



## PLACEMENTS ATYPIQUES

## Service à suivre

Plus les placements sont atypiques, plus le recours à des banques privées s'avère judicieux

Alors que la crise pousse les investisseurs à s'orienter vers des placements qui les passionnent – vignobles, forêts, chevaux de course –, les banques privées développent leurs outils d'accompagnement et de conseil pour guider leurs clients dans ces placements plaisir. Si certaines institutions préfèrent recourir à des cabinets d'experts externes, d'autres font le choix d'internaliser les compétences via des départements composés de spécialistes, et non de banquiers. Dans tous les cas, les banques privées interviennent auprès de leurs clients en matière d'ingénierie patrimoniale, structurant les investissements dans le cadre d'une approche globale du patrimoine.

tifs patrimoniaux que pourrait se fixer le client. Une politique qui s'applique également aux banques privées: alors que certaines institutions préfèrent ne pas s'impliquer dans les placements atypiques, du fait de leurs particularités, d'autres établissements choisissent de mobiliser les expertises nécessaires pour répondre à cette demande, qui relève autant de la passion que de la diversification patrimoniale. Toutefois, les modes de fonctionnement de ces services diffèrent sensiblement d'une banque à l'autre, qu'elles décident de proposer une activité de conseil ou de se limiter à un rôle d'accompagnement.

Par Lisa Melia

“La gestion de patrimoine a toujours existé, soutient François Longin, professeur de finance à l'Essec et responsable de la formation Essec Gestion Patrimoine. *Le conseil, en revanche, se développe de plus en plus. La France rattrape son retard dans ce domaine-là.*” Les passionnés de voitures de collection, de grands vins ou de chevaux de course disposent aujourd'hui de plus en plus de services spécialisés en placements atypiques, offerts par les conseillers en gestion de patrimoine indépendant (CGPI), les fonds d'investissements spécialisés et les banques privées. Ces dernières ont développé depuis plusieurs années les compétences pour intervenir dans les passions de leurs clients. Faire appel à une banque privée, plutôt qu'à un conseiller indépendant ou un fonds spécialisé, s'avère-t-il pour autant pertinent? “La seule chose qui importe en gestion de patrimoine est de bien connaître son client, insiste François Longin. *C'est-à-dire de déterminer la composition du portefeuille qui convient en fonction du montant et de la diversité du patrimoine, et des caractéristiques propres au client, telles que son âge ou son aversion au risque.*” De nombreux professionnels défendent une approche globale de la gestion privée et soulignent l'importance pour un bon conseiller de posséder les connaissances transversales sur les différents types d'objec-

## Méthode globale

Contrairement à un investissement classique, la gestion des placements atypiques demeure peu dynamique et soumise à la relation émotionnelle que le client établit avec son placement. Dans le cas de l'immobilier, par exemple, un conseiller enjoindra son client à liquider son investissement dès que les effets de leviers fiscaux auront disparu, afin de réinvestir le patrimoine et de réactiver ces effets de leviers. La manœuvre devient nettement plus délicate quand le client entretient avec l'objet de son investissement une relation émotionnelle, au-delà de sa valeur intrinsèque. De nombreux passionnés se passent ainsi de toute médiation en matière de placements plaisir. “*J'ai tendance à considérer cela comme une erreur,* avance Benoît Léchenault, responsable d'Agrifrance, le département de BNP Paribas Wealth Management dédié au foncier rural. *Nous avons chacun notre métier et notre compétence. Certains clients réussissent admirablement dans leur secteur d'activité, mais peuvent se tromper en investissements dans le foncier rural parce qu'ils n'ont pas bien cerné le marché. Surtout quand on y consacre un ou plusieurs millions d'euros, il faut faire confiance à un professionnel.*” Si la sensibilité artistique peut parfois suffire pour guider l'achat d'un tableau, dans d'autres conditions, l'ex-

pertise d'un professionnel reste une assurance solide que l'investissement consenti ne connaîtra pas une perte de valeur drastique dans les mois ou les années à venir. Par ailleurs, si l'auto-gestion se justifie lorsque l'on consacre quelques milliers d'euros annuels à l'objet de sa passion, les risques et les conséquences financières croissent considérablement lorsque l'investissement se chiffre en centaines de milliers d'euros, voire en millions. D'autant plus que les investissements plaisir manquent de liquidité. “*Il ne s'agit pas d'actions que l'on peut revendre du jour au lendemain,* atteste François Longin. *Le marché de*

*la montre de collection, par exemple, reste très étroit. C'est d'ailleurs cohérent avec un horizon de détention très long.*” Si certains investisseurs consacrent à leur passion l'essentiel de leurs ressources, de nombreux acheteurs potentiels cherchent avant tout à concilier un intérêt pour le domaine avec une diversification de leur capital. “*On dit souvent que les placements atypiques ne doivent pas dépasser 5 à 10 % du patrimoine,* indique Franck Bonin, directeur commercial de la Société Générale Private Banking France. *Certains clients dépasseront largement ce pourcentage parce que le*

L'expertise d'un professionnel reste une assurance solide que l'investissement consenti ne connaîtra pas une perte de valeur drastique dans les mois ou les années à venir

Le courtier en ligne

de référence

ACTIVTRADES

Devises, indices, taux, matières premières

Depuis ordinateur, tablette et smartphone

Formations et analyses - Support 24h/5j

www.activtrades.fr

Les produits à effet de levier sont risqués, vos pertes peuvent dépasser votre dépôt initial. ActivTrades PLC est régulé et autorisé par la Financial Services Authority, FSA référence 434413. ActivTrades PLC est enregistré auprès de la Banque de France au numéro 71739 comme Entreprise d'Investissement de l'EEE.



“Le terme de conseil ne me paraît pas galvaudé. Nous accompagnons des clients, qui se trouvent au départ dans une relation de banque privée, dès le début de leur projet, afin de déterminer avec eux sa cohérence et les objectifs qu’ils se fixent.” Benoît Léchenault, Agrifrance (BNP Paribas).

**Les banques privées ont saisi l’intérêt de développer une offre de niche, qui se présente autant comme une originalité que comme un outil pour compléter leur offre**

### BANQUES PRIVÉES EN LIGNE LE CREDO DE LA RÉACTIVITÉ

Les banques privées en ligne sont-elles fiables ? Depuis plusieurs années, la gestion privée s’est invitée sur la Toile et les offres de services gérés par les utilisateurs ne cessent de croître. Sur le papier, les banques traditionnelles et les banques en lignes sont exactement les mêmes : que le compte ait été ouvert dans une agence ou en ligne, il reste soumis à la même réglementation relative aux comptes courants, et les obligations de l’institution qui l’abrite sont les mêmes, qu’elle se trouve sur Internet ou au coin de la rue. La différence se trouve au niveau des services et de la manière dont les clients peuvent y accéder.

Les banques privées reposent en grande partie sur la relation avec le banquier, nettement plus approfondie que dans le cadre d’une banque de détail. Les clients disposant d’un portefeuille et d’un patrimoine conséquent, les produits d’investissements proposés sont proportionnellement plus importants que dans les institutions traditionnelles, le tout chapeauté par un conseiller qui dispose d’un plus petit nombre de clients et qui met au point des propositions de placements et de structuration du capital personnalisées. Où placer son argent, comment diversifier son risque, comment organiser sa succession, que faire en matière d’optimisation fiscale ? Autant de questions traditionnellement réglées par le banquier, en accord avec son client.

Or, avec la révolution Internet, un intermédiaire supplémentaire semble disparaître avec l’apparition d’offres qui vantent l’indépendance et l’autonomie du client, devenu maître de la gestion de son patrimoine. Sans agences physiques à qui s’adresser, les clients organisent leurs transactions directement depuis leur ordinateur ou par téléphone avec un conseiller. Des noms tels que Fortuneo, Monabanq, Banque Stern, ING Direct, Axa Banque ou encore BforBank s’invi-

plaisir prévaut sur la diversification. Mais quand on se trouve face à un client qui cherche surtout à diversifier son risque, on lui conseillera de ne pas y consacrer plus de 10 % de son patrimoine.” Cette approche globale constitue l’un des principaux intérêts pour un individu à s’orienter vers une banque privée pour gérer son investissement plaisir. Les banques privées regroupent habituellement des clients qui détiennent un patrimoine important, pour lesquels la pérennité de l’institution constitue une valeur ajoutée primordiale. Pour François Longin, la question n’est donc pas de savoir pourquoi un investisseur se tournerait vers une banque privée pour gérer ses placements atypiques, mais pourquoi un client chercherait un autre conseil, alors qu’il a déjà confié la gestion de son patrimoine à un professionnel, banque privée ou CGPI. “Depuis quelques années, et surtout depuis la crise, on observe une diversification des conseils, alors que la pratique était plutôt de placer l’ensemble de son portefeuille dans les mains d’un seul conseiller. Aujourd’hui, les acteurs se diversifient. Personnellement, je crois à l’approche globale et je considère qu’il faut appréhender le patrimoine dans son ensemble, et non pas chaque actif séparément.”

#### Valeur refuge

C’est également dans un souci de diversification du risque de leurs clients que certains banquiers les accompagnent dans leurs placements plaisir. L’une des particularités des placements atypiques se trouve dans leur qualité de valeur refuge. En temps de crise, les investisseurs déplacent souvent leurs capitaux vers un domaine qui les passionne, raisonnablement qui semble justifié par les bonnes performances de

certains de ces types d’actifs. Ainsi, l’indice WineDex 100, qui a vocation à fournir une appréciation globale du marché viticole, a gagné 9,77 % depuis le début de l’année 2012, un chiffre qui atteint 17,38 % pour les vins de Bourgogne. La tendance est similaire pour les terres agricoles et les forêts. “Nous nous sommes aperçus que quand l’activité économique ralentit et que les marchés financiers baissent, l’investissement dans le forestier progresse, mentionne Benoît Léchenault. Le foncier rural endosse un rôle de parachute, dans une vision de diversification.” Attention toutefois à ne pas confondre valeur refuge et absence de risque. Les marchés des placements passions ont effectivement continué de progresser ces dernières années, alors que la crise, par vagues successives, entraînait la sphère financière mondiale toujours plus bas. “Ils sont décorrélés des marchés financiers, analyse Franck Bonin. Mais il ne s’agit pas pour autant de valeurs sûres.” Un artiste au plus haut de sa cote peut soudainement perdre sa valeur, tout comme un vignoble peut voir sa production détruite par des intempéries. Déterminer avec certitude quel sera le produit qui s’appréciera dans les années à venir demeure une science inexacte et l’affaire de spécialistes. En revanche, s’orienter vers cette classe d’actifs dans un but de diversification du risque prend tout son sens et doit se concevoir dans une approche globale du patrimoine, la spécialité d’une banque privée.

#### Ingénierie patrimoniale

Investir dans un placement atypique ne se limite pas à diversifier son risque ou à se faire plaisir. Les questions de financement, de transmission, d’impact fiscal et de gestion constituent autant d’éléments à prendre en compte. “La structuration et l’ingénierie patrimoniale relèvent des compétences du banquier, insiste Franck Bonin. Nous réfléchissons avec nos clients au meilleur mode de détention de ce patrimoine, à ses conséquences, notamment fiscales, mais aussi en termes de plus-value, de revenus et de succession. C’est notre rôle en tant que banque de mesurer les impacts et de structurer l’investissement dans les meilleures conditions.” Dans le cadre d’une acquisition viticole par exemple, le conseiller abordera avec son client la question de la séparation entre l’activité d’exploitation des terres et leur possession, puisque la détention des terres agricoles, viticoles ou foncières, permet de bénéficier dans certains cas spécifiques d’avantages fiscaux. Le banquier interviendra également sur l’acte de vente, pour informer son client des cas dans lesquels, selon le nombre d’années de détention, des exonérations sur la plus-value sont autorisées par la loi. Toutefois, le degré d’implication des banques privées en matière de placements atypiques varie d’un établissement à l’autre. Si la Société Générale Private Banking s’en tient à de l’accompagnement et délègue la partie conseil sur l’investissement à des partenaires choisis, BNP Paribas Wealth Management a développé les expertises en interne, au sein de départements spécialisés. Deux exemples qui illustrent deux conceptions du rôle de la banque privée en matière de placements atypiques.

#### Interne ou externe ?

Parmi les départements spécialisés de BNP Paribas, Agrifrance couvre le

domaine du foncier rural, aussi bien les forêts que les terres agricoles et les vignobles, tandis qu’un autre département se spécialise dans l’art, depuis l’ancien jusqu’à l’époque contemporaine. À la tête de ces services se trouvent des spécialistes de leur domaine, qui ne sont pas des financiers, mais dont le rôle consiste à faire l’interface entre leur spécialité et le monde de la finance. “Le terme de conseil ne me paraît pas galvaudé, défend Benoît Léchenault, qui dirige Agrifrance. Nous accompagnons des clients, qui se trouvent au départ dans une relation de banque privée, dès le début de leur projet, afin de déterminer avec eux sa cohérence et les objectifs qu’ils



“C’est notre rôle en tant que banque de mesurer les impacts et de structurer l’investissement dans les meilleures conditions.” Franck Bonin, Société Générale Private Banking France.

### En temps de crise, les investisseurs déplacent leurs capitaux vers un domaine qui les passionne

se fixent. Nous prenons les mandats de recherche de biens ou de vente, nous faisons intervenir plusieurs de nos collègues de diverses spécialités, pour conserver une approche globale du patrimoine du client, et nous agissons en fonction de ce qu’il souhaite et de ce que propose le marché.” La banque, en internalisant les compétences, se prévaut ainsi d’un large réseau et d’un maillage géographique national conséquent qui lui permet d’identifier les propriétés, y compris celles qui ne sont pas encore tout à fait sur le marché et qui sont susceptibles de correspondre aux attentes du client. Dans la même logique, le département dédié à l’art est composé d’historiens qui interviennent en tant que conseil sur l’achat, la vente, l’estimation, la recherche d’authenticité ou encore les lieux d’échanges. Ainsi, si le banquier reste l’interlocuteur privilégié du client, puisqu’il conserve une vue sur l’ensemble de son patrimoine, l’expert peut entrer en jeu à la demande, en toute indépendance, des autres professionnels du secteur.

Société Générale Private Banking a en revanche adopté un modèle qui externalise ces compétences et établit une nette séparation entre ses activités de conseil et ses activités d’accompagnement. Le banquier intervient en tant que conseiller pour les questions de structuration du patrimoine – ce qui inclut les placements atypiques et leurs conséquences fiscales –, mais il délègue l’expertise du marché de l’art ou des grands vignobles à des institutions spécialisées, par le biais de partenariats. “Dans notre clientèle se trouve un certain nombre d’investisseurs intéressés par des placements atypiques et nous les accompagnons dans ce projet, affirme Franck Bonin. Une banque privée ne peut pas être absente de cette activité-là. Notre mission est de sélectionner les partenaires suffisamment compétents pour que nos clients soient bien accompagnés, et non d’endosser ce rôle de conseil.” La banque a donc préféré nouer des accords avec des acteurs spécialisés, tel que 1858 Ltd Art Advisory dans le domaine artistique, Vinea Transaction en matière viticole et France Galop pour les chevaux de course. Ils interviennent auprès des clients qui souhaitent débiter des collections, expertiser une œuvre d’art, certifier un tableau en vue d’une cession, acquérir un vignoble ou une zone de chasse, analyser le marché du vin, investir dans les chevaux de course... “Ces partenariats s’avèrent très importants pour nous, parce qu’ils permettent de concilier l’expertise d’une société reconnue et le plaisir des clients dans leur processus de diversification patrimoniale, souligne Franck Bonin. Nous les animons souvent via des événements clients ou des rencontres pour croiser les chemins des spécialistes et des généralistes du patrimoine que nous sommes.”

Pour les banques privées, les placements plaisir constituent aussi un moyen efficace d’attirer de nouveaux clients. Certains des investisseurs qui s’adressent à ces départements spécialisés avaient déjà confié leur portefeuille à une banque privée, et s’orientent vers ces services dans un souci de diversification du risque. En revanche, une part non négligeable de la clientèle s’est tournée vers la banque précisément parce qu’elle proposait un service d’accompagnement ou de conseil dans un placement atypique. Ainsi, les départements consacrés aux vignobles reçoivent de plus en plus de sollicitations en provenance d’Asie, de la part d’investisseurs attirés par les vins français et désireux d’y consacrer une partie de leur portefeuille. La diversification ne vaut pas seulement pour les clients, et les banques privées ont saisi l’intérêt de développer une offre de niche qui se présente autant comme une originalité que comme un outil supplémentaire pour compléter leur offre. Avec la crise, la tendance est au retour vers les placements plaisir qui connaissent actuellement une tendance plutôt croissante. Pour les banques, ces départements spécialisés en placements atypiques se révèlent donc comme des avantages concurrentiels non négligeables. ■

### CHIFFRES RÉVÉLATEURS

#### Fiscalité

#### Des placements avantageux

75 % des parts prises dans un vignoble ou un massif forestier sortent de l’assiette de l’ISF, dans la limite de 50 000 €. Les sommes versées aux Sofica (Société pour le financement du cinéma et de l’audiovisuel) sont assorties d’une réduction de 40 % de l’impôt sur le revenu, dans la limite de 25 % du revenu net global et de 18 000 € par foyer fiscal. Pour les propriétaires de chevaux de course non professionnels, les gains obtenus restent exonérés d’impôts.

#### À lire également

lenouveleconomiste.fr  
Patrimoine > Défiscalisation immobilière  
> Placement studieux, placement heureux  
> n° 1635 - 25 octobre 2012

CGPI (Conseiller en gestion de patrimoine indépendant)