



L'équipe en charge du Figaro Partner Ile de France a fait paraître le 12 juin 2018, un Dossier Spécial, consacré à la gestion de patrimoine et mettant en avant une sélection de cabinets reconnus dans la spécialité.

La gestion de patrimoine n'échappe pas à la digitalisation. Notamment parce que le numérique révolutionne aussi le marché de l'investissement.

## La révolution du marché de l'investissement

Si les Français restent des champions de l'assurance vie et du placement immobilier, tous deux rassurants, le numérique et l'arrivée d'une génération née avec Internet dans des problématiques d'investissement, engendrent une petite révolution et bousculent ce « patrimoine de Papa ».

### M&G INVESTMENTS

#### Pour une gestion active et innovante, choisissez M&G

Entretien avec Brice Anger, l'ambitieux directeur du bureau français de M&G Investments depuis 2007 qui mise sur la qualité de ses fonds et des services proposés pour séduire les investisseurs français.

Est-ce que vous pouvez nous présenter brièvement M&G Investments ?

**Brice Anger :** M&G est une société de gestion d'actifs basée à Londres qui a ouvert son premier fonds au public en 1931. Elle se développe à l'international depuis une dizaine d'années et notamment en France depuis 2007. Avec un certain succès puisque nous gérons aujourd'hui plus de 6 milliards d'euros pour le compte de clients français, sur les 336 milliards d'euros gérés par le groupe à travers le monde. Trente personnes composent notre équipe parisienne avec une activité tournée vers la gestion de fonds et une autre vers l'investissement en immobilier. Le savoir-faire de M&G et cette équipe de proximité très dynamique nous ont permis d'être désormais bien implantés en France.

Selon vous, quels sont les piliers de la réussite de M&G ?

**B. A. :** Le premier, c'est la qualité de nos fonds qui sont non seule-



Brice Anger, Directeur Général, M&G France et un accès simplifié pour les clients qui veulent souscrire nos fonds en assurance-vie ou en compte titres.

Quelle est votre méthode pour séduire les investisseurs français ?

**B. A. :** Notre stratégie est tournée aussi bien vers des clients institutionnels que vers les particuliers. On a beaucoup de succès auprès

Quels sont vos fonds phares ?

Les plus connus sont le « M&G Optimal Income Fund », flexible à dominante obligataire et le « M&G (Lux) Dynamic Allocation Fund » qui est multi-classes d'actifs avec un profil de risque équilibré. À cela on rajoute deux fonds intermédiaires, plus prudents que le fonds équilibré mais moins que celui à dominante obligataire. Et puis il y a le « M&G (Lux) Global Target Return Fund », un fonds « absolute return » qui vise une performance positive quelles que soient les conditions de marché. Nous l'avons lancé il y a un peu plus d'un an, ce qui prouve notre volonté de continuer à innover. Ce fonds est intéressant car très conservateur et très défensif.

Comment peut-on s'inscrire ?

**B. A. :** Ceux pour les particuliers sont disponibles sur un grand nombre de contrats d'assurance-vie qu'on peut trouver auprès de son conseiller en banque ou en assurance-vie, ou au travers d'une structure

### PATRIMOINE & STRATÉGIES

#### C'est le besoin du client qui détermine la solution

Entretien avec David Rano, dirigeant du cabinet de conseil en gestion de patrimoine, « Patrimoine & Stratégies », qui a développé une palette d'outils pragmatiques pour favoriser les stratégies d'investissement.

Un mot sur Patrimoine & Stratégies ?

Nous nous adressons à un large panel d'investisseurs qui va du particulier au chef d'entreprise, en passant par les foncières et les family office. Les investisseurs nous contactent avec un objectif patrimonial dans l'optique d'une future retraite, d'une optimisation fiscale, d'une transmission (du vivant ou au décès), pour protéger leur entreprise... En tant que spécialiste de l'investissement immobilier, nous répondons à leurs attentes en utilisant différents leviers qui constitueront autant d'outils pour les stratégies d'investissement que nous serons amenés à mettre en place.

En termes de gestion patrimoniale, quelles solutions proposez-vous ?

Je pars du principe que dans tous les cas c'est le besoin du client qui détermine la solution. Dans



David Rano, conseiller en gestion de patrimoine et fiscale (particulier et entreprise), dirigeant de Patrimoine & Stratégies

Quels conseils donneriez-vous à vos donneurs d'ordre ?

D'abord écouter son conseiller ! J'ai l'habitude de dire que j'aide les gens à être plus riches. Pour cela il ne faut pas s'arc-bouter sur une idée préconçue en étant persuadé qu'elle est la meilleure simplement parce que le collègue ou le banquier vous l'a dit ! Si on part du point à nous atteindre le

« J'ai l'habitude de dire que j'aide les gens à être plus riches. »

En quoi vous démarquez-vous de la concurrence ?

J'ai la prétention de maîtriser parfaitement mon domaine de compétence. Je me suis spécialisé dans l'immobilier d'investissement ancien (Pinel optimisé, Malraux, Monument Historique, Déficit Foncier, démembrement) que ce soit pour défiscaliser, ou pour des investisseurs institutionnels. Je travaille en collaboration avec un cabinet d'avocats fiscalistes, un expert-comptable et si besoin un ingénieur patrimonial. Mon objectif premier est la satisfaction de mon client : lui faire réaliser la meilleure opération possible en adéquation avec son postulat de départ. Peu de mes confrères se défontent en