



# Nouvelle promenade

dans la gestion de patrimoine



Nouvelle  
**promenade**  
dans la gestion de patrimoine

# Préface

Philippe Oddo

*Associé Gérant de Oddo et Cie*

Mon cher Jean-Jacques,

C'est un grand plaisir et un honneur que vous me faites en me permettant d'écrire les premières lignes de votre nouveau livre consacré à la gestion de patrimoine.

J'y suis d'autant plus sensible que je connais bien la qualité des liens qui se sont tissés, depuis bientôt vingt-cinq ans, entre nos deux maisons. Bertrand Sance est souvent venu à Alès pour participer aux nombreuses manifestations organisées par votre cabinet. Votre perspicacité et votre fidélité envers nos équipes de gestion ont fait de vous, au fil des années, un partenaire historique et privilégié que nous avons toujours plaisir à accueillir.

Je suis admiratif de votre travail et je me réjouis du développement de votre cabinet. Avec Stéphane Reynaud, votre associé, et entouré d'assistantes compétentes et dévouées, vous avez su séduire plus de mille épargnants. Votre professionnalisme, votre disponibilité, votre implication à exercer le métier de manière qualitative sur la durée, ne pouvaient qu'être appréciés de tous les clients.

Votre livre est magnifique. La promenade que vous nous proposez aujourd'hui traduit parfaitement votre volonté d'informer en permanence vos clients, pour les aider à se familiariser avec les nombreuses composantes, souvent difficiles à déchiffrer, de la gestion de patrimoine.

Bravo pour cette belle initiative, unique en son genre.

Bonne lecture,  
Philippe Oddo

# Préface

Edgar Grospiron,

*Champion Olympique de Ski de bosses, aux Jeux Olympiques d'Albertville en 1992*

La vie nous permet de faire des rencontres et les centres d'intérêts qui nous animent renforcent les liens lorsque les valeurs sont partagées. La raison de cette préface tient en ces lignes.

Une rencontre avec Jean-Jacques et son équipe. Des valeurs partagées. Une vision de la vie qui mêle l'envie d'être à la pointe dans son domaine et le plaisir de servir au mieux les aspirations de ses clients et de ses collaborateurs. Il n'en fallait pas moins pour tisser une belle relation.

La découverte des métiers de la Gestion de Patrimoine, leurs enjeux présents et à venir, la nécessaire éthique dans un contexte législatif instable et la capacité à s'adapter en permanence, m'ont montré que la performance n'est pas une affaire de chance, de moyen ou de hasard mais bien le fruit d'une grande ouverture d'esprit et d'une volonté sans faille.

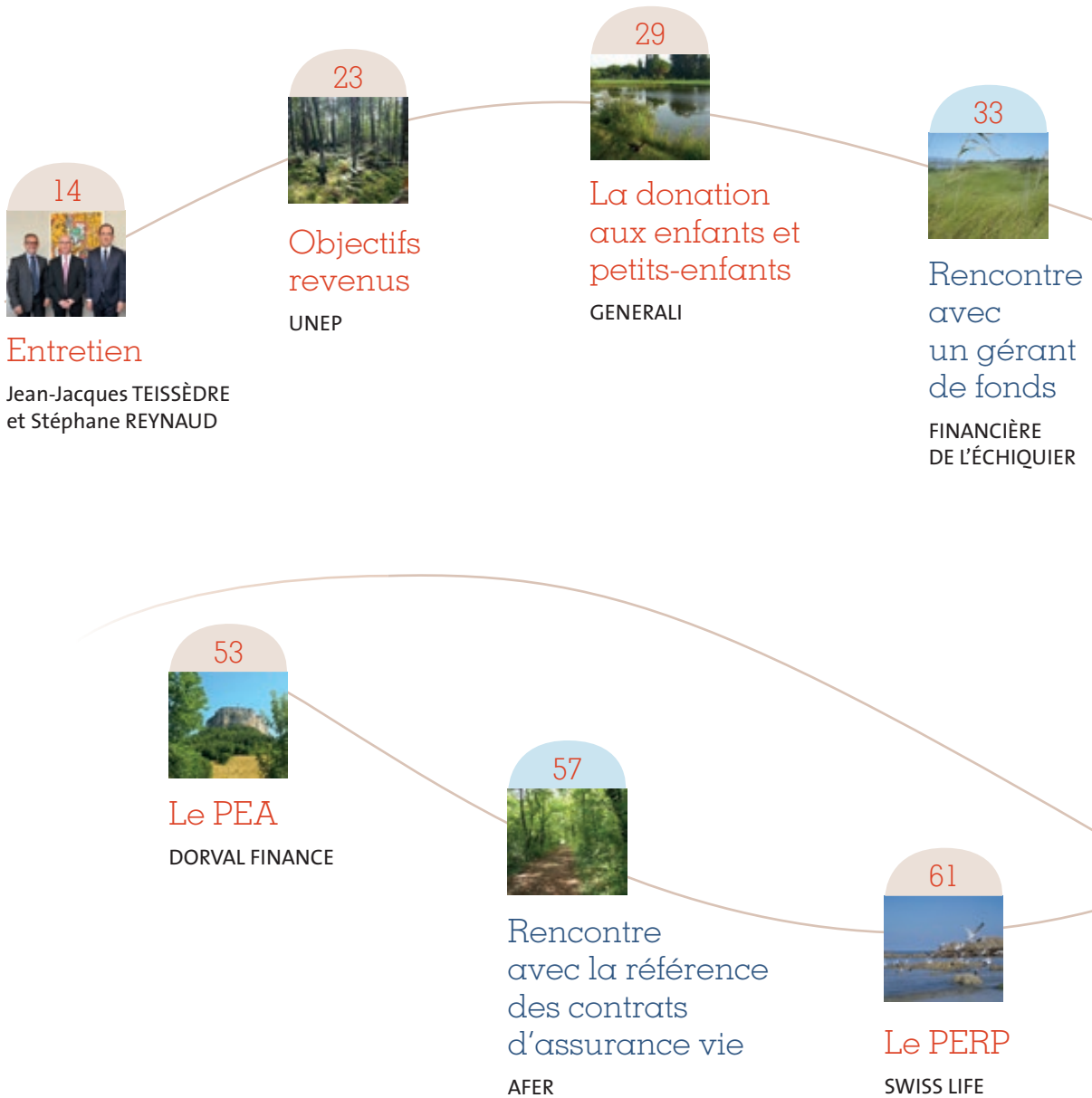
Il en va de même pour un athlète qui se prépare aux Jeux Olympiques. Sa performance sera le reflet de la qualité de sa préparation, du désir et de la passion qu'il investit pour progresser tout en restant parfaitement en phase avec les règles imposées et en aligné sur ses valeurs.

Mais ce qui me paraît nous rapprocher encore plus, c'est qu'une réussite durable ne peut être acquise seul. Pour avoir fait un sport individuel, je vous confirme que c'est bien toute une équipe qui m'a permis de me hisser sur les premières marches. Tout comme Jean-Jacques et son équipe, chacun doit trouver sa place, savoir ce qu'on attend de lui, adhérer au projet de l'entreprise et se sentir reconnu pour son professionnalisme autant que pour ses qualités humaines. Voilà ce qui cultive au quotidien la dynamique nécessaire à la performance. Voilà ce qui fait qu'on se sent bien ensemble.

Aujourd'hui, Jean-Jacques et Stéphane nous invitent à une promenade dans les arcanes de la gestion de patrimoine. Avec eux, pas de hors-piste, pas de bosses, au contraire, une piste bien balisée pour aborder en toute simplicité des sujets pourtant complexes pour tout un chacun.

Bonne lecture.





Contrat de capitalisation ou d'assurance vie ?

MMA

39



Le démembrement de propriété de parts de SCPI

PERIAL

43



Les actifs en euros

NORTIA

47



Un fonds défensif ou prudent

HAAS GESTION

65



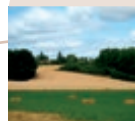
69



Rencontre avec un journaliste économique

Jean-Pierre GAILLARD

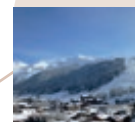
75



Les options de gestion d'un contrat d'assurance vie

ODDO

91



Les FIP et les SOFICA

A PLUS FINANCE

79



Rencontre avec un gérant de SCPI

SOFIDY

85



Les placements adaptés aux personnes protégées

NATTON-LOUZON



**Franck PAULY,  
Jean-Jacques TEISSÈDRE  
et Stéphane REYNAUD.**

# Entretien

## Bienvenue chez Teissèdre & Associés

*Propos recueillis par Franck Pauly*

Les semaines sont bien remplies dans ce cabinet de gestion de patrimoine alsésien : rencontrer les clients, suivre les marchés financiers, se déplacer, échanger avec des confrères, faire le point avec les partenaires financiers et apporter un service de haute qualité, digne des plus grands family office ! Visite au sein d'une petite société, qui a tout d'une grande.

### ***Pour commencer, comment se porte le cabinet Teissèdre & Associés ?***

**Jean-Jacques Teissèdre :** Il va sur ses vingt-cinq ans, nous les fêterons en 2016, et va très bien. Les marchés financiers sont porteurs, nos partenaires financiers rivalisent d'imagination et sont performants. Nos clients sont sensibles à notre travail et aux résultats obtenus. Avec Michel Lamouroux, qui est installé à Seignosse, Stéphane, Sarah, Séverine et Caroline, nous formons une belle équipe. Tout le monde est compétent, professionnel et prend du plaisir au travail. J'en suis ravi et je n'ai qu'un souhait : que cela dure le plus longtemps possible !

### ***De quelle façon les clients arrivent-ils jusqu'à vous ?***

#### ***Comment vous ont-ils connu ?***

**Stéphane Reynaud :** Ils arrivent à nous de différentes façons. La recommandation d'autres clients satisfaits de nos services est, de loin, la première source. Ils peuvent également venir de l'interprofessionnalité, de la part de leurs avocat, expert-comptable ou notaire.

**J.J.T. :** Quelle que soit l'origine de la recommandation, c'est avant tout la compétence et la pérennité de la relation qui sont recherchées. J'exerce depuis vingt-quatre ans, Stéphane et Sarah depuis bientôt neuf ans. Partie à la retraite depuis peu, Évelyne a passé seize ans à mes côtés. La longévité et l'implication dans la société sont importantes. Au cabinet nous connaissons tous les objectifs, la sensibilité et l'historique des clients.

### ***Comment amorcez-vous la relation avec un futur client ?***

#### ***À quelle fréquence s'effectue le suivi de ses placements ?***

**S. R. :** Il s'agit tout d'abord de faire connaissance et d'expliquer en quoi consiste





Franck PAULY.

notre profession. Ensuite, nous cherchons à savoir à quel type d'épargnant nous avons à faire : quelle est sa situation de famille, son régime matrimonial, sa profession, sa fiscalité. De quoi est constitué son patrimoine, quelles sont ses connaissances en la matière, le cas échéant d'où viennent les capitaux à placer et bien entendu quels sont ses objectifs principaux ?

**J.J.T. :** Le suivi dépend des solutions financières mises en place : souscription d'un ou plusieurs contrats d'assurance vie, achat de parts de SCPI, ouverture d'un PEA, etc. Mais aussi de l'actualité financière et des opportunités qui se présentent. Parfois, c'est le client qui demande à nous voir. Ses besoins ont pu évoluer ou

bien il souhaite nous poser des questions spécifiques (donation, modification de la clause bénéficiaire d'un contrat, succession, etc.) ou encore parce qu'il a une rentrée de capitaux.

### ***Existe-t-il un profil dominant chez vos clients ?***

**J.J.T. :** Nous n'avons jamais ciblé des prospects ni ouvert les pages jaunes ni démarché. De ce fait, nos clients sont inclassables. À une époque où l'on voudrait tous nous faire entrer dans des fichiers, ce n'est pas banal. Nous n'intervenons pas qu'auprès des particuliers, nous nous occupons également de la trésorerie longue des associations, des congrégations ou des entreprises.

**S.R. :** Notre cabinet a une particularité. Depuis l'origine, nous travaillons beaucoup dans le domaine de la tutelle, c'est-à-dire les personnes protégées. Nous sommes en relation constante avec les familles, les mandataires judiciaires, les associations tutélaires, les juges des tutelles et les greffes des tribunaux (lire le sujet sur les personnes protégées). Dans ce domaine-là, également, le bouche-à-oreille fonctionne bien, il faut dire que cette spécialisation est peu courante.

### ***Quelle est l'importance de cette activité ?***

**J.J.T. :** C'est une activité importante qui nous tient historiquement à cœur. Elle représente environ 20 % de notre travail. Elle s'est développée avec l'arrivée de Séverine qui était, auparavant, responsable de service d'une association tutélaire et qui nous permet de mieux connaître les besoins des mandataires et d'étoffer nos services.

### ***J'imagine que votre clientèle n'est pas uniquement locale.***

### ***Qu'avez-vous mis en place pour les clients les plus éloignés ?***

**S.R. :** Au fil des années, les recommandations, les déménagements ou les liens

familiaux nous ont amenés à avoir des clients situés aux quatre coins de la France et à l'étranger. Nous essayons de les voir quand ils passent dans la région ou lors d'un déplacement, mais cela ne suffit pas. Nous avons mis en place des rendez-vous téléphoniques pour faire un point deux ou trois fois par an. Dans le futur, nous avons le souhait de développer ce genre de rendez-vous et pas seulement pour les clients les plus éloignés du cabinet.

***Quand vous n'avez pas l'expertise, comment faites-vous ?***

**J.J. T. :** La gestion de patrimoine se situe au carrefour des métiers financiers, juridiques ou fiscaux et bien entendu, personne n'est compétent dans tous les domaines. Lorsqu'une problématique ne relève pas de nos compétences, nous orientons la personne vers le professionnel qui convient ; notaire ou expert-comptable par exemple. Nous avons d'excellentes relations avec tous ces autres professionnels de la gestion de patrimoine.

**S. R. :** Eux aussi n'hésitent pas à nous solliciter, dès qu'ils en ont le besoin.

***De quelle façon est ventilé l'encours du cabinet et sur quels critères avez-vous sélectionné vos partenaires financiers, compagnies d'assurance, gérant de fonds ou de SCPI ?***

**J.J. T. :** Les capitaux suivis par notre cabinet représentent environ 180 millions d'euros : 50 % en actifs en euros, 10 % sur les SCPI et 40 % sur des unités de comptes prudentes, patrimoniales ou dynamiques. Nous sommes de vrais indépendants, sans aucun lien capitalistique avec les organismes financiers avec lesquels nous travaillons. C'est la force de notre cabinet de pouvoir sélectionner librement ses fournisseurs et de leur exprimer, tout aussi librement, ce que l'on pense de leurs services.

**S. R. :** Nous travaillons avec plusieurs compagnies d'assurance parce qu'elles ont des qualités différentes et complémentaires. L'une a un excellent actif en euros, l'autre un plus grand choix d'OPC, d'autres une ingénierie financière plus performante, certaines proposent plus d'innovations ou se distinguent par leur réactivité. Côté pierre papier, c'est-à-dire les SCPI, nous regardons l'historique de performance et la qualité de la gestion. Nous préférons les petites structures spécialisées à celles qui ont de nombreuses activités.

**J.J. T. :** Une anecdote concernant les SCPI ; Sofidy est l'une des meilleures sociétés de gestion et Immorente son fleuron. Il y a 8 ans, nous nous sommes rapprochés d'eux pour diffuser leurs produits. Souhaitant maîtriser leur collecte, ce qui est tout à leur honneur, ils nous ont poliment refusé tout agrément commercial pendant trois ans. Notre persévérance a fini par payer... la quatrième année.

**S. R. :** En ce qui concerne les sociétés de gestion, la performance des fonds dans la durée (5, 10 ou 20 ans) est essentielle. Vous remarquerez que nous communiquons presque toujours sur les mêmes fonds. Bien entendu, les hommes (ou les femmes) sont également importants. Louis Bert en est un bel exemple. Nous apprécions la vision de cet excellent gérant. Lorsqu'il a quitté Oddo AM pour rejoindre Dorval Finance, nous l'avons immédiatement suivi.

### **Êtes-vous souvent sollicités ?**

**J.J. T. :** Du fait de l'ancienneté du cabinet et des capitaux suivis, nous sommes sollicités quasiment tous les jours. Ce peut être par des compagnies d'assurance, des sociétés de gestion, des promoteurs immobiliers ou d'autres intervenants plus confidentiels. Nos assistantes font un barrage strict. En ce qui concerne les sociétés de gestion, nous les contactons nous-mêmes si nécessaire. On se connaît bien, leur accès nous est facile.

Franck PAULY,  
Stéphane REYNAUD  
et Jean-Jacques  
TEISSÈDRE.



### **Justement, les sociétés de gestion vous apportent-elles les informations que vous souhaitez ? Sont-elles efficaces pour vous alerter sur un problème à surveiller ?**

**J.J. T. :** Ce qui nous intéresse, c'est avant tout l'information macro-économique qu'elles peuvent nous fournir. Celle-ci nous permet de nous faire notre propre opinion sur les marchés et les dangers potentiels. Pour le reste, nous avons appris à lire entre les lignes ou à déchiffrer une explication peu convaincante. Les sociétés de gestion sont quoi qu'il arrive optimistes... pour ce qui les concerne.

**S. R. :** Les mails d'informations hebdomadaires nous donnent des indications utiles quant à leur sentiment de marché. En début d'année, de nombreux fonds flexibles ou patrimoniaux étaient investis à 80 % et plus en actions. Ce consensus montrait un réel optimisme. Celui-ci s'est vérifié avec la forte hausse du début de l'année. Si l'on apprend qu'ils passent de 80 % à 30 % en actions, c'est une information qui signifie : prudence.

### **Pouvez-vous sortir d'un fonds et pour quelles raisons ?**

**S. R. :** Bien sûr. Plusieurs raisons peuvent nous pousser à arbitrer. Il y a sept ans, un fonds en vogue n'a soudainement plus affiché les mêmes résultats. Nous avons eu le gérant au téléphone et ses explications nous ont convaincus... qu'il ne maîtrisait plus rien. Nous sommes immédiatement sortis du fonds.

Au cours des douze derniers mois, nous avons arbitré quatre ou cinq fois. Une fois parce que des supports obligataires datés étaient en avance de gain, de ce fait leur espérance de gain future était moindre. Pour un autre fonds, le processus de gestion avait changé et les performances s'en ressentiaient. Nous avons préféré nous désengager. Nous sommes également sortis de plusieurs fonds obligataires parce qu'avec des taux d'emprunt d'état français à 10 ans se situant autour de 0,50 %, même bien gérés, ils ne peuvent pas rapporter grand-chose.

**J.J.T. :** En mars dernier, la bourse était en progression de plus de 20 % par rapport au début de l'année : une hausse d'une ampleur rare. Sur trois ans, beaucoup de fonds que nous préconisons étaient en progression de 30 à 60 %. Avec Stéphane, nous avons estimé qu'il fallait prendre les bénéfices. Nous n'anticipions rien de forcement négatif (quoique la Gr ce !), mais il fallait sécuriser les plus-values. Nous ne nous sommes pas adressés aux trente plus gros clients du cabinet, mais à un maximum de personnes. Résultat : flashes, coups de fil, rendez-vous, sept semaines de folie, de fin mars à mi-mai et 600 arbitrages réalisés. Déjà occupées par la préparation des documents fiscaux, Sarah et Séverine ont été submergées de documents et comme toujours d'une formidable efficacité.



Stéphane REYNAUD.

### ***Qu'en est-il de la formation ?***

**J.J.T. :** Notre chambre professionnelle, la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine (CNCGP), nous impose 25 heures de formation annuelle, dont 7 heures sur la réglementation. Cela se traduit par 4 ou 5 jours consacrés à cela, plus les deux congrès incontournables de notre profession, celui de mars, à Paris pour la CNCGP et Patrimonia,   Lyon, en septembre.

### ***Les obligations réglementaires sont de plus en plus contraignantes. Comment vous êtes-vous organisés pour y faire face ?***

**S.R. :** Au cabinet, c'est Caroline qui est chargée de superviser la réglementation. C'est une vaste tâche car les documents ne manquent pas, ils sont en permanence modifiés et pour tout dire, il n'est pas toujours facile de savoir lesquels utiliser. Notre chambre professionnelle, la CNCGP, met à notre disposition tous les documents

indispensables à l'exercice de notre métier. De notre côté, nous nous efforçons de bien préparer les dossiers afin de ne pas perdre de temps à récupérer des documents manquants. Enfin, nous avons un abonnement avec une structure spécialisée avec laquelle Caroline est en relation permanente. Nous les rencontrons deux fois par an et ils vérifient que tous les documents du cabinet sont adaptés aux contraintes réglementaires.

***Quelles sont vos relations dans le métier ou avec vos confrères CGPI ?  
Échangez-vous régulièrement des points de vue ?***

**J.J.T. :** Autour des conseillers en gestion de patrimoine on rencontre des promoteurs de produits financiers, des sociétés de gestion, des compagnies d'assurance, des gérants de SCPI ou d'immobilier, des informaticiens, des juristes, des réseaux de formations, des journalistes, etc. Vingt-cinq années d'existence nous ont permis de nouer des relations, voire d'être très proches, d'un certain nombre d'entre eux. En ce qui concerne nos confrères, disséminés partout en France, nous nous croisons à des réunions, des congrès, des formations ou des cercles de réflexion. Avec ceux qui partagent les mêmes valeurs que nous et qui ont une façon de voir assez semblable, nous nous retrouvons régulièrement, chez l'un ou l'autre, pour échanger et travailler ensemble.

***Les opportunités d'investissement existent-elles vraiment ?***

**S.R. :** Les opportunités apparaissent plutôt dans les périodes mouvementées. Les supports obligataires (CLN ou obligations privées), qui ont proposé des taux garantis (avec un risque émetteur) allant de 6 % à 8,40 %, étaient dus à la crise financière de 2008 et à la crise du crédit qui avait suivi. Cet aspect souligne l'importance, pour le cabinet, d'être entouré de partenaires financiers réactifs et créatifs. De ce point de vue, avec une vingtaine d'opportunités obligataires proposées, Nortia mérite la palme.

***Comment faites-vous pour les dénicher ?***

**J.J.T. :** J'étais en séminaire à Bordeaux, en octobre 2008, en pleine crise financière, quand La Mondiale nous a annoncé qu'ils allaient ajouter des lignes d'obligations privées dans leurs contrats d'assurance vie. Du jamais vu, quelque chose d'inimaginable 24 heures avant. Il ne m'a pas fallu cinq minutes pour comprendre l'immense opportunité que cela allait représenter pour nos clients et notre cabinet. Nous subissons la crise, nous allions pouvoir en profiter !

Pendant cinq ans, nos clients ont bénéficié de multiples opportunités obligataires et surtout, nous en avons parlé dès le premier jour. Nous étions tellement en avance que certains de nos concurrents criaient à la supercherie... jusqu'à ce qu'ils puissent proposer des produits similaires... quelques années plus tard.

**S.R. :** Autre exemple quand en mars 2014, une société de gestion de SCPI nous avertit qu'elle crée un produit investi 100 % en Allemagne, nous en informons immé-

diatement nos clients. Un investissement dans la première économie d'Europe avec une fiscalité attractive représente une véritable opportunité.

### **Qui est chargé de les traquer au cabinet ?**

**J.J.T. :** Les opportunités sont formidables, car elles sensibilisent les épargnants et les font réagir plus vite, cependant, je vais vous dire Franck, des opportunités il y en a tous les jours. Quand on peut s'appuyer sur des sociétés de gestion aussi talentueuses que Carmignac, DNCA, Dorval, Financière de l'Échiquier, Haas, M & G, Oddo, Perial, Sofidy, Sunny et d'autres, sur dix ou vingt ans, on n'est jamais déçu.

### **Vous avez emménagé dans de nouveaux bureaux en avril 2014 ? Comment cela s'est-il passé ?**

**S. R. :** Nous sommes ravis de nos nouveaux locaux. Ils sont plus vastes, mieux disposés que les précédents et plus facilement accessibles. Nous avons pris livraison d'un espace « brut de décoffrage », nous avons pu imaginer tout de A à Z, depuis les matériaux jusqu'à la décoration, en passant par l'aménagement de l'espace de chacun. Nous souhaitons que nos clients puissent venir plus facilement, sans entrer en ville, et qu'ils se garent aisément et gratuitement. C'est chose faite et ils apprécient. Cerise sur le gâteau : situés sur la principale rocade de la ville, grâce à notre enseigne, nous avons gagné en visibilité.

**J.J.T. :** Nous sommes sur la rocade Est, face au supermarché E. Leclerc. Ce seul mot suffit à tout Alésien pour nous situer. Cela dit, nous recevons souvent des partenaires financiers. Habités au GPS, ils ne nous demandent jamais de leur expliquer comment arriver chez nous. Ce qu'ils ignorent c'est que le chemin de Trespeaux fait quatre kilomètres et que nous sommes mal localisés sur ces applications. Résultat, nous avons régulièrement des coups de fil désespérés : notre visiteur est perdu au milieu des champs !

### **Comment va évoluer et se développer votre cabinet ?**

**J.J.T. :** Depuis que j'ai créé le cabinet, en 1991, notre métier a beaucoup évolué, il a été réglementé et s'est professionnalisé. Les arrivées de Stéphane, Sarah, Caroline et



Jean-Jacques TEISSÈDRE.

Séverine, n'ont eu pour but que de nous permettre de nous adapter aux évolutions du métier et nous donner les moyens de préserver la qualité de service que je souhaite apporter aux épargnants qui nous font confiance. Nous continuerons rigoureusement dans le même état d'esprit.

**S. R. :** Parallèlement à cela, et comme nous l'avons déjà fait quatre ou cinq fois, nous ferons de la croissance externe en rachetant la clientèle d'un confrère désirant s'arrêter ou en permettant à un mandataire, comme Michel Lamouroux à Seignosse, d'exercer un métier pour lequel il a toutes les compétences.

***Vous communiquez beaucoup : réunions annuelles, dîners-débats, lettre « Intérêts », flashes et même livres.***

***Quelle est l'explication à cette volonté d'informer ?***

**S. R. :** Outre le fait que nous aimons communiquer, nous le faisons par souci de formation et d'information. La gestion de patrimoine et la finance pouvant paraître rébarbatives, il nous tient à cœur d'en parler le plus simplement possible pour y intéresser un maximum d'épargnants.

Les réunions, elles, permettent aux clients de rencontrer et d'échanger avec les partenaires financiers auprès desquels leur épargne est investie, et ce, en toute convivialité.

**J.J. T. :** De la même façon que chacun doit savoir qu'il est important de vérifier la pression des pneus de sa voiture, chacun doit connaître ce qu'il est bon ou mauvais de boire ou de manger et ne pas ignorer qu'on ne monte pas au sommet du Mont-Blanc en tongs, il faut s'intéresser, même a minima, aux problématiques de la gestion de patrimoine. Pourquoi accepter de perdre de l'argent parce qu'il serait mal placé ou payer bêtement plus d'impôts faute de conseils ?

***Être conseiller en gestion de patrimoine, c'est un beau métier ?***

**S. R. :** Quand on a la chance de faire ce que l'on aime, tous les métiers sont beaux. En ce qui nous concerne, il faut aimer les chiffres, la fiscalité, l'économie, le droit et les gens bien entendu.

À ce propos, voici une anecdote ! En mai dernier, pendant la période des déclarations de revenus, Jean-Jacques a reçu une cliente. Il lui a demandé si elle allait bien. Elle lui a répondu « Oh oui, je rentre de voyage et c'est grâce à vous que j'ai pu partir. En effet, mes copines ne s'occupent pas de leurs économies, elles laissent dormir de l'argent sur des livrets ou des comptes qui rapportent à peine 1 %. Eh bien moi, j'ai suivi vos conseils et avec mes placements qui me rapportent 3, 4 ou 5 %, je peux me payer des extras ».

Quand les intérêts se transforment en petits ou grands moments de bonheur, nous faisons un métier formidable ! ■

**L**es locaux du cabinet Teissèdre & Associates mêlent avec bonheur, modernité et tradition. Cette maison n'a rien à voir avec les clichés parfois poussiéreux de la finance. Ici, c'est Brigitte Bardot, Audrey Hepburn, Elvis Presley, des dossards des jeux olympiques, des maillots jaunes de Jacques Anquetil ou de Bernard Hinault et une multitude d'autres souvenirs du Tour de France qui décorent les lieux. Par les larges baies vitrées, les Cévennes vous tendent les bras.

Jean-Jacques Teissèdre et Stéphane Reynaud cumulent, à eux deux, près de soixante années d'expérience dans le domaine des placements et de la gestion de patrimoine. Autant dire qu'ils savent de quoi ils parlent ! Cette grande expérience est régulièrement mise au service des clients par des lettres patrimoniales, des flashes, des réunions ou des dîners-débats.

Et leurs efforts d'information et de pédagogie se traduisent aujourd'hui par un nouveau livre. Si les thèmes abordés sont multiples, la façon de les traiter est leur marque de fabrique : simplicité et précision pour que le lecteur s'y retrouve. Voici donc un ouvrage qui apporte de précieuses informations et donne des solutions concrètes à mettre en place. Sans jargon incompréhensible.

J'ai pris un grand plaisir à participer à l'élaboration de ce livre et je vous en souhaite une bonne lecture.

## **Franck Pauly**

Journaliste financier

