



LA LETTRE DE LA *Gestion Privée*

O F I P A T R I M O I N E

LETTRE D'INFORMATION FINANCIÈRE

Achevée de rédiger le 13 octobre 2009

OCTOBRE
2009

BILLET D'HUMEUR

2008, 2009 : le « grand huit » financier

Au mois d'avril, lors de la parution de notre lettre trimestrielle, nous écrivions sous la plume de Guy Cochet que dès l'aube de la crise financière, l'activisme des autorités monétaires et la mise en place des plans de relance par l'ensemble des gouvernements de notre planète devaient inévitablement provoquer une reprise des places boursières.

Force est de constater que la réaction des marchés financiers fut plus rapide et plus brutale qu'attendue.

Dès le 9 mars, alors que ces marchés affichaient des baisses moyennes de 25 % depuis le début de l'année, ceux-ci furent pris d'une frénésie de hausse rarement égalée en si peu de temps : + 50 % en moins de six mois.

➤ Performance remarquable ! Me diriez-vous.

➤ Performance logique ! Vous répondrais-je.

En effet, cette hausse de 50 % n'a pas suffi à corriger l'excès de pessimisme qui a frappé les acteurs économiques et les marchés financiers à partir de l'annonce de la mise en faillite de la banque d'investissement Lehman Brothers ; soit 42 % de baisse entre septembre 2008 et mars 2009.

Le coût estimé de la destruction de valeur des entreprises cotées pour cette crise est d'environ 25 000 Mds\$

alors que le sauvetage de Lehman Brothers n'aurait été facturé que 600 Mds\$ aux contribuables américains.

Ce chiffre de 25 000 Mds\$ ne tient, bien évidemment, pas compte des pertes enregistrées sur les actifs non cotés, du coût des plans de relance et du coût de l'aggravation de la crise économique et son cortège de déficits budgétaires non valorisés à ce jour.

Pertes abyssales toujours inconnues pour une crise financière quasi résolue ; celle-ci aura eu pour effet de nous précipiter d'une simple récession, entamée durant l'été 2007, à cette crise économique dans laquelle nous nous débattons encore.

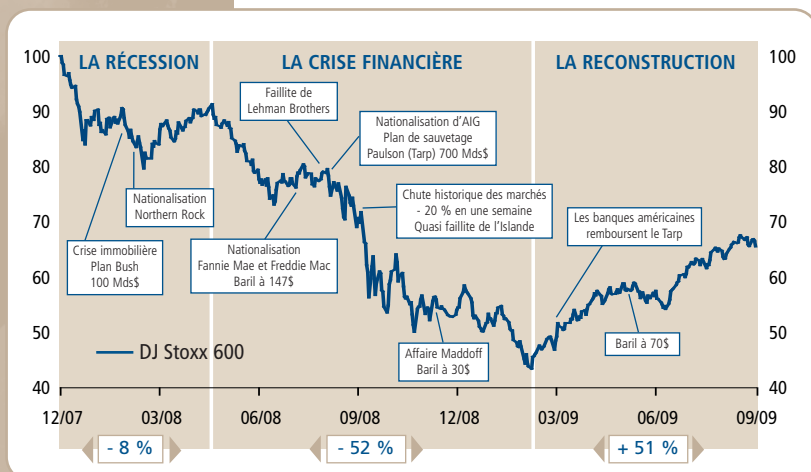
Malgré cet environnement, et tout comme en 2003, les entreprises ont à nouveau montré leur capacité d'adaptation à un environnement économique et financier en pleine déconfiture. Certes leur réactivité dans les ajustements drastiques de leur population salariée y est pour beaucoup ; le taux de chômage américain est ainsi passé de 4,3 % de la population active à pratiquement 10 % et l'emploi européen, moins touché globalement pour le moment, devrait continuer à souffrir durablement.

À l'aube de 2010, nous risquons de nous retrouver avec des entreprises européennes en relative bonne forme sans que celles-ci puissent retrouver le même niveau d'appétence de leurs consommateurs si la relance économique ne porte pas ses fruits.

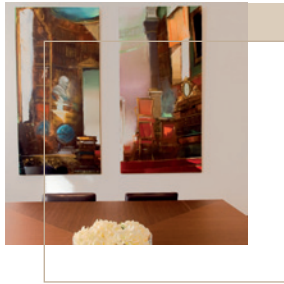
C'est bien la problématique que nos hommes politiques se doivent de résoudre rapidement. Les élections, présidentielle et législatives, se rapprochent à grands pas et la tentation d'endetter encore plus les générations futures par l'accroissement des déficits publics est grande. Sera-t-elle salvatrice ?

Bref, après avoir attaché nos ceintures pour subir ce « grand huit » financier nous risquons, pour en sortir, d'avoir à les serrer.

Bernard Sacau,
Président du Directoire



Source : OFI Patrimoine



L'actualité de

L'ASSURANCE VIE

LES PRINCIPES GÉNÉRAUX

L'assurance vie est souvent considérée comme le placement préféré des français.

Elle s'impose comme une solution particulièrement efficace pour se constituer un capital, pour être un instrument de prévoyance familiale et de gestion de sa retraite.

L'assurance vie octroie à l'assuré une grande liberté pour gérer et/ou organiser ses investissements, ainsi que pour désigner un ou plusieurs bénéficiaires qui pourront percevoir ces capitaux sans supporter, la plupart du temps, de droits de succession comme l'indique le tableau ci-dessous.

Les droits de succession appliqués à l'assurance vie (Le Revenu - décembre 2008)

Pour un contrat ouvert AVANT le 20/11/91			Pour un contrat ouvert APRÈS le 20/11/91		
Versements effectués			Versements effectués		
Âge	Avant le 13/10/98	Après le 13/10/98	Âge	Avant le 13/10/98	Après le 13/10/98
Quel que soit l'âge	Votre épargne est totalement exonérée	Exonération jusqu'à 152 500 € par bénéficiaire*	Avant 70 ans	Exonération totale	Exonération jusqu'à 152 500 € par bénéficiaire*
			Après 70 ans	Exonération à hauteur de 30 500 € (droits de succession au-delà), gains non taxés.	

Le régime fiscal de l'assurance vie a connu plusieurs modifications, ce qui le rend un peu complexe. Depuis 2007, les capitaux transmis sont totalement exonérés de droits de succession entre époux.

* Taxe de 20 % au-delà.

Il existe deux grandes familles de contrat d'assurance vie :

Les contrats en euros

Les rendements de ces contrats sont composés de deux éléments :

- ↻ Un taux technique défini par la réglementation. C'est un taux minimum que les assurés sont certains de recevoir quoiqu'il arrive.
- ↻ Et une participation aux bénéfices variable selon les compagnies.

ATOUTS

Les contrats d'assurance vie en euros ainsi que les fonds en euros des contrats multisupports restent un placement avec un risque faible. Les intérêts versés chaque année sont acquis.

INCONVÉNIENTS

Depuis quelques années, les performances des fonds euros s'essouffent. Pour 2009, les compagnies tablent sur des rendements inférieurs à 4 %. Les intérêts versés sont soumis annuellement aux prélèvements sociaux.

Les contrats en unités de comptes

Généralement appelés multisupports, ces contrats offrent à l'assuré plusieurs supports de placement, tels que :

- ↻ les fonds en euros (dits actifs de la compagnie),
- ↻ les OPCVM,
- ↻ les actions,
- ↻ les obligations,
- ↻ autres (SCPI, produits structurés).

ATOUTS

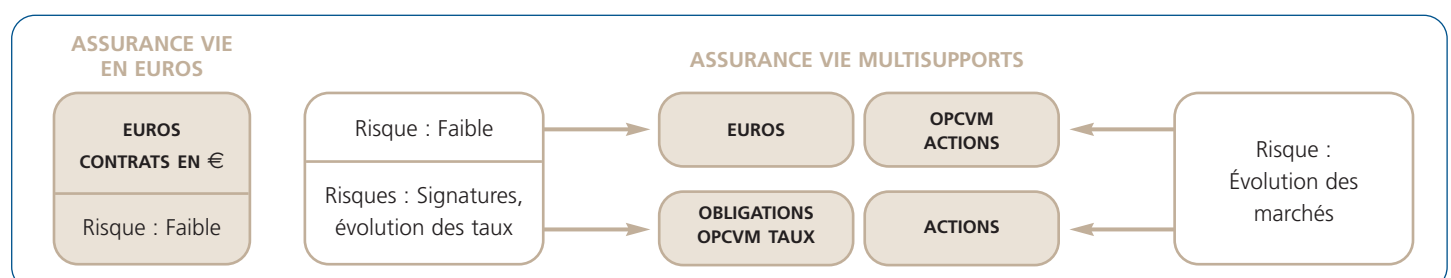
Le contrat multisupports permet de diversifier votre épargne afin d'améliorer la rentabilité sur le long terme.

Les prélèvements sociaux sur les plus-values dégagées, contrairement à ceux sur les contrats en euros, ne sont appliqués que lors d'un retrait.

INCONVÉNIENTS

Les supports boursiers contenus dans votre contrat subissent les variations des marchés financiers.

Comparaison entre assurance vie en euros et assurance vie multisupports



votre patrimoine

Les contrats d'assurance vie sont souscrits pour une durée de 8 ans, mais il est possible à tout moment de procéder à des retraits.

Les gains sont soumis, soit à une fiscalité dégressive au travers du prélèvement libératoire, soit directement à l'impôt sur le revenu.

Le souscripteur peut également demander des avances :
L'assureur consent un prêt au souscripteur moyennant le paiement d'intérêts, le remboursement de l'avance doit intervenir avant le terme du contrat.

Retraits	Prélèvement libératoire	Prélèvements sociaux ⁽¹⁾
Avant 4 ans	35 %	12,1 % ⁽²⁾
De 4 à 8 ans	15 %	12,1 % ⁽²⁾
Après 8 ans	7,5 % ⁽³⁾	12,1 % ⁽²⁾

(1) Ils sont déduits chaque année sur un contrat en euros, et lors des retraits sur le fonds en euros d'un contrat multisupports.

(2) Pour 2009, ils étaient de 11 % pour la fraction des gains acquis en 2008.

(3) Ce prélèvement ne s'applique qu'au-delà d'un abattement de 4 600 € de gains retirés par an (9 200 € pour chaque couple marié).

LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE : OPTIMISER LA TRANSMISSION DE SON PATRIMOINE

La clause bénéficiaire est un élément central de l'assurance vie, souvent négligée par le souscripteur du contrat, plus soucieux de la performance financière de son contrat que de la transmission de son patrimoine.

La désignation des bénéficiaires

- La clause bénéficiaire permet aux bénéficiaires de profiter du régime spécifique de l'assurance vie, en échappant ainsi aux règles de succession selon les dispositions de droit commun.
La non désignation des bénéficiaires entraîne la réintégration des capitaux dans l'actif successoral.
- La pertinence de la clause bénéficiaire dépend de la clarté et de la précision de sa rédaction.
Les bénéficiaires successifs (de différents rangs : conjoint, enfants, petits enfants...) peuvent être désignés nominativement sur le contrat ou par un testament déposé chez un notaire.
- L'acceptation du bénéficiaire :
Depuis la loi du 17.12.2007, l'acceptation du bénéficiaire est soumise à l'accord du souscripteur. Dès lors, le bénéficiaire ne peut être révoqué (sauf exception) et doit être consulté pour toute opération de rachat ou d'avance faite par le souscripteur.
- Le changement et la révocation :
Sans acceptation du contrat, le souscripteur peut changer ou révoquer un bénéficiaire à tout moment.

La quote-part attribuée à chaque bénéficiaire

- La clause bénéficiaire peut indiquer la quote-part que le souscripteur veut transmettre.
Elle nécessite ainsi une analyse des besoins et des objectifs de transmission du souscripteur.
- Si votre priorité est de protéger votre conjoint, il est judicieux de le laisser en seul bénéficiaire désigné de vos contrats d'assurance vie, contournant ainsi la réserve héréditaire.
 - La répartition des capitaux entre conjoint et enfants :
Pour alléger le coût de la transmission de son patrimoine à ses enfants, les versements effectués avant les 70 ans du souscripteur seront totalement exonérés à hauteur de 152 500 € par enfant ; au-delà les sommes ne sont taxées qu'à 20 %.
 - Le démembrement de la clause bénéficiaire :
Il est intéressant de désigner votre conjoint en usufruitier de votre contrat et vos enfants en nus-propriétaires, car ainsi ni votre conjoint, ni vos enfants n'auront à supporter de droits sur les capitaux transmis.

La clause bénéficiaire est donc un outil à manier avec la plus grande précision.

La souscription d'un contrat d'assurance vie s'inscrit dans un projet long terme. Il faut donc s'interroger sur les caractéristiques du contrat et les confronter à ses projets personnels.

OFI Patrimoine a développé des relations commerciales avec les plus grandes compagnies de la place afin de vous guider dans le choix de votre contrat et vous offrir, au travers d'un mandat d'arbitrage, une gestion adaptée à votre profil patrimonial.

BIEN GÉRER LES PLUS-VALUES DE VOTRE PORTEFEUILLE

Pour votre déclaration de revenus 2009, ce sont les cessions intervenues entre le 29 décembre 2008 et le 28 décembre 2009 qui seront retenues.

Si pour l'ensemble de votre foyer fiscal, le montant total annuel de vos cessions dépasse le seuil de 25 729 €, frais de cession non déduits, alors vos plus-values sont soumises dès le premier euro :

- à l'impôt sur les plus-values au taux de 18 %,
- aux prélèvements sociaux au taux de 12,1 %.

Cette règle ne s'applique pas si vos titres sont détenus dans un contrat d'assurance vie ou dans un PEA.

Si ce n'est pas le cas, pour réduire votre imposition, les moins-values réalisées dans l'année peuvent être déduites des plus-values (le solde négatif est reportable pendant 10 ans).

À partir de 2014, les plus-values seront entièrement exonérées si les titres ont été détenus depuis plus de 8 ans.

Attention : la prochaine loi de finances risque de modifier cette fiscalité.

Histoire et Culture

HISTOIRE D'ENTREPRENDRE

BIOMÉRIEUX



Une vision humaniste associée à la rigueur et à la recherche d'efficacité industrielle.

En 1897, l'Institut Biologique Mérieux est fondé à Lyon par un élève de Louis Pasteur, Marcel Mérieux. Spécialisé dès 1907 dans la production de sérums, l'Institut lance en 1922 le premier vaccin anti-tétanique.

À sa mort en 1937, son fils Charles (1907-2001) reprend le flambeau et spécialise l'Institut dans la production de gammaglobulines spécifiques de la rage et de la coqueluche.

En 1947, Charles Mérieux crée l'Institut Français de la Fièvre Aphteuse, et ouvre la voie à l'internationalisation des établissements spécialisés dans la recherche et aux transferts de technologies. Cette même année, l'introduction des techniques de culture de cellules in vitro développées par le hollandais Frenkel, révolutionne la production en grande série de vaccins et de réactifs destinés aux tests de diagnostic in vitro.

Avec la création de la Fondation Marcel Mérieux en 1967, Charles se consacre, dans des conditions désintéressées, à la lutte contre les maladies infectieuses dans les pays défavorisés ; il confie simultanément la direction opérationnelle de l'Institut à son fils Alain qui en assurera la présidence pendant 25 ans.

En 1974, grâce aux techniques mises au point par l'Institut, une épidémie de méningite fût enrayée au Brésil par la vaccination de 90 millions de personnes en un temps record de neuf mois. Alain Mérieux reprend cette même année le contrôle majoritaire de BIOMÉRIEUX ; la société devient BIOMÉRIEUX. Il lance entre 1986 et 2009 plusieurs vagues d'acquisitions qui vont lui donner accès à des technologies complémentaires. En 2004, l'introduction en bourse se fait par cession de la part de 34 % que possédait le groupe Wendel.

Trois générations, Marcel, son fils Charles et son petit fils Alain, ont dédié leur vie à la protection contre les maladies infectieuses.

Rappelons que les familles Mérieux font partie, avec Louis Pasteur, John Fitzgerald et Richard Slee, des destins d'exception qui ont marqué l'histoire de la vaccination. Quatre destins à l'origine de SANOFIPASTEUR.

MÉCÉNAT *Venez découvrir notre exposition jusqu'au 12 novembre 2009*

Laurent Wilga Lerat dit « **LOLEK** » est un artiste précoce et propose ses premiers bronzes en exposition à 12 ans.

Ses oeuvres ont une facture unique rehaussée de patines de grandes qualités. À l'origine, ses formes épurées et amples lui permettent de créer sans maîtriser les techniques et rendent facilement stables ses sculptures. Cette « immaturité » va lui offrir un style et encre sa signature artistique. Elle est aujourd'hui indissociable de son oeuvre.

Une partie de ses bronzes révèlent nos pulsions animales.

LOLEK expose en permanence place des Vosges à Paris, partout en France, en Europe et aux États-Unis depuis 1998. LOLEK est un artiste coté à Drouot.



Né en 1982 à Vincennes, **MAXIME VIGATO** suit des études de communication visuelle et fait un court passage dans le monde de la publicité et de la communication.

Désormais, il se consacre entièrement à la photographie et à l'image depuis son arrivée dans l'atelier Manjari & Partners en 2006.

Ses photos se distinguent par un style poétique et subtil qui offre des images riches et nuancées.

Sa passion pour la peinture lui inspire des univers envoûtants.



maxime
Vigato

Vos contacts

Annie Riaud
Directeur
du développement
Tél. : 01 40 68 18 05
ariaud@ofi-patrimoine.fr

Laurie Grange
Assistante de gestion
Tél. : 01 40 68 18 24
lgrange@ofi-patrimoine.fr

Comité de rédaction
Directoire d'OFI Patrimoine
Création et mise en page
Service Publications OFI AM