

Editorial

Irréalité ?

C'est une banalité que de le dire : les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) ont, au cours des vingt dernières années, profondément révolutionné l'industrie financière. Elles ont permis la construction de modèles mathématiques extrêmement complexes requérant de puissantes capacités de calcul. Ces modèles « moulinent » des données reçues instantanément via les réseaux de communication, Internet ou autres.

C'est ainsi que la planète financière est devenue un monde où le battement d'une aile de papillon à Tokyo fait changer le prix des travers de porcs cotés à Chicago pour peu qu'un modèle mathématique ait détecté une corrélation.

Cette rapidité de circulation de l'information est commune à tous les secteurs de l'économie. Quand un lundi matin, les clients se présentent moins nombreux chez le concessionnaire automobile, le PDG du constructeur en est averti dans la journée et ralentit sa cadence de production le mardi. Dès mercredi, le chômage pointe son nez et les allées du supermarché se vident dès le jeudi. Ce constat, à peine exagéré, explique la vitesse de propagation de la crise.

Il est un autre phénomène sans doute moins perceptible : c'est le léger sentiment d'irréalité qui s'empare de tous les acteurs de ce monde hyper-câblé.

Qui que nous soyons, un trader dans sa bulle, un adolescent devant sa PlayStation ou un accro aux réseaux internet, nous souffrons tous un peu du syndrome de « l'Otaku » et ce n'est pas le moindre paradoxe de notre monde hyper-connecté que de nous faire vivre un peu déconnectés de la réalité.

Un monde où le battement d'une aile de papillon à Tokyo fait oublier le réveil menaçant du « Goldorak financier ».

Xavier Bruckert

Avril 2009

Notre éditorial, l'éclairage, les brèves, le coin du linguiste, le bon mot de la fin, approfondir, notre prochaine lettre...

Eclairage : L'analyse patrimoniale

Votre patrimoine souffre d'un déficit de croissance, la fiscalité vous pèse sur l'estomac. Allez-vous voir un intermédiaire qui vous prescrit le produit le plus rentable pour lui ou préférez-vous vous adresser à un professionnel du diagnostic avant de choisir votre remède ? C'est, résumée un peu trivialement, la question qui se pose à tout détenteur d'un patrimoine privé ou professionnel.

L'importance du diagnostic

L'analyse patrimoniale, conduite par un professionnel du conseil, a les mêmes vertus pour le patrimoine que le diagnostic médical pour la santé de son détenteur.

Elle est d'abord une méthodologie qui permet de prendre en compte tous les éléments constitutifs de votre situation.

Utilisant des logiciels spécialisés, travaillant avec d'autres experts (juristes, fiscalistes, experts-comptables par exemple), le conseiller expert en patrimoine devra ensuite concilier des objectifs le plus souvent contradictoires : transmettre à vos enfants, protéger votre conjoint, réduire votre fiscalité, préparer votre retraite, minimiser le risque, maximiser le rendement des actifs...

Une mission rigoureusement encadrée par une « Lettre de Mission »

Une mission de conseil en patrimoine est effectuée dans le cadre d'une « lettre de mission » Elle fait l'objet d'un rapport écrit et d'une facturation clairement identifiée au préalable.

Affilié à une organisation professionnelle agréée par l'Autorité des Marchés Financiers, l'expert utilisera un document approuvé par son association professionnelle. Le client qui n'a pas en main une telle lettre de mission a probablement affaire à un vendeur de produits financiers, pas à un conseiller.

L'entretien préalable

L'analyse patrimoniale débute toujours par un entretien préalable qui ne donne pas lieu à la perception d'honoraires. Son but est de permettre d'apprécier dans ses grandes lignes la situation du client. La déontologie, le professionnalisme et l'analyse approfondie de la situation du client doivent permettre au conseiller de proposer une mission dont il sait qu'elle sera profitable à ce client.

Le coin du linguiste

« Otaku »

Dans son sens premier, l'Otaku en japonais est une personne qui reste confinée chez elle sans sortir. Le terme est utilisé pour désigner de façon plus ou moins péjorative les individus que leur passion pour un jeu, une forme littéraire ou une célébrité isole du reste de la société. L'Otaku vit donc en marge, en dehors du monde, dans une forme d'irréalité qui le rend inadapté.

Eclairage sur l'Analyse Patrimoniale

Le déroulement de la mission :

Une mission de conseil se déroule en cinq phases : Une phase de collecte de l'information : cette collecte comprend un volet interview et un volet collecte de documents. Une phase d'analyse : il s'agit d'analyser la situation du client à partir des informations oralement transmises et des documents remis lui. Une phase de propositions : il s'agit de remettre au client un document écrit reprenant les propositions en présentant leurs avantages et leurs inconvénients. Une phase de mise en place : le client peut souhaiter confier au conseiller la mise en œuvre pratique des solutions patrimoniales choisies. Une phase de suivi : la situation d'une personne et d'un patrimoine évoluant dans le temps, il est sage de prévoir la « maintenance » du conseil.

Le coût d'une mission de conseil

Une véritable mission de conseil est une opération complexe. Elle est complexe parce qu'elle fait appel à plusieurs disciplines : financière, juridique, sociale etc. Dans la plupart des cas, le coût pour le conseiller oscille entre 500 et 5.000 euros mais il peut être beaucoup plus élevé pour les patrimoines importants comportant des problématiques complexes. Non déductible fiscalement pour les particuliers, elle fait le plus souvent d'une rétribution indirecte par des rétro-commissions versées par les banquiers ou les assureurs auprès desquels le conseiller est aussi courtier. Pour le client il est donc important que cette rétribution soit transparente.

L'indépendance du conseiller et interdépendance

Nous ne disséquons pas sur l'indépendance réelle ou supposée des conseillers. C'est au client de l'apprécier et de faire en sorte qu'elle soit réelle. Le simple bon sens et des vérifications d'usage s'imposent. L'existence d'une lettre de mission claire avec facturation séparée, l'indépendance capitalistique de sa société, la transparence de la rémunération sur les produits placés par son intermédiaire, la remise d'un rapport écrit, l'affiliation à une association professionnelle et la pédagogie du conseiller sont autant d'éléments à prendre en compte.

Approfondir

Pour approfondir un des points évoqués dans cette lettre, ou si un thème vous intéresse particulièrement, faites-le nous savoir et contactez-nous par courriel à

contact@bruckert.finance.fr

Ou par téléphone au **0811 46 10 72**
(Numéro Azur, coût d'un appel local)

www.bruckertfinance.fr

Le (bon) mot de la fin

« La possession de l'argent n'est avantageuse que par l'usage qu'on en fait » disait Benjamin Franklin dans « Mélanges de Morale, d'Economie et de Politique ».

Il lui parut que cela faisait partie des avis nécessaires à ceux qui veulent être riches ou tout simplement le rester.

Un rappel salutaire.

Brèves

Accords d'intéressement 2009 : les accords portant sur 2010 devront être conclus avant le 30 Juin 2009 avec dépôt à la direction départementale du travail avant le 1er Juillet 2009. Ils ouvrent droit à un crédit d'impôt et à l'exonération des charges d'une prime exceptionnelle de 1.500 euros.

FIP et FCPI ISF : les souscriptions au FIP et FCPI offrant une réduction d'ISF sont ouvertes jusqu'au 10 juin maximum. Il est conseillé, pour des raisons pratiques, de les conclure avant le 15 mai.

Dividendes des SEL : le Décret du 16 Avril 2009 définit et précise les modalités de l'assujettissement des dividendes et rémunération de comptes courants d'associés de SEL aux cotisations sociales. Rappelons que la part des revenus soumis à cotisations est celle qui est supérieure à 10 % du capital social et des primes d'émission et des sommes versées en comptes courants détenus en toute propriété ou en usufruit par ces mêmes personnes.

La presse a parlé de Bruckert Finance : deux articles à signaler, *l'AGEFI Actifs* du 20 mars 2009 et *Gestion Privée Magazine* d'avril 2009.

Avertissements : Les informations et opinions contenues dans cette lettre sont issues de sources réputées fiables à la date de leur rédaction mais ne constituent en aucun cas un conseil financier. Il vous appartient de vous forger votre propre opinion avant de procéder à tout investissement. Les idées et opinions exprimées sont l'expression d'un jugement susceptible de modifications. Vous êtes informés que malgré tous les soins apportés dans la rédaction de cette lettre, aucune garantie n'est fournie quand aux erreurs et en aucun cas, Bruckert Finance ne peut être tenu responsable de l'utilisation des informations qu'elle contient. Copyright Bruckert Finance reproduction interdite.



Sarl au capital de 40.000 Euros 498 711 340 RCS Nantes

CNCIF D007125- Conseil Expert Financier, Conseiller en Investissement Financier, Conseil en Stratégie Patrimoniale, Membre de la CNCIF, Association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers. **ORIAS 08039815** – www.orias.fr Courtage en assurance et réassurance. Garantie Financière et Assurance de Responsabilité Civile Professionnelle, conforme aux articles L530/1 et L530/2 du Code des Assurances. **CECEI : 2072921139MY** - Démarcheur Bancaire et Financier, Garantie Financière et Assurance de Responsabilité Civile Professionnelle. **Carte T n°1875 T** - Transaction Immobilière et Défiscalisation Immobilière, Garantie Financière et Assurance de Responsabilité Civile Professionnelle.

Dans notre prochaine lettre :

Le coin du linguiste : toujours lui !

Eclairage sur « La clause bénéficiaire »

Et bien entendu : *Le (bon) mot de la fin* et notre éditorial.

[Pour vous désabonner, cliquez ici](#)