partie des flux gonfle cette fois la bulle immobilière française déjà bien grasse. Celles et ceux qui n'ont pas connu la crise des années 90 pensent, à tort, que l'immobilier locatif direct ou indirect est un actif sûr. Il suffit d'ailleurs d'écouter BFM, les notaires, les agents immobiliers (bientôt plus nombreux au mètre carré que les salons de coiffure) et le journal de 20 heures pour se persuader que c'est l'investissement par excellence pour sa retraite.

Et pour paraphraser une phrase célèbre d'Edmond De Rothschild : « le jour où Stéphane Plaza vend de l'immobilier, c'est le jour où je vends » ! Car à la différence des marchés financiers habitués depuis des



Les données chiffrées, commentaires et analyses reflètent le sentiment de JcG Finances sur les marchés. Les informations et données financières figurant sur ce document notamment sur les valeurs annoncées, ne sauraient être assimilées à une opinion de JcG Finances sur l'évolution prévisible des valeurs et au cas échéant, sur l'évolution prévisible de leur prix.



Finances
être suivi. vraiment.

années au flash Krack, les cycles de baisse, ou de hausse, de l'immobilier sont beaucoup plus longs.

Mais pour la majorité d'entre nous, le choix de prédilection reste encore les livrets bancaires dont le rendement avoisine 0%, ou plus grave les placements atypiques (Forex, vins, diamants, etc.) où la certitude dans ce cas de perdre tout ou partie de son investissement frôle les 100 %.

C'est somme toute assez logique.

Par nos choix après la seconde guerre pour une retraite par répartition, par le poids des banques françaises et son modèle captif (la bancassurance), notre éducation financière est dramatiquement nulle. On ne sait pas faire la différence entre une action et une obligation, pas plus que la définition d'une SICAV. Les notions du couple rendement/volatilité pour déterminer la qualité d'un actif sont rarement connues, le pire étant que les intermédiaires bancaires ne le savent pas non plus !

Et comme ces derniers ont des contraintes commerciales très éloignées d'un travail pédagogique quelconque, ils vendront ce que leur établissement leur demandera de vendre.

Il est donc temps d'aborder ce qui devrait être notre travail quotidien de conseiller - l'éducation financière de nos clients - avant même de formuler une alternative. Les newsletters et animations organisées par nos soins participent à cette nécessité d'une meilleure information. Car dans le même temps de très belles sociétés de gestion françaises (Carmignac, Dnca, Rouvier, Sycomore, H2O pour ne citer qu'elles) font le bonheur de l'épargne des investisseurs anglo-saxons et européens à l'exception notable de nos compatriotes. Connus de tous, sauf de nous, il est impératif pour notre épargne d'élargir nos horizons d'investissements et de sortir d'une alternative fonds euro ou immobilier qui risque bien de devenir le poison de notre économie si rien ne change.

H2O. Vers un soft closing ?



Le succès de cette société de gestion ne se dément pas. Son fondateur Bruno Crastres, lyonnais d'origine, ancien responsable de la gestion obligataire internationale du groupe Amundi, a fondé H2O en 2009 à Londres. Il a réussi l'exploit de passer d'une gestion sous encours de 140 millions d'euros à 14 milliards en 2017 !

Nombre d'entre nous peuvent en attester, un fonds comme H2O multibonds ou H2O multistratégies a une performance moyenne annuelle proche de 30 % et ce depuis l'origine. Qui dit mieux ? Pas grand monde à vrai dire. Ces propos n'engageant que son auteur et quelques confrères, Bruno Crastres fait sans doute parti des 5 meilleurs gérants au monde, un des

rare en tout cas à avoir une vraie vision de marché (et non celle d'un contrôleur de risque ou d'un algorithme) et de le prouver par des résultats ébouriffants.

Ce gérant sait aussi qu'avec un encours trop important il ne pourra être aussi agile. C'est la raison pour laquelle, H2O a annoncé qu'il était probable qu'au-delà d'un milliard par fonds (contre 850 millions à ce jour pour multistratégies et multibonds), ces fonds seraient fermés à la souscription. Bien sûr, H2O a d'autres fonds en gestion lancés plus récemment. Néanmoins et si l'horizon de temps que vous avez devant vous est suffisamment long, nous ne pouvons que vous conseiller de renforcer vos positions vers cette société de gestion exceptionnelle. Nous avons 12 mois devant nous et restons à votre disposition pour toute information complémentaire.



prenez la parole pendant 6 mois

Un questionnaire proustien pour nos collaborateurs qui nous ont rejoints cette année en alternance.



Etienne Guichard : 21 ans, actuellement à L'IFPASS (école des assurances à Lyon), il poursuit sa licence en alternance avec JcG finances.



Hugo Fuentes : 21 ans, actuellement à l'université de Grenoble en gestion de patrimoine et qui poursuit son alternance chez JcG finances.

Questionnaire insolite

Votre principal trait de caractère ?

Étienne : le dynamisme, quand je me lance dans un projet j'aime le voir évoluer.

Hugo : Je pense être curieux, j'aime étendre mes recherches quand un sujet m'intéresse.

La qualité que vous exigez d'un conseiller financier ?

Étienne : En plus des connaissances techniques, la principale qualité que j'exige d'un conseiller financier est l'écoute. Cette qualité permet au client de bénéficier de toute l'expertise du conseiller et des solutions en rapport avec les besoins du client.

Hugo : Le conseiller financier doit être à l'écoute de son client, doit être pédagogue et force de proposition pour être en mesure de répondre le plus précisément à sa demande.

Le principal reproche que vous pourriez faire à ces mêmes conseils

Étienne : Le reproche que je pourrai leur faire est justement de ne pas cerner les besoins et attentes des clients.

Hugo : Certains conseillers ne sont pas toujours crédibles dans leur propositions faites aux clients et donc ne sont pas honnêtes dans leur démarches.

Le pire souvenir économique que vous ayez eu ?

Étienne : Je ne m'intéresse à l'économie que depuis peu, mais le pire souvenir (non vécu !) remonte à un cours d'histoire au lycée au sujet de la crise financière (notamment l'inflation) et de ses conséquences en Allemagne dans les années 1920.

Hugo : l'affaire Madoff. Comment une personnalité aussi brillante (à l'origine avec 4 sociétés de gestion du développement du Nasdaq) a pu déraiper dans la délinquance financière ?!

La meilleure affaire que vous ayez faite à ce jour ?

Étienne : Professionnellement, je n'ai pas encore eu l'occasion de faire des affaires, à titre personnel, j'ai acheté des bitcoins, revendu avec un bénéfice de 30% !

Hugo : Etant encore dans le cursus scolaire je n'ai pas pu faire de bonnes affaires en entreprise.

Votre devise ?

Étienne : Le meilleur moyen de prédire l'avenir, c'est de le créer !

Hugo : Le peur n'évite pas le danger, le courage non plus. Mais la peur rend faible, et le courage rend fort.

La personne que vous souhaiteriez voir pour illustrer un nouveau billet de banque

Étienne : Pasteur, car il a grandement contribué à l'amélioration de l'espérance de vie de l'humanité.

Hugo : Simone Weil, qui pour moi est une personnalité qui marquera durablement l'histoire.



FLAT TAX : Focus sur le régime fiscal de l'assurance-vie (projet/27/09/2017)

Ce qu'il faut retenir



Un taux proportionnel de 30% (dit « flat tax ») instauré à compter du 01 janvier 2018.

Il a vocation à s'appliquer aux revenus des capitaux mobiliers (intérêts, dividendes) et plus-values de cession de valeurs mobilières et de droits sociaux.

Ce taux d'imposition est décomposé en :

- une imposition forfaitaire à l'impôt sur le revenu de 12,8 % concernant les produits réalisés à compter du 1er janvier 2018 ;
- des prélèvements sociaux au taux global de 17,2 % consécutive à la hausse du taux de CSG prévue dans le projet de loi de financement de la sécurité sociale pour 2018 pour les faits générateurs intervenant à compter du 1er janvier 2018.

Les contribuables qui y ont intérêt pourront opter de manière globale pour l'imposition de tous leurs revenus mobiliers au barème progressif de l'impôt sur le revenu.

Les produits attachés aux bons ou contrats de capitalisations, ainsi qu'aux contrats d'assurance-vie sont concernés par ce nouveau taux d'imposition forfaitaire, à l'exception :

- des produits afférents à des primes versées avant le 27 septembre 2017 lorsque le contribuable opte pour le prélèvement forfaitaire libératoire de 35 %, 15 % ou 7,5 % selon la durée de détention des contrats ;
- des produits afférents à des primes versées à compter du 27 septembre 2017 lorsque le montant des primes nettes (des quotes-parts de capital rachetées) versées sur l'ensemble des contrats (de capitalisation et d'assurance-vie) n'excède pas 150 000 € par assuré.

Les abattements de 4 600 € et 9 200 € sont conservés mais un ordre d'imputation en fonction des primes auxquelles se rapportent les produits, et de leur taux d'imposition a été mis en place.

Un prélèvement à la source non libératoire est mis en place au taux de 12,8% ou de 7,5 % selon la durée du contrat. Il a vocation à être opéré au moment du rachat sur la quote-part des produits attachés aux primes versées à compter du 27 septembre 2017, quel que soit le mode d'imposition (taux forfaitaire ou barème progressif) finalement applicable.

La fiscalité décès n'est, quant à elle, pas modifiée.

Notre avis :

En supposant un vote lors de la loi de finances du texte en l'état (ce qui est peu probable), il est préférable de ne plus verser sur le contrat existant et de souscrire de nouveaux contrats.

Ainsi, les anciens contrats seront entièrement soumis à la fiscalité «actuelle» et les nouveaux contrats, à la fiscalité nouvelle. A l'inverse, réaliser de nouveaux versements sur les contrats anciens aurait pour effet de «diluer» les produits relevant de la fiscalité ancienne.

Déménagement prochain de nos bureaux

Nous serons très heureux d'inaugurer avec nos clients nos nouveaux locaux fin novembre à Chaponost. Ceci répondent à la nécessité pour notre structure de s'agrandir et d'adapter notre modèle économique. Ces bureaux seront aussi un peu les vôtres ! Nous pourrions à la demande mettre à disposition notre salle de réunion équipée multimédia ainsi qu'une cuisine où il sera possible de déjeuner ! Vous recevrez fin novembre une invitation pour une inauguration officielle.

