



Toyota va suspendre sa production pendant quatre jours dans son usine de France et huit jours au Royaume-Uni, notamment en raison de la chute des ventes liée à la récente crise des défauts techniques. © AFP

Placements / Des performances étincelantes, chacune dans leur spécialité

Cinq sicav qui ont cartonné

Comme les restaurants gastronomiques, les sicav se voient régulièrement décerner des distinctions par des « spécialistes ». Ceux-ci distribuent leurs « notes » (comme Standard & Poor's), leurs « étoiles » (Morningstar) ou encore leurs « awards » (*De Tijd* associé avec *L'Echo*). Ces récompenses ne sont pas attribuées à la légère. Pour les décrocher, il ne suffit pas de faire un tabac une année. C'est sur la durée que les performances des fonds sont évaluées. Et, en outre, les risques pris par leurs gestionnaires sont sous haute surveillance.

Parmi les dizaines de sicav qui sont ainsi mises à l'honneur cette année, nous en avons – de manière assez arbitraire, mais il fallait se limiter – sélectionné cinq : deux belges et trois étrangères d'une part, deux compartiments spécialisés en obligations, un autre investi en actions ainsi que deux mixtes d'autre part.

1 Carmignac Patrimoine

Cette sicav mixte de droit français, proposée par la maison Carmignac Gestion, a fêté il y a peu son vingtième anniversaire. Encensée de toute part, elle est toujours gérée par le fondateur de Carmignac, Edouard Carmignac, lequel vient d'ailleurs d'être désigné « gérant de l'année en actions internationales » par Morningstar. Il est vrai que, depuis sa création, ce fonds a dégagé un return annuel moyen proche de 10 %. Sur les cinq dernières années, c'est-à-dire l'horizon de placement minimum recommandé, c'est un rendement identique qui est affiché. Même en 2008, ce fonds est resté dans le vert (+0,01 %), alors que ses concurrents perdaient de 10 à 25 %. Selon la petite histoire, cette performance n'a été possible que parce que les gestionnaires ont renoncé, cette année, à leur bonus.

Quoi qu'il en soit, à l'heure actuelle, ce compartiment destiné aux investisseurs présentant un profil plutôt prudent, propose un panier composé à 55 % d'obligations (majoritairement des emprunts souverains), à 25 % d'actions (Amérique du Nord, Marchés émergents et Europe) et à 20 % de liquidités. Son actif net s'élève à 16 milliards d'euros, devise dans laquelle Carmignac Patrimoine est libellé.

Morningstar lui a décerné sa plus haute distinction : **** Elite.

2 Robeco Emerging Markets Equities Eur

Avec cette sicav investie dans des marchés à risque élevé, on change évidemment de registre.

Sans pour autant faire n'importe quoi : ce fonds investit dans les grandes sociétés des pays émergents, notamment la Corée (Samsung), le Brésil (Petrobra), la Russie (Gazprom), la Chine (China Mobile), Taiwan, etc., « qui présentent un modèle d'activité sain, de solides perspectives de croissance et une valorisation raisonnable ». Une stratégie payante puisque, depuis sa création en 1994, ce fonds a dégagé un return annuel moyen de l'ordre de 14 %. Sur les cinq dernières, ce dernier frôle les 13 %.

L'ESSENTIEL

- Chaque année, des spécialistes mettent en évidence les qualités de la gestion de sicav.
- Dans la (longue) liste des sicav distinguées, nous en avons très arbitrairement sélectionné cinq, qui ont brillé dans leur domaine.
- Ce sont souvent des champions depuis plusieurs années. Ces sicav ne sont pas distribuées par toutes les banques belges.

Ce fonds, dont l'actif net s'élève à 2,5 milliards d'euros, est, lui aussi, animé par le même gestionnaire depuis sa création, Wim-Hain Pals. Il est doté de quatre étoiles chez Morningstar et d'un double A chez Standard & Poor's.

3 Petercam Bonds Eur

Ce fonds créé en octobre 1996 est évidemment destiné aux investisseurs qui veulent contrebalancer les risques qu'ils prennent avec leurs sicav spécialisées en actions. Sa cible : les emprunts émis ou garantis par les Etats, les collectivités locales et les institutions internationales. Le rating moyen des papiers qui composent son portefeuille (1,5 milliard d'euros) est « AA+ » (de S&P). On y trouve surtout des obligations allemandes (22 %) et françaises (13 %). Mais on dénombre également quelques italiennes (7,5 %) et quelques grecques (6 %).

Les performances de ce fonds « tranquille » (niveau 1 sur une échelle qui va de 0 à 6) sont plus qu'honorables, avec un rendement annuel moyen de 5,6 % sur dix ans, de 4,1 % sur cinq ans et de 6,9 % sur les douze derniers mois.

Petercam Bonds Eur a été distingué à la fois par Standard & Poor's (AAAv3), Morningstar (****) et *De Tijd* (trois couronnes).

4 Templeton Global Bond Fund

Avec les nombreuses variations que l'on observe sur les marchés des changes, nombreux sont ceux qui, aujourd'hui, recommandent de diversifier géographiquement leurs positions en obligations. Si telle est aussi votre conviction, ce fonds créé en 1991 est fait pour vous.

Son actif (environ 18 milliards de dollars) se compose d'obligations souveraines émises aux quatre coins de la planète, mais surtout par des Etats auxquels, a priori, les investisseurs particuliers amateurs d'obligations ne songeraient pas, comme la Corée du Sud, l'Indonésie, le Brésil ou le Mexique. Mais on trouve aussi, plus classiquement, l'Australie et la Suède. Les devises concernées sont, outre le dollar US, le won sud-coréen, le dollar australien, les couronnes suédoise et norvégienne, le ringgit malais, etc.

Son return annuel moyen sur dix ans frôle les 10 %, et c'est

sans aucun doute cette belle performance qui lui a valu cinq étoiles chez Morningstar, un « AAAv4 » chez Standard & Poor's, ainsi que, à deux reprises déjà, un Lipper Fund Award.

5 Record Top Pension Fund

Créé en 1992 par la société de Bourse Corluy, ce fonds d'épargne pension navigue aujourd'hui sous la bannière de Record Bank, une filiale d'ING. Sa gestion est d'ailleurs assurée par une équipe d'ING. Il entre plutôt dans la catégorie des fonds « équilibrés », puisque son portefeuille est composé d'environ 55 % d'actions (dont 5 % de belges), 37 % d'obligations et 8 % de liquidités. Certes, son rendement peut sembler modeste puisque, sur dix ans, le return annuel moyen est de 2,6 % et, sur cinq ans, de 3,8 %. Mais c'est nettement mieux que la moyenne de ses homologues. En outre, la rentabilité réelle doit s'apprécier en tenant compte de l'avantage fiscal qui y est lié. Par ailleurs, sur les douze derniers mois, sa progression dépasse les 25 %. Le Record Top Pension Fund s'est vu décerner un « award » *Tijd/Echo*, ainsi que le Morningstar Award Belgium 2009. Cette même agence lui attribue d'ailleurs quatre étoiles. ■

MARC CHARLET



LE FRANÇAIS EDOUARD CARMIGNAC est un habitué des distinctions internationales. © PIR-ZER/FACE TO FACE.

Excellentia Patrimoine, la gestion de Patrimoine sur Mesure !
Décus par la gestion de vos Finances ? Enfin une vraie gestion de bon père de famille !

Nos clients ne craignent plus le prochain crash boursier !






















1. Chaque jour, chaque ligne de votre portefeuille est traitée automatiquement afin de sécuriser le capital initial et les bénéfices engrangés !
2. Portefeuille personnalisé en architecture ouverte (sélection permanente)
Patrimonia analyse & sélectionne, jour après jour, de manière indépendante les meilleurs fonds des meilleurs gestionnaires !
Les meilleurs d'aujourd'hui ne seront pas nécessairement les meilleurs de demain !
Tous les jours, notre système contrôle les « baisses » et élimine automatiquement les fonds les moins performants !
3. Sortie partielle/totale sans frais, sans taxe, rente automatique possible !
4. Ni compte bancaire, ni précompte
5. Outil de planification successorale (réduction de la pression fiscale)
6. Ligne de crédit et effet de levier disponible
7. Avec la garantie d'Etat et d'une compagnie d'assurance du Top 10 à Luxembourg

Si vous souhaitez aussi faire partie des clients satisfaits de Patrimonia ?

Un renseignement ne coûte et ne vous engage à rien !
Rencontrons-nous, sur rendez-vous pour mieux vous servir !

02.351 51 00 ou via info@patrimonia.be

www.patrimonia.be

| OFFRE PRIVATE BANKING EN BELGIQUE | MONTANTS MINIMUMS POUR UNE GESTION PERSONNALISÉE? | PRINCIPAUX SERVICES | GESTION PRIVILEGIÉE: DISCRÉTIONNAIRE OU CONSEIL? | LE CLIENT PEUT-IL INTERVENIR DANS LA GESTION DISCRÉTIONNAIRE? | QUELS TYPES D'ACTIFS PRIVILÉGIEZ-VOUS? | PRATIQUEZ-VOUS L'ARCHITECTURE OUVERTE ? SI OUI, JUSQU'À QUEL POURCENTAGE ? | LE CLIENT A-T-IL UN GESTIONNAIRE PERSONNEL? | FRÉQUENCE DES RENCONTRES PERSONNELLES? (1) | SERVICE JURIDIQUE GRATUIT? | DROITS DE GARDE? (2) |
|---|--|--|--|---|---|--|---|--|--|---|
|  | Gestion discrétionnaire à partir de 150.000 euros. Gestion conseil à partir de 250.000 euros. Conseils placement: pas de seuil | Gestion conseil et patrimoniale au sens large du terme. | Les deux. Le client choisit ce qui lui convient. | En principe, non, mais adaptations possibles. | Surtout des « lignes » individuelles. | Oui, mais préférence pour les « lignes » individuelles. | Oui. | Gestion discrétionnaire: au moins une fois par an, mais varie selon les souhaits du client. Gestion conseil : au moins deux fois par an. | Oui. | Non. |
|  | A partir de 250.000 euros. | Gestion de patrimoine + estate planning + sur mesure (VIP). | Seulement la gestion discrétionnaire. | Non. Purs mandats en gestion discrétionnaire. Pour clients en gestion sur mesure, possibilité de discuter sur le timing. | Actions, obligations, cash, placements alternatifs (fonds + lignes individuelles). | 100% d'architecture ouverte dans les portefeuilles est le point de départ. | Chaque client a son propre banquier privé/estate planner. | Entre 2 et 4 entretiens par an (en fonction des souhaits du client). | Service 'estate planning' est gratuit et 'core business' dans notre offre. | Oui. |
|  | A partir de 250.000 euros | Gestion de patrimoine + estate planning. | Gestion discrétionnaire : conseil à titre exceptionnel. | Non, mais il y a des entretiens préalables et la communication est fréquente sur la gestion. | Valeurs cotées traditionnelles : actions, obligations, cash. En toute transparence et pas de spéculation. | Seulement de manière limitée, si un produit de tiers offre une réelle plus-value par rapport à notre offre. | Un gestionnaire fixe et un manager assistant en relation clientèle. | Régulièrement, selon les souhaits du client. | Oui, au-delà des 500.000 euros. | Oui. |
|  | A partir de 250.000 euros. | Gestion discrétionnaire, gestion patrimoniale, planification financière. | Les deux. | Certaines formules de gestion autorisent une gestion active. Concertation avec le client, suivant ce qui est attendu en termes de risque/rendement. | Portefeuilles diversifiés où l'allocation des actifs dépend du profil de risque. | Peu de fonds propres, mais bien des fonds d'acteurs du monde entier. Architecture ouverte à 100%. | Un private banker et un conseiller en gestionnaire/conseiller en gestion (patrimoniale). Travail en équipe. | En gestion conseil: tous les jours, chaque semaine, suivant desiderata du client. En gestion patrimoniale: le client détermine le temps de rencontre souhaité. | Oui, via l'Institut pour la planification financière. | Non. |
|  | 500.000 euros. | Gestion patrimoniale au sens large. | Aucune. En fonction des désirs et contraintes du client. | Non. De rares exceptions cohérentes sont possibles. | Architecture ouverte, Gestion active flexible et protection de capital. | Oui. Pourcentage dépend du type de gestion (100 % possible). | Oui. | Au moins quatre fois par an. | Oui. | Oui, si pas compris dans commission de gestion. |
|  | Wealth Management pour une clientèle de plus de 250.000€, Sans engagement ni minimum formel de départ. | Planification Financière et Successorale et Gestion de Patrimoine. | Le client détermine son niveau de risque et nous suggérons une répartition d'actifs. Sécurisation automatique & journalière. | Oui, chaque portefeuille peut être personnalisé mais reste sous contrôle journalier. | Indépendance totale et architecture ouverte. Prises de profit et sécurisation des capitaux, au quotidien ! | 100% Architecture ouverte | Oui, mais surtout une équipe au service d'une clientèle aisée. | 3 à 4 fois par an, reporting mensuel possible et accès on-line au portefeuille. | Oui, implicite dans les solutions suggérées. | Non |
|  | Pas de minimum formel. | Gestion d'actifs et structuration patrimoniale. | Gestion discrétionnaire car permet davantage de réactivité. | Les idées de nos clients sont discutées. Si elles s'écartent trop des objectifs, les positions particulières sont isolées sur un compte distinct. | Pas de préférence. Varie selon clients, catégories d'actifs et opportunités. | Oui depuis de nombreuses années. En moyenne, le pourcentage de fonds de tiers avoisine 85%. Jusqu'à 100%. | Deux: un private banker et un gestionnaire d'actifs. | Une fois par trimestre ou selon désirs du client. | Oui. | Oui. |
|  | Pas de minimum. Gestion sicavisée en-dessous de 250.000 euros. | Gestion discrétionnaire, conseils en placement, fiscaux et patrimoniaux. | Gestion discrétionnaire car réactivité plus grande. | Oui pour définir limites et orientations du portefeuille. | Les fonds car ils permettent une meilleure diversification que les lignes individuelles. Utilisation limitée de hedge funds/produits dérivés. | Oui. Cette approche permet d'être présent sur tous les segments de marché et de profiter des compétences de spécialistes externes. | Un gestionnaire attiré. | Au moins une fois par an, mais varie selon désirs du client. | Oui en gestion discrétionnaire. | Oui. |
|  | 250.000 euros. | Gestion patrimoniale (Wealth Management), plus large que la gestion de portefeuille. | Aucune. Gestion discrétionnaire toutefois préférée par les clients. | A priori non. Si le client souhaite intervenir, mieux vaut opter pour un autre type de gestion. | Pas de préférence particulière. | Oui. Par le biais de «managements accounts» (mandats de gestion pour marché de niche) et par une sélection de fonds (limitée pour en vérifier la qualité). | Jusqu'à trois: chargé de relation, gestionnaire et assistant. | Très variable selon désirs du client. | Oui. | Oui. |
|  | 1 million d'euros (voire moins à titre exceptionnel). | Gestion discrétionnaire et gestion conseil. | Aucune. Varie selon le client. | Certaines adaptations sont possibles. | Analyse approfondie de l'offre disponible sur le marché. | Oui. Plus de 2/3 tiers des fonds sont de tiers (100% possible). | Un gestionnaire et un assistant. | Quatre fois par an au minimum. | Oui. | Oui. |
|  | Private banking: de 100.000 à 4 millions d'euros. Wealth Management: plus de 4 millions. | Gestion discrétionnaire et gestion conseil. | Aucune. Varie selon le client. | Oui, dans le segment «Wealth» à partir de 2 millions d'euros. | Instruments traditionnels associés à des produits structurés et à des investissements alternatifs. | Oui. Equipe d'experts en fonds (FundQuest). | Un gestionnaire dédié à partir d'un million d'euros. | Dépend du segment de clientèle. Au maximum 4 fois par an. | Oui. | Oui. |
|  | Personal banking: de 125.000 à 1 million d'euros. Private banking: 1 million. | Gestion discrétionnaire et gestion conseil + banque au quotidien. | Aucune. Varie selon le client. | Oui, en optant pour la formule de gestion discrétionnaire personnalisée. | Lignes individuelles, fonds ING et de tiers, trackers, produits structurés... et selon desiderata. | Oui pour certaines classes d'actifs, si les fonds de tiers sont plus performants que nos produits ou complètent notre gamme. En ce moment, 6,4% des fonds sont de tiers. | Un private banker + un deuxième contact en cas de contrat de gestion. | Rapport de gestion 4 fois par an + 2 visites personnelles. | Oui. Service décentralisé. | Oui. |
|  | 150.000 euros: gestion centralisée sur base de fonds en architecture ouverte. | Personal Banking, gestion discrétionnaire, estate planning. | Gestion discrétionnaire: la performance est meilleure et plus consistante. | Oui dans la gestion personnalisée si stratégie d'AXA PM respectée et si le fond demandé/proposé fait partie de l'univers prédéfini. | Diversification axée sur des fonds. | Oui à 100 %. | A partir de 500.000 euros si le client le demande. | Au minimum 2 fois par an, et plus si demandé. | Oui. | Non. |
|  | Gestion discrétionnaire à p.de 250.000 euros. Gestion conseil personnalisée à p.de 1 million d'euros. | Private banking + banque au quotidien. | Gestion discrétionnaire de type «risque asymétrique» pour réduire l'impact de la volatilité des marchés. | A priori non, même si un client peut évidemment toujours disposer de ses avoirs. | Toutes les classes d'actifs, y compris produits structurés. Intérêt particulier pour les fonds, sicav et trackers. | Oui. En fonction du mandat, part plus ou moins significative investie en fonds externes. | Un chargé de relation individuel. | Selon désirs du client. | Oui, via un private advisor. | Non si mandat de gestion. Sinon oui. |
|  | Gestion discrétionnaire: 250.000 euros. Gestion conseil: 500.000 euros. | Gestion de fortune et ingénierie patrimoniale. | Aucune. Varie selon le client. | Non. Possible cependant en «gestion plus» à partir de 500.000 euros. | Aucune préférence. Varie selon le client. | Oui. Le centre SG Funds Research (Guernesey) est exclusivement dédié à l'activité private banking du Groupe SG. | Oui en cas de «gestion plus». | Au moins deux fois par an. | Oui au-delà de 500.000 euros. | Oui. |
|  | 1 million d'euros. | Gestion discrétionnaire et gestion conseil + banque au quotidien. | Aucune. Varie selon le client. | Normalement non. | Titres individuels en majorité, complété par des fonds/trackers. | Oui. Jusqu'à 100%. | Oui. | Oui. Gestion discrétionnaire: varie selon client. | Oui. | Non. |
|  | 1 million d'euros. Gestion «Core satellite» à partir de 2,5 millions d'euros. | Gestion discrétionnaire et gestion conseil + banque au quotidien. | La majorité des clients optent pour la gestion conseil. | Non. | Volume plus élevé ces derniers mois en actions, obligations et produits structurés avec protection du capital. | Oui. | Oui. | Au moins quatre fois par an. | Oui pour clients Private banking. | Oui. |
|  | Pas de minimum pour la gestion discrétionnaire. Gestion conseil à partir de 2,5 millions d'euros. | Gestion patrimoniale au sens large (crédit y compris). | 80% des clients optent pour la gestion discrétionnaire. | Non, même si le client peut exprimer des pistes avec son gestionnaire. | Préférence pour valeurs individuelles. Fonds extérieurs spécialisés (Asie, etc.). | Uniquement dans un cadre limité. Maximum 5% actuellement. | Un gestionnaire de portefeuille en équipe avec un alter ego et un conseiller patrimonial. | Une fois par trimestre. | Oui. | Oui. |
|  | 250.000 euros. | Gestion patrimoniale au sens large. | Les deux. Mais la gestion discrétionnaire offre de nombreux avantages. | Suggestions possibles, mais décision finale du ressort de la banque. | Tout instrument transparent qui amène valeur ajoutée dans le cadre du risque fixé. | Oui. Sélection d'une centaine de fonds de tiers, dont 40 recommandés. Entre 20 et 40%. | Un banquier privé. | Selon désirs du client. Accessibilité 7/7 lorsque la situation le justifie. | Oui. | Oui. |
|  | 50.000 euros. | Gestion discrétionnaire et gestion conseil. | Aucune. Varie selon client. | Non. S'il le souhaite, ouverture d'un second compte «conseil ponctuel». | Préférence pour les titres individuels, mais autres produits aussi traités. | Oui. Peut aller jusqu'à 100%. | Un chargé de clientèle dédié. | Une fois par trimestre. | Oui. | Non. |
|  | Pas de minimum. | Gestion conseil uniquement. | Selon désirs du client. | | Lignes directes + fonds sélectionnés. Très peu de produits structurés. | Oui. Peut aller jusqu'à 100%. | Oui. | Au moins quatre fois par an. | / | Oui. |