

# Le Carnet des CGPI



**Nous ne cherchons pas  
à convaincre tout le monde**

- **Le Salon Patrimonia 2012 a tenu toutes ses promesses**  
- page II
- **Comment affronter le futur ?**  
- page IV
- **L'UFF veut construire un réseau de CGP entrepreneurs** - page V
- **Les petites actus** - page VII



## Manifestation

# Le Salon Patrimonia 2012 a tenu toutes ses promesses

Rédigé par Lucie Portejoie

**Le vendredi 28 septembre en fin d'après-midi, dans les allées de Patrimonia**, alors que les congressistes échangent les dernières poignées de main avant de rentrer chez eux, les exposants dressent déjà le bilan. De l'avis général, ce cru 2012 est très satisfaisant... malgré la morosité économique et financière ambiante ou bien encore les événements qui se déroulent à Bruxelles avec la *full transparency* qui va s'imposer à la profession.

Quels que soient leur domaine de prédilection, leur taille ou bien encore leur notoriété, les fournisseurs ont dans une grande majorité le sentiment qu'il y avait un peu moins d'affluence cette année, mais que ce point négatif avait été largement compensé par le niveau de compétence et l'intérêt des conseillers. « *La qualité a primé sur la quantité* », note Alexandre Claudet, directeur général délégué au sein de Perial Placements. « *Patrimonia n'est plus uniquement un lieu d'échange pour fidéliser les partenaires, c'est désormais une adresse pour réaliser du business* », estime le directeur de développement d'une société de gestion de portefeuille. « *Nous avons noué de nombreux contacts et de très bonne qualité en l'espace de deux jours* », précise Valentine Laval, marketing manager au sein de BNY Mellon Asset Management. Les CGPI avides de conseils et d'accompagnement ont

“  
La qualité  
a primé sur  
la quantité

également été à la recherche de produits qui vont à la fois respecter le cahier des charges des clients et leur permettre d'apporter une préconisation à forte valeur ajoutée et différenciante. À cet égard, le stand Fidroit avec son offre Fidnet n'a pas désempilé. Son président Olivier Rozenfeld, exténué mais heureux nous confie : « *Cette année, les conseillers ont été encore plus réceptifs aux prestations que nous leur offrons pour les aider à développer leurs honoraires* ».

### Petit tour dans les allées

Deux rangées plus loin, Novaxia qui connaît bien le Salon mais qui expose pour la première fois a fait la promotion de ses nouveaux produits basés d'une part sur le démembrement de propriété temporaire sur 10 ans pour lequel les usufruitiers sont des personnes physiques soumises à l'IR et d'autre part sur le déficit foncier. « *Les conseillers tout comme*

### L'important, c'est de participer !

Certains congressistes, très reconnaissables par leur badge bleu, ont déambulé dans les allées de Patrimonia. Pour les mauvaises langues, cette confrérie n'a pas récupéré ce *goodies* sur le présentoir d'un stand. Il s'agissait en réalité de CGPI qui participaient à la chasse au trésor organisée par MyFlow. Ainsi plus de 97 professionnels se sont prêtés au jeu. L'objectif ? Aller à la rencontre d'une dizaine de sociétés de gestion, promoteurs immobiliers et plates-formes pour glaner des indices et résoudre des énigmes. Celui qui a obtenu le plus grand nombre de bonnes réponses s'est vu remettre, après un tirage au sort, le trésor, une cagnotte de 2 000 €. Tout de même. L'heureuse élue est une femme, en l'occurrence Nathalie Seban du cabinet NS Patrimoine situé à Aubagne. Quant à Jean-Claude Jehanno, de Fipad Conseil à Besançon, il décroche le second lot, un Ipad. D'autres jeux étaient proposés en marge de celui-ci. On peut citer celui de FinanceCom Asset Management qui va offrir une lithographie de Picasso à celui qui aura notamment anticipé le bon niveau de l'indice du CAC40 au 31 décembre prochain. Encore quelques mois à tenir pour connaître l'identité du meilleur médium de Patrimonia ! ■ →



leurs clients veulent revenir à des dispositifs sains qui optimisent l'impôt sans pour autant faire partie des niches fiscales », témoigne Joachim Azan, l'associé fondateur. Le déficit foncier est un mécanisme qui a également séduit InterGestion. La structure confie toutefois attendre l'agrément de l'AMF pour commercialiser une SCPI sur cette thématique.

Les sociétés de gestion de portefeuille ont elles aussi profité de ce point d'orgue annuel de la profession pour faire découvrir leurs nouveaux véhicules : des fonds à échéance chez les uns (Lazard Frères Gestion, DNCA) et un fonds patrimonial diversifié chez Ecofi Investissements. Même si les actions n'ont toujours pas la faveur des investisseurs ni des conseillers, certains fonds parviennent quand même à collecter. C'est le cas par exemple du véhicule FCP Mon PEA, conseillé par le célèbre chroniqueur financier Jean-Pierre Gaillard et géré par La Française AM : « Sur une semaine nous avons collecté plus de 100 millions d'euros. La reprise des marchés y est pour beaucoup ».

Quant aux gestionnaires de Fip et de FCPI, ils ont comme chaque année fait connaître leur nouvelle gamme de supports pour réduire la facture fiscale. Certains ont également communiqué sur des FCPR retails voire RFA. « Notre FCPR Wagon Rendement réservé aux investisseurs avertis et accessible à partir de 30 000 € intéresse les CGPI », note Eric Gaillat, cofondateur et président de Calao Finance.

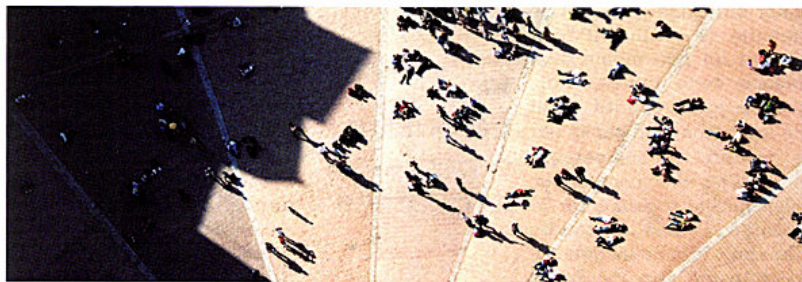
Des fournisseurs qui ont une activité originale mais dans l'air du temps ont découvert

les joies de tenir un stand. On pense notamment à Cavissima, Patriwine ou encore Brazil Forest. Tous sont ravis de cette expérience et ont reçu un très bon accueil des congressistes. Le baptême a donc été réussi !

### Le projet de budget 2013

Dans les allées, le vote de la directive Mif 2 par la Commission du Parlement européen le 26 septembre dernier a été un sujet qui est revenu en boucle. Un autre thème était aussi sur toutes les bouches : la présentation du projet de loi de finances pour 2013. De nombreux exposants et congressistes attendaient avec impatience le vendredi 28 septembre, jour de l'officialisation. Une fois le projet mis au grand jour, on affichait de larges souri-

res dans certains stands. Et pour cause : si tout se passe bien, les investissements outre-mer continueraient de bénéficier du plafonnement global des niches fiscales actuel (18 000 € plus 4 % du revenu imposable) et le Malraux ainsi que la Sofica seraient tout bonnement déplafonnés ! Mais l'enthousiasme n'était pas perceptible chez tous les fournisseurs. Certains ont regretté par exemple que le dispositif Duflot soit révélé au grand public avant la fin de l'exercice fiscal. « Avec une réduction d'impôt de 18 % supérieure au Scellier classique, les investisseurs reportent à 2013 leurs investissements immobiliers dans le neuf », témoigne le directeur de la communication d'une plate-forme immobilière. Difficile de contenter tout le monde ! ■



### Une ambiance studieuse

Selon ses organisateurs, le salon Patrimonia a attiré précisément 6 349 visiteurs-congressistes au cours deux jours. Malgré l'impression des exposants, la fréquentation est en hausse de 5 % par rapport à la version 2011. Les professions transversales ont également répondu à l'appel. « Si les congressistes restent avant tout des CGPI, l'édition 2012 a vu la confirmation de la présence d'autres professionnels, tels que les courtiers d'assurance, les conseils spécialisés émanant de la banque et de la gestion privée et de manière plus exhaustive les professions du droit et du chiffre », explique les responsables de l'événement. En revanche, ces derniers sont du même avis que les fournisseurs à propos du besoin des professionnels d'apprendre et de comprendre. On nous signale ainsi que deux conférences et plusieurs ateliers ont battu des records de fréquentation et que des retransmissions simultanées ont été proposées dans une autre salle pour permettre aux congressistes d'assister aux conférences plénières. Certains ateliers abordant la fiscalité et l'immobilier ont même été reprogrammés. Le bilan est donc plus que positif ! ■