

# DOSSIER DE PRESSE

# INVESTISSEMENT CONSEILS FEVRIER 2007

## Contrat de capitalisation, des clones avec leur propre identité

*Les contrats de capitalisation, clones de l'assurance vie, ont pourtant leur identité propre avec des avantages mais aussi des inconvénients. Le point sur cette offre particulière, hélas trop souvent oubliée des partenaires comme de leur clientèle.*

**L**ES contrats de capitalisation représentent en moyenne 2,5 % des cotisations de l'assurance française. En 2005 le chiffre d'affaires des bons de capitalisation s'est élevé à 4,4 Md€ selon la FFSA (source : *Les Assurances de personnes. Données clés*). Autant dire que ce sont des produits complémentaires à l'assurance vie. Mais leur utilité est trop souvent oubliée, surtout pour les clients qui sont soumis à l'ISF.

### Une opportunité pour valoriser le capital

Les contrats de capitalisation sont des clones de l'assurance vie avec pourtant certaines particularités. Ils présentent avant tout l'opportunité de valoriser un capital sur le long terme. Proches de l'assurance vie, ils se différencient par l'absence de couverture de risque : ce sont donc des produits d'épargne purs. Ils peuvent prendre la forme de titres nominatifs ou anonymes. S'ils sont non anonymes, le taux d'imposition est le même que celui des contrats d'assurance vie

mais les uns comme les autres offrent une valeur de rachat, toutefois ils bénéficient d'un avantage qui leur permet de n'indiquer qu'une valeur de rachat nominale.

A l'inverse, les contrats d'assurance vie se révèlent particulièrement attractifs, notamment au niveau des droits de succession, ce qui n'est pas le cas des contrats de capitalisation.

En cas de décès, les capitaux tombent dans la succession. Ainsi, ces derniers sont transmis aux héritiers et conservent leur antériorité fiscale. La valeur de rachat entre

alors dans l'actif successoral du souscripteur. Enfin, la transmission de bons anonymes par succession ou donation donne lieu au paiement des droits de mutation à titre gratuit.

### Une fiscalité privilégiée au niveau de l'ISF

Si le souscripteur est soumis à l'ISF, il ne doit déclarer que la valeur nominale du contrat, c'est-à-dire la somme des versements bruts effectués sur le contrat. Les intérêts générés ne sont donc pas soumis à l'Impôt de Solidarité sur la Fortune.

Le régime d'imposition des produits des contrats dépend de leur durée et de leur date de souscription.

La durée se calcule en prenant en compte la différence entre la date du premier versement et la date du dénouement

ou de rachat partiel (vente) du contrat.

Lorsque la durée est supérieure à huit ans, les produits acquis (différence entre les sommes remboursées au bénéficiaire et le montant des primes versées) sont soit soumis à l'impôt sur le revenu, soit au prélèvement libératoire au taux de 7,5 %, sans oublier les prélèvements sociaux de 11 %, après un abattement annuel de 4 600 € pour une personne seule ou 9 200 € pour un couple marié.

En cas de rachat ou de dénouement avant huit ans, les produits des contrats de capitalisation sont soit passibles de l'impôt sur le revenu, soit soumis au prélèvement libératoire au taux de :  
- 35 % lorsque la durée du contrat est inférieure à 4 ans ;  
- 15 % pour les contrats d'une durée comprise entre 4 et 8 ans.

A ces taux s'ajoutent les pré-

## A tirage au sort et aux enchères

**L**a pratique du tirage au sort est tombée en désuétude dans la plupart des compagnies d'assurances.

Toutefois, MMA perpétue cette possibilité avec les bons *MMmax*. De plus, elle a mis à quelques occasions des bons de capitalisation à tirage au sort aux enchères sur Internet. Chaque bon a une valeur de 150 € sans frais d'entrée. Chaque enchérisseur peut, ainsi, sur Internet acquérir le droit d'acheter un bon à un prix plus faible que sa valeur nominale s'il décroche l'enchère. Les lots d'enchères proposés sont de un bon, deux bons ou dix bons.

Les bons *MMmax* sont assortis d'un taux minimum annuel garanti (2,5 % nets en 2006). En outre, ces bons donnent droit, par tirage au sort, à un bonus supplémentaire. Chaque contrat par-

ticipe deux fois par an à un tirage au sort avec ses trois derniers numéros. L'épargne du contrat tiré au sort peut rapporter en plus au client 5 % ou 10 % ou 20 % nets d'impôt.

Ils cumulent un côté traditionnel, avec des intérêts crédités tous les ans en compte, et un côté plus original. Si le numéro sort au tirage, son souscripteur touche par anticipation la somme garantie à l'origine.

Auquel cas, le profit imposable est égal à la différence entre le montant du capital dû normalement à la date du tirage au sort et le montant cumulé des primes.

En résumé, qu'ils soient nominatifs, anonymes, à tirage au sort, les contrats de capitalisation proposent des particularités par rapport aux contrats d'assurance vie. ■

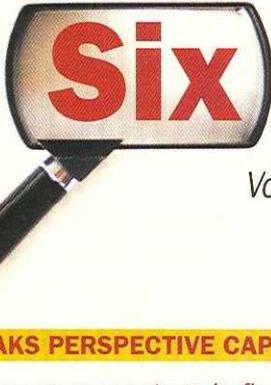
lèvements sociaux. Toutefois, pour des cas exceptionnels (licenciement, mise à la retraite anticipée...), l'imposition est levée. Il existe aussi des contrats non anonymes en fiscalité DSK ou NSK qui bénéficient alors d'une exonération d'imposition.

### Un anonymat très onéreux

Pour les bons souscrits depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1998, le choix entre le régime nominatif et l'anonymat doit être exercé au moment de la souscription. Les bons au porteur peu-

vent se transmettre par don manuel, c'est-à-dire de la main à la main. Ils ne sont pas pour autant exonérés de fiscalité. En effet, ils sont soumis à une double pénalisation quelle que soit leur date d'émission: des intérêts imposés au prélèvement libé-

ratoire à un taux de 60 % (plus 11 % de prélèvements sociaux) auxquels s'ajoute un prélèvement spécial de 2 % par an sur le montant nominal des bons. Outre la forme anonyme, le contrat de capitalisation peut aussi être incorporé dans un PEA.



## Six contrats à la loupe

Voici la présentation détaillée de six contrats de capitalisation modernes.

### AKS PERSPECTIVE CAPITALISATION

*Idéal pour un montage in fine*

**C**HEZ Arkanissim, le contrat s'appelle *AKS Perspective Capitalisation*. Il date de septembre 2004. Le choix des versements libres ou programmés est offert: avec des versements minimaux de 5 000 € (à la souscription), des versements complémentaires de 500 €. Les versements programmés sont de 250 € par mois après un versement initial minimal de 100 €. Les frais sur versements maximaux sont de 4,75 %, les frais de gestion par an de 1,3 %. Il n'y a pas de frais d'arbitrage.

Le nombre total de supports financiers est de plus de 300 dont 4 fonds en euros, 4 fonds profilés en multigestion. Les avances peuvent atteindre 60 %. Les retraits partiels sont possibles. Ce contrat de capitalisation est spécialement étudié pour un usage *in fine* car les supports bénéficient d'options gratuites comme le *stop loss* relatif.

Les supports les plus utilisés sont en multigestion opérée par la banque *Rothschild*, le contrat de capitalisation étant géré par *Skandia*. « Ce contrat dispose de six options: *écrêtage des plus values*, *stop loss*, *stop loss relatif*, *garantie plancher*, *rééquilibrage (supports UC)*, *lissage par un transfert progressif de l'euro vers les unités de compte (ou vice versa)*. Ces ●●●

## Les contrats de capitalisation bénéficient d'une fiscalité privilégiée au niveau de l'ISF

... options ainsi que les arbitrages sont gratuits », indique Valère Gagnor, président d'Arkanissim. •

### CAP INITIATIVE

#### Un support SCPI en prime

Le contrat de capitalisation de *Vie Plus* s'appelle, dorénavant, *CAP Initiative*, mais son origine remonte à mars 2001 (époque où il était vendu sous la dénomination *GE Capi Avantages*). Il offre le choix du mode des cotisations. Les versements libres sont de 10 000 € (initial) ou de 5 000 € pour les versements suivants.

Les cotisations programmées sont de 750 € par mois, 1 500 € par trimestre, 3 000 € par semestre, 5 000 € par an. Les frais sur versements maximaux sont de 4,50 %. Les frais de gestion annuels s'élèvent à 1 % sur le fonds euros, et 1,08 % sur les unités de compte.

L'arbitrage coûte 0,80 % avec un minimum de 40 €, un arbitrage gratuit par année civile. La gestion offre 550 OPCVM accessibles (60 en vitrine), dont un fonds en euros et 37 fonds profilés. Les avances sont de 60 %. Les retraits partiels disponibles à tout moment sont de 5 000 € minimum.

« Trois options d'arbitrage automatique sont proposées :

- arbitrage à seuil de déclenchement : sécurisation des plus-values, au global ou par fonds, fréquence de constatation et d'exécution quotidienne ;

- arbitrage sur seuil évolutif également connu sous l'appellation stop loss relatif, stop loss au global ou par fonds par rapport à la plus haute valeur constatée ;

- arbitrage progressif : dynamisation ou sécurisation progressive de l'épargne selon une périodicité déterminée, donc lissage de la volatilité.

Ce contrat permet également de souscrire une SCPI », indique Janie Saluden, responsable Support Ventes et Marketing. •

### DEXCAPI

#### Une sélection de supports et une belle accessibilité

DEXCAPI de *CNP Capéor* propose des versements libres dès 1 500 €, tant pour le versement initial que pour les primes complémentaires. Les versements programmés minimaux sont de 1 500 € (initial), les cotisations complémentaires minimales sont de 125 € par mois.

Les frais sur versements s'élèvent à 4,75 % au maximum, les frais de gestion sont de 1 % par an. Les frais d'arbitrage sont de 0,5 % plafonnés à 250 €, les arbitrages automatiques sont gratuits. Au total 40 supports sont disponibles, dont un fonds en euros et trois fonds profilés.

Les avances sont possibles jusqu'à 80 % sur le fonds en euros et 60 % sur les unités de compte. Ce contrat accueille des fonds de sociétés de gestion renommées, comme *Edmond de Rothschild AM*, *Financière de l'Echiquier*, *Richelieu Finance*, *DNCA Finance*, *CCR Gestion*, etc. Les arbitrages automatiques sont gratuits. •

### HIMALIA CAPITALISATION

#### Pour sa gestion pilotée

CHEZ *Generali Patrimoine*, le contrat *Himalia Capitalisation* créé en janvier 2004 offre le choix des versements libres ou programmés. Les versements libres sont de 5 000 € (initial), de 2 000 € pour les complémentaires. Les primes programmées sont accessibles dès 150 € par mois, 300 € par semestre, 500 € par trimestre, 100 € par an. Les frais sur versements maximaux sont de 4,50 %, ceux de gestion de 0,80 % par an sur le fonds euros, 1 % sur les unités de compte. Outre un arbitrage gratuit par année, les frais d'arbitrage sont de 15 € par transaction en ligne, sinon, de manière traditionnelle, de 0,50 % (minimum 30 €, plafonné à 300 €). 175 supports financiers sont offerts dont deux fonds en euros, 13 fonds profilés. Les avances sont possibles à hauteur de 60 %. Les retraits partiels sont également possibles. Si ce contrat de capitalisation n'est pas spécialement étudié pour un usage *in fine*, il est cependant tout à fait adaptable. Ses points originaux sont les suivants. « L'accès à deux types de gestion financière :

- la gestion libre (une sélection multigestionnaire des 17 meilleurs supports des marchés) ;

- la gestion pilotée (5 gestionnaires reconnus pour une gestion financière sur mesure et haut de gamme).

Des options de gestion sont prévues pour sécuriser ou dynamiser l'épargne (transferts programmés, sécurisation des plus-values, dynamisation des plus-values). De plus, est proposée l'accès à une palette de services Internet (consultation, arbitrages) », nous précise *Generali Patrimoine*. •

### LONG-COURS CAPITALISATION

#### Une version capi de l'assurance vie éponyme

LONG-COURS Capitalisation a été lancé en janvier 2006. Les deux modes de versements, libres ou programmés, sont autorisés. Les versements libres minimaux sont de 7 500 € (initial), 100 € pour les complémentaires. Les versements programmés sont de 3 800 € (initial) ou 1 800 € pour les primes suivantes. Les frais sur versements sont au maximum de 4,95 %, ceux de gestion de 0,90 %. Les frais d'arbitrage s'élèvent à 0,80 % (avec un minimum de frais de 20 € et un maximum de 150 €).

Vingt-quatre supports financiers sont offerts.

Les avances sont possibles à hauteur de 60 %. Les retraits partiels sont possibles à partir de 100 €. *Azur Patrimoine* nous précise les plus de son contrat de capitalisation. En plus des avantages spécifiques au contrat de capitalisation, *Long-Cours Capitalisation* offre les mêmes caractéristiques que le contrat d'assurance vie multisupport *Long-Cours* :

- le choix d'investissement dont un fonds en euros, trois profils de gestion, quatre supports produits de taux, quinze supports actions et un support immobilier ;

- la disponibilité de l'épargne : rachats partiels ponctuels ou programmés, rachat total sans pénalités ;

- des options de sorties (hormis la rente) ;

- des options d'arbitrage : rééquilibrage automatique et dynamisation progressive depuis la création du contrat et depuis peu trois nouvelles options d'arbitrage : la dynamisation du

## Contrat de capitalisation au porteur perdu

**L**e Code des assurances prévoit une procédure spéciale en cas de perte ou de vol du bon de capitalisation pour permettre au titulaire de récupérer ses droits. Le propriétaire doit en aviser la société émettrice, par lettre recom-

mandée avec accusé de réception, en précisant les numéros des bons. Un exemple d'application en a d'ailleurs été donné par un arrêt récent de la Cour de Cassation, 2<sup>e</sup> chambre civile, 14 juin 2006, pourvoi n° 02-17868. ■

rendement du support en euros, la sécurisation des plus-values, l'arrêt des moins-values. •

### SKANDIA ARCHIPEL CAPI

#### Sept options d'arbitrage automatisé

**C**HEZ Skandia, le contrat *Skandia Archipel Capi* a été lancé en mars 2003. Il offre le choix des versements libres ou programmés. Les versements libres sont de 5 000 € au minimum, les versements complémentaires sont au mini de 3 000 €.

## L'imposition des produits des contrats dépend de leur durée et de leur date de souscription

En versements programmés, le contrat est accessible dès 500 € avec des primes complémentaires minimales, respectivement, de 500 € par mois, 100 € par trimestre, 2 000 € par semestre, 3 000 € par an. Les frais sur versements maxima sont de 4,5 %, ceux de gestion de 1 %. Les frais d'arbitrage sont de 1 % en arbitrage libre plus 0,20 % par an en cas d'arbitrage programmé. Près de 400 supports financiers sont proposés dont 4 fonds en euros, 32 fonds profilés et 344 autres unités de compte. Les avances sont possibles jusqu'à 80 % sur les fonds en euros et 50 % sur les unités de compte. Les retraits partiels sont possibles. « *C'est un contrat multifonds en euros avec une sélection de plus de 300 fonds auprès de 90 sociétés de gestion, avec au choix la conjugaison de la fiscalité Capi plus PEA, sept options d'arbitrage programmé, sans oublier l'accès à un mandat d'arbitrage et à un pacte adjoint* », ajoute Virginie Duchaussoy-Barboux, responsable communication. ■

**Bernard Le Court**

# INVESTISSEMENT CONSEILS JANVIER 2007

## LE CHARME SECRET DES PEA ASSURANCES

*Mal connus, les PEA assurances apportent pourtant de nombreux avantages par rapport aux PEA bancaires. D'ailleurs, ceux qui ont cru en eux ont su tirer parti de leurs atouts. Présentation de quelques contrats.*

**D**'UN côté, il y a les PEA bancaires, bien connus, et de l'autre les PEA assurances dont l'existence est ignorée par la plupart des épargnants. Et pourtant les avantages des seconds ne sont pas à négliger. Il faut dire qu'à son lancement, en 1992, le PEA n'a pas séduit les assureurs. Voilà pourquoi actuellement seuls quelques réseaux proposent des PEA assurances. Une carence qu'il faudrait peut-être combler !

### Des atouts indéniables mais méconnus

Il existe près de cent fois plus de PEA bancaires que de PEA assurances. Ainsi, d'un côté le nombre des PEA bancaires s'élevait à 7,205 millions à fin mars 2006, représentant un encours 113,1 Md€. Et de l'autre, les PEA assurances atteignaient à peine les 72 600 plans fin 2005 et l'encours s'élevait à 669 M€, soit une valeur moyenne de 9 210 € par contrat. Il est vrai que le PEA assurance souffre d'un handicap important : l'impossibilité d'y loger des titres détenus en direct.

Or les détenteurs de PEA bancaires apprécient cette possibilité : la répartition de la composition des portefeuilles PEA bancaires entre titres d'OPCVM (58,8 %) et

actions (41,2 %). Créé en 1992, le Plan d'épargne en actions (PEA) permet, sous certaines conditions de durée, allant de 5 à 8 ans, d'effectuer des placements en Bourse bénéficiant d'une fiscalité réduite.

Le PEA des assureurs est, en fait, un contrat de capitalisation, investi en unités de compte. Mais ce produit présente aussi des avantages indéniables, surtout pour les contribuables imposés à l'ISF. En effet, ils ne déclarent que la valeur nominale de leur contrat, c'est-à-dire uniquement les sommes investies, à l'exclusion des plus-values et des intérêts. Le PEA bancaire prend, en revanche, en compte la valeur totale : sommes investies plus intérêts et gains.

La liquidité est le second point fort du PEA assurance : l'épargne reste disponible

sous forme d'avance, en principe à hauteur de 60 %. Le PEA bancaire n'offre pas une telle facilité.

Le PEA assurances est un contrat de capitalisation dans l'enveloppe PEA, il juxtapose donc deux réglementations. En effet il permet de bénéficier d'avantages fiscaux, puisqu'il prend la forme d'un contrat de capitalisation. De fait, si un retrait partiel avant 8 ans entraîne la clôture du PEA, le contrat de capitalisation peut se poursuivre. Enfin au terme de huit ans, le plan peut se dénouer aisément en rente viagère non imposable, qui reste toutefois soumise aux prélèvements sociaux. Certes, cette possibilité est donnée aussi aux PEA bancaires, mais il est rare que les banquiers l'exploitent et ils n'offrent guère de rentes.

### Un cadre fiscal exceptionnel

Pour le reste le PEA assurance est très proche de son homologue bancaire.

Ouvert uniquement aux personnes physiques fiscalement domiciliées en France avec

un plafond de versement fixé à 132 000 €, le PEA ne peut avoir qu'un seul titulaire. Rappelons que le cumul des versements est limité à 264 000 € par foyer fiscal.

Il permet de bénéficier au terme de 5 ans d'une exonération totale d'imposition des gains soumis aux prélèvements sociaux.

Attention un rachat avant 8 ans entraîne la clôture du PEA. Après 8 ans, il est possible de procéder librement aux rachats partiels, mais alors on ne peut plus effectuer de nouveaux versements.

En résumé, si une gestion en OPCVM n'est pas à proscrire, la souscription d'un PEA assurance est tout à fait envisageable. Avec le PEA assurance, le souscripteur combine la fiscalité favorable du PEA (exonération des plus-values et arbitrages illimités) et les atouts du contrat de capitalisation (seule la valeur nominale est retenue).

### Des réponses pour valoriser son patrimoine

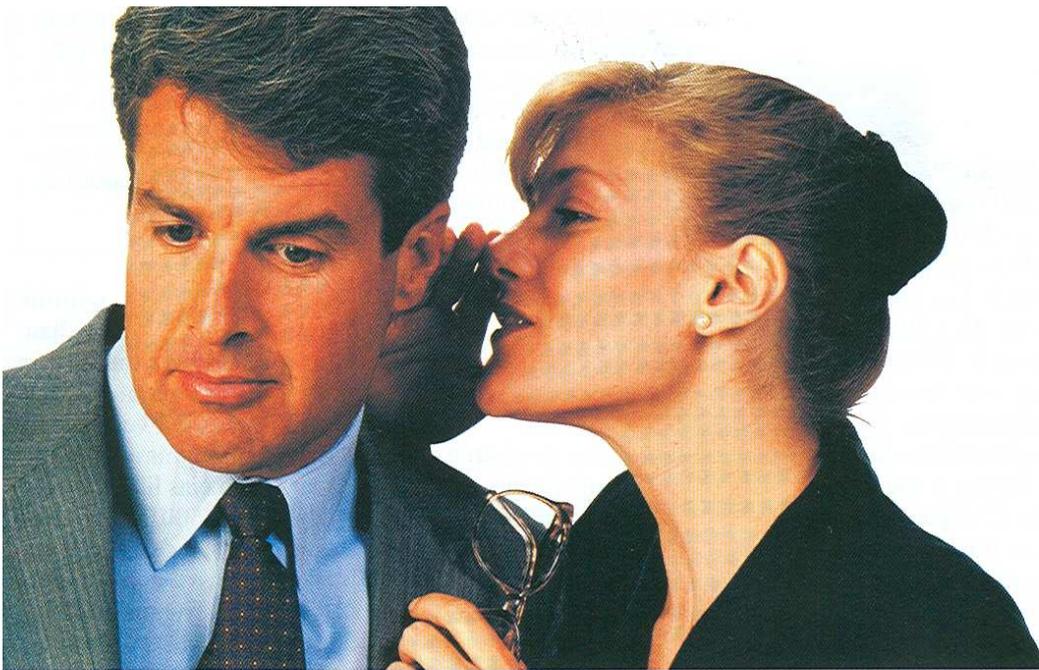
Voici les PEA d'assurance les plus utilisés par les CGPI. Tous sont des contrats modernes qui ouvrent un large accès à la multigestion, et présentent une bonne souplesse de versements et de gestion financière.

Seule ombre au tableau : le fonds en euros n'est pas utilisable dans les contrats PEA. Heureusement, pour les mises en liquidité ou les phases de repli, la plupart des contrats proposent des fonds monétaires dynamiques éligibles au PEA.

### Comment transférer le PEA en conservant l'antériorité fiscale

**S**i vous êtes déjà titulaire d'un PEA assurance ou PEA bancaire, vous pouvez le transférer tout en conservant son antériorité fiscale. Valère Gagnor, président d'Arkanissim, explique : « Les intérêts majeurs à transférer les PEA bancaires vers les contrats de capitalisation sont, notamment :

- une offre de fonds en multigestion (alors que beaucoup de PEA bancaires sont en monogestion) ;
- une disponibilité provisoire par le biais d'avances ;
- un plafonnement d'ISF aux sommes investies (alors que sur les PEA bancaires les plus-values rentrent dans l'assiette ISF) ». ■



### AKS PERSPECTIVE CAPITALISATION

#### L'atout d'un fonds de fonds

AKS Perspective Capitalisation d'Arkanissim a été créé en janvier 2005.

Accessible en versements libres à partir de 2 000 € à l'ouverture, les versements complémentaires étant de 500 € mini. Les primes libres programmées sont acceptées dès 1 000 € à la souscription et 250 € pour chaque versement complémentaire.

Les frais maximum sur versements sont de 4,75 %, les frais de gestion de 1,30 %. Il n'y a pas de frais d'arbitrage. La gestion du contrat repose sur un fonds de fonds géré par *Rothschild et Compagnie* selon les principes de la multigestion ouverte composé d'une vingtaine d'OPCVM. A ce fonds de fonds s'ajoutent deux fonds sécuritaires (*Axa PEA Régularité* et *SGAM PEA Sérénité*). Des options de gestion sont incor-

porées au produit : le *stop loss*, le *stop loss relatif*, l'écrtage des plus-values (absentes dans un PEA bancaire). Les options de gestion proposées sont gratuites.

### APREP MULTI ACTIF CAPI

#### Accessible dès 750 €

*Aprep Multi Actif Capi*, option PEA de l'association *Aprep*, a été lancé en novembre 2004. Offrant le choix des versements libres ou programmés, avec une cotisation minimale de 750 €, tant pour le versement libre initial que pour les versements libres complémentaires, ce PEA assurance accepte les versements programmés complémentaires minimum de 100 €.

Les frais maxima sur versements sont de 4,50 %, les frais de gestion de 1 %, ceux d'arbitrage sont de 0,50 %, plafonnés à 250 €.

20 supports financiers sont proposés.

Ce contrat PEA permet de mettre en place, de manière totalement gratuite, des options de gestion : investissement progressif, écrêtement (sensibilisation ou désensibilisation).

### ARBORESCENCE 2 CAPI

#### Une grande réactivité pour les arbitrages

*Arborescence 2 Capi d'Avril Patrimoine* a été créé en mai 2004.

Les versements libres minimaux sont de 1 500 €, tant pour le premier que pour les cotisations complémentaires. Le versement programmé initial s'élève au même montant que les versements complémentaires de la périodicité correspondante, soit 150 € si c'est la périodicité mensuelle qui est retenue. Les versements complémentaires sont les suivants : 150 € par mois, 300 € par trimestre, 600 € par semestre, 1 200 € par an. Les frais maximum sur versements sont de 4,75 %, les

frais de gestion de 1 %, les frais d'arbitrage de 0,80 % (maxi 250 €).

41 supports, dont un profilé, sont éligibles. Le fonds *AXA PEA Régularité* peut être utilisé comme une alternative aux fonds en euros, notamment, lors de la mise en place de l'option sécurisation des plus-values.

En outre, ce contrat offre les caractéristiques suivantes :

- possibilité de demander une avance à partir de 6 mois ;
- une gestion attentive qui permet au client de sécuriser ses plus-values automatiquement.

Enfin, signalons une belle réactivité : les arbitrages peuvent être effectués en 24 heures.

### CARDIF MULTI PLUS 2 PEA

#### Jusqu'à 430 supports

La version PEA assurance de *Cardif Multi Plus 2* date de 2004. Le choix des versements libres et/ou programmés est prévu. Très accessible ce produit n'exige qu'un premier versement de 1 500 € et des versements complémentaires de 750 €.

Les versements libres programmés sont de 75 € par mois ; 225 € par trimestre ; 450 € par semestre ; 750 € par an. A noter que l'investissement est immédiat sans attendre le délai de renonciation.

Les frais sur versements maximum sont de 4,75 %, les frais de gestion de 0,96 % par an, les frais d'arbitrage de 1 %.

430 supports financiers sont proposés dont 76 fonds ●●●

## Les PEA assurances cumulent les avantages fiscaux

... diversifiés, leur répartition géographique fait apparaître 16 fonds sur la zone euro, 7 sur l'Europe et 53 sur l'international.

Ce PEA assurance ouvre droit à des services financiers : l'arbitrage progressif, la répartition constante, le *Service One* qui permet de disposer de facilités de paiement.

Enfin, ce PEA dispose d'une offre très complète de rentes personnalisées : viagère simple, réversion, paliers, dépendance, annuités garanties.

### CORALIS CAPITALISATION OPTION PEA

#### Une valorisation quotidienne par Internet

*Coralis Capitalisation Option PEA* remonte à 1994, juste l'année suivant la création du contrat vie *Coralis*.

Le choix des versements libres ou programmés est offert : versement libre initial de 2 250 €, primes complémentaires de 500 €, les versements programmés sont accessibles dès 150 €. Les frais maximum sur versements sont de 4,50 %, les frais de gestion de 1 %, les frais d'arbitrage de 1 % avec un mini forfaitaire de 68 €.

150 supports financiers sont accessibles dont 15 fonds profilés.

Les principaux intérêts de *Coralis Capitalisation* sont :

son architecture totalement ouverte, l'accès Internet permettant de valoriser la situation quotidienne du contrat.

### DEXCAPI PEA

#### Des arbitrages automatiques gratuits

*Dexcap* PEA est proposé par *CNP Capéor*.

Le choix des versements libres ou programmés, est offert. Les cotisations libres sont de 1 500 € aussi bien pour le premier versement que pour les versements complémentaires. Ceux qui sont programmés doivent être de 1 500 € à la souscription, puis de 125 € par mois.

Les frais maximum sur versements sont de 4,75 %, les frais de gestion de 1 %, les frais d'arbitrage de 0,5 % du montant transféré, plafonnés à 250 €, les arbitrages automatiques sont gratuits.

18 supports financiers sont ouverts. Il s'agit uniquement de fonds gérés par des sociétés de gestion renommées : *Edmond de Rothschild AM*, *Financière de l'Echiquier*, *Richelieu Finance*, *DNCA Finance*, *CCR Gestion*, etc.

### LAURYS

#### Au choix, gestion libre ou déléguée

*Laurys PEA* d'*UAF Patri-moine* a été lancé en octobre 2003. Il offre le choix des versements libres ou programmés. Côté versement libres, la prime initiale minimale est de 8 000 €, les versements complémentaires d'au moins 1 500 €.

Les versements programmés

minimaux sont les suivants. 150 € par mois, 450 € par trimestre, 900 € par semestre, 1800 € par an. Les frais sur versements maximum sont de 5 % prélevés sur chaque versement. Les frais de gestion annuels sont de 1 %, ceux d'arbitrage de 1 % du capital arbitré pour la gestion libre, également 1 % du capital arbitré avec un minimum de 40 € en cas de gestion déléguée lors d'une réallocation d'actifs. Il n'y a pas de frais d'arbitrage dans les cas de cliquetage des performances et d'investissement progressif.

Deux types de gestion financière sont proposés : libre (arbitrages libres au choix du client) ou déléguée à travers trois options d'arbitrage automatique (réallocation d'actifs, cliquetage des performances ou investissement progressif).

145 OPCVM dont 29 fonds profilés sont disponibles, venant de plus de 15 grands noms internationaux de la gestion d'actifs dont *CAAM*, *Fidelity Investments*, *Richelieu Finance*, *Ofivalmo Gestion*, *Edmond de Rothschild Asset Management*, *Invesco*, *Fortis Investment*, *Tocqueville finance*...

Ce contrat offre aussi une option de rachats programmés.

### PEA ORPHEA

#### Proposé depuis mars 1999

Une fois de plus *Nortia* a été un pionnier en proposant son contrat PEA bien élaboré dès 1999.

Outre l'avantage en matière

## Points forts des PEA assurances

Les PEA assurances présentent des atouts incomparables : valeur nominale retenue au lieu de la valeur de rachat, des systèmes de gestion automatisée, des OPCVM sur différentes zones géographiques et secteurs. ■

re d'ISF et de disponibilité (possibilités d'avances à hauteur 60 % des sommes en compte), ce contrat donne le choix entre les versements libres ou programmés.

Les versements libres sont au départ de 7 500 € minimum, puis les primes complémentaires libres d'au moins 1 500 €. Les versements programmés sont les suivants : 150 € par mois, 300 € par trimestre, 500 € par semestre ou 750 € par an.

Les frais sur versements maxima sont de 3,75 %, ceux de gestion % de 0,75 %, ceux d'arbitrage de 1,25 %.

Avec 75 OPCVM sélectionnés chez une vingtaine de sociétés de gestion, le PEA *Orphéa* offre une large gamme d'OPCVM de qualité : du fonds de trésorerie au fonds monde en passant par des fonds thématiques (secteurs, zones géographiques, capitalisations, etc.) ou généralistes.

Enfin notons les deux remarquables profils de gestion multigestionnaires créés dès 1999 et qui affichent des performances remarquables : plus 51,02 % pour le *Profil Sérénité* et plus 49,46 % pour le *Profil Audace* sur 5 ans pour un CAC 40 à plus 26,90 % (données au 30 septembre 2006) avec des volatilités 3 ans respectives à 6,04 % et 8,47 % (12,12 % pour le CAC 40). ■

Bernard Le Court

## Les avantages des PEA assurances par rapport à un PEA bancaire

Avantages	Exon. ISF	Avances 60%	Rémunération liquidités	Gestions automatisées	Revenus réguliers et retraits
PEA assurances	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui sous condit.
PEA bancaires	Non	Non	Si Sicav mon.	Non	Très limités

# INVESTISSEMENT CONSEILS OCTOBRE 2006

## Les 28 contrats préférés des professionnels du patrimoine

Voici 28 contrats les plus souvent retenus par les conseillers indépendants pour satisfaire leur clientèle. Ils offrent de larges possibilités d'investissement et des formules attractives de placement.

**T**RES utilisés par les conseillers en gestion de patrimoine, ces contrats d'assurance vie ont reçu de nombreuses distinctions, notamment les *Pyramides de l'Assurance d'Investissement Conseils*.

### Les contrats phares des professionnels

Les caractéristiques principales de chacun des contrats sont rappelées à l'exception de la souplesse qui volontairement n'a pas été précisée. Mais, rassurez-vous tous les contrats ci-dessous offrent des possibilités de retraits partiels et de rachats sans frais. La très grande majorité permet aussi des avances à hauteur de 60 % sur leurs unités de compte et parfois jusqu'à 80 % sur le support euros.

#### ACTIVE SELECTION VIE 2 D'UBS WEALTH MANAGEMENT

*La multigestion pour parti pris*

Création : janvier 2002.  
Autre forme : capitalisation.  
Versements : libres (initial : 30 000 €, complémentaires :

1 500 €) ou programmés dès 250 €.

Frais : versements 4,75 %, gestion : 1 % (euros) ou 1,2 % (UC), arbitrage : 70 € forfaitaires.

Supports : 120 dont 6 mandats de gestion.

Garanties : plancher simple, plancher majorée et cliquet.

#### AFILIUM GESTION PRIVEE DE CHOLET DUPONT PARTENAIRES

*La sécurisation au quotidien*

Création : janvier 2006.  
Autres formes : capitalisation, prime de fidélité, PEA assurance.

Versements : libres (initial 15 000 €, complémentaires 1 500 €) ou programmés dès 150 €.

Frais : versements 4,75 %, gestion 1 %, arbitrage 0,6 % (minimum 75 € maximum 200 €).

Supports : 150. Arbitrages automatisés : investissement progressif trimestriel, arbitrage des plus-values, limitation quotidienne des moins-values, *Stop-Loss* par rapport à l'investissement initial, le tout facturé 0,40 % par an.

Garanties facultatives : plancher simple, plancher majorée, cliquet, capital librement choisi.

ré, cliquet, capital librement choisi.

#### AKS PERSPECTIVE D'ARKANISSIM

*Une gestion renommée avec un petit ticket d'entrée*

Création : octobre 2004.  
Autres formes : capitalisation, PEA assurance.

Versements : libres (initial 5 000 €, complémentaires 500 €) ou programmés dès 250 €.

Frais : versements 4,75 %, gestion 0,70 %, arbitrage : 0 %.

Supports : 10. Arbitrages automatisés gratuits : investissement progressif mensuel, arbitrage des plus-values, limitation des moins-values à seuil choisi, rééquilibrage, *Stop-Loss* relatif avec effet de cliquet.

Garantie : plancher simple.

#### ALYSS D'UAF PATRIMOINE

*Une belle gamme de profilés et une garantie plancher par support*

Création : octobre 2001.  
Versements : libres (initial 8 000 €, complémentaires 1 500 €) ou programmés (150 € par mois, 450 € par trimestre, 900 € par semestre, 1 800 € par an).

Frais : versements 5 %, gestion 1 %, arbitrage 1 % (mini de 40 €).

Supports : 130. Arbitrages

automatisés hebdomadaires : investissement progressif, arbitrage des plus-values en dynamisation ou sécurisation, réallocation automatique, cette dernière étant facturée 1 % avec un mini de 40 €. Garantie : plancher par support.

#### APREP MULTI ACTIFS D'APREP

*Des conditions intéressantes pour les supports immobiliers*

Création : novembre 2004.  
Autres formes : capitalisation, PEA assurance.

Versements : libres (initial 750 €, complémentaires 250 €) ou programmés dès 100 €.

Frais : versements 4,50 %, gestion 1 %, arbitrage 0,50 % (plafonné à 250 €), un arbitrage gratuit par an.

Supports : 60. Arbitrages automatisés gratuits : investissement progressif trimestriel, arbitrage mensuel des plus-values.

Garantie facultative : plancher simple.

#### ARBORESCENCE 2 D'APRIL PATRIMOINE

*Une accessibilité à partir de 150 euros*

Création : 2003.  
Autres formes : capitalisation, PEA assurance.  
Versements : libres (1 500 €, complémentaires 1 500 €) ou programmés dès 150 €.

**COMPTE MULTISUPPORT  
A VERSEMENTS ET RETRAITS  
LIBRES DE AFER**

*Simple, mais efficace,  
il a retrouvé une seconde  
jeunesse*

Création: avril 1996 pour la version multisupport.

Versements: libres (initial 800 €, complémentaires 150€) ou programmés (initial ou complémentaires 150€).

Frais: versements 3 %, gestion 0,475% (+ frais financiers 0,60 % pour Dynafer et Planisfer et 0,40% pour Sfer et Eurosfer), arbitrage 0,20 %.

Supports: 5. Arbitrages automatisés: investissement progressif bi-mensuel.

Garantie: plancher simple obligatoire sur Eurosfer.

**COMPTE SIGNATURES  
DE FINANCIERE  
MAGELLAN**

*Il partage sa gestion  
entre plusieurs banques  
renommées*

Création: décembre 1998.

Autre forme: capitalisation.  
Versements: libres (initial 7 500 €, complémentaires 1 500€) ou programmés dès 100€.

Frais: versements: 5 %, gestion: 0,95 %, arbitrage: 0,5 % en gestion libre, 0 % en gestion partagée (4 grandes banques prennent en charge à hauteur de 25 % le profil retenu).

Supports: 167. Arbitrages automatisés: investissement progressif, arbitrage des plus-values, limitation des moins-values, rachats partiels programmés.

Garanties facultatives: plancher simple, plancher majorée, cliquet, capital librement choisi + garantie décès accidentelle incluse. ●●●



De nombreux contrats récompensés par des Pyramides de l'Assurance d'Investissement Conseils

Frais: versements 4,75%, gestion 0,90 % (euros), 1 % (UC), arbitrage 0,80 % (maxi 250€), 1<sup>er</sup> arbitrage gratuit.

Supports: 80. Arbitrages automatisés facturés 0,50 %: investissement progressif, dynamisation annuelle des plus-values, sécurisation hebdomadaire des plus-values.

Garanties: plancher simple, vie entière, vie universelle.

**AVIP MULTILIB D'AVIP**

*La gestion surveillée  
et un CD-Rom  
de présentation*

Création: mai 2005.

Autre forme: capitalisation.  
Versements: libres (initial: 10 000€, complémentaires: 1 000€) ou programmés dès 200€ par mois, 500€ par trimestre, 1 000€ par semestre ou an.

Frais: versements 4,90%, gestion 0,90 % (euros), 1 % (UC), arbitrage: 1 % (minimum 40€).

Supports: 250. Arbitrages automatisés gratuits: investissement progressif mensuel, limitation du risque, rééquilibrage mensuel, gestion de la performance.

Garanties facultatives: plancher simple et plancher majorée (120 % nets de frais).

**CARDIF MULTI PLUS 2  
DE CARDIF**

*L'un des précurseurs  
du multisupport*

Création: 2004.

Autres formes: capitalisation, PEA assurance.

Versements: libres (initial 1 500 €, complémentaires 750€) ou programmés (initial ou complémentaires: 750€).

Frais: versements 4,75 %, gestion de 0,70 % (euros) et de 0,96 % (UC), arbitrage 1 %.

Supports: 400. Arbitrages automatisés gratuits: inves-

tissement progressif hebdomadaire, répartition constante trimestrielle.

Garanties: plancher simple, plancher majorée.

**CNP PATRIMOINE  
LIBERTE DE CNP  
PATRIMOINE**

*Un contrat moderne chez  
un assureur classique*

Création: septembre 1997.

Versements: libres (initial: 7 600 €, complémentaires 1 500€) ou programmés dès 100 € avec périodicité au choix.

Frais: versements 4 %, gestion 0,80% (euros), 1 % (UC), arbitrage (0,30 %).

Supports: 3 000. Arbitrages automatisés facturés 0,30 %: arbitrage trimestriel des plus-values, optimisation annuelle du fonds en euros, investissement progressif (début 2007).

Garantie facultative: plancher indexée.

**Ces 28 contrats  
sont de loin les plus  
modernes du marché**

**CORALIS SELECTION  
D'AXA FRANCE**

*On ne le présente plus!*

Création: 1993.

Autres formes: prime de fidélité, bon de capitalisation, PEA assurance.

Versements: libres (initial 2 250 €, complémentaires 500 €) ou programmés dès 150€.

Frais: versements 4,50%, gestion 1 %, arbitrage 1 % (minimum 68 euros). Supports: 450. Arbitrages automatisés: réorientation de l'épargne facturée 25€.

Garantie facultative: plancher simple.

**EXECUTIVE LIBERTES  
DE CREDIT FONCIER**

*Spécifiquement créé pour  
des adossements in fine*

Création: mai 2000.

Autre forme: capitalisation.

Versements: libres (initial ou complémentaires: 1 500€) ou programmés dès 100€ par mois, 150€ par trimestre.

Frais: versements 4,5 %, gestion 1 %, arbitrage 0,80 % (mini de 45 € et maxi de 150€).

Supports: 39. Arbitrages automatisés: investissement progressif, arbitrage des plus-values (facturé 0,10 %).

Garanties facultatives: plancher simple, plancher majorée, cliquet.

**FIPAVIE PREMIUM  
D'ODDO**

*Une réponse aux  
différentes situations  
patrimoniales*

Création: mars 2003.

Autres formes: capitalisation, contrat à prime de fidélité.

Versements: libres (initial: 7 500 €, complémentaires: 1 500€) ou programmés (initial: 1 500€, complémentaires 150€).

Frais: versements: 4,75 %, gestion: 0,96 %, arbitrage: 0,65 % (minimum de 45€).

Supports: 45. Arbitrages automatisés forfaitisés au coût de 1 % par an: dynamisation progressive de l'épargne, gestion active des plus-values (sous-options sécurisation des plus-values / dynamisation des plus-values).

Garanties facultatives: plancher simple, plancher majorée, garantie indexée dans les options "Bonus de Fidélité".

**HIMALIA  
DE FEDERATION  
CONTINENTALE**

*De nouvelles options  
de gestion pilotée*

Création: janvier 2004.

Autre forme: capitalisation.

Versements: libres (initial 5 000 €, complémentaires 2 000 €) ou programmés de 1 000€.

Frais: versements 4,50 %, gestion 0,80% (euros), 1 % (UC), arbitrage 15€ (en ligne) 0,50 % par courrier. Supports: 80 en offre vitrine (maxi 150) + options pilotées. Arbitrages automatisés facturés 0,50 %: dynamisation des plus-values annuelle, sécurisation des plus-values hebdomadaire, transferts programmés mensuels.

Garanties facultatives: plancher simple, plancher majorée.

**HOCHÉ PATRIMOINE  
DEUXIEME GENERATION  
DE NEUFLIZE VIE**

*Avant tout, la gestion  
sous mandat*

Création: janvier 1993.

Autres formes: bonus différé ou capitalisation.

Versements: libres (initial 450 000€, complémentaires 75 000 € (dérogations possibles pour prise de date).

Frais: versements 2,50% (incompressible 0,5 %), gestion 1 % maximum (0,65 % prélevés en 2005), arbitrage 1,75 % maximum.

Supports: liberté totale en OPCVM et titres + gestion sous mandats.

Garanties facultatives: plancher simple, capital librement choisi.

**HYDROGENE  
DE ROTHSCHILD ET CIE**

*Un éventail  
de plus de 700 fonds*

Création: 2006.

Autre forme: capitalisation.

Versements: libres (initial 7 500 €, complémentaires 1 500€).

Frais: versements 5 %, gestion 0,95% (euros) ou 1,05 % (UC), arbitrage: 60€ + 1 % (un arbitrage gratuit par an).

Supports: 720. Arbitrages automatisés: arbitrage hebdomadaire des plus-values au coût de 0,50 %, investissement progressif avec périodicité au choix.

Garantie facultative: plancher simple.

**LONG-COURS  
D'AZUR PATRIMOINE**

*Pour les CGPI uniquement*

Création: janvier 2003.

Autre forme: capitalisation.

Versements: libres (initial 7 500 €, complémentaires 1 000€) ou programmés (initial 3 800€, complémentaires 1 800€ par an).

Frais: versements 4,95 %, gestion 0,9 %, arbitrage 0,8 %.

Supports: 24. Arbitrages automatisés: rééquilibrage automatique deux fois par an,

dynamisation progressive du fonds euros, au même coût que les arbitrages ponctuels. Garanties facultatives: plancher simple, plancher majorée, cliquet.

**ORADEA MULTISUPPORT  
D'ORADEA VIE**

*Une offre unique  
à taux majoré pour 2006*

Création: octobre 2001.

Versements: libres (initial ou complémentaires: 1 200€) ou programmés 75 € par mois.

Frais: versements 5 %, gestion 0,083 % par mois, arbitrage 1 %.

Supports: 183. Arbitrages automatisés: investissement progressif hebdomadaire, arbitrage des plus-values, limitation des moins-values, dynamisation du support en euros, allocation constante rééquilibrée tous les 3 mois, aux frais normaux d'arbitrage.

Garantie: plancher simple incluse.

**PANTHEA DE NORTIA**

*L'inventeur de l'arbitrage  
progressif combiné,  
10 supports immobiliers*

Création: mars 2003.

Autre forme: capitalisation.

Versements: libres (initial 5 000 €, complémentaires 750 €) ou programmés dès 150€.

Frais: versements 4,5 %, gestion 1 %, arbitrage 0,50 % (maxi 300€, 1 gratuit par an).

Supports: 146. Arbitrages automatisés: investissement progressif trimestriel, arbitrage hebdomadaire des plus-values, limitation hebdomadaire des moins-values, maintien de l'allocation, arbitrage progressif combiné (vente à la hausse couplée à un achat à la baisse), ces options sont gratuites à ●●●

*L'assurance vie,  
une belle enveloppe  
juridique et financière !*

●●● l'exception de l'APC facturée 0,30 %.

Garanties facultatives : plancher simple, plancher majorée.

**PATRIMOINE  
DE PATRIMOINE  
MANAGEMENT**

*Un contrat qui associe  
les professionnels*

Création : janvier 2005.

Autre forme : capitalisation.  
Versements : libres (initial 50 000 €, complémentaires 10 000 €).

Frais : versements 5 %, gestion 0,98 %, arbitrage 1 % (minimum 120 €).

Supports : 40 + gestion quantitative active par mandats.  
Garantie : plancher incluse.

**PATRIMOINE VIE  
PLUS DE VIE PLUS**

*Un contrat  
récemment relooké*

Création : 1997 revu en 2006.

Autre forme : capitalisation.  
Versements : libres (initial 2 000 €, complémentaires 1 000 €) ou programmés (initial : 2 000 €, complémentaires : 150 € par mois, 300 € par trimestre, 600 € par semestre, 1 000 € par an).

Frais : versements : 4,5 %, gestion : 1 % (euros), 1,08 % (UC), arbitrage 0,80 % (mini 40 €, un arbitrage gratuit par an).

Supports : 550 dont 69 en offre vitrine. Arbitrages automatisés : à seuil de déclenchement ou sur alerte à seuil évolutif, arbitrages progressifs en dynamisation ou en sécurisation, ces options font passer les frais de gestion à 1,2 %.

Garanties : plancher décès accidentel incluse, plancher décès toute cause en option.

**PHI DE GENERALI**

*Un classique du genre*

Création : janvier 2002.

Autre forme : capitalisation.  
Versements : libres (initial ou complémentaires : 150 €) ou programmés (initial 150 €, complémentaires 50 € par mois, 100 € par trimestre, 150 € par semestre ou par an).  
Frais : 4,5 %, gestion 0,96 %, arbitrage 0,60 % (1 gratuit par an).

Supports : 125. Arbitrages automatisés gratuits : investissement progressif trimestriel, capitalisation et optimisation des plus-values, répartition cible trimestrielle. Les arbitrages automatiques sont gratuits.

Garantie : plancher majorée obligatoire.

**PLANETYS DE FONCIER  
ASSURANCE**

*Un multi-contrat  
multi-usage*

Création : septembre 2002.

Autres formes : capitalisation, PEA assurance.

Versements : libres (initial 3 000 €, complémentaires 1 500 €) ou programmés (100 € par mois, 300 € par trimestre, 600 € par semestre, 1 200 € par an).

Frais : versements bruts 4,31 %, gestion 0,71 % (euros), 1 % (UC) + 0,14 % pour la garantie plancher décès PTIA et dépendance, arbitrage 25 € (1 gratuit par an).

Supports : 51. Arbitrages automatisés : investissement progressif mensuel, sécurisation mensuelle des plus-values.

Garantie : plancher décès PTIA et dépendance incluse.

**PREDILEXIA VIE DE LA  
PLATE-FORME DU  
PATRIMOINE (LPFP)**

*Le choix de la gestion  
libre ou sous mandat*

Création : octobre 2005.

Autres formes : capitalisation, PEA Assurances.

Versements : libres (initial : 10 000 € en gestion libre, 50 000 € en mandat, complémentaires : 1 500 €) ou programmés dès 150 €.

Frais : versements : 4,75 %, gestion 1 %, arbitrage 1 %.

Supports : 160. Arbitrages automatisés gratuits : investissement progressif, arbitrage automatique des plus-values, gestion des moins-values.

Garanties facultatives : plancher simple, plancher majorée à 120 %, 150 %, plancher indexée (de 0,5 % à 5 % par tranche de 0,5 %), cliquet.

**SKANDIA ARCHIPEL  
DE SKANDIA**

*Un choix inédit  
de 4 supports en euros*

Création : novembre 2002.

Autres formes : prime de fidélité, capitalisation.

Versements : libres (initial 5 000 €, complémentaires 3 000 €) ou programmés (dès 500 €).

Frais : versements 1 %, gestion 1 %, arbitrage 1 %.

Supports : 325. Arbitrages automatisés : investissement progressif hebdomadaire, arbitrage quotidien des plus-values avec sécurisation ou dynamisation, limitation quotidienne des moins-values (à partir de 50 000 €), rééquilibrage automatique, arrêt des moins-values relatives, couloir de performances.

L'ensemble des arbitrages coûte 0,20 % par an.

Garanties facultatives : plancher simple, plancher majorée.

**STRATEGIE PATRIMOINE  
DU CFP**

*La petite liste  
pour simplifier la vie*

Création : 1996.

Autres formes : capitalisation, PEA assurance.

Versements : libres (initial 1 500 €, complémentaires 150 €) ou programmés (initial 150 €, complémentaires de 75 € par mois, 225 € par trimestre, 450 € par semestre, 900 € par an).

Frais : versements 4,75 %, gestion 0,962 % (euros), 1,05 % (UC), arbitrage 0,50 % (0 % à destination et entre les profils).

Supports : + de 200. Arbitrages automatisés à 0,50 % : investissement progressif, arbitrage des plus-values avec périodicité au choix.

Garanties : plancher simple, plancher indexée, cliquet, cliquet majoré, capital librement choisi.

**SWISS LIFE STRATEGIC  
DE SWISS LIFE**

*Un choix de supports  
adaptés à tous les  
investissements*

Création : 1998.

Versements : libres (initial 7 500 €, complémentaires 5 000 €) ou programmés (initial 1 000 €, complémentaires 500 € par mois, 750 € par trimestre, 1 000 € par semestre, 2 000 € par an).

Frais : versement 4,50 %, gestion 0,65 % (euros), 0,96 % (UC), arbitrage 0,80 %.

Supports : 812. Arbitrages automatisés : arbitrage des plus-values selon un seuil choisi au coût forfaitaire de 30 € + 0,20 % du montant, retraits programmés.

Garantie : plancher facultative. ■

Bernard Le Court

# INVESTIR MAGAZINE SEPTEMBRE OCTOBRE 2006

## LA GESTION DE PATRIMOINE S'OUVRE À LA FRANCHISE

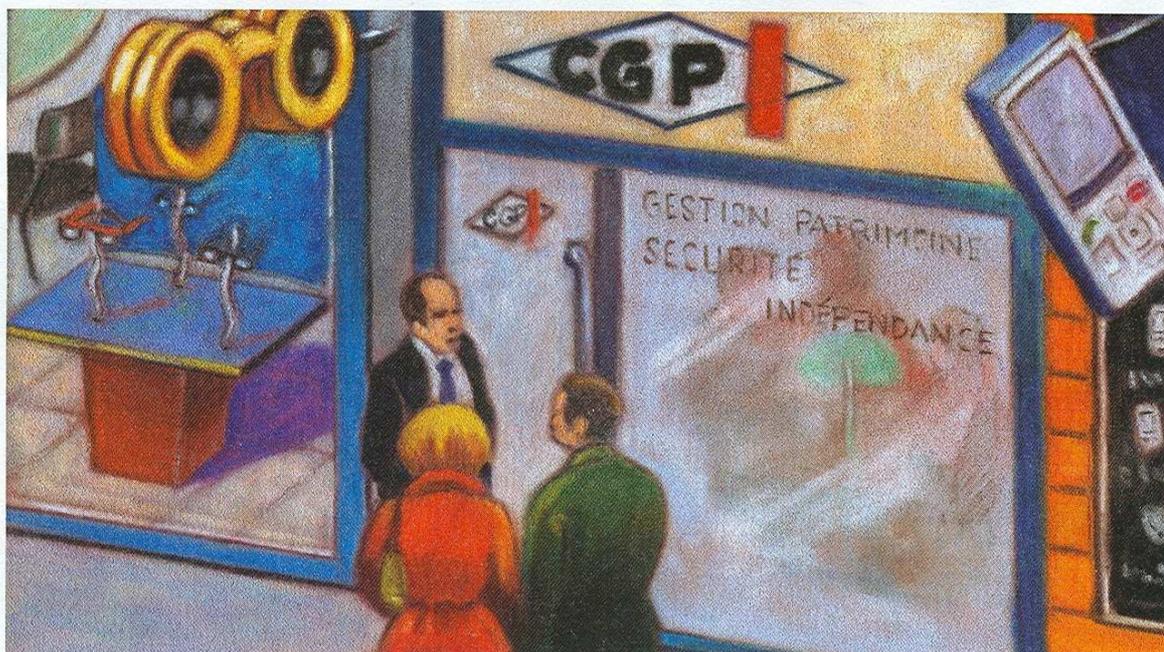


ILLUSTRATION THIERRY ALBA

**De plus en plus de conseillers patrimoniaux choisissent de se regrouper, notamment sous forme de franchise. Une tendance qui est loin d'être anodine pour leurs clients.**

### Repères

On dénombre environ 1.600 cabinets de conseils en gestion de patrimoine indépendants en France, ce qui représente près de 3.000 conseillers. Ils collectent 10% de l'épargne financière.

**L**es conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) apprécient de moins en moins la solitude. Face à un environnement qui évolue sans cesse, ils sont déjà nombreux à s'être regroupés. «*La réglementation de la profession exige des pratiques administratives lourdes pour un conseiller qui travaille seul*, explique Aïda Sadfi, consultante au sein de la société d'études Aprédia. *Parallèlement, l'évolution du cadre juridique et fiscal du patrimoine et la connaissance des produits requièrent des forma-*

*tions permanentes. Les regroupements de cabinets semblent devenir incontournables pour développer l'activité.*» Plus étonnant, la profession s'est ensuite ouverte à la franchise, plus connue jusque-là par ses chaînes d'opticiens ou de restaurants. La franchise s'est invitée dans le paysage de la gestion de patrimoine et le phénomène connaît une accélération. Or, si la mission reste la même pour tous les conseillers, la forme juridique retenue n'est pas sans conséquence sur le service et surtout sur les produits proposés aux clients.

### I comme indépendance

En principe, le conseiller indépendant est censé dénicher le contrat ou le placement le plus intéressant pour son client après avoir réalisé un audit des offres

de la place. Un CGP qui s'est rapproché de ses confrères ou un franchisé peut-il lui aussi être «I»? «*Le groupement est avant tout un outil de travail, ce n'est pas un argument commercial que nous mettons en avant vis-à-vis de nos clients. C'est un moyen d'exercer*

### La forme juridique du groupement a une incidence sur les produits et services proposés au client.

*efficacement comme le font certaines professions libérales*», estime Patrick Ganansia, président de La Boétie Patrimoine, association qui a vu

le jour en 1991 et qui regroupe aujourd'hui vingt-quatre cabinets.

Reste que les groupements se constituent aussi pour faciliter les négociations avec les fournisseurs, notamment les plateformes de distribution (*lire page suivante*). «*Comparé à un CGPI isolé, le groupement peut obtenir des conditions plus intéressantes auprès des compagnies et permet*

d'accéder à une palette plus large de produits», confirme Pierre Le Rolle, CGPI à Montpellier, qui a pourtant abandonné son groupement pour une centrale d'achat. Ce dernier type de structure, qui cherche à faire pression sur les fournisseurs, s'apparente à la franchise. C'est le cas, par exemple, de La Financière du Carrousel, créée en 2005, qui, moyennant le versement d'une quote-part du chiffre d'affaires du conseiller, négocie pour lui les marges avec les fournisseurs. En contrepartie, le CGPI doit commercialiser les produits sélectionnés par la centrale d'achat.

### Commissions sur la vente des produits

Il est vrai que la question de l'indépendance se pose tout autant pour un professionnel qui travaille en solo. L'essentiel de la rémunération du CGPI provient en effet des commissions qu'il perçoit sur la vente des produits, le conseil étant peu ou pas facturé. Une partie des droits d'entrée et des frais de gestion lui sont reversés par les assureurs et les sociétés de gestion dont il place les contrats et les fonds. Le CGPI peut vite être tenté de privilégier un fournisseur en fonction du montant des commissions qu'il lui verse ou des prestations qu'il lui propose.

L'apparition et le développement de réseaux de franchises soulèvent d'autres questions. Le réseau le plus ancien, la Fédération indépendante du patrimoine (FIP), lancé par le conseiller indépendant Jacques Bouhana, est apparu en 2000. Il réunit aujourd'hui 37 franchisés. Depuis six ans, d'autres réseaux se sont développés sur le marché. Deux exemples récents : les AGF ont lancé, en 2005, W Finance Part-

## Sachez à qui vous confiez votre épargne

### Les bonnes questions à poser à votre CGPI

**M**ême lorsque l'on s'adresse à un conseiller en gestion de patrimoine indépendant sur recommandation, ce qui est le cas le plus fréquent, voici quelques éléments à prendre en compte avant de confier la gestion de son épargne.

► Il doit, dès le premier rendez-vous, vous présenter son cabinet (date de création, structure juridique, siège social...), ses domaines d'intervention (fonds d'investissement, assurance vie, immobilier, etc.) et son niveau de formation. La compétence juridique appropriée (CJA) impose au conseiller un minimum de diplômes.

► N'hésitez pas à lui demander s'il adhère à un organisme syndical ou professionnel qui assure un contrôle de ses adhérents et dispense des formations continues.

► Le conseiller doit justifier des cartes et documents nécessaires à son activité : de conseiller en investissements financiers (numéro d'enregistrement et association professionnelle dont il relève, six ont pour l'heure été agréées par l'Autorité des marchés financiers), de courtier d'assurances, d'agent immobilier ou encore de démarcheur financier (le fichier national des démarcheurs est consultable sur [www.demarcheurs-financiers.fr](http://www.demarcheurs-financiers.fr)).

Evidemment, le conseiller indépendant doit aussi être assuré en responsabilité civile professionnelle.

► Renseignez-vous également sur la composition du capital de son cabinet et surtout sur la présence éventuelle de fournisseurs de produits d'épargne (banques, compagnies d'assurances). ■

ner qui compte une dizaine de franchisés ; en juin dernier, la société Expert & Finance, détenue à plus de 80% par Generali, a ouvert son réseau d'affiliés, Expert & Finance Partenaire. Son dirigeant, José Zaraya, est aujourd'hui convaincu par la franchise. «Le groupement ne peut pas apporter les atouts d'une franchise par manque de moyens. Les CGPI ne veulent pas investir dans les groupements.»

### Un cadre juridique très souple

Le cadre de la franchise n'ayant pas de statut juridique défini, il laisse à chaque franchiseur une grande liberté pour définir son mode de fonctionnement. D'une manière générale, moyennant le paiement d'un droit d'entrée et d'une redevance annuelle, le conseiller est totalement encadré et a accès à une assistance commerciale, technique et informa-

tique. Les cabinets franchisés ont évidemment tous la même identité visuelle.

Pour l'heure, la franchise se destine surtout aux indépendants de demain. «Elle s'adresse au conseiller provenant de la banque ou de l'assurance qui souhaite ouvrir son propre cabinet de conseil en gestion de patrimoine. Notre franchise les accompagne entre autres dans toutes les habilitations requises pour effectuer correctement ce métier : cartes professionnelles, responsabilités civiles professionnelles, adhésion au statut de conseiller en investissement financier...», explique Valère Gagnor, dirigeant du réseau Arkanissim créé fin 2004, qui compte 21 cabinets. «Mes confrères indépendants passent 50% de leur temps à sélectionner leur gamme de produits et à assurer les différentes tâches administratives. Je ne pouvais pas concevoir de passer seulement deux jours par semaine ●●●

### Plates-formes

Créées par les assureurs et par les sociétés de gestion, les plates-formes de distribution ont été développées pour les CGPI. Fonctionnant en architecture ouverte, elles proposent au conseiller une sélection de placements, assurance vie, comptes-titres et investissements immobiliers. Parallèlement, elles assurent la gestion administrative et financière de ces produits et développent les services à destination des CGPI.

## En général, les franchisés sont tenus de placer les produits référencés par le franchiseur.



### Réglementation

La loi oblige le conseiller en investissement financier (CIF) à indiquer à son client la nature juridique et l'étendue des relations qu'il entretient avec les promoteurs de produits financiers qui le rémunèrent sous forme de commissions.

●●● *aux études de dossiers et au suivi de mes futurs clients»,* explique Jean-Pierre Gayral, un tout nouveau franchisé.

Plus de temps pour conseiller le client mais aussi plus de sécurité, le conseiller étant bien équipé de toutes ses cartes professionnelles. La franchise n'aurait-elle que des avantages pour le client ? Pas si sûr. Deux points méritent que l'on s'attarde sur son cas. Tout d'abord, les franchisés ont généralement l'obligation de commercialiser des produits référencés par le franchiseur. Cela limite évidemment l'autonomie de choix des produits du conseiller. Ensuite, il n'est pas inutile de préciser que certaines franchises sont détenues par des compagnies d'assurances ou en comptent dans leur capital. C'est bien sûr le cas des réseaux d'affiliés lancés par Generali ou celui des AGF. Pour se développer, la fran-

chise FIP a accueilli dans son capital la société Cardif (groupe BNP Paribas) et les AGF, chacune à hauteur de 23%.

### Architecture ouverte

Les conseillers étant contraints de réaliser leur chiffre d'affaires avec la gamme référencée par le franchiseur, dans quelle mesure les solutions proposées par ces compagnies ont-elles une place de choix dans les préconisations ? «*Nous travaillons en architecture ouverte*», assure José Zaraya, qui précise néanmoins que, en assurance vie, «*l'offre de la franchise est composée à 50% par les produits Generali*».

Face à la critique, les franchiseurs défendent la présence de telles entités dans le capital tout comme leur maîtrise de la qualité des produits qui représenteraient «*un gage de confiance*» pour le client. «*Quel CGPI peut*

*affirmer qu'il travaille avec tous les fournisseurs de la place? Par ailleurs, un conseiller dont l'activité est réalisée à 90% avec une plateforme peut-il être considéré comme indépendant ? Pour moi, cela ne remet pas en cause son statut d'indépendant si la plateforme lui offre une gamme de produits et des fournisseurs suffisamment diversifiés*», remarque José Zaraya. «*La franchise représente une nouvelle alternative pour le client face aux établissements financiers et aux CGPI traditionnels*», ajoute Aïda Sadfi. Et le modèle est très apprécié par les fournisseurs. «*Si la franchise joue son rôle de conseil, le client ne doit pas voir la différence. Elle représente un mode de distribution comme un autre*», conclut Olivier Samain, directeur de Thema, plateforme d'Axa, qui n'a pour l'heure aucune participation dans un réseau de franchise. ■

PAULINE JANICOT

## L'ARGUS DE L'ASSURANCE 30 JUIN 2006

### ANIMATION D'UN ATELIER PAR VALÈRE GAGNOR LORS DU FORUM DES FORCES COMMERCIALES

#### ATELIER 1

#### Pourquoi et comment créer une franchise ?

Les assureurs réfléchissent depuis longtemps à ce modèle de distribution, mais seul April a franchi le Rubicon. Pour Valère Gagnor, PDG du réseau de franchises Arkanissim finance, la franchise pallie le principal inconvénient du salarié – le « cocooning » – et le principal défaut de l'indépendant – la solitude. En outre, **elle permet aux courtiers, cible visée par Assurtis, l'enseigne franchisée d'April, d'accéder à un éventail plus large de fournisseurs et de mieux lutter contre la concurrence**, comme l'a souligné Sophie Jamet, DGA d'Assurtis. Les statistiques montrent en outre que le franchisé gagne en efficacité commerciale, car il ne perd plus 25 % de son temps à rechercher des fournisseurs et 25 % en tâches administratives. Sa formation, la promotion de la marque, l'animation sur le terrain relèvent des devoirs du franchiseur, consignés dans un contrat à durée déterminée renouvelable. Il est encore difficile d'évaluer l'efficacité du modèle dans l'assurance, faute de recul suffisant. À suivre !

N.H.

## L'AS PATRIMONIAL AVRIL 2006



### Arkanissim : l'indépendance dans l'interdépendance.

Après 8 ans passés à la banque Hervet (groupe HSBC) et au Crédit Lyonnais dans le domaine de la gestion de patri-

moine, **Aymeric Binet**, 32 ans, diplômé de l'Institut Supérieur de Gestion (ISG), titulaire d'un mastère de gestion de patrimoine (ESLSCA), a décidé de devenir son propre patron. Exercer dans un cadre bancaire commençait à lui peser. Il s'est donc lancé dans la franchise.

*"Aujourd'hui, être à son compte en tant que gestionnaire de patrimoine dans le cadre d'une franchise correspond parfaitement aux attentes des entrepreneurs. J'ai choisi Arkanissim pour la valeur ajoutée et le véritable savoir-faire du franchiseur. De plus, Valère Gagnor, son fondateur, est un véritable professionnel de la gestion de patrimoine."*

Aymeric Binet reconnaît que la formation et son accompagnement sont vraiment de qualité. Il existe un monde entre le banquier et le gestionnaire de patrimoine. Le premier attend que les clients rentrent dans son bureau pour acquérir les placements de la banque. Le second, après une approche globale, va leur conseiller les placements correspondant à leur attente. Un franchisé en gestion de patrimoine cherche à se constituer un portefeuille de clients qu'il va accompagner tout au long de leur vie, dans la création, le développement et la transmission de leur patrimoine.

Son objectif n'est donc pas de placer des produits en fonction des campagnes décidées par sa direction commerciale. Il travaille avec tous les organismes bancaires, ce qui garantit l'objectivité de ses conseils.

Dans ses nouvelles fonctions, Aymeric Binet prévoit un chiffre d'affaires de 60 à 120 K€ pour la 1<sup>ère</sup> année, et de 90 à 160 K€ pour la 2<sup>ème</sup>. **A partir de la 3<sup>ème</sup> année, il aura intérêt à recruter des collaborateurs.** Le franchiseur l'aidera alors dans la sélection des candidats. ●

## GESTION PRIVÉE MAGAZINE FÉVRIER 2006

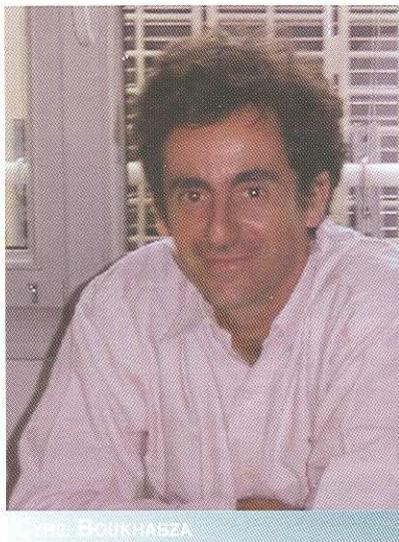
### Cyril Boukhabza (Emet Conseil)

#### Franchisé et fier de l'être

Cyril Boukhabza, 39 ans, s'est formé pendant quatre ans dans une banque d'affaires, après avoir exercé différents métiers qui n'avaient rien à voir avec la profession de CGP. Tout en suivant un cursus de 3<sup>e</sup> cycle équivalent au DESS de gestion de patrimoine. Ensuite, sa soif d'indépendance l'a emporté sur le reste : « Je me sentais étriqué à l'intérieur de cet établissement, ne pouvant avoir une bonne pluralité gestionnaire, explique-t-il. J'ai donc choisi l'indépendance, en créant il y a deux ans Emet Conseil, mais dans un cadre bien spécifique, celui de la franchise avec Arkanissim. Ce groupement de CGP franchisés compte deux entités : Arkanissim Finance et Arkanissim Formation. » Son cabinet a enregistré un chiffre d'affaires de 120 000 euros pour 2005. « Pour moi l'approche du vrai métier de CGP, c'est d'être à quasi 100 % de son temps au service de ses clients, entre le suivi, l'audit, l'intermédiation financière, les conseils

personnalisés. Une mission qui ne peut être remplie de manière vraiment satisfaisante par les CGP indépendants, car ils perdent beaucoup de temps avec les fournisseurs et la gestion de leur cabinet », avance-t-il. La franchise, en revanche, met à disposition différents points d'appui : « La formation continue d'abord. Ensuite, la plate-forme de produits financiers et immobiliers. Enfin, la prise en charge au niveau administratif. Ce qui me permet de me consacrer davantage au travail de terrain pour suivre le client », détaille Cyril Boukhabza. Comment travaille un CGP franchisé ? « D'abord, il a une triple compétence : l'audit, l'analyse et le conseil. Vers quoi vais-je orienter mon client ? Quels sont ses projets et objectifs patrimoniaux ? explique

Cyril Boukhabza. Côté intermédiation financière,



ture et d'apporter des solutions avec un audit patrimonial effectué par le service ingénierie patrimoniale », explique le CGP, qui, dans le cas d'une grosse succession, fait appel à des partenaires : notaires, avocats fiscalistes, experts-comptables. « Ces apporteurs d'affaires représentent environ 70 % de mes nouveaux clients », précise-t-il.

Aujourd'hui, Emet Conseil compte une centaine de clients, principalement des professions libérales et des chefs d'entreprises. La franchise apporte globalement un certain nombre de services : c'est le cas des abonnements souscrits par le client avec un engagement de suivi de leur contrat de capitalisation sur la durée.

Cyril Boukhabza est optimiste pour l'avenir : « De plus, le CGP a une reconnaissance officielle. Notre métier ne pourra plus être exercé par des gens peu compétents. » ■

S.B.

# INVESTISSEMENT CONSEILS N°677 JANVIER 2006

LA VIE D'UNE FRANCHISE

## Témoignage limousin

**S**ANDRINE Souque-Vareillas qui travaille avec Arkanissim Finance nous précise son choix :

*« Après quelques années passées au sein d'un réseau captif où les solutions souvent partiales ne répondaient pas spécifiquement aux attentes de mes clients, j'ai choisi de franchir le pas de l'indépendance » nous explique Sandrine Souque-Vareillas gérante d'EOS Patrimoine.*

Et de poursuivre : *« Ayant analysé toutes les obligations et contraintes inhérentes à ce métier sans hésiter je me suis adossée au groupe Arkanissim Finance, une franchise originale qui met à ma disposition de très nombreux services efficaces qui facilitent mon activité. En termes de back office, de formation, d'études patrimoniales, de logiciels informatiques*

*dédiés, d'assistance au développement et surtout d'une grande sélection de produits pertinents, innovants et efficaces. Dans le secteur immobilier nous travaillons avec plus de 40 promoteurs couvrant toutes les fiscalités.*

*Mais c'est peut-être dans le domaine des assurances où les solutions en multi gestions sont les plus impressionnantes : Nous pouvons proposer plus de 100 fonds gérés par 40 prestigieux gestionnaires Français et internationaux. Ceci à l'intérieur de contrats de capitalisation ou de contrats d'assurances créés spécifiquement pour Arkanissim par des grands noms de l'assurance tels que Skandia ou Fortis. Les multiples options de gestion tels que les stop loss ou les écrêtements de plus-values séduisent, à juste titre, bon nombre d'investisseurs.*

*Avec de tels atouts, après seulement une année d'exercice sur Limoges, les résultats probants que nous avons enregistrés nous incitent à recruter nos premiers salariés, afin de positionner EOS Patrimoine comme un acteur financier incontournable sur le marché limousin pour tous les investisseurs ambitieux ».*



Sandrine Souque-Vareillas

# AGEFI ACTIFS N°237 JANVIER 2006

## CONSEILLERS INDEPENDANTS Le modèle de la franchise suscite l'intérêt des établissements financiers

- Les franchises réservées aux indépendants du patrimoine sont régulièrement sollicitées par les assureurs ou les banquiers qui cherchent à capter ces nouveaux réseaux de distribution par le biais de prises de participation
- ✓ La Fédération indépendante du patrimoine, qui compte déjà Cardiff dans son capital depuis 2001, s'ouvre aujourd'hui au groupe AGF. Les deux compagnies disposent d'une participation équivalente s'élevant à 23 %

**A**près Cardiff, c'est au tour du groupe AGF d'entrer dans le capital de la Fédération indépendante du patri-

moine (FIP), le réseau de franchises lancé en 2000 par Jacques Bouhana. Cette prise de participation à hauteur de 23 % dans le cadre d'une augmentation de capital réservée, et équivalente à celle de Cardiff, démontre l'intérêt que suscite un réseau de distribution pour les établissements financiers, y compris sous forme franchisee.

**Déploiement.** « L'arrivée des AGF est un tournant déterminant dans notre évolution. Elle atteste de la reconnaissance que les opérateurs institutionnels portent à la franchise comme mode de distribution et de leur volonté d'en accompagner le développement. Elle confirme aussi la légitimité acquise par notre réseau », se félicite Claude Benchehrit, directeur général délégué de FIP. Cette prise de participa-

tion permettra au réseau FIP, qui compte 35 franchisees, d'assurer son déploiement sur les trois prochaines années. « Nous souhaitons renforcer l'animation du réseau et accélérer sa présence sur le territoire », note Claude Benchehrit.

Ce nouvel actionnariat n'est cependant pas sans contrepartie. « Les deux assureurs représentent naturellement une part significative de notre gamme de produits commercialisée auprès des franchisees, mais non exclusive », précise Claude Benchehrit. Toutefois, les franchisees étant contraints de réaliser leur chiffre d'affaires à 80 % avec les produits référencés par FIP, nul doute que les solutions de Cardiff et des AGF auront une place de choix dans les préconisations.

Cet échange de bons procédés peut-il nuire à l'indépendance de la franchise ? La question mérite d'être posée en sachant que, pour se développer, les franchisees peuvent trouver d'autres alternatives, comme rentrer en Bourse ou, plus simplement, faire appel à un in-

### Droits d'entrée et redevances des principales franchises

<b>FIP (35 franchisees) :</b>
Droits d'entrée : 10.000 euros HT
Redevance annuelle fixe : 2.500 euros
Redevance annuelle variable : 4 % HT du chiffre d'affaires (CA)
<b>CRP Patrimoine (20 franchisees) :</b>
Redevance annuelle fixe : 6.000 euros HT
1 <sup>re</sup> année puis 2.500 euros
Redevance annuelle variable : 7 % HT du CA. Ces modes de rémunération devraient évoluer dans les mois qui viennent
<b>Arkanissim (13 franchisees) :</b>
Droits d'entrée : 5.000 euros HT
Redevance annuelle : 4 % HT du CA

vestisseur qui n'est pas un établissement financier. C'est le cas de la franchise CRP Patrimoine, dirigée par Roger Pommelet, qui est en négociation pour accueillir un acteur non institutionnel dans son capital en 2006.

De son côté, FIP estime que ce nouveau tour de table représente un gage de confiance. « Les clients finaux sont confortés par la présence de noms aussi prestigieux qu'AGF et Cardiff, estime Claude Benchehrit. La présence de deux tels actionnaires à équité totale dans notre capital est à nos yeux une force d'indépendance. »

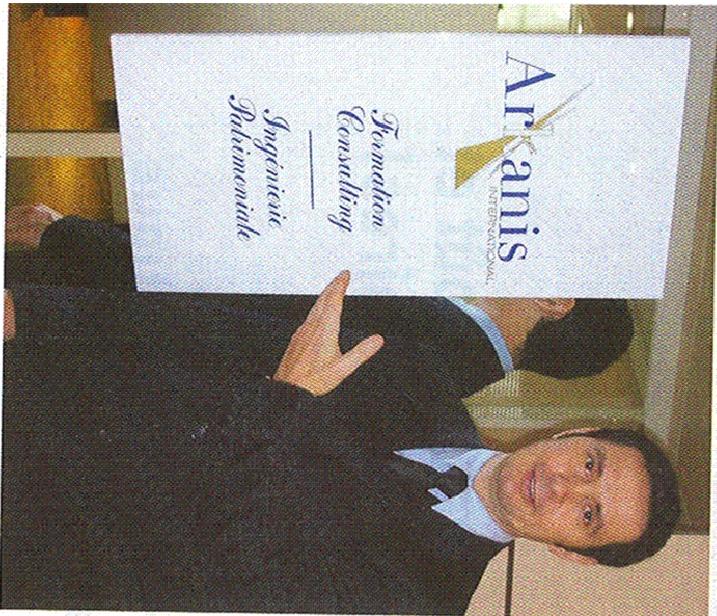
« Cardiff et AGF représentent naturellement une part significative de notre gamme de produits commercialisée auprès des franchisees, mais non exclusive »

Reste que le petit nombre de réseaux de franchise présents en France est très sollicité par les enseignes financières. « Les propositions des fournisseurs sont très fréquentes », note Valère Gagnor, PDG de la franchise Arkanissim, qui refuse pour le moment d'accueillir un nouvel actionnaire.

**Le cas des AGF.** Avec cette prise de participation, les AGF confirment leur intérêt pour le modèle de la franchise. « La compagnie illustre son engagement et sa volonté, déjà affirmée lors du rachat d'Avip, de devenir un partenaire significatif et durable des indépendants », affirme Philippe-Michel Labrosse, directeur général des Patrimoniaux vie d'AGF. L'entrée dans le capital de FIP intervient en effet après la création de son propre réseau de franchise. Le groupe a lancé, en juin 2005, W Finance Partner, une franchise non exclusive qui, moyennant un droit d'entrée de 3.000 euros, accueille notamment les conseillers W Finance désireux d'évoluer (*L'Agefi Actifs n°211, p. 3*). Si aucun lien capitalistique ne lie le franchiseur et le franchisee, ce dernier doit cependant répondre à des objectifs ambitieux, à savoir un encours de 3 millions d'euros au bout de deux ans et de 5 millions après trois ans. Par ailleurs, 75 % de sa collecte doit être réalisée avec des produits sélectionnés par W Finance. Enfin, les franchisees n'ont pas la propriété de leur clientèle mais un droit d'exploitation. Le réseau compte pour l'instant cinq franchisees en cours d'installation. ■ PAULINE JANICOT

## OFFICIEL DE LA FRANCHISE SEPTEMBRE 2005

# Arkanis, un nouveau concept de gestion de patrimoine



Valère Gagnor a créé le groupe Arkanis International en 2004.

**A**près une carrière de directeur commercial et général de plus de vingt ans dans différentes sociétés de gestion de patrimoine, Valère Gagnor a fondé en 2004 le groupe Arkanis International. "C'est une holding dont l'activité majeure est la prise de participation dans des sociétés dynamiques au marché porteur et au destin prometteur". Sa filiale Arkanis Patrimoine a pour vocation d'assister les conseillers de gestion de patrimoine dans l'exercice de leur profession. "Si le salarié manque de liberté dans la sélection de ses produits et dans la conduite de son activité, le conseiller indépendant est confronté à une offre pléthorique de produits et à de multiples impératifs administratifs, qui le privent d'un temps précieux." En bénéficiant d'une assistance commerciale, technique, informatique, logistique et administrative, le conseiller franchisé peut se décharger des tâches non productives, telles que la sélection de nouveaux produits, la rédaction des contrats ou le suivi des dossiers et se consacrer davan-

tage à son cœur de métier. "Le principe novateur de la gestion de patrimoine en franchise permet au conseiller de conserver son indépendance, sa liberté d'action et son libre-arbitre, tout en bénéficiant d'une formation personnalisée, d'une offre de plus de 50 services et d'une assistance de professionnels confirmés, explique Valère Gagnor. Nous avons lancé une société pilote à Limoges en septembre 2004 dans l'optique de tester le concept une année avant de le dupliquer. En six mois, nous avons doublé nos objectifs et décidé d'anticiper la date de création du réseau. Nous avons signé notre premier contrat en mars et recensons aujourd'hui une dizaine d'agences franchisées." Pour les trois premières années, Arkanis souhaite suivre un rythme de croissance de 20 unités par an. Pour son développement en franchise, Valère Gagnor recherche des candidats venant de la profession, exerçant leur activité comme salariés ou conseillers indépendants. ■

## L'ARGUS DE L'ASSURANCE SEPTEMBRE 2005

# La franchise, un tremplin pour les indépendants

**DISTRIBUTION** Valère Gagnor, transfuge de la société UFF, propose un encadrement complet aux conseils en gestion de patrimoine indépendants.

**L**a formule fait des émules. Dans le sillage du pionnier de la franchise en gestion de patrimoine qu'est la Fédération indépendante du patrimoine (Fip), créée en 2000, les créations se succèdent. Avec le lancement d'Arkanis, l'ancien directeur commercial de l'UFF, Valère Gagnor, marche également dans les traces du cabinet CRP patrimoine, du groupe Stratégie patrimoine ou encore de W Finance Partner (groupe AGF). JP Morgan Fleming AM chercherait à lui emboîter le pas.

### Le jackpot six mois après le lancement

« Le dilemme des sociétés employant des conseillers salariés est de mieux les former et de voir partir les meilleurs d'entre eux parce qu'ils se mettent à leur compte. Un tiers des salariés ont ainsi vocation à devenir indépendants », estime Valère Gagnor, PDG

d'Arkanis, dont les deux salariés sont justement d'anciens directeurs de formation... de la société UFF.

Après un test de six mois, un premier franchisé d'Arkanis a récolté 200 000 € de primes (entre septembre 2004 et mars 2005). Six

nouvelles sociétés étaient créées début juin, et une vingtaine sont prévues d'ici à la fin de l'année. Arkanis est une « plate-forme multiservice et multifournisseur » qui vise des conseils en gestion de patrimoine en cours d'installation.

Elle comprend un back-office, des outils de gestion de la relation client et d'agrégation de comptes, ainsi que le développement de partenariats avec les experts-comptables. Une semaine de formation



Valère Gagnor, PDG d'Arkanis : « Un tiers des salariés ont vocation à devenir indépendants. »

continue est organisée tous les six mois, plus un séminaire de trois jours chaque année. L'enjeu : développer les honoraires de conseil et

remplir des obligations réglementaires de plus en plus exigeantes. Outre l'assurance, l'offre comprend des OPCVM, de l'immobilier et des solutions dédiées aux entreprises. Le ticket d'entrée pour les cabinets candidats à la franchise est fixé à 3 000 €, puis à 6 % du chiffre d'affaires annuel au titre de la redevance, dont 2 % pour la publicité. En échange, la participation d'Arkanis au capital de chaque cabinet est de 20 %. ●

AGNÈS SÉVERIN

## INVESTISSEMENT CONSEILS N°669 AVRIL 2005

# Un contrat conçu spécifiquement pour les indépendants

Après avoir été à la tête d'un réseau de 1 200 conseillers en gestion de patrimoine salariés, Valère Gagnor s'intéresse aujourd'hui aux CGPI par le biais de sa société Arkanis et de son contrat d'assurance Arkanis Perspectives.

**Investissement Conseils :**  
*Quelle activité exercez-vous ?*

**Valère Gagnor :** Arkanis est un développeur d'indépendants qui apporte aux personnes salariées ou déjà indépendantes travaillant dans le secteur de la banque, de la finance ou de la gestion du patrimoine l'opportunité de changer de statut ou de franchir le pas en s'installant dans le cadre d'une franchise.

**IC :** *Quels genres de produit leur préconisez-vous ?*

**VG :** Via la plate-forme CGPI Associés nous proposons l'ensemble des contrats d'assurance de la place susceptibles d'intéresser les indépendants. De plus, avec Skandia nous avons mis au point un contrat Arkanis Perspectives dont les supports bénéficient de l'expertise de Rothschild Gestion : prudentiel, dynamique, opportunité, amplitude.

Accessible à partir de 10 000 €, il possède une version à versements programmés (sans précompte des frais) à compter de 250 € par mois. En Madelin, nous diffusons Forticiel de Fortis Assurances. Et nous travaillons sur une gamme retraite entreprise et prévoyance.

**IC :** *Votre contrat bénéficie-t-il de mécanismes automatisés de gestion ?*

**VG :** Arkanis Perspectives propose des options automatiques d'arbitrage : rééquilibrage de l'allocation, écrêtement des plus-values, arbitrage en cas de moins-value dès qu'un niveau déterminé de baisse a été franchi, et lissages réguliers. L'exclusivité réside dans la possibilité de cumuler l'écrêtement et l'arbitrage en cas de moins-value sur un même support, permettant ainsi de créer un couloir de performances.

**IC :** *Quel est le bilan de votre activité lancée en septembre 2004 ?*

**VG :** D'ici fin avril cinq franchises seront en place. L'objectif 2005 est de finir l'année avec dix à quinze franchises. En 2006, nous comptons ouvrir une quinzaine de franchises, soit plus d'une par mois. Nous avons établi des partenariats avec vingt-deux cabinets d'indépendants et nous espérons approcher la cinquantaine d'ici la fin 2006.

**IC :** *Quels types de partenariat leur offrez-vous ?*

**VG :** Nous proposons trois niveaux d'intégration. L'option salarié s'adresse à l'employé d'une banque ou d'une compagnie d'assurance

qui se sent souvent à l'étroit avec la gamme de produits dont il dispose et supporte de moins en moins les campagnes à mener. S'il souhaite conserver un statut de salarié, nous lui proposons de travailler dans l'une de nos franchises. L'option franchisé concerne la personne qui travaille dans un réseau salarié de CGP et qui peut ambitionner le statut d'indépendant. Nous lui donnons, alors, les clés de sa future structure. Les droits d'entrée sont de 3 000 € HT, la redevance sur les marges de 4 % + 2 % pour la publicité de la marque Arkanis et un incompressible sur les marges variable selon les produits. Nous proposons aux conseillers en cours d'installation un kit complet. En moins d'un mois le cabinet est opérationnel avec une gamme de produits large et pertinente couvrant tous les domaines (valeurs mobilières, contrats d'assurance, solutions entreprises, immobilier direct ou indirect avec ses fiscalités multiples). Enfin l'option indépendant vise celui, déjà installé, qui manque de temps pour apporter à ses clients le meilleur service. Nous lui offrons les moyens de gagner en efficacité grâce à des produits clés en mains et des services informatiques.

**IC :** *Selon vous, il n'y a d'espoir que dans un réseau structuré. Pourquoi imposer une telle contrainte ?*

**VG :** Les attraits du métier de conseiller indépendant sont nombreux, tant sur la qualité des services apportés que dans l'exercice de sa profes-



Valère Gagnor  
créateur d'Arkanis

sion, sans contrainte hiérarchique, et dans le plaisir de travailler pour soi. Mais ce métier présente une vraie limite : la gestion du temps. Etre conseiller indépendant implique des démarches répétitives, des contingences administratives lourdes. L'indépendant consacre en moyenne 25 % de son temps dans la sélection des produits et 25 % dans des tâches administratives. Il ne lui reste plus que 50 % pour assumer ce qui fait sa valeur : l'analyse des besoins, la sélection des solutions et le suivi des clients. Choisir des produits performants est un métier. Bon nombre de CGPI en ont fait la douloureuse expérience en diffusant, suite à la sollicitation d'un fournisseur, un produit douteux qui avait échappé à leur analyse. Les conséquences sont catastrophiques pour le cabinet. Dans la mouvance de la gestion de patrimoine, être conseiller indépendant est une opportunité, être conseiller esseulé ou isolé est un danger. Arkanis s'emploie à aider le conseiller à développer son business. ■

Propos recueillis par  
Bernard Le Court

# L'OBSERVATOIRE DES PRODUITS D'ASSURANCE N°80 MARS 2005

## La franchise Arkanis installe son offre d'assurance et propose Arkanis Perspectives

Valère Gagnor qui a été à la tête d'un réseau de 1.200 conseillers en gestion de patrimoine salariés, vient de créer la franchise Arkanis dont l'un des produits phare est une assurance vie.

*Suite de la page 1*

Arkanis a mis au point Arkanis Perspectives, une assurance vie multi-support qui dispose de deux fonds en euros, quatre fonds profilés gérés par Rothschild Gestion (Prudentiel, Dynamique, Opportunités, Amplitude) et qui permet l'accès aux 400 supports réfé-

rencés par l'assureur Skandia et sélectionnés auprès de 75 sociétés de gestion.

"L'alternative nous a été faite de nous adosser à la gamme existante des fonds Elan ou de créer à partir de ces fonds maîtres, une gamme de

fonds nourriciers labellisés à nos couleurs. Compte tenu de notre démarrage et de la faible production de notre force de vente naissante, nous avons opté pour cette dernière formule n'ayant pas une force de collecte suffisante pour créer pour l'instant nos propres fonds. Nous estimons que conjuguer la compétence, les performances de Rothschild et l'originalité, la rigueur et le professionnalisme de Skandia confèrent à notre produit de nombreux atouts", plaide Valère Gagnor.

### Quatre options d'arbitrages programmés

De surcroît, Arkanis Perspectives propose quatre options d'arbitrages programmés : le rééquilibrage de l'allocation, l'écrtage des plus-values, l'arbitrage en cas de moins-value qui permet de désinvestir un support dont la baisse a franchi un niveau déterminé ainsi que les lissages réguliers. Les

arbitrages programmés ont lieu au coût de 0,2% par an de frais de gestion complémentaires.

L'exclusivité réside dans la conjugaison de l'écrtage et de l'arbitrage en cas de moins-value sur un même support, permettant ainsi de créer un "couloir de performances". En plus de ces options, Arkanis Perspectives dispose d'une gamme d'outils permettant aux conseillers de suivre l'évolution des contrats de leurs clients.

Ainsi, le "distributeur automatique" de mailings permet aux conseillers de lancer leur propre campagne, sous forme de mailing et d'accéder à une base de prospection, répertoriée 900.000 adresses qualifiées. Autre support, Skandia Chrono, un nouvel outil électronique qui permet à Arkanis de transmettre à Skandia ses demandes 24h/24. Toute demande adressée avant minuit est traitée le lendemain (du jour ouvré suivant) avant midi. Enfin, X-ray est un outil d'analyse de portefeuille grâce auquel l'utilisateur suit l'évolution des allocations d'actifs qu'il a bâties ou d'un contrat existant.

### Environ 45.000 euros par contrat

"Il est très difficile d'avoir des objectifs par produit, car nous n'incitons pas un client à investir sur un contrat particulier. Nous constatons qu'en moyenne un conseiller réalise, actuellement, 35% de sa production en produits d'assurances (25% en valeurs mobilières ou solutions dédiées aux entreprises et le complément en immobilier direct ou non).

Si nous estimons que la collecte moyenne d'un franchisé est de l'ordre de 3 millions d'euros dont 35% en assurance, cela représente 1.050.000 euros par an et par franchisé. Nous estimons pouvoir mettre en place en 2005 entre 12 et 15 franchisés. Avec 15 franchisés opérationnels dès janvier 2006, nous pourrions atteindre un encours en produits d'assurances de

l'ordre de 15 millions d'euros, fin 2006", conclut Valère Gagnor qui compte sur une valeur moyenne par contrat de l'ordre de 45.000 euros. ■

Bernard LE COURT

## Descriptif

- **Date de création** : janvier 2005 ;
- **Assureur** : Skandia ;
- **Distribution** : en 2006, une quinzaine de cabinets de CGPI ;
- **Type de contrat** : assurance vie multi-support et contrat de capitalisation avec option PEA ;
- **Choix des versements** : libres ou programmés ;
- **Versements minimaux** :
  - libres : 5.000 € ;
  - complémentaires : 3.000 €, 500 € par support ;
  - programmés : 500 € par mois, 1.000 € par trimestre, 2.000 € par semestre, 3.000 € par an ;
- **Frais d'entrée** : 4,75% ;
- **Frais de gestion** : 1,30% par an ;
- **Frais d'arbitrage** : 1% avec un minimum de 50 euros, un arbitrage gratuit par an ;
- **Gestion** : nombre de supports : quatre fonds gérés (Prudentiel, Dynamique, Opportunités, Amplitude de Rothschild Gestion), deux fonds en euros et accès à l'ensemble des supports Skandia ;
- **Garanties pour les bénéficiaires** : plancher optionnelle, revalorisée au taux du livret A ;
- **Retraits** : partiels d'au moins 500 € et en laissant au moins 500 € sur le support ou total libre ;
- **Avances** : sous condition d'existence du contrat depuis au moins six mois : jusqu'à 80% sur fonds euros, 50% sur les UC, au coût de TME + 1,2% ;
- **Reporting** : écrit semestriel ;
- **Sorties** : en capital, rente viagère réversible (60 ou 100%).

Arkanis table  
sur 12 à 15  
franchisés pour  
2005

## GESTION DE FORTUNE N°147 MARS 2005

### Valère Gagnor lance Arkanis, un réseau de CGPI franchisés

L'idée est simple : aider les conseillers de la banque et de l'assurance à devenir indépendants. Et les premiers pas sont encourageants.



VALÈRE GAGNOR, fondateur d'Arkanis.

**L** A PASSÉ huit ans à l'UFF, gravissant les échelons un par un. Puis Valère Gagnor assura durant les dix années suivantes les fonctions de directeur commercial et général. Mais des divergences de vue avec l'état-major le conduisirent, l'an passé, à prendre de nouvelles orientations. Il songe alors à créer un réseau de conseillers indépendants franchisés. Durant de longs mois, il peaufine son idée, s'entoure de conseils et crée en juillet dernier Arkanis International.

« De nombreux conseillers de banque ou d'assurance souhaitent aujourd'hui se mettre à leur compte, observe-t-il. Ils ont une bonne connaissance du métier, mais beaucoup d'entre eux craignent de se lancer seuls dans l'aventure. Notre objectif est de les aider à franchir le pas. » Pour ce faire, la première étape est de compléter et personnaliser leur formation. D'abord en améliorant leurs compétences professionnelles, ensuite en optimisant la relation client. Enfin, en leur inculquant ce qu'est la gestion d'une entreprise au quotidien.

Deuxième étape menée en parallèle, le rôle du franchiseur, donc Arkanis, est de choisir l'emplacement. « Un conseiller veut s'installer à Dijon ? Nous allons sur place et choisissons le lieu de son installation, et le cadre, » explique Valère Gagnor. Et lorsque sa formation est achevée, le conseiller n'a plus qu'à prendre place derrière son bureau. Les statuts de la

société ont été déposés, les habilitations obtenues, les raccordements téléphone, internet, etc. sont effectués, le papier à en-tête est imprimé : il est immédiatement opérationnel.

« Pour l'aider à démarrer dans les meilleures conditions et développer plus rapidement son cabinet, nous lui offrons la possibilité d'intégrer plusieurs conseillers salariés. L'équivalent des chargés de mission dans les compagnies d'assurance vie. Ils développent une clientèle et s'appuient sur les compétences du franchisé pour établir un diagnostic patrimonial. Les produits sont évidemment sélectionnés par le franchiseur. Aujourd'hui, poursuit Valère Gagnor, un conseiller en gestion de patrimoine consacre le quart de son temps avec des fournisseurs. Il vaut mieux qu'il réserve ce temps précieux au suivi de ses clients. »

Arkanis se targue d'offrir plus de cinquante services à ses franchisés, assurés par des chargés d'études patrimoniales, informaticiens, actuaires, notaires, fiscalistes, experts-comptables et personnels administratifs. Parce qu'un conseiller en gestion de patrimoine passe aussi 25 % de son temps à régler des tâches administratives non génératrices de production.

C'est donc bien d'une franchise qu'il s'agit, équivalente à celle des grands noms de la distribution. Pour autant, le conseiller est propriétaire de sa clientèle. Il définit lui-même ses objectifs, décide de ses stratégies et de ses plans d'actions.

La première société franchisée a été mise en place à Limoges en septembre dernier. Une jeune femme de 30 ans, issue de la banque, s'est installée sous les couleurs d'Arkanis. Elle a généré en cinq mois plus de 150 000 euros de marge nette.

« Il faut accompagner un développement et ne pas l'anticiper, conclut Valère Gagnor. Afin d'assurer la réussite de nos franchisés nous ne lançons cette année que vingt nouveaux cabinets même si nos ambitions sur les dix prochaines années sont beaucoup plus maximalistes. » Rendez-vous donc dans dix ans ! ■ **J.-L.B.**

# AGEFI ACTIFS N°193

## Semaine du 18 au 24 février 2005

### CONSEILLERS EN GESTION DE PATRIMOINE INDÉPENDANTS

## La création de deux nouvelles franchises confirme l'intérêt des indépendants pour ce modèle

• La franchise se développe progressivement chez les indépendants du patrimoine. Pour lutter contre l'isolement, elle constitue une alternative au partenariat et au regroupement, mais comporte certaines obligations

✓ Deux nouveaux réseaux viennent de voir le jour, l'un sous l'enseigne du Groupe Stratégie Patrimoine, développé par Denis Lamotte, conseiller indépendant à Cannes, et l'autre avec Arkanis, initié par Valère Gagnor, issu du monde bancaire

**G**roupements, partenariats ou franchises. Quelle qu'en soit la forme, le rassemblement est plus que jamais d'actualité chez les indépendants. Dans l'univers de la franchise, deux structures occupaient jusqu'à présent le créneau : la Fédération indépendante du patrimoine (FIP) et CRP Patrimoine. La première, pionnière en la matière, a été créée en juin 2000 par Jacques Bouhana. La seconde a été développée quatre ans plus tard par Roger Pommelet (*L'Agefi Actifs* n° 148, p. 3). A ces deux réseaux viennent désormais s'ajouter deux nouveaux depuis le mois de janvier 2005.

et le courtage en assurances de personnes », expose Denis Lamotte.

**Mode de fonctionnement.** Si la franchise comporte certaines obligations - transmission par le franchiseur de son expérience et de son savoir-faire au franchiseé, fourniture d'une assistance commerciale ou technique, propriété ou droit d'usage de signes de ralliement de la clientèle par le franchiseur -, elle n'est pas précisément définie au plan juridique, ce qui laisse une grande liberté pour en définir le mode de fonctionnement. Les franchises comportent cependant généralement l'obligation de commercialiser des produits référencés par le franchiseur. Excepté CRP Patrimoine, les trois franchises

à apprendre au dirigeant les techniques juridiques, fiscales, commerciales, comptables, financières et administratives.

Arkanis propose à ses futurs franchiseés une semaine de formation par mois comprenant, entre autres, la prise de parole en public ou un cursus diplômant par l'intermédiaire du DES de Clermont-Ferrand.

**Conditions d'accès au réseau.** Si le fonctionnement de ces franchises est assez similaire, il en va autrement des conditions d'accès au réseau, très différentes selon les deux structures. Les droits d'entrée s'échelonnent de 3.000 à 30.000 euros et les redevances annuelles de 4 à 7 % du chiffre d'affaires (lire encadrés). « Les droits d'entrée sont de 6.000 euros par domaine d'expertise », précise Denis Lamotte, soit 30.000 euros au total. Le Groupe Stratégie Patrimoine place ainsi la barre très haut comparé à ses concurrents déjà implantés, comme CRP Patrimoine, qui a opté pour une redevance fixe annuelle de 6.000 euros la première année et 2.500 euros les années suivantes, ou FIP, qui applique un droit d'entrée de 10.000 euros.

Pour le Groupe Stratégie Patrimoine, il s'agit de fixer une barrière à l'entrée pour sélectionner des franchiseés à fort potentiel. Chez Arkanis, en revanche, le droit d'entrée est bien moins important. Son dirigeant, Valère Gagnor justifie ce choix, indiquant « ne vouloir pas trop pénaliser ses franchiseés ».

**Si le fonctionnement de ces franchises est relativement proche, il en va différemment des conditions d'accès au réseau**

Les paramètres intervenant dans la fixation des droits d'entrée intègrent, selon les cas, l'obligation de meubler les locaux conformément au choix imposé par le franchiseur, des programmes de formation plus ou moins longs ou l'expérience et la notoriété acquises par la franchise.

Estimant que son réseau est aujourd'hui bien implanté avec 25 franchiseés, le réseau FIP a ainsi fait évoluer ses tarifs depuis 2004. Les droits d'entrée s'élèvent désormais à 10.000 euros HT (au lieu de 6.000 euros) et la redevance annuelle variable à 3 % HT du chiffre d'affaires (au lieu de 2 %).

Le choix d'une prise de participation varie aussi selon les franchiseés. Si, en prenant 20 % du capital de ses



Valère Gagnor

**Nom de la franchise :** Arkanis  
**Commercialisation :** quatrième trimestre 2004  
**Nombre de franchise :** 1  
**Objectifs :** six nouvelles signatures en avril 2005 et huit autres d'ici à décembre 2005  
**Zone de couverture :** Nationale  
**Droits d'entrée et redevance :** Droits d'entrée de 3.000 euros hors taxes. 4 % hors taxes du chiffre d'affaires pour la redevance annuelle et 2 % de participation aux dépenses de publicité  
**Prise de participation au capital :** 20 %  
**Durée du contrat :** deux ans renouvelables une fois, puis cinq ans

**Accord sur les produits :** le chiffre d'affaires doit être réalisé à 100 % avec la gamme référencée par Arkanis

franchiseés, Arkanis estime « que c'est une preuve de fidélité ». Denis Lamotte refuse « cette filialisation ». Mêmes positions contrastées chez les plus anciens : alors que FIP a opté pour une participation au capital de 25 %, CRP Patrimoine ne souhaite pas en prendre.

**Recrutement des franchiseés.** Les structures s'adressent aux « indépendants de demain », salariés du monde financier qui envisagent de créer leur cabinet. Denis Lamotte ne s'en cache pas : « Je recherche des développeurs originaux ne provenant pas uniquement du monde du conseil en gestion de patrimoine indépendant. » Ses critères de sélection, exposés sur la plaquette de présentation du groupe, sont explicites : « Vous avez la fibre d'un chef d'entreprise et un sens commercial aiguisé, vous disposez d'un capital suffisant, vous connaissez bien votre territoire à développer et le profil de sa population... » Même tonalité chez Valère Gagnor, qui s'adresse en premier lieu à des collaborateurs du milieu financier.

**« Le marché sera réellement mature lorsqu'un cabinet indépendant entrera dans une franchise »**

« Il est très difficile d'imposer un savoir-faire à un conseiller qui pratique le métier d'indépendant depuis plusieurs années. Il a en général ses propres méthodes », reconnaît Jacques Bouhana, dirigeant de FIP. Mais la tendance pourrait s'inverser à terme. « Le marché sera réellement mature lorsqu'un cabinet indépendant entrera dans une franchise. Le réseau FIP étant bien rodé, il est prêt aujourd'hui à accueillir des cabinets », ajoute cependant Jacques Bouhana. Roger Pommelet, dirigeant de CRP Patrimoine rejoint cette analyse :

« Nos franchiseés sont pour la grande majorité des cabinets existants qui souhaitaient se développer sans pour autant disposer des moyens nécessaires. »

**Evolution de la franchise.** En quelques années, le marché des indépendants compte désormais quatre franchises. Ses défenseurs croient fermement au modèle pour faire face à l'isolement des professionnels. « C'est ce que le marché réclame », ajoute Denis Lamotte. Aux côtés des groupements et des partenariats, plus souples, « c'est l'un des modes de regroupement qui a de l'avenir », note Jacques Bouhana, qui envisage de réunir entre 30 et 40 franchiseés au sein de FIP d'ici à la fin 2005.

CRP Patrimoine regroupe aujourd'hui 20 franchiseés, mais tient à conserver un développement progressif. « Nous tablons sur une quinzaine de franchiseés d'ici à la fin 2005 », estime Roger Pommelet.

■ PAULINE JANICOT

#### Le cadre juridique de la franchise

Il n'existe pas à proprement parler de « droit de la franchise ». Ce système de distribution moderne obéit au droit commercial, au droit des marques, au droit social et au droit pénal. Cependant, plusieurs textes européens et français permettent de bien situer la franchise dans son environnement commercial. Le Code de déontologie, d'une portée européenne, est un code d'usage dans la profession, reconnu par la plupart des opérateurs économiques et par les tribunaux. La loi Doubin, spécifique au commerce associé (groupement, concession, coopérative, franchise...), permet au candidat à la recherche d'une activité au sein d'un réseau de se faire une idée précise de l'enseigne qu'il compte rejoindre avant tout engagement. La pratique de la franchise évolue aussi au rythme de la jurisprudence s'y rattachant et de la réglementation européenne.

Source : Fédération française de la franchise (FFF)



Denis Lamotte

**Nom de la franchise :** Groupe Stratégie Patrimoine  
**Commercialisation :** Janvier 2005  
**Nombre de franchises :** 4 (1<sup>re</sup> formation début mars)  
**Objectifs :** quatre nouvelles signatures en mai 2005 et huit nouvelles signatures en septembre 2005  
**Zone de couverture :** Nationale  
**Droits d'entrée et redevances :** Droits d'entrée de 30.000 euros HT. Redevances de 15.000 euros HT pour la formation, de 2.500 euros HT pour le logiciel et de 2.500 euros HT pour l'aide à l'inauguration. Royalties de 7 % HT du chiffre d'affaires et redevance publicitaire de 2 % HT.

**Prise de participation au capital :** Non  
**Durée du contrat :** sept ans (plus six mois pour l'installation)  
**Accord sur les produits :** le chiffre d'affaires doit être réalisé à 100 % avec la gamme référencée par Stratégie Patrimoine

**Historique.** En 2004, Valère Gagnor, ancien directeur commercial de l'Union Financière de France (UFF), crée au Luxembourg la holding Arkanis, qui compte parmi ses activités une plate-forme de produits, dans laquelle elle possède une participation minoritaire, une société de formation et... un projet de franchise. « Le développement de notre franchise pilote basée à Limoges s'est accéléré dès les cinq premiers mois d'exercice. Nous avons donc décidé de démarrer la commercialisation du réseau plus tôt que prévu », explique Valère Gagnor, dirigeant d'Arkanis.

De son côté, la franchise Groupe Stratégie Patrimoine a officiellement démarré en janvier 2005. Denis Lamotte, conseiller en gestion de patrimoine indépendant à Cannes, est à l'origine de sa création. « Le Groupe Stratégie Patrimoine se développe sur cinq domaines d'expertise : la stratégie patrimoniale, les transactions immobilières traditionnelles et de défiscalisation, le courtage de crédit

existantes imposent d'ailleurs cette exclusivité.

**Choix du modèle.** Pour le Groupe Stratégie Patrimoine, le modèle repose sur « un franchiseé assisté par deux collaborateurs et une secrétaire ». De son côté, Valère Gagnor entend intégrer « des SARL dont le franchiseé est le manager responsable des moyens humains et techniques qu'il engage ».

Chaque franchiseur met en avant ses atouts. Arkanis revendique « un apport de 50 services » parmi lesquels figurent la bureautique, l'assistance à l'ingénierie patrimoniale, l'apport de logiciels de simulations, l'assistance au recrutement et la saisie directe des contrats par la back-office de la holding Arkanis, qui compte à ce jour 13 salariés.

Le Groupe Stratégie Patrimoine table sur son programme de formation. Dès la signature du contrat, le franchiseé doit suivre près de 300 heures de formation assurées par des partenaires comme la FNAIM, Fidroit ou BNP Paribas et destinées