

## Emprunter pas cher, c'est encore possible !

46 à 51



31 Christophe de Vaublanc



39 Olivier Herson

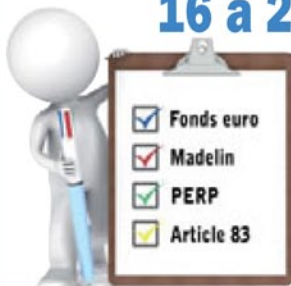


54 Yoann Joubert



77 Evelyne Desserey

**Rendements 2011:**  
170 contrats  
en assurance-vie  
passés au crible  
**16 à 28**



**64 à 67**  
**Remariage, mieux vaut  
tout prévoir !**

Retrouvez le *Carnet immobilier* en page 56 et la *Librairie du patrimoine* en page 67.

Un encart abonnement est situé entre les pages 2 et 3 ;  
une circulaire abonnement est jetée sur une partie du tirage.

### ASSURANCE

<b>Actualité</b>	6
<b>Événement</b> 27 contrats distingués par les 9 <sup>es</sup> Pyramides de l'assurance	9
<b>Résultats</b> Rendements 2011 : 170 contrats d'assurance-vie passés au crible	16
<b>Analyse de produit</b> NOBC Convertibles 2016 de Neuflyze Investissements	30
<b>Entretien</b> Avec <b>Christophe de Vaublanc</b> , directeur des partenariats et CGPI de Swiss Life	31

### BOURSE

<b>Actualité</b>	32
<b>Multigestion</b> Fonds de fonds : une offre pour gagner en réactivité et sécurité	34
<b>Analyse de produits</b> Pictet-Global Flexible Allocation de Pictet AM	38
<b>Rencontre</b> Avec <b>Olivier Herson</b> , vice-président d'AllianceBernstein France	39
<b>Conjoncture</b> Investir dans un monde à deux vitesses	40

### IMMOBILIER

<b>Actualité</b>	42
<b>Financement</b> Emprunter pas cher, c'est encore possible !	46
<b>Analyse de produit</b> Réhabilitation des anciennes prisons de Lyon par Sofade et l'Ogic	52

<b>Interview</b> De <b>Yoann Joubert</b> , président de Réalités	54
---	----

### PATRIMOINE

<b>Actualité</b>	60
<b>Fiche du mois</b> Donations au profit de plusieurs générations	61
<b>Droit de la famille</b> Remariage, mieux vaut tout prévoir !	64

### PROFESSION

<b>Actualité</b>	68
<b>Opération</b> Back-office des fournisseurs, des niveaux de service encore inégaux	72
<b>Analyse de produit</b> UFF Entrepreneurs de l'Union Financière de France	76
<b>Point de vue</b> De <b>Evelyne Desserey</b> , dirigeante de Xenyt Créateur de Patrimoine	77

### TENDANCES

Voyages, art de vivre, automobile  
pages 78 à 82





# 27 contrats distingués par les 9<sup>es</sup> Pyramides de l'assurance



*Pour la neuvième année consécutive, Investissement Conseils a décerné ses Pyramides de l'assurance-vie aux meilleurs contrats distribués par les conseillers indépendants et les courtiers. Une occasion pour les CGPI et les CIF de désigner également leurs plates-formes préférées.*

**L**E 15 mars dernier, lors d'une soirée organisée dans les salons de l'hôtel *California* (Paris VIII<sup>e</sup>), la rédaction du magazine *Investissement Conseils* a remis les vingt-sept Pyramides de l'assurance devant un public composé de professionnels de l'assurance et de distributeurs des contrats. Une occasion de se retrouver, tout en modération, autour du champagne *Cuvée Cléo* de la maison Esterlin.

Pour expliquer la genèse des Pyramides, seuls peuvent concourir des contrats distribués par des conseillers indépendants ou des courtiers. Parmi les typologies de contrats, *Investissement Conseils* tient compte des contrats d'assurance-vie, bien sûr, mais aussi des contrats Madelin, des Perp (plan d'épargne-retraite populaire), des contrats d'épargne collective article 83, ainsi que des mandats de gestion accessibles au sein des contrats d'assurance-vie.

Comme pour tout bon podium olympique, chaque catégorie se voit attribuer une Pyramide d'or, d'argent et de bronze. Ces distinctions sont possibles grâce à l'expertise technique fournie par notre partenaire Profidéo. Ce dernier se base sur les rendements présents et passés des contrats et les classe mathématiquement. Les caractéristiques techniques des contrats – frais d'entrée, frais de gestion, nombre d'options accessibles et ticket d'entrée – sont également prises en compte dans le classement final.

En ce qui concerne les catégories liées au *front-office* et au *back-office*, elles font l'objet d'un traitement différent, puisque ce sont les CGPI eux-mêmes qui désignent les plates-formes les plus performantes. Plus de mille conseillers, qui figurent dans l'*Annuaire de la gestion* »



### PRIX DU BACK OFFICE DES CGPI



OR

**Société:** Generali Patrimoine  
**Représenté par:** François-Xavier Lemaire  
**Fonction:** Directeur des solutions d'assurance



ARGENT

**Société:** Nortia  
**Représenté par:** Emmanuelle Parquet  
**Fonction:** Chargée de la communication



BRONZE

**Société:** Oradéa  
**Représenté par:** Lionel Jamet  
**Fonction:** Responsable des partenariats CGPI

» de patrimoine 2012, ont été interrogés pour la circonstance par notre rédaction. Enfin, le Prix de l'innovation ne fait pas l'objet d'un classement mathématique, mais d'un choix parmi les contrats qui ont été présentés à la rédaction pour l'occasion.

### Catégorie fonds en euros sur un an

L'année 2011 ne restera pas dans les annales comme un bon cru pour les rendements des fonds en euros. Accusant une baisse continue depuis quelques années, les performances restent néanmoins contrastées d'un assureur à l'autre. Pour pallier la baisse des rendements, les assureurs ont tendance à créer de nouveaux fonds et pilotent leur collecte pour éviter de diluer leurs performances. Cette année, nous distinguons dans notre palmarès le contrat *Hélios Sélection* qui obtient une Pyramide d'or. Ce contrat phare du Conservateur affiche un taux de 3,75%. Ce qui le place dans le haut du panier par rapport à la moyenne des contrats du marché.

La Pyramide d'argent est attribuée au contrat *Himalia* de Generali pour la performance de son fonds en euros *Euro Innovalia* qui affiche 3,80%. Il aurait pu prétendre à la plus haute place du podium, mais il affiche des frais d'entrée et de gestion plus élevés que le contrat du Conservateur. A savoir des frais maximums de 4,5%, quand ceux de *Hélios Sélection* sont plafonnés à 3%. Même chose pour les frais de gestion qui sont de 0,9%, quand ceux du contrat du Conservateur sont de 0,6%. Il est vrai que les frais d'entrée sont pour la plupart négociables auprès du distributeur, mais nous tenons compte dans notre palmarès des frais contractuelle-

ment affichés dans la notice d'information du contrat.

La Pyramide de bronze récompense le contrat *Norwich Libre Option 2* assuré par Aviva. Ce contrat affiche une performance de 3,72%. Les frais d'entrée maximum sont de 5% et les frais de gestion sont de 0,6%.

### Catégorie fonds en euros sur trois ans

Un critère de sélection essentiel pour un épargnant lorsqu'il veut investir dans un fonds en euros réside dans la performance qu'il sert sur le long terme. Une antériorité de trois ans permet de se faire une idée de la qualité de gestion d'un fonds. Nous décernons cette année la Pyramide d'or au contrat *Arborescence Opportunités*, créé en 2008 par Axéria Vie, devenue Spirica depuis son passage dans le giron du Crédit agricole au cours de l'année 2011. Le contrat affiche la meilleure performance de notre palmarès, avec un

rendement sur trois ans de 13,72%. Le contrat profite d'un portefeuille d'actifs constitué au bon moment par la compagnie d'assurances en 2009, c'est-à-dire à l'époque où les *spreads* (écarts de rendement) sur les obligations d'entreprises étaient particulièrement avantageux.

La Pyramide d'argent revient au contrat *Pierre de Soleil*, assuré par AG2R La Mondiale. Nous récompensons les bonnes performances du fonds *Eurocit'*, un fonds euros à gestion coussin. Ces fonds euros commencent à se généraliser auprès des assureurs : plus dynamiques que leurs aînés en matière de gestion, ils peuvent profiter des rebonds boursiers lorsque la conjoncture est favorable, mais également afficher des performances quasi nulles lorsque les cours de Bourse plongent. L'année 2011 n'a pas été vraiment clémente pour ces fonds. *Eurocit'* affiche une performance de 1,4% pour 2011. Mais ses bonnes performances les deux années précédentes lui permettent d'afficher une per-



Les organisations professionnelles des CGPI étaient représentées par Géraldine Métifeux (à gauche), présidente région Paris-Ile de France de la Chambre des indépendants du patrimoine, et Evelyne Desserey (à droite), vice-présidente de l'Anacofi-CIF.



# Modèle repensé, nouveau départ

Le franchiseur Xenyt Créateur de Patrimoine entame l'année 2012 avec la volonté de fortement déployer son modèle. Entretien avec Evelyne Desserey, sa fondatrice et dirigeante, et son fils, Clément, en charge du développement.

**Investissement Conseils :** Vous avez lancé votre premier franchisé pilote à Lyon il y a quelques mois. Où en êtes-vous aujourd'hui de votre développement ?

**Evelyne Desserey :** En effet, nous avons mis en place notre premier franchisé à Lyon qui fonctionne remarquablement bien. Dès lors, nous avons pu développer notre communication. Après cette période test, et pour aider les candidats à nous rejoindre, nous avons souhaité leur offrir des conditions financières exceptionnelles. C'est pourquoi nous avons décidé de faire cadeaux du droit d'entrée de 12 000 € aux contrats signés cette année. De plus, nous avons modulé notre grille de rémunération, totalement transparente et sans marge arrière. Désormais, la rémunération du franchisé progresse selon divers paliers et va de 70 à 95 % de la commission perçue par Xenyt.

**Clément Giquiaud :** L'an passé, nous avons également développé notre offre de produits. Désormais, nous pouvons répondre à l'ensemble des typologies de clients : particulier, chef d'entreprise, professions libérales et expatriés. Par exemple, nous avons conclu des partenariats avec de grandes banques privées suisses et luxembourgeoises. En ce début d'année, cinq franchisés nous ont rejoints et sont basés à Rouen, Toulouse, Bordeaux, Royan et La Rochelle. Un autre groupe de cinq nouveaux franchisés va débuter sa formation en mai-juin. Notre objectif est d'accueillir dix professionnels chaque année jusqu'à cin-

quante. Au-delà, nous devons revoir notre organisation.

**IC :** Quelles sont les attentes des candidats à la franchise ?

**E. D. :** Leur objectif est de pouvoir exercer de manière indépendante, sans être isolés. Pour cela, nous leur apportons un soutien constant avec trois personnes à l'animation. Nous leur garantissons leur indépendance en ne prenant pas de participation dans leur capital, en restant nous-mêmes indépendants, en mettant à leur disposition une large palette de fournisseurs et en ne développant aucun produit en marque blanche. Nous apportons également notre expérience en matière de gestion globale du patrimoine et de vente, via un parcours de formation personnalisé et faisant l'objet d'une validation. Notre expérience permet d'accéder à une sélection de fournisseurs « fiables » et aux meilleurs produits. Enfin, nous observons une réelle demande en matière de conformité à la réglementation.

**C. G. :** Rappelons que, après avoir signé le DIP (document d'information pré-contractuelle) résumant le contrat de franchise, notamment les droits et devoirs de chaque partie, le franchisé dispose de vingt et un jours de réflexion avant de s'engager, conformément à la loi Doubin.

**IC :** Quel est le coût d'accès à la franchise ?

**E. D. :** Pour 2012, nous ne percevons pas de droit d'entrée. Notre rémunération se calcule en fonction des paliers de chiffre d'affaires (cf. [www.franchise.xenyt.com](http://www.franchise.xenyt.com)). Ensuite, nous proposons divers services payants, comme la vente de contacts qualifiés que nous captions via notre plate-forme téléphonique ou nos sites Internet (de 50 à 200 € selon leur nombre



**Evelyne Desserey,**  
associée-gérante de Xenyt  
Créateur de Patrimoine.



**Clément Giquiaud,**  
associé et responsable  
du développement.

« Notre objectif est d'accueillir dix nouveaux franchisés chaque année. »

et leur niveau de qualification), un *back-office dédié*, un service d'ingénierie patrimoniale sur les dossiers complexes ou encore un pack de logiciels développés en interne par mon second fils, Damien, et accessibles à distance.

**C. G. :** Le contrat est signé pour cinq années renouvelables. A l'issue, les franchisés restent propriétaires de leur clientèle. Nous ne percevons aucune commission sur les affaires qu'ils ont pu conclure avant de nous rejoindre.

Autre élément, en cas de départ à la retraite, nous sommes prioritaires pour le rachat de leur portefeuille à des conditions semblables à celles pratiquées sur le marché.

**IC :** A qui s'adresse votre modèle ?

**C. G. :** Nous visons les courtiers d'assurances, les CGPI, les professionnels en reconversion ou encore les professionnels de la défiscalisation. Il doit s'agir de véritables chefs d'entreprises passionnés par leur métier.

**E. D. :** Progressivement, nous comptons nous entourer de professionnels qui puissent devenir des référents dans leurs domaines et apporter leurs compétences à l'ensemble des membres du réseau. ■

Propos recueillis par Benoît Descamps