

# La raison doit accepter la logique de la baisse des rendements

Qu'il est compliqué pour un responsable de gestion d'actifs d'affirmer aujourd'hui cette vérité, que le marché et les investisseurs particuliers, ses clients, ne souhaitent pas regarder.

Et pourtant, lorsque le particulier saura regarder d'un même œil serein ces deux menteurs que sont les taux passés et les espoirs secrets qu'il escomptait, il pourra alors se mettre à construire son investissement sans crainte.

Comment ne pas comprendre qu'après des années de baisse des taux d'intérêt, saluée par les marchés immobiliers, les consommateurs y trouvaient un pouvoir d'investissement plus important sur une même période donnée.

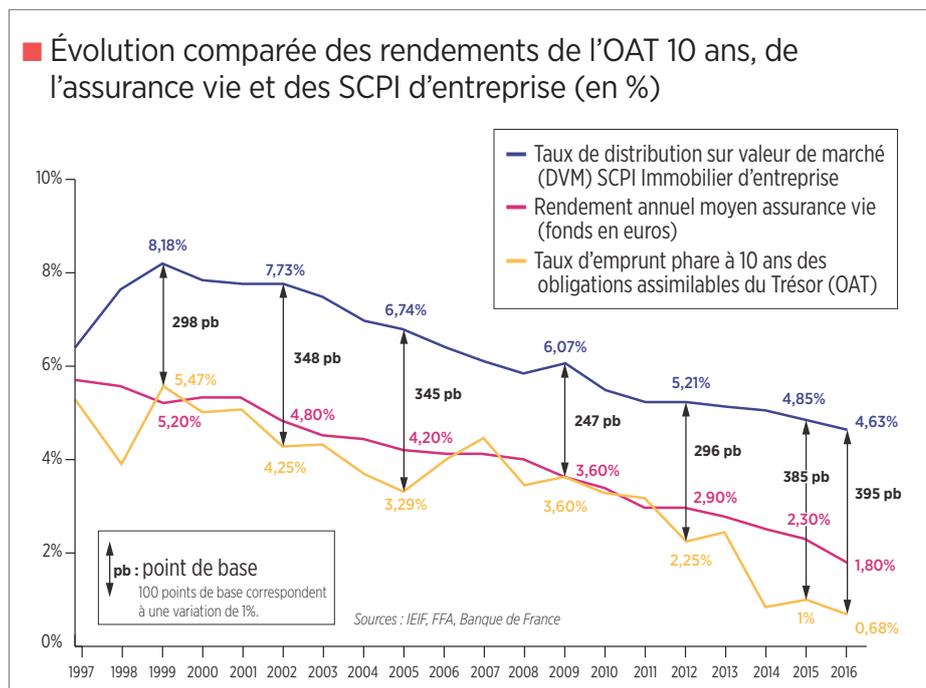
Comment ne pas comprendre qu'après des années où l'État français s'endettait sur les marchés, il gagnait de l'argent en raison des taux négatifs sur des périodes relativement courtes.

Comment ne pas comprendre que lorsque les dépôts de fonds des professionnels sont rémunérés avec des taux négatifs, ils font perdre de l'argent à l'épargnant statique (-0,40 %).

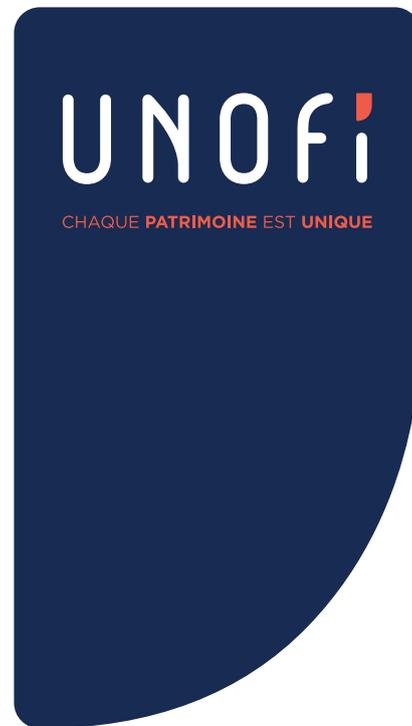
Comment ne pas comprendre, donc, que les profits des produits financiers obligataires, après le monétaire, voire également les profits des foncières, continuent de baisser ?

Il serait utopique pour n'importe quel particulier de croire qu'il peut s'endetter pour quasi rien, et faire rémunérer son épargne au taux du passé.

Le graphique ci-dessous démontre la corrélation depuis les années 2000 entre les taux de l'OAT à 10 ans, le rendement des fonds euro et le rendement des SCPI d'entreprise. Les courbes sont alignées, et l'écart entre les trois qui traduit le prix du risque et de la durée reste sensiblement le même.



Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.



S  
O  
R  
T

LA LETTRE DE L'UNION NOTARIALE FINANCIÈRE

n° 47  
octobre 2017

Il n'y aura donc pas de miracle dans les prochains mois, la persistance des taux bas prorogera la lente et continue érosion des rémunérations des portefeuilles obligataires. Par voie de conséquence, le marché immobilier, dont la rentabilité est attractive, par un effet mécanique absorbe encore plus d'argent. Cet afflux d'argent disponible pousse les valeurs des immeubles sans que pour autant leurs revenus n'augmentent. Au final, cette poussée de fièvre sur les prix des biens en diminue la rentabilité.

Certes les augures laissent entrevoir une remontée maîtrisée des taux d'intérêt. Cependant, il faudra du temps et de la patience pour que les titres anciens des portefeuilles qui permettaient le service d'un taux « bonifié » et dont l'échéance est proche soient remplacés par des nouveaux titres à des taux redevenus comparables. Le particulier est-il donc contraint d'assister à cette baisse programmée ? Oui, si sa stratégie et son appétence aux risques quasi nulle sont toutes deux très prudentes. Non, si ce dernier envisage une diversification raisonnable pour doper ses placements.

### *Baisse régulière du rendement des placements obligataires*

Au cours des dernières années, la mise en œuvre de politiques monétaires très accommodantes par les banques centrales pour soutenir la croissance de l'activité économique s'est accompagnée d'une forte baisse des taux d'intérêt obligataires. Au 31 août 2017, le taux d'emprunt de l'État français à 10 ans s'établit à 0,70 %, le taux allemand à 0,30 % et le taux américain à 2,10 %. Or le rendement des contrats d'assurance-vie et de capitalisation libellés en euro est lié à celui des obligations émises par les États ou les entreprises, dans lesquelles ils sont principalement investis. En conséquence, le rendement moyen servi sur les contrats et fonds libellés en euros devrait continuer de s'éroder en 2017 (à un niveau attendu proche de 1,50 % net de frais de gestion et avant prélèvements sociaux, contre 1,80 % en 2016 et 2,30 % en 2015).

### *La meilleure parade pour dynamiser la performance de votre contrat d'assurance-vie ou de capitalisation multisupport : la diversification*

Diversifier vos investissements selon les classes d'actifs, les secteurs d'activité et les zones géographiques est le meilleur moyen de doper la performance de votre contrat multisupport. En effet, le dynamisme des marchés porteurs (actions, immobilier, obligations internationales...) vient compenser la moindre performance d'autres investissements. Répartir vos avoirs selon votre

## Diversifier, c'est choisir

Votre conseiller Unofi, avec votre notaire, pourra étudier les modalités de ces orientations en fonction de votre appétence pour les actions, la pierre-papier et les recommandations de nos gérants de la salle des marchés qui proposent des allocations type d'actifs, prudente, équilibrée ou dynamique.

profil de risque et vos besoins constitue la stratégie patrimoniale la plus efficace sur le long terme. Pour ce faire, il faut trouver le bon équilibre entre recherche de rendement et exposition au risque.

### Les supports en actions

Les marchés d'actions sont bien orientés depuis plusieurs mois, portés par la reprise économique en Europe et dans le monde. Au 31 août 2017, dividendes réinvestis, le CAC 40 affichait une progression de 6,58 %, l'Eurostoxx 50 de 6,25 % et l'indice américain S&P 500 en dollar de 11,93 %, depuis le début de l'année. Pour vous permettre d'investir dans des actifs diversifiés avec une prise de risque mesurée, Unofi-Assurances met à votre disposition cinq options de gestion sur ses contrats d'assurance-vie et de capitalisation multisupports. Les options de gestion permettent de réaliser des arbitrages automatiques entre les supports de votre contrat selon une stratégie prédéfinie. Vous choisissez une option en fonction de votre sensibilité au risque de marché, de votre horizon de placement et de vos objectifs.

### Investir sur le marché immobilier d'entreprise via la SCPI Notapierre

Le taux de distribution annualisé de l'indice EDHEC IEIF, Immobilier d'entreprise France (représentant 90 % de la capitalisation des SCPI d'entreprise) s'est élevé à 4,36 % au 30 juin 2017 contre 4,65 % en 2016. Même si l'on observe depuis quelques années une évolution à la baisse du taux de distribution des SCPI d'entreprise, celui-ci reste encore très attractif car nettement supérieur au rendement du livret A, des livrets bancaires et des fonds en euro de l'assurance-vie. Cette comparaison, largement favorable aux SCPI, explicite le succès qu'elles remportent auprès du public.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017, la SCPI Notapierre distribue 4,50 %, un taux qui pourrait baisser en 2018 compte tenu de la demande croissante de bureaux de la part des investisseurs qui entraîne une hausse des prix et réduit la rentabilité des nouvelles acquisitions.

Les facteurs de risque sont décrits dans la note d'information de la SCPI Notapierre disponible sur le site internet unofi.fr. En particulier et comme toute SCPI, le capital, le rendement et la liquidité des parts ne peuvent être garantis.

# Unofi lance une nouvelle gamme de crédit

Unofi-Crédit propose désormais une offre de crédit adaptée à chaque grande étape de l'organisation d'un patrimoine, qu'il s'agisse de sa constitution, sa valorisation ou sa transmission. Souvent négligé en tant qu'outil de gestion patrimoniale au profit des placements, le crédit est pourtant à privilégier du fait des taux particulièrement bas que nous connaissons actuellement.

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.

et la transmission de leur patrimoine, en prévoyant par exemple la donation à leurs enfants de la nue-propiété des parts de la SCPI Notapierre acquises à crédit, ce qui permet de conserver les revenus complémentaires distribués.

**ACTI'SÉRÉNITÉ** offre la même possibilité de se constituer en toute souplesse un capital pour préparer la retraite et la transmission, dans le cadre fiscal avantageux d'un contrat d'assurance-vie. La capacité d'épargne de l'emprunteur déterminera le montant des remboursements, et par conséquent, la durée de l'emprunt.

**ACTI'CONFORT** finance les projets immobiliers les plus variés, que ce soit l'acquisition d'une résidence principale ou secondaire mieux adaptée à ses besoins, ou d'un immeuble à usage locatif en direct ou via une société civile immobilière (SCI). La transmission du patrimoine est optimisée, dans la mesure où l'épargne constituée est conservée et le patrimoine immobilier valorisé.

**ACTI'REFLEX** facilite la plupart des projets personnels qui apparaissent en cours de vie, en « monétisant » les placements déjà souscrits. L'objectif poursuivi est de ne pas affecter la stratégie patrimoniale mise en place par ces besoins nouveaux, voulus ou subis, dont le financement est nécessaire. Ainsi, d'ores et déjà, ont été éligibles à Acti'reflex les financements d'aides familiales, de travaux, de droits de succession, de partage et de donation, ainsi que certains besoins de trésorerie personnelle.

Les nouvelles offres d'Unofi-Crédit se présentent sous forme amortissable, *in fine* ou relais et se déclinent en fonction des projets de chacun.

Acti'ressources et Acti'sérénité ont été créés pour financer une souscription à crédit, à partir du constat des avantages économiques, civils et fiscaux d'une souscription immédiate par rapport à des souscriptions périodiques.

**ACTI'RESSOURCES** permet ainsi l'acquisition de parts de la SCPI Notapierre, pour constituer et développer un patrimoine immobilier sans contrainte de gestion tout en bénéficiant de l'expertise de professionnels expérimentés. Pendant la durée du crédit, les intérêts d'emprunt et le coût de l'assurance emprunteur décès-invalidité sont déduits des revenus fonciers dégagés. Il est possible d'aligner les échéances du prêt avec la perception des revenus trimestriels que procurent les parts de Notapierre, et d'adapter le montant des échéances à la capacité d'épargne de l'investisseur ou de l'épargnant. Acti'Ressources est également recommandé à ceux qui souhaitent préparer leur retraite

## La gamme Unofi

Cette nouvelle gamme s'adresse à ceux qui recherchent un interlocuteur unique, une analyse et une mise en œuvre rapide du crédit avec des échéances modulables et des taux adaptés, sans négliger la protection des proches (assurance emprunteur couvrant les risques décès-invalidité) et la préservation de la stratégie patrimoniale retenue.



## Entretien avec Thomas Blard, producteur d'Unofi TV

### Thomas Blard, pouvez-vous vous présenter ?

Je suis journaliste économique et financier depuis plus de 20 ans. J'ai eu la chance de côtoyer de grandes rédactions, celles du Figaro, de la BBC, de Bloomberg... Depuis 10 ans, j'ai créé Décideurs TV, une société de communication audiovisuelle qui accompagne les entreprises dans la création de leur webTV.

### En quoi UnofiTV vous paraît-elle innovante ?

Dans notre société d'images, réussir sa communication représente un enjeu majeur. Unofi TV permet d'incarner les équipes et de partager leurs expertises. C'est la clé pour se démarquer de la concurrence et fidéliser partenaires, collaborateurs et clients.

### La création d'une chaîne vidéo sur Youtube est-elle une demande fréquente des groupes comme Unofi ?

De plus en plus d'acteurs communiquent grâce à la vidéo, tout simplement parce qu'Internet donne la possibilité à tout un chacun de s'offrir sa "TV". Avant, il fallait s'appeler TF1 ou Canal + pour se lancer, aujourd'hui vous pouvez créer votre chaîne en quelques clics. Logiquement, les entreprises ne s'en privent pas !

### Pensez-vous que ce type de communication s'adresse à tout public ?

Quoi de plus grand public que la vidéo sur Internet ? 33 millions de Français en consomment chaque mois selon Médiamétrie. Vous avez un patrimoine à placer ? Vous faites une recherche sur Internet ! Gageons que si vous tombez sur une vidéo bien faite, vous choisirez ce format plutôt que de vous astreindre à lire des textes qui n'en finissent plus.

### Après 9 mois et 14 vidéos, quel premier bilan tirez-vous ?

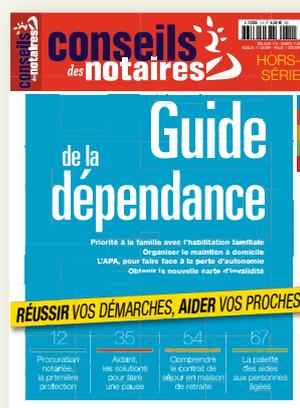
Les audiences se chiffrent déjà en centaines par vidéo. C'est un bon début. Imaginez que vous vous adressez à 800 personnes dans une salle, vous pouvez vous dire que vous n'avez pas perdu votre temps ! Après, il faut qu'un rendez-vous s'installe. Il faut le promouvoir auprès des collaborateurs, des clients... Et surtout, il faut continuer à innover pour répondre aux attentes d'un public toujours plus exigeant.

## La clause à options validée par l'administration fiscale

Proposées depuis de nombreuses années par Unofi-Assurances, les clauses « à options » ou « à tiroirs » d'un contrat d'assurance-vie offrent au bénéficiaire de premier rang la faculté de n'accepter qu'une partie seulement de la garantie-décès. Ainsi, la clause « Mon conjoint, non divorcé, non séparé de corps au jour du décès pour l'une des quotités suivantes, en pleine propriété : 25 %, 50 %, 75 % ou 100 % ; (...) mes enfants, vivants ou représentés, pour la quotité restante (...) », permet-elle au conjoint de recevoir par exemple 75 % du capital-décès, ses enfants se partageant alors les 25 % restants. Pourtant de nombreuses compagnies d'assurance n'acceptaient pas ce type de clauses, affirmant qu'un bénéficiaire ne pouvait qu'accepter ou renoncer en bloc à la stipulation faite à son profit. De plus, elles craignaient que l'administration fiscale estime, dans notre cas de figure, que le conjoint effectuait une donation indirecte taxable de 25 % du capital-décès au profit de ses enfants. Bien au contraire, l'administration dans une réponse ministérielle Malhuret (JO Sénat 22 septembre 2016) précise que « l'acceptation partielle comme le refus total du bénéficiaire de premier rang » ne pouvait « nullement être constitutifs d'une libéralité indirecte entre le bénéficiaire en premier et le bénéficiaire en second ».

## Découvrez le Guide de la dépendance Conseils des notaires

Avec 1,3 million de personnes âgées dépendantes dont 850 000 atteintes de la maladie d'Alzheimer, les Français sont de plus en plus concernés par les problématiques liées au grand âge. *Conseils des notaires - Hors Série*



décode, pour les aidants, l'ensemble des solutions juridiques (tutelle, curatelle, habilitation familiale...), d'hébergement (maintien à domicile, choix d'une maison de retraite), les aides financières (Apa, carte d'invalidité...).

En kiosque depuis le 7 septembre. *Conseils des notaires Hors série*, 92 pages, 6,50 €.

**Union notariale financière • siège social :** 7, rue Galvani 75809 Paris cedex 17 • **siège administratif :** 30, bd Brune CS 30303 – 19113 Brive cedex

**Unofi-Assurances :** société d'assurance sur la vie régie par le Code des assurances au capital social de 54 137 500 euros – RCS Paris B 347 502 254 • **Unofi-Crédit :** SA au capital de 10 668 000 euros – RCS Paris B 323 622 373 • **Unofi-Gestion d'Actifs :** SA au capital de 1 000 572 euros – RCS Paris B 347 710 824 – agrément de l'Autorité des marchés financiers (AMF) n° GP-14000023 • **Unofi-Patrimoine :** SA au capital de 1 525 000 euros – RCS Paris B 378 566 533 – N° d'enregistrement à l'ORIAS : 07 001 835 - www.oriass.fr