



Les qualités des conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) séduisent de plus en plus d'épargnants. Tour d'horizon de la profession.

Les atouts des conseillers indépendants

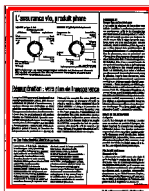
Le conseiller indépendant n'est plus un « objet non identifié ». Ils sont désormais plus de quatre mille à offrir leurs services aux épargnants. Et leur force de frappe interpelle désormais les réseaux traditionnels, puisqu'ils représentent quelque 10 % de la collecte financière en France. On est encore bien loin des encours constatés en Grande-Bretagne ou en Allemagne, mais la révolution est en marche. A quelques jours de la XV^e convention annuelle Patrimonia, qui réunit chaque année plus de trois mille indépendants, il nous paraît utile de faire le point sur ce métier.

Quels sont les principaux atouts de ces conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) ? Disponibilité, indépendance, compétence. Pour chacune de ces qualités, le curseur varie d'un professionnel à l'autre. Compétents, ils le sont de plus en plus, car ils suivent une formation continue. Pour ce qui est de l'indépendance, la possibilité de proposer une offre multigestionnaire ne se discute plus. C'est davantage sur le front de la rémunération que le problème peut se poser. Car les CGPI se rémunèrent principalement grâce aux rétrocessions sur les encours gérés pour le compte de leurs clients et les sociétés de gestion n'ont, semble-t-il, pas toutes la même politique de « redistribution des bénéfices ». Pour la disponibilité, enfin, les CGPI réalisent quasiment un sans-faute ! C'est d'ailleurs l'une des trois principales raisons pour lesquelles les épargnants font appel à un conseiller indépendant, selon le baromètre réalisé par TNS Sofres pour le compte de Cardif.

Entre banques et assureurs, les CGPI tentent de s'imposer sur l'échiquier des placements financiers.



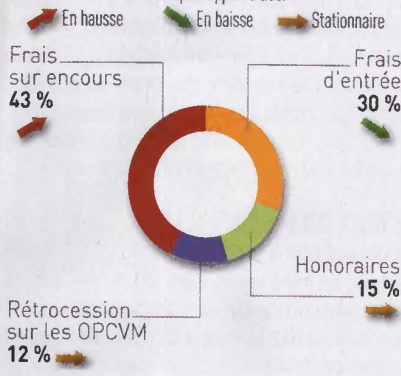
La Vie Financière / Du 19 au 25 septembre 2008



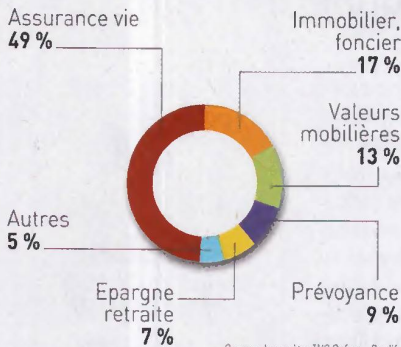
L'assurance vie, produit phare

Répartition par types de frais

Variation par rapport à 2007



Répartition par types de produits de placement



Source : baromètre TNS Sofres - Cardif
Enquête téléphonique réalisée auprès de 500 CGPI, du 16 juin au 10 juillet 2008.

Très logiquement, les frais d'entrée s'affichent à la baisse : les clients savent désormais qu'il est usuel de les négocier ! Par ailleurs, l'assurance vie représente près de la moitié de l'activité des conseillers indépendants.

HONORAIRES

Une pratique qui se développe

A en croire les résultats du baromètre TNS Sofres - Cardif sur la profession, les honoraires représentent 15 % de la rémunération globale des conseillers indépendants. Un chiffre qui ne traduit pourtant pas toujours la réalité car, en effet, il existe encore de nombreux CGPI qui n'en touchent pas. Benoît Lombard, du cabinet Witam, à Neuilly, explique : « Tout dépend de la problématique. Si l'entretien débouche sur une simple proposition de placement, nous ne percevons pas d'honoraires. Nous sommes alors seulement rémunérés sur les frais d'entrée et de gestion. En revanche, si le client a un réel besoin de réorganisation patrimoniale, qui nécessite que nous lui délivrions des conseils juridiques, fiscaux et financiers, alors nous n'hésitons pas. Car ce travail demande plusieurs heures de réflexion. Dans la lettre de mission, nous intégrons alors des honoraires de 1 500 euros au minimum. A charge pour le client d'accepter ou non. » Une autre pratique se développe : l'abonnement annuel d'assistance fiscale. « Ici encore, l'aide à la déclaration d'impôt sur le revenu et d'ISF prend du temps. Enfin, lorsque les actifs de nos clients ne sont pas tous suivis par notre société, nous sommes à même de leur réaliser un reporting consolidé, intégrant les avoirs détenus par ailleurs. Ce qui leur permet de disposer d'un focus global sur leur allocation d'actifs », poursuit le conseiller.

FRAIS DE SOUSCRIPTION

A négocié

C'est la face émergée de l'iceberg. Lorsque vous souscrivez un produit d'épargne, des frais d'entrée (5 % au maximum) sont généralement à prévoir. Ces derniers reviennent en grande partie au conseiller. Logique, puisqu'il effectue un travail de sélection. Sachez cependant que, aujourd'hui, le taux maximal est rarement appliqué. Bien souvent, il est possible de réduire ces frais à moins de 2 %. En fait, tout dépend des capitaux en jeu.

FRAIS SUR ENCOURS

Divers et variés

La rétrocession au CGPI est au plus égale à 50 % des frais de gestion des fonds d'investissement. Vous ne vous en apercevez pas car les supports affichent des performances nettes. Certaines sociétés sont plus généreuses que d'autres, mais, en pratique, un conseiller perçoit entre 0,2 et 1 % de l'encours. De plus, si le fonds est intégré à un contrat d'assurance vie, le CGPI reçoit de la part de l'assureur une partie des frais de gestion du contrat ■

Sophie Liotier ■ ■ ■

Rémunération : vers plus de transparence

Lorsqu'un CGPI vous conseille sur la meilleure stratégie patrimoniale à suivre, puis vous recommande un produit d'investissement, il reçoit en échange une rétribution. Le débat relatif à la transparence de la rémunération a fait rage au cours des deux dernières années. A juste titre, les professionnels réclamaient l'équité : en d'autres termes, que cette transparence soit appliquée à tous les niveaux du marché, c'est-à-dire aussi bien aux banquiers qu'aux assureurs... Sans succès. Mais, après plusieurs passes d'armes, la Chambre des indépendants du patrimoine a obtenu de

l'Autorité des marchés financiers (AMF) un assouplissement. Le document d'entrée en relation, remis au client, comprend donc la clause suivante : « Lorsque la prestation de conseil en investissements financiers sera suivie d'une prestation d'intermédiation sur des produits financiers, le conseil en gestion de patrimoine indépendant pourra recevoir, en plus des frais de souscription non acquis aux OPCVM, une partie des frais de gestion pouvant aller jusqu'à 50 % de ceux-ci. » Le client désireux d'en savoir plus pourra solliciter l'établissement teneur du compte.

► Des frais d'entrée bientôt supprimés

La tendance « 0 % de frais » commence à se développer dans le petit milieu des conseillers indépendants. Le contrat Apicil a été créé en novembre 2007, et Generali a lancé en début d'année E-novline. Dernier-né sur le marché, Diade.net, fruit du partenariat entre l'UFG et ACMN Vie, fonctionne selon le même principe. La raison de cette nouveauté ? Beaucoup de contrats, notamment ceux qui sont proposés sur Internet, ne comportent aucuns frais lors de la souscription. « Nous répondons simplement à la demande de nombreux conseillers. Souvent, ils reçoivent leurs

clients et passent du temps pour établir avec eux une allocation d'actifs personnalisée. Mais, au moment de signer le contrat, l'épargnant hésite : pourquoi payer des frais d'entrée alors qu'il peut trouver la même chose sur la Toile », analyse Bernard Le Bras, président-directeur général d'ACMN Vie. Un raisonnement souvent à courte vue pour ces particuliers car la gestion d'un contrat d'assurance vie doit être envisagée pour le long terme, d'autant qu'il faudra ensuite le gérer, effectuer des arbitrages et dénicher de nouvelles opportunités de placement.



... Compétence : attention à la diversité des statuts avant de choisir

Conseiller en gestion de patrimoine indépendant ? Une profession aux contours encore flous dans l'esprit des non-initiés. Ce n'est pas étonnant, puisque ces professionnels ont plusieurs casquettes : conseillers juridiques, agents immobiliers, courtiers en assurances ou en produits financiers, démarcheurs, etc. Ils définissent eux-mêmes leur métier comme celui d'architecte de solutions globales (fiscalité, marchés financiers, immobilier, juridique...). Reste à dénicher le conseiller doté du bon bagage pour vous aider.

STATUT

Le CIF, un label délivré par l'AMF

Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) affichent des profils très différents (études, expérience, ancienneté, domaine de compétences). Pour aider les clients à s'y retrouver et pour clarifier le cadre de travail de ces professionnels, la loi de sécurité financière d'août 2003 a défini un nouveau statut, celui de conseil en investissements financiers (CIF). Selon le cabinet d'études Apredia, environ 60 % des professionnels auraient déjà obtenu ce statut fin 2007. Le principe ? Le label CIF est délivré par l'Autorité des marchés financiers après une candidature validée par une des organisations professionnelles (Chambre des indépendants du patrimoine, Anacofi-CIF, CNCIF, CIF-CGPC, etc.). Ce statut implique des contraintes précises : casier judiciaire vierge, diplôme d'études supérieures reconnu (ou justification d'au moins deux ans d'expérience professionnelle), formation continue, souscription d'une assu-



Chiffres clés

- 60 % des CGPI environ ont obtenu le statut de CIF fin 2007.
- 99,5 % des CGPI ont souscrit une assurance responsabilité civile.
- 92 % disent avoir suivi une formation en 2007.
- 92 % détiennent la carte de démarchage financier.
- 89 % ont la carte de courtage d'assurances.
- 62,4 % des cabinets possèdent la compétence juridique appropriée.
- 59 % sont en possession de la carte immobilière.
- 30 % peuvent justifier de la détention de la carte de prêt d'argent.

Source : Apredia.

rance responsabilité civile. Le conseiller certifié doit aussi se plier à des obligations formelles. Lors du premier entretien avec un client potentiel, il est tenu de fournir l'ensemble des informations relatives à son cabinet : statut, identité de l'association professionnelle à laquelle il adhère, numéro d'enregistrement. Enfin, au terme de cette prise de contact, il doit également adresser à son client une lettre de mission, qui définit son intervention ainsi que les modalités de sa rétribution.

CHOIX D'UN CONSEILLER

Précautions à prendre

Avant de faire appel à un CGPI, vérifiez qu'il a souscrit une assurance responsabilité civile, qu'il possède le statut de CIF ainsi que les cartes professionnelles nécessaires. Vous pouvez ainsi exiger la carte de courtier en assurances, la carte de démarcheur financier et, si vous êtes concerné par ce type de stratégie patrimoniale, la carte d'agent immobilier (loi Hoguet). De même, il peut être nécessaire de savoir s'il a bien la compétence juridique (diplôme qui atteste la capacité à dispenser des conseils juridiques et fiscaux) ou encore s'il dispose de la carte de prêt d'argent (assez rare). Après le premier rendez-vous, assurez-vous que la lettre de mission est complète et qu'elle répond à la complexité de vos enjeux patrimoniaux. Tant que vous n'aurez pas renvoyé un exemplaire signé à votre conseiller, vous ne serez nullement engagé envers lui. N'oubliez pas de questionner votre interlocuteur sur sa façon de travailler : s'il ne dispose pas des compétences requises en interne, assurez-vous qu'il s'appuie sur des experts dans les domaines techniques (71 % des cabinets travaillent avec d'autres professionnels : experts-comptables, notaires, avocats, fiscalistes). Enfin, faites confiance au bouche-à-oreille : l'expérience de votre conseiller est souvent plus importante que ses diplômes.



« Même si ce statut présente des insuffisances, vous limiterez les risques en vous adressant à un conseiller certifié CIF. »

Jean-Pierre Rondeau,
président de l'association CIF-CGPC

PROFESSION

Vers un ordre unique ?

Pointant du doigt les insuffisances du statut de CIF (il ne concerne qu'une partie des activités des CGPI, les exigences en matière d'expérience et de formation sont insuffisantes, etc.), les associations de professionnels réclament une nouvelle clarification et une harmonisation du statut de conseiller en gestion de patrimoine indépendant. Une proposition de projet de loi, dont la mesure phare se résumerait en la création d'un ordre professionnel unique, a été élaborée dans ce sens par le député Louis Giscard d'Estaing. Le texte pourrait être déposé à l'automne. A suivre, donc ! ■

Caroline Racapé



Stratégie : prudence et réactivité

Une fois définies les grandes lignes du métier de conseiller en gestion de patrimoine, l'indépendance de la profession et les précautions à prendre pour bien choisir son interlocuteur, il reste à juger le professionnel à l'aune de ses préconisations. Deux types d'opérations permettent de soumettre l'intéressé à ce test : l'investissement immobilier et le choix des placements financiers au sens large du terme. S'il paraît difficile de se prononcer sur la qualité d'un investissement locatif dans la mesure où aucune opération ne ressemble vraiment à une autre, l'exercice est en revanche plus aisé sur le plan financier. Qu'il s'agisse d'un simple compte titres ou d'une enveloppe fiscale comme l'assurance vie ou le plan d'épargne en actions, les fonds d'investissement y occupent une place prépondérante. C'est donc, pour beaucoup, un pan essentiel de leur activité d'étudier les fonds d'investissement, de rencontrer les gérants ou leurs représentants, avant d'y investir ou non pour le compte de leurs clients. Bien sûr, l'exercice est intimement lié à l'évolution des marchés mais également... aux convictions personnelles du conseiller en gestion de patrimoine.

A ce titre, sans surprise, l'état d'esprit des CGPI ne fait pas vraiment tache dans l'environnement actuel. Ces derniers sont sereins dans le meilleur des cas, et franchement moroses dans le pire... Durant les années noires de l'éclatement de la bulle Internet, au cours desquel-



les le marché français, par exemple, avait perdu respectivement 21,97 et 33,74 % en 2001 et 2002, un grand nombre de conseillers étaient malgré tout parvenus à limiter les dégâts en accordant leur confiance à une demi-douzaine de « petites » sociétés de gestion – Financière de l'Echiquier, Tocqueville Finance, DNCA Finance, Carmignac Gestion ou Richelieu Finance, pour ne citer que les plus connues. Cette confiance s'est maintenue au cours des années suivantes : selon le cabinet d'études Apredia, les cinq sociétés de gestion mentionnées ci-dessus figurent parmi les sept fournisseurs de produits les plus cités en 2007 !

FONDS PRÉCONISÉS

Quelques performances décevantes

Si certaines sociétés de gestion comme Carmignac Gestion se sont fait une place au soleil, grâce notamment à une gamme de fonds étendue et performante, d'autres ont été à l'origine de quelques déceptions. Caractérisés par une gestion *value* – c'est-à-dire fondée sur la recherche de titres décotés –, très présents dans l'univers des petites et moyennes capitalisations et, parfois, simplement victimes de leurs succès – les encours gérés marquant alors un net embonpoint, tandis que leur univers d'investissement reste étroit –, certains fonds se sont montrés moins performants au fil des ans. A l'image d'Ulysse, de Tocqueville Finance, depuis 2005 ou ■■■

► Quinze contrats d'assurance vie pour la clientèle des CGPI

NOM DU CONTRAT	PROMOTEUR	RENDEMENT 2007 DU FONDS EN EUROS	NOMBRE D'UNITÉS DE COMPTE	NOMBRE D'OPTIONS
Alyss	UAF Patrimoine	4,05 %	196	6
Contrat Olympia Multisélection Vie	Olympia Assurances	4,35 %	155	6
Coralis Sélection	Thema (Axa France)	4,4 %	463	8
e-Xaelúdia	Generali Patrimoine	4,37 %	163	8
Himalia	Generali Patrimoine	4,4 %	226	10
Le Compte Signatures 2	Financière Magellan	4,15 %	229	8
Nortia II	Nortia	4,12 %	293	10
Oradea Multisupport	Oradea Vie	4,2 %	242	10
Panthea	Nortia	4,05 %	284	10
Patrimoine Vie Plus	Vie Plus	4,2 %	420	5
PHI	Generali	4,4 %	13	5
PM&A Stratégie Monde II	Patrimoine Management & Associés	4,06 %	125	5
Quilvest Proxievie	Quilvest Assurance	4,6 %	17	1
Skandia Archipel	Skandia	4,35 %	420	8
Xaelúdia	Generali Patrimoine	4,37 %	128	8



■■■ d'Agressor, de la Financière de l'Echiquier, l'an dernier. Las, la crise des *subprimes* au mois d'août 2007 a provoqué maintes déconvenues. Couvertures de portefeuille inefficaces, petites valeurs massacrées en raison de leur moindre liquidité, etc., ont mené certains fonds dans les profondeurs des classements. Pis, la société de gestion Richelieu Finance a été contrainte de s'adosser dans l'urgence à un actionnaire car elle se trouvait dans l'impossibilité d'assurer la liquidité de certains de ses fonds. Résultat : les plus fidèles conseillers ont eu le sentiment de payer le prix fort, comme les professionnels qui ont préconisé Richelieu Patrimoine, fonds de

fonds diversifié dans la zone euro à destination des CGPI, dont la perte sur un an atteint 24,15 %. Qu'on ne se méprenne pas cependant : compte tenu de la qualité des services apportés par ces sociétés de gestion mais aussi de leur proximité – et de leurs rétrocessions élevées –, il n'y a pas eu de divorce avec la profession.

Plus globalement, dans des marchés tourmentés et compte tenu d'une croissance atone, les CGPI ne vont pas à l'encontre de leur clientèle la moins encline à prendre des risques. Selon qu'ils gèrent un contrat d'assurance vie ou un compte titres, le fonds en euros ou les sicav monétaires constituent le

placement incontournable, voire exclusif. « N'oublions pas de tenir compte de l'ancienneté de la relation avec nos clients, rappelle toutefois Benoist Lombard, du cabinet Witam. Pour les plus anciens, nous avons opéré une désensibilisation progressive des portefeuilles en actions en 2007, après une période exceptionnelle durant laquelle le marché français a progressé de plus de 133 %, entre le 31 mars 2003 et le 31 mai 2007. Mais, pour nos nouveaux clients, la situation actuelle est trop incertaine et la volatilité des marchés trop forte pour qu'on puisse leur proposer des produits risqués sur un horizon de court terme. »

► Les préconisations de quatre cabinets selon le profil de l'épargnant

ÉTABLISSEMENT / VILLE	PROFIL PRUDENT	PROFIL ÉQUILIBRÉ	PROFIL DYNAMIQUE
FINANCE CONCEPTS / NICE			
Fonds en euros / monétaires	90 %	75 %	40 %
Fonds d'investissement	10 %	25 %	60 %
Fonds préconisés	Carmignac Patrimoine (Carmignac Gestion), DNCA Evolutif (DNCA)	Tricolore Rendement (LCF), Elan Euro Valeurs (Rothschild & C ^o), FF America Funds (Fidelity), Carmignac Emergents (Carmignac Gestion)	Fonds du profil équilibré, en majorant le poids de chacun d'eux pour respecter la pondération dynamique.
MILO PATRIMOINE / PARIS			
Fonds en euros	100 %	60 %	20 %
Fonds d'investissement	0 %	40 %	80 %
Fonds préconisés	-	Centifolia (DNCA), Tricolore Rendement (LCF), Amérique Rendement (LCF), Noam USA (Banque Neufilze), Carmignac Grande Europe (Carmignac Gestion), Centifolia Europe (DNCA)	Fonds du profil équilibré, auxquels s'ajoutent : Best Timing Adequity (Lyxor), Multicaps (Moneta Asset Management), Echiquier Quatuor (Financière de l'Echiquier), Pictet Biotech (Pictet & C ^o), Trackers Sgam XBear (Société Générale)
STRATEGIS FINANCE / PARIS			
Fonds préconisés	HDF Multialternatives (HDF Finance), Noam Optimum (Neufilze OBC), Ofi Convertibles (Ofi Asset Management), Dorval Convictions (Dorval Finance), Centrale Opportunités Monde (CCR Gestion), R Valor (Rothschild & C ^o), Carmignac Sécurité (Carmignac Gestion)	Elan Euro Crédit (Rothschild & C ^o), Carmignac Réactif 50 (Carmignac Gestion), Dorval Convictions (Dorval Finance), Ofi Convertibles (Ofi Asset Management), R Valor (Rothschild & C ^o), BGF - World Gold (BlackRock), Axa WF Optimal Income (Axa)	Amérique Rendement (\$) (LCF Edmond de Rothschild), Pythagore LFP Europe 80 (La Française des Placements), Centifolia (DNCA), BGF - World Gold (BlackRock), Elan Euro Crédit (Rothschild & C ^o), Sycamore L/S Opportunités (Sycamore Asset Management), Performance Environnement (Financière de Champlain), Alpha Jet (Natixis Multimanager)
WITAM / NEUILLY-SUR-SEINE			
Fonds en euros / monétaires	100 %	75 %	50 % - 60 %
Fonds d'investissement	0 %	25 %	50 % - 40 %
Fonds préconisés	-	Carmignac Patrimoine (Carmignac Gestion), DNCA Evolutif (DNCA), Alpha Jet (Natixis Multimanager), LFP Convictions (La Française des Placements), Echiquier Patrimoine (Financière de l'Echiquier), Sycamore L/S Opportunités (Sycamore AM)	Fonds du profil équilibré, en majorant le poids de chacun d'eux pour respecter la pondération dynamique.

Les données : Cas de trois clients plus ou moins réticents au risque, ayant une somme de 100 000 euros à placer, disposant d'un patrimoine global équivalent et s'étant défini un horizon de placement d'au moins huit ans. Les préconisations ci-dessus ne constituent ni une offre unique, ni une offre globale. Il s'agit d'une sélection d'offres de fonds réalisée par les cabinets cités en raison de leurs performances et de la qualité de leur gestion à ce jour.



ALLOCACTIONS DES CGPI

Des fonds réactifs très présents

Croire cependant que les conseillers en gestion de patrimoine limitent leur préconisation à la souscription de fonds en euros ou de sicav monétaires, de livrets de développement durable ou de comptes à terme serait aller vite en besogne. La plupart d'entre eux ne se sont pas totalement détournés des marchés d'actions. « La baisse n'est peut-être pas achevée, admet-on au cabinet 3A Finances Groupe, à Paris, mais, avec un horizon de placement de plus de six ans, les risques de commettre des erreurs d'investissement sont aujourd'hui très limités. »

En revanche, les CGPI ont pris en compte la nouvelle donne des marchés. A commencer par leur forte volatilité. Sachant que cette dernière notion exige une grande capacité d'adaptation pour profiter des embellies sur les places financières et se protéger rapidement en cas de bourrasque, les fonds dits réactifs ont le vent en poupe. Soit il s'agit de fonds « grand public », à l'image de R Valor (de Rothschild & Cie, + 75,81 % sur cinq ans), de Carmignac Profil 75 ou de Carmignac Profil roo, soit il s'agit de fonds de fonds multigérants, « multiactifs », élaborés pour des cabinets de conseillers en gestion de patrimoine. A charge pour les gérants de réaliser une allocation d'actifs bien adaptée. Soucieux de se garder des effets néfastes de la volatilité, les CGPI appliquent également des stratégies d'investissement prudentes. « Aujourd'hui, il est indispensable de lisser les prix de revient des achats de parts, confirme Sylvie Milochevitch, du cabinet Milo Patrimoine. Pour mes nouveaux clients, à partir d'une allocation devant accorder 20 % à des fonds actions, j'investis en trois fois, à raison de 7 % tous les trois mois. »

FONDS « PURS »

Cap sur les Etats-Unis

Le retour en force des fonds à la gestion flexible (composés d'actions et d'obligations) dans les préconisations de la plupart des conseillers est logique dans des marchés difficiles. Mais ils n'ont pas pris le pas sur les fonds investis en intégralité dans les marchés d'actions. A ce titre, l'heure est à l'internationalisation. « Bien évidemment, confirme Pascal Chevolut, du Cabinet Strategis Finance, à Paris, nous sommes très attentifs à ce qui se passe aux Etats-Unis. Il nous semble qu'il est temps de commencer à investir sur ce marché via des fonds qui n'utilisent pas de couverture de change, le dollar ayant endigué sa chute depuis quelques semaines. » Et revanche, la volure est



« Pour nos nouveaux clients, la situation actuelle est trop incertaine et la volatilité des marchés trop forte pour leur proposer des produits risqués à un horizon de court terme. »

Benoist Lombard,
conseiller en investissements financiers
au cabinet Witam



Les CGPI et la gestion

► 213 sociétés de gestion ont été citées par les conseillers en gestion de patrimoine indépendants en 2007, contre 157 en 2006.

► Les douze premiers établissements cités sont : Oddo, Richelieu Finance, Carmignac Gestion, DNCA Finance, LCF Edmond de Rothschild, Financière de l'Echiquier, Tocqueville Finance, Compagnie 1818, Cortal Consorts, Fidelity, Cardif et Cholet Dupont Partenaires.

Source : Apretia.

désormais réduite sur les marchés émergents. En la tendance consiste désormais à privilégier les fonds généralistes comme Carmignac Emergents, au détriment de fonds plus « spécialisés » sur le plan géographique comme les fonds Bric, investis sur le Brésil, la Russie, l'Inde ou la Chine. Derrière cette stratégie, il est surtout question de se garder de la très forte volatilité des marchés de matières premières dont certains pays émergents sont d'importants producteurs (Brésil, Russie). Enfin, les fonds investis sur l'Europe conservent une place prépondérante dans les portefeuilles, même si l'ensemble de la profession est unanime : ce n'est qu'après une reprise aux Etats-Unis que le Vieux Continent profitera d'une embellie de l'économie mondiale.

Aussi, un grand nombre de professionnels préfèrent s'en remettre à des fonds patrimoniaux – en mesure de s'adapter plus facilement à la tenue des marchés. Ces fonds peuvent être naturellement exposés aux actions (Centifolia, DNCA Finance), ou largement composés de produits de taux (Echiquier Patrimoine, de la Financière de l'Echiquier).

Enfin, la gestion alternative a ses adeptes. Compte tenu d'une image plutôt négative, notamment en raison d'un manque de transparence qui pénalise ces fonds, leur présence est encore faible dans les portefeuilles. Reste qu'ils ont largement de quoi séduire aujourd'hui la profession : ils sont, en effet, nettement moins volatils que les fonds investis en actions classiques et affichent par ailleurs des performances nettement déconnectées de l'évolution des marchés ■

Jean-François Tardiveau