

243 Boulevard Saint Germain

mai / juillet 2010

SOMMAIRE

- LES MARCHÉS
ANALYSER 2
Une reprise économique réelle mais fragile
- ENTREPRENEURS
AGIR 3
Agir avec l'entrepreneur
- PARTICULIERS
ANTICIPER 4
Donner : aider ses proches quand ils en ont le plus besoin
- LA GESTION D'ACTIFS
ARBITRER 5
Réduire son ISF en investissant au capital d'une PME
- LA GESTION D'ACTIFS
ARBITRER 6
Saint Germain Obligations
Opportunités pour traverser une période d'incertitudes en toute tranquillité
- INSTITUTIONNELS
ACCOMPAGNER 7
La maîtrise des risques, essentielle à une bonne gestion de trésorerie
- PRODUITS & SERVICES
ADAPTER 8
Services Privés : pour réserver votre temps à l'essentiel

DIXIT



Guillaume Dozinel
Président du Directoire de
Quilvest Banque Privée

Depuis sa création il y a presque un siècle, Quilvest Banque Privée est restée fidèle à ses valeurs et à ce que vous attendez de nous. Ainsi, nous ne nous sommes jamais éloignés de notre cœur de métier historique, la gestion pour compte de tiers et sommes restés fidèles à une gestion patrimoniale de long terme.

Cette gestion tout à la fois responsable et réactive a séduit de nouveaux clients qui ont été également attirés par notre positionnement. Quilvest Banque Privée est l'une des rares banques privées françaises familiales. Notre actionariat est une garantie d'indépendance et de responsabilité puisque nos actionnaires sont également nos clients.

La satisfaction de vos attentes constitue la priorité de nos équipes. Cette satisfaction passe bien sûr par la performance financière, une relation de proximité, mais aussi par la création d'offres simples et innovantes ainsi que par une information de qualité.

Nous avons ainsi conçu *243 boulevard Saint Germain*, notre nouveau rendez-vous d'information trimestriel qui constitue une vitrine de l'ensemble de nos expertises.

Les équipes de Quilvest Banque Privée vous souhaitent une agréable et utile lecture de ce premier numéro et vous remercient de la confiance que vous nous témoignez. //

Guillaume Dozinel
Président du Directoire

AGENDA

Juin 2010 Lancement de notre application iPhone

Quilvest Banque Privée lance la première application gratuite iPhone d'une banque privée. Notre application vous offre :

- Un grand choix d'articles de fond ou d'actualité rédigés par nos experts, régulièrement actualisés et classés en trois rubriques : Patrimoine & Fiscalité, Entrepreneurs, Marchés financiers.
- La possibilité de sauvegarder les articles.
- Une mise à jour régulière des informations.

Retrouvez l'application Quilvest Banque Privée sur l'Apple Store de votre iPhone dans la catégorie "Actualités" ou "Finance".

QUILVEST



UNE REPRISE ÉCONOMIQUE

réelle mais fragile



Elias Abou Haidar
Stratégiste

Les marchés financiers ont intégré le scénario d'une reprise de l'économie mondiale. Des blocages et des risques subsistent néanmoins.

de longue durée. Le surendettement des ménages américains, notamment hypothécaire, est toujours là et les banques continuent de resserrer le crédit. Par ailleurs, la perception de richesse a été fortement affectée par le krach immobilier, ce qui pèse sur la consommation.

Dans ce contexte, que peut-on espérer en Europe ? La crise grecque ne risque-t-elle pas de freiner la reprise ?

Elias ABOU HAIDAR : Nous conservons un décalage de quelques mois par rapport à l'économie américaine. La dégradation des marchés de l'emploi s'est certes faite moins vite qu'aux Etats-Unis, mais la reprise sera également plus lente. Les moteurs de croissance externe sont inexistants : seule l'Allemagne est

en mesure de profiter de la demande des marchés émergents qui risque toutefois de ralentir. La crise grecque confirme que le déficit d'épargne privée et le surendettement des Etats constituent le nouveau danger pour l'économie et les marchés. Nous réalisons aujourd'hui que les Etats européens n'ont pas la capacité de générer une croissance forte et de réduire des déficits devenus structurels. La crise grecque, voire portugaise ou espagnole à terme, constitue en outre un choc pour l'économie en affectant les banques européennes et donc en provoquant un resserrement du crédit.

La perspective de la remontée des taux de la Fed et de la BCE s'éloigne-t-elle ?

Elias ABOU HAIDAR : Selon nous, ces deux Banques centrales ne relèveront pas leurs taux en 2010. Ce n'est qu'en 2011 que la situation économique leur permettra d'agir. Il n'y a en outre aucune pression inflationniste, donc aucune urgence. Une intervention avant 2011 entrainerait une réaction très négative des marchés.

L'année 2010 a débuté avec des espoirs de reprise économique aux Etats-Unis et en Europe. Qu'en est-il aujourd'hui ?

Elias ABOU HAIDAR : Il y a un net redressement de l'activité mais ce n'est pas le début d'un nouveau cycle de croissance. Il s'agit plutôt d'une phase de stabilisation ou de normalisation après un coup de frein brutal. Les entreprises n'ont pas d'incitations à investir, ni à augmenter les capacités de production existantes. Dans le même temps, les marchés de l'emploi restent fortement dégradés. Enfin, le poids de l'endettement est une contrainte forte pour l'économie. Malgré tout, les entreprises affichent des bilans extrêmement sains et ont la capacité financière d'enclencher un nouveau cycle d'investissement.

Pourquoi ne le font-elles pas ?

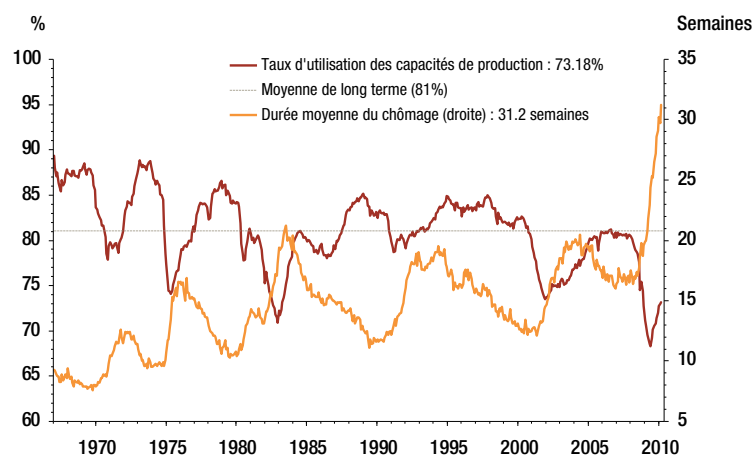
Elias ABOU HAIDAR : Le problème vient de la demande des ménages. Même si le taux de chômage américain ne progresse plus, la dégradation du marché de l'emploi se poursuit, notamment pour les chômeurs

Quelle est votre stratégie pour les prochains mois ?

Elias ABOU HAIDAR : En janvier 2010, nous anticipions des marchés d'actions en dents de scie. Nous ne sommes donc pas surpris par leur évolution depuis le début de l'année et réitérons notre positionnement défensif. Nous évitons le compartiment bancaire compte tenu de la crise de l'immobilier commercial américain qui se profile. En ce qui concerne les obligations d'Etat, il convient de se limiter aux pays les plus sûrs (Allemagne, France). Nous privilégions, sur opportunité, les meilleures signatures d'emprunts privés, et revenons sur les obligations convertibles. Nous évitons le marché de l'or, trop spéculatif. //

Une reprise plus lente que prévue

Chômage de longue durée et taux d'utilisation des capacités de production aux US



AGIR AVEC L'ENTREPRENEUR



Jacques-Edouard Moreau
Senior Banker

Qu'il soit en activité ou sur le point de céder/transmettre son entreprise et de faire valoir ses droits à la retraite, l'entrepreneur a souvent le sentiment d'être seul pour mener ses projets.

orchestre et coordonne les interventions des différents experts dans le cadre d'une "architecture ouverte". Cette culture du service le conduit à partir des objectifs de ses clients pour leur proposer les meilleures expertises, qu'elles soient internes ou externes.

... et qui parle "entrepreneur"

Quilvest, groupe financier international né à la fin du 19^{ème} siècle, issu d'une réussite industrielle est aux côtés de l'entrepreneur et de l'entreprise par tradition. Quilvest est toujours actif dans le monde de l'entreprise dans l'exercice de ses deux grands métiers, le Private Equity et la Gestion de Fortune.

Par ailleurs, notre banque regroupe un ensemble de professionnels aux parcours et aux expertises très complémentaires en mesure d'accompagner l'entrepreneur sur des thèmes touchant à la fois son patrimoine professionnel

et son patrimoine privé. Au quotidien, l'équipe Corporate Finance est aux côtés des entrepreneurs, quel que soit leur secteur d'activité et ce dans le cadre d'une relation de proximité.

Des équipes qui travaillent ensemble parce que patrimoine privé et professionnel ne font qu'un

Toute décision touchant le patrimoine privé a une incidence sur le patrimoine professionnel et réciproquement. C'est pourquoi l'ensemble des équipes, quelles soient proches du monde de l'entreprise (Corporate Finance, Secrétariat Juridique, Ingénierie Fiscale...) ou de celui du patrimoine privé (Ingénierie Patrimoniale, Gestion d'Actifs, Opérations Bancaires...) travaillent étroitement ensemble dans le cadre d'échanges réguliers et de partages d'informations.

Une offre de services construite à partir des attentes des entrepreneurs

Dans le cadre d'un comité dit Challenges, Quilvest a concrètement confronté ses propositions aux attentes des entrepreneurs composant ce comité. Ces échanges ont permis de bâtir et de proposer une offre qui répond aux besoins des entrepreneurs, qu'ils soient dans une logique de développement ou de cession/transmission :

- Les "entrepreneurs développeurs" qui sont particulièrement actifs dans leur recherche d'opportunités et qui n'en sont pas à leur première création et/ou acquisition d'entreprise
- Les "entrepreneurs cédants" qui souhaitent bénéficier de leurs droits à la retraite et préserver leur patrimoine professionnel une fois devenu uniquement privé.

Une démarche qui fait toute la différence

Notre travail en équipes, orchestré par un interlocuteur de référence, le Senior Banker, nous différencie de nos principaux concurrents et constitue un véritable atout pour les entrepreneurs qui font appel à nous. //



DONNER : aider ses proches quand ils en ont le plus besoin



Cédric Kasztelan
Ingénieur Patrimonial

Paul et Virginie ont pris rendez-vous avec leur notaire qui leur a conseillé de faire une donation à chaque enfant. Maître Martin leur a demandé quel était l'objectif recherché afin de leur conseiller la solution la mieux adaptée.

La donation simple : en avancement de part successorale ou hors part successorale ?

- En cas de donation en avancement de part successorale, aucun enfant n'est avantagé par rapport à l'autre.

Le montant de la donation s'imputera sur la part réservataire qui reviendra à Isidore et à Clémentine au moment de la succession. Concrètement, Isidore et Clémentine recevront une avance sur leur part d'héritage. A l'ouverture de la succession, les donations viendront donc en déduction de leur part réservataire respective. Si le patrimoine successoral est de 1 200 000 €, Isidore et Clémentine auront droit à 400 000 € chacun au titre de leur part réservataire + 200 000 € supplémentaire au regard de la quotité disponible (400 000 € divisé par 2). C'est sur les 400 000 € reçu au titre de leur part réservataire que viendra s'imputer le montant des donations.

- Paul et Virginie peuvent préférer, par une donation hors part successorale, avantager Isidore compte tenu de sa situation professionnelle précaire.

Le montant de la donation va s'imputer non pas sur la part réservataire d'Isidore mais sur la quo-

Paul et Virginie sont mariés sous le régime de la communauté légale depuis 1975 et sont les heureux parents de deux enfants, Isidore et Clémentine. A l'approche de leur retraite, Paul qui travaille au sein d'un établissement financier a tout organisé pour que lui et Virginie continuent à vivre confortablement. Ils sont néanmoins soucieux d'aider leurs enfants qui débutent dans la vie : Isidore est un jeune chef d'entreprise qui a créé sa société dans un secteur d'avenir. Il connaît actuellement des difficultés de trésorerie. Clémentine vient de décrocher un concours administratif. Affectée à Bordeaux, son projet est de devenir propriétaire.

Fiscalité

Une donation donne lieu au paiement de droits qui sont réduits par le jeu des abattements et des réductions.

- 156 974 €* entre parents et enfants ;
- 79 533 €* entre conjoints et partenaires d'un PACS ;
- 31 395 €* entre grands-parents et petits-enfants ;
- 15 697 €* entre frères et sœurs ;
- 7 849 €* entre oncles/tantes et neveux/nièces ;
- 1 570 €* entre vous et un tiers.

Le barème de taxation (de 5% à 40%) est ensuite appliqué sur le montant restant pour déterminer les droits applicables. Ces derniers peuvent enfin faire l'objet d'une réduction pouvant aller jusqu'à 50% selon l'âge du donateur.

*Montant en vigueur au 1^{er} janvier 2010.

tité disponible. Concrètement, si le patrimoine successoral est de 1 200 000 € à l'ouverture de la succession, Clémentine aura droit à 400 000 € moins le montant de sa donation et Isidore à 400 000 €. Le montant de la donation faite à Isidore s'imputera sur la quotité disponible, c'est à dire sur les 400 000 € qu'il aurait dû partager avec sa sœur.

La donation hors part successorale empiète souvent sur la réserve héréditaire des autres héritiers et en l'espèce risque de générer des conflits entre Isidore et Clémentine. L'évaluation

au jour du décès des biens donnés constitue l'autre inconvénient de cette solution.

La donation-partage : organiser à l'avance le partage des biens

Plutôt que de consentir deux donations, Paul et Virginie ont la possibilité d'opter pour une donation-partage qui permet d'effectuer un partage anticipé de leur patrimoine et ce, de façon égalitaire. Ainsi, la part réservataire de chacun des enfants est respectée. Par ailleurs, l'évaluation des montants donnés se fait au jour de la donation-partage et non au jour du décès comme en matière de donation simple. //

Réserve héréditaire/quotité disponible

En présence d'enfants, une part du patrimoine du donateur revient automatiquement à ses enfants lors de son décès. Cette part appelée "réserve héréditaire" dépend du nombre d'enfants. Elle est de moitié en présence d'un enfant, d'un tiers s'il y a deux enfants et d'un quart si le donateur a trois enfants ou plus. La partie qui ne revient pas aux enfants s'appelle "quotité disponible". Elle correspond à la partie du patrimoine que le donateur peut donner librement à la personne de son choix.

REDUIRE SON ISF en investissant au capital d'une PME

Est-il possible de réaliser 50 ou 75% d'économie d'impôt en investissant au capital d'une PME ? C'est ce qu'en 2009 la loi TEPA a permis à près de 102 000 redevables de l'ISF. La loi prévoit en effet la possibilité d'investir au capital d'une PME sous 3 formes : l'investissement direct, l'investissement via une holding ou via un fonds d'investissement.

Ces 3 solutions n'offrent cependant pas les mêmes avantages fiscaux ni le même degré de risque.

L'investissement en direct dans une PME

La souscription directe au capital d'une société offre au contribuable une réduction d'impôt de 75% de son investissement dans la limite de 50 000 € par an. Ainsi pour 66 667 € investis, vous bénéficiez d'une réduction de 50 000 € du montant de votre ISF. Souscrire au capital d'une seule société est cependant risqué notamment si vous n'êtes pas familier avec le tissu industriel.

L'investissement dans le cadre d'une holding ou d'un fonds d'investissement présente moins de risque de perte en capital.

La holding : une réduction maximale pour un risque limité

L'investissement via une holding est le bon compromis entre l'investissement en direct, plus risqué mais donnant droit à une réduction maximum et l'investissement via un fonds, moins risqué mais n'offrant qu'une réduction minimum. Le redevable investit dans une société holding chargée d'investir à son tour dans des PME non cotées, en échange d'une réduction de 75% du montant de l'investissement. Détenant des participations dans plusieurs PME, le risque supporté par la holding est ainsi mutualisé. En 2009, cette solution a connu un succès important auprès des contribuables.

Cependant, le législateur a dans la dernière loi de finances confirmé les restrictions votées l'année passée. Désormais, seuls 50 actionnaires pourront investir via une holding. Par conséquent, les

actionnaires sont obligés d'investir des sommes plus élevées qu'auparavant. Pour les contribuables dont l'ISF est modeste, l'investissement via un fonds reste la meilleure solution.

L'investissement via un FIP, FCPI ou FCPR

Faciles d'accès, ces supports offrent des possibilités d'investissement aux alentours de 1 000 € la part. Ces fonds investissent à la fois dans des sociétés non cotées et cotées pour une limitation du risque. En contrepartie, la réduction d'ISF est de 50% de l'investissement, plafonnée à 20 000 €.

Quelle que soit la solution choisie, l'avantage ne doit pas être votre seule motivation. En effet, comme dans tout investissement, il existe des risques :

- **La perte en capital**

L'investissement est réalisé dans des PME en phase de démarrage (voir encadré) dont le risque de faillite est extrêmement élevé.

- **L'illiquidité**

La réduction d'ISF est conditionnée à la conservation de vos titres pendant 5 ans sous peine de perdre votre avantage fiscal.

L'investissement dans une société cotée comporte un risque élevé. Par conséquent il est conseillé de ne jamais y consacrer plus de 5% à 10% de son patrimoine global. Par ailleurs, ce type d'investissement implique une surface financière importante car il doit passer après des choix prioritaires telles qu'une épargne de précaution, un portefeuille OPCVM, ou l'achat d'une résidence principale. //

Cédric Kasztelan
Ingénieur Patrimonial

Instituées par la loi TEPA de 2007, les souscriptions au capital d'une PME sont soumises à certaines conditions pour ouvrir droit à la réduction d'ISF. Outre la condition relative au moment de la souscription (capital initial ou augmentation de capital), la PME doit répondre à la définition de PME communautaire c'est-à-dire :

- avoir son siège social dans un pays membre de l'UE,
- comporter moins de 250 salariés,
- présenter un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros ou un total de bilan inférieur à 43 millions d'euros,
- être soumise à l'impôt sur les bénéfices,
- exercer une activité industrielle, commerciale, agricole, artisanale ou libérale,
- être en phase d'amorçage, de démarrage ou d'expansion,
- ne pas être cotée sur un marché réglementé,
- ne pas être qualifiable d'entreprise en difficulté au sens communautaire,
- ne pas avoir reçu plus de 2,5 millions d'euros d'apport par période de douze mois.

SAINT GERMAIN OBLIGATIONS OPPORTUNITÉS

pour traverser une période d'incertitudes en toute tranquillité



Thibault Prébay
Gérant OPCVM

Un contexte de marchés financiers instables

Alors que les marchés hésitent quant à la direction à prendre, nous avons constaté ces derniers mois une forte valorisation des actifs risqués, qu'il s'agisse des actions ou des obligations à haut rendement.

Dans ces circonstances, une bonne gestion porte à limiter ces risques en privilégiant en portefeuille les actifs considérés comme sans risques.

Une partie de ces actifs sans risques sont ceux

exposés aux taux courts qui, aujourd'hui, demeurent très bas. Les investisseurs ne peuvent aujourd'hui, pour leurs placements à plus d'un an, se satisfaire d'un investissement massif dans des produits de trésorerie rapportant moins de 1%.

Dès lors, les investisseurs sont à la recherche d'un support de "transition" qui doit leur permettre de ne pas être fortement affectés en cas de rechute de la situation économique.

Une stratégie opportuniste et sécurisée

C'est dans cette optique que nous proposons Saint Germain Obligations Opportunités dont l'objectif est d'offrir un rendement très supérieur à celui des placements monétaires, à un horizon de 2 à 3 ans tout en privilégiant une certaine sécurité. La stratégie initiale du fonds est d'investir sur des obligations d'entreprises comportant une échéance commune en 2014. Cette maturité nous permet de faire notre sélection parmi un nombre important de titres offrant une bonne qualité de crédit et proposant un rendement intéressant. Cette stratégie sera revue à partir de 2013 en fonction des opportunités de marché.

Aujourd'hui, compte tenu de notre analyse sectorielle en termes de risque/rendement, actuellement :

- nous sous-pondérons les valeurs financières (banques et assurances). Mais nous conservons en portefeuille des banques telles que Crédit Agricole ou BPCE
- nous recherchons plutôt des opportunités sur de belles signatures industrielles Investment Grade comme Akzo Nobel, National Grid ou Saint Gobain
- nous surpondérons les services aux collectivités (eaux, électricité), l'énergie ou la distribution et de façon sélective les télécommunications ou les médias.

Une gestion active du portefeuille

Pendant toute la vie du fonds, nous procéderons à des arbitrages afin d'améliorer régulièrement le rendement global du portefeuille. Ces arbitrages consistent à céder certains titres au profit de titres plus rémunérateurs à qualité de signature égale, ou de titres mieux notés à niveau de rémunération égale.

Un rendement minimum à 4 ans déjà connu

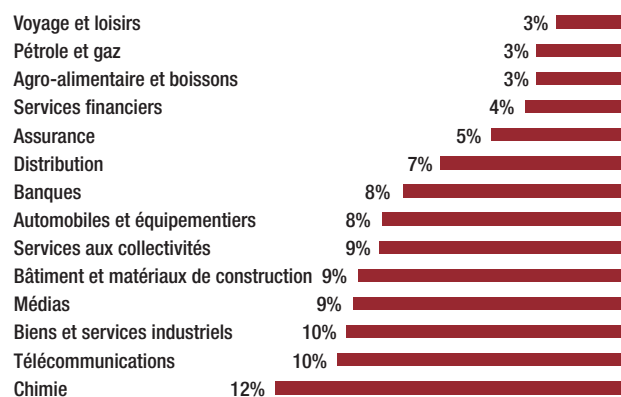
Le rendement perçu par l'investisseur à la sortie ne peut être inférieur au rendement facial du portefeuille à la date d'entrée, sauf faillite d'un émetteur. Il est à noter que le fonds est investi exclusivement sur les plus grosses entreprises dites "investment grade" c'est-à-dire de qualité de signature non-spéculative. De plus, le fonds investit uniquement sur des émissions liquides afin d'éviter tout risque en cas de rachat massif, ce qui permet de supprimer les risques systémiques. //

Souscrire à Saint Germain Obligations Opportunités c'est :

- Une performance de presque 7% depuis le lancement*
- Se mettre à l'abri des fluctuations des marchés risqués (action/change/haut rendement)
- Sécuriser son rendement pour les 4 années à venir
- Préserver la liquidité de son portefeuille
- Investir dans un portefeuille totalement diversifié tant en termes de secteurs que de zones géographiques.

*du 11/8/2009 au 30/4/2010 – Les performances passées ne préjugent pas des résultats futurs.

Répartition sectorielle du portefeuille



LA MAÎTRISE DES RISQUES essentielle à une bonne gestion de trésorerie



Xavier Leroy
Président du Directoire
de Quilvest Gestion

1,5 Milliards €. C'est le montant que gère aujourd'hui le pôle de gestion d'actifs de Quilvest en gestion monétaire, gestion récompensée par 5 étoiles Morningstar (au 01/05/2010).

A partir de convictions très fortes et parfois éloignées de celles des banques traditionnelles, nous proposons une gestion pérenne et prudente aux institutionnels, entreprises et particuliers. La maîtrise du risque est la clé de notre réussite en matière de gestion de trésorerie.

Les convictions de Quilvest

Rechercher la performance via des lignes longues est un manquement aux règles prudentielles élémentaires pour de la gestion de trésorerie :

→ Raisons :

- Compte tenu des rendements monétaires actuels, un portefeuille contenant 20% de titres à plus de 3 mois verra sa valorisation baisser pour toute baisse supérieure à 0,01% de ces titres, compte tenu du rendement quotidien.
- En mark to market, un portefeuille comportant des lignes longues ne résiste à aucun stress test.
- Plus généralement, l'allocation monétaire d'un portefeuille a plus vocation à limiter les risques qu'à rechercher la performance.

→ Conséquence sur la gestion du fonds :

- Les convictions d'un gérant monétaire, quelles qu'elles soient, ne peuvent aller à l'encontre de la maîtrise du risque qu'implique la gestion d'un support de trésorerie.

Rester exposé essentiellement au secteur bancaire est risqué :

→ Raisons :

- Au-delà du risque de signature, tout sous-jacent d'un fonds monétaire doit être liquide, c'est-à-dire facile à vendre en toute cir-

constance. Etre investi presque uniquement sur un seul secteur quel qu'il soit fait courir un grave risque au portefeuille qui pourrait, en cas de crise, se retrouver entièrement bloqué par des titres invendables (cf. la chute de Lehman Brothers en 2008).

- Les banques sont surnotées sur le court terme et procurent un rendement faible (hormis les banques grecques ou portugaises par exemple qui présentent d'autres risques).

→ Conséquence sur une gestion monétaire :

- Une bonne gestion de la trésorerie doit être diversifiée afin d'éviter les risques systémiques.

L'utilisation du rating pour sélectionner des titres n'est pas suffisante :

→ Raisons :

- Les ratings (Standard & Poor's ou Moody's par exemple) à court terme sont calqués sur ceux de long terme, alors que certains critères de long terme n'ont aucune pertinence à 3 mois (politique de dividende, rachat d'actions, croissance externe...). Bien au contraire, il faut analyser pour chaque émetteur sa situation en cash et ses lignes de crédit négociées : ces informations sont même essentielles.

A (LT*) = A1 (CT*)

BBB+ (LT) = A2 (CT)

BBB- (LT) = A3 (CT)

- Par exemple, certains groupes, comme PPR ou certains constructeurs automobiles, sont notés A3 sur le court terme par une simple transposition de leur notation BBB- sur le long terme. Or, leur situation de trésorerie à 3 mois est bien plus confortable que celle de nombreuses banques.

→ Conséquence sur la gestion du fonds :

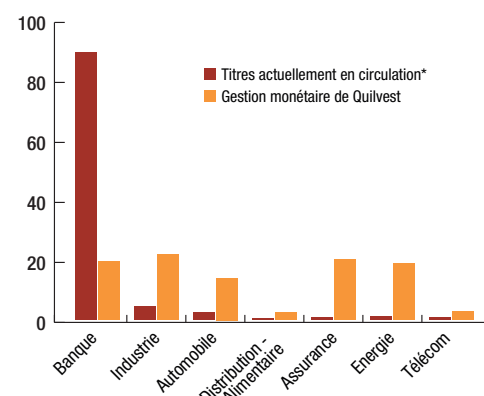
- L'investissement dans certains émetteurs A2 ou A3 (Volkswagen, Endesa ou Danone) permet d'avoir un fonds plus lisible et d'obtenir une rémunération supérieure.

Conclusion

Notre gestion monétaire est une gestion de bon sens. Pourquoi investir sur des valeurs bancaires de long terme alors qu'il est possible d'obtenir un rendement supérieur avec un portefeuille court, diversifié et donc moins risqué ? //

Notre gestion monétaire

Des portefeuilles réellement diversifiés



* Titres actuellement en circulation : Source Banque de France (Billets de trésorerie et Certificats de dépôts)

*LT = Long terme
CT = Court terme

SERVICES PRIVÉS

pour réserver votre temps à l'essentiel



Valérie Fransolet
Responsable des
Services Privés

Dans le cadre de ses activités de Family Office, Quilvest Banque Privée a développé des prestations de service personnalisées dans le cadre d'une relation de confiance construite dans la durée. Rencontre avec Valérie Fransolet, responsable de l'activité Services Privés.

des prestations inédites et exclusives liées à l'origine de Quilvest Family Office. Depuis 2004, notre savoir faire est accessible à d'autres familles tout en demeurant au service de nos actionnaires.

Que recouvre l'activité Services Privés ?

Valérie FRANSOLET : Notre équipe Services Privés a pour mission de prendre en charge tout ou partie des affaires privées de nos clients avec comme objectif de libérer ces derniers de certaines tâches rébarbatives et surtout chronophages. Leur quotidien simplifié, nos clients sont en mesure de consacrer leur temps à leurs priorités (profession, famille...). Historiquement, nos prestations ont été créées pour la famille Bemberg, famille fondatrice de notre banque. Notre expertise en la matière s'appuie donc sur une longue expérience associée à une exigence de chaque instant.

Plus précisément, quelles sont vos tâches ?

Valérie FRANSOLET : La gestion du personnel de maison (recrutement, rédaction des contrats de travail, déclarations sociales, paiement, gestion des éventuels contentieux, etc.) fait partie de nos missions principales. Par ailleurs, nous prenons en charge le secrétariat particulier (traitement du courrier, paiement des factures, assistance dans les démarches administratives...) de nombre de nos clients. En leur absence, nous nous occupons également de leurs appartements (suivi de travaux...) et pouvons même les représenter aux Assemblées Générales de copropriété. La gestion du personnel et le secrétariat particulier constituent

Au-delà de ces prestations "historiques" et inédites, quels sont les autres Services Privés que vous proposez à vos clients ?

Valérie FRANSOLET : Leur liste n'est pas exhaustive. Il peut s'agir d'interventions ponctuelles liées à l'organisation d'un événement

comme un mariage, un anniversaire, un voyage ou une réception. A ce titre, les prestataires auxquels nous sommes susceptibles de recourir ne sont sélectionnés que si nous connaissons depuis longtemps la qualité de leur expertise et leur sérieux, ou s'ils font figure de référence dans leurs spécialités respectives. L'aide en matière informatique a également été développée récemment pour répondre aux attentes de notre clientèle. La gestion administrative des contrats d'assurance et des biens immobiliers, dans le cadre notamment des Sociétés Civiles Immobilières, peut être aussi prise en charge. Dans ces domaines, nous nous appuyons évidemment sur l'expertise reconnue du pôle patrimonial de notre groupe.

Concrètement, comment bénéficier de vos services ?

Valérie FRANSOLET : Tout d'abord, nous définissons nos domaines d'intervention avec notre client. Puis nous rédigeons à son attention une lettre de mission qui récapitule nos prestations et leur rémunération. Cette lettre constitue un véritable engagement de notre part. La rétribution de nos services s'effectue le plus souvent au temps passé, même si une prestation forfaitaire est possible. Pour chacune de ses demandes, notre client bénéficie d'un interlocuteur privilégié trilingue français, anglais et espagnol qui lui garantit une totale confidentialité des informations dont il dispose. Par ailleurs, pour plus de simplicité, nos clients nous confient dans la plupart des cas un pouvoir sur leurs comptes et moyens de paiement afin que nous puissions engager les dépenses éventuelles, avec évidemment leur accord.

“ Simplifier le quotidien de nos clients, anticiper leurs attentes : voilà la mission des collaborateurs des Services Privés ”

Vous n'êtes pas le seul établissement à proposer des Services Privés. En quoi êtes-vous différent de vos concurrents ?

Valérie FRANSOLET : Il est vrai que certains établissements proposent des interventions ponctuelles relatives à l'organisation d'événements (soirées, voyages, réceptions...). Il s'agit davantage de Conciergerie que de Services Privés qui se caractérisent par la prise en charge de la gestion du personnel et du secrétariat particulier. Nous sommes l'un des seuls acteurs sur ce marché. Notre légitimité est historique puisque nos Services Privés ont été créés par et pour nos actionnaires il y a 100 ans ! //

Pour toute information complémentaire, merci de contacter votre interlocuteur habituel ou d'adresser votre demande à letchart@quilvest.com

Directeur de Publication : Guillaume Dozinél

243, boulevard Saint Germain 75007 Paris • Tél. 01 40 62 07 62 • Fax 01 40 62 07 87 • www.quilvest.fr
S.A. à Directoire et Conseil de Surveillance au capital de 12 660 203 € • RCS Paris B 335 325 403