

PATRIMOINE / Ingénierie

# Quelle gestion de patrimoine pour les Millennials ?

L'âge des premiers salaires est aussi celui des premières questions en matière de gestion de patrimoine. Les jeunes ont tout intérêt à démarrer le plus tôt possible cette réflexion, mais ils restent peu nombreux à solliciter les conseils d'un professionnel. Entre séduction et interrogations, les CGP marquent leur intérêt pour cette clientèle difficile à cerner.



**P**lus on s'y prend tôt, mieux c'est ! Les professionnels de la gestion de patrimoine le savent bien : leur action sera d'autant plus efficace que les problématiques du client auront été anticipées et qu'ils auront disposé de temps pour mettre en œuvre une stratégie patrimoniale pertinente.

Commencer à réfléchir à ses objectifs patrimoniaux avant trente ans est donc plus que conseillé. « Les premières questions arrivent d'ailleurs dès cet âge-là, avec la perception des premiers salaires, observe Guillaume Eyssette, directeur associé du cabinet Géfineo. Comment puis-je commencer à me constituer un patrimoine ? Comment acheter ma résidence principale ? Comment gérer la société que je viens de créer ? »

Ces interrogations sont déjà des problématiques de gestion patrimoniale et justifient la quête de conseils adaptés. « Et lorsqu'arrivent les premières nais-

sances, l'horizon s'allonge encore : il faut préparer l'avenir, se projeter vingt ans plus tard et anticiper les futures études des enfants, poursuit Guillaume Eyssette. C'est une période particulièrement intéressante pour le CGP, puisque tout est à construire. » En tenant compte des contraintes et des atouts propres à cet âge...

## Volonté d'épargner...

Etudes longues, contrats précaires, stages à rallonge, statut d'entrepreneur individuel, cumul d'emplois... Les jeunes actifs disposent rarement d'un capital conséquent à placer et les premiers salaires n'offrent pas forcément de grandes capacités d'épargne. « Pourtant, ils ont une réelle volonté d'épargner, dès que l'emploi se stabilise et qu'ils en ont la possibilité », confie Estelle Billi, ingénieur patrimonial chez

Advenis REIM. « Certains reçoivent une donation ou héritent de leurs grands-parents, observe Charly Tournayre, directeur du pôle ingénierie patrimoniale du cabinet Thesaurus. L'enjeu est alors de faire fructifier ce capital. »

Les rémunérations peuvent aussi s'élever rapidement pour les jeunes actifs occupant des postes de cadre supérieur, les start-upers, jeunes médecins ou même artistes en pleine ascension ! La fiscalité devient alors un réel enjeu : « Avec leur métier bien rémunéré et sans enfant, ils sont confrontés à un impact fiscal maximum et se posent des questions sur la manière d'y faire face », remarque Guillaume Eyssette.

Les jeunes ont également de réelles inquiétudes quant à leur retraite. L'actualité y est certainement pour beaucoup, mais ils observent surtout la situation de leurs parents, en âge justement de prendre leur retraite et souvent contraints de diviser par deux leurs revenus... « Les



jeunes ont une conscience très fine du fait qu'ils n'auront pas de retraite, note Jean-David Haas, directeur général de NextStage AM. C'est pour eux un vrai sujet d'angoisse. » « Les 25-35 ans sont aussi confrontés à un schéma de vie beaucoup plus incertain que leurs parents et ils en ont parfaitement conscience, ajoute Charly Tournayre. Ce manque de visibilité les contraint à se sécuriser financièrement. Nous devons le respecter, mais leur expliquer aussi qu'ils seront en mesure de rebondir professionnellement et qu'ils peuvent donc dynamiser une partie de leur patrimoine. Ils sont d'ailleurs capables de prendre des risques sur une part résiduelle de leurs avoirs, comme lorsqu'ils misent sur des placements alternatifs, comme les monnaies virtuelles ou le crowdfunding. »

## ... et quête de sécurité!

Une étude réalisée par l'Ifop pour l'Union financière de France en mai 2017 confirme cette tendance des Millennials à la sécurisation de leurs revenus. L'enquête révèle que 90 % des 25-35 ans envisagent de se constituer un patrimoine, mais seuls 34 % d'entre eux déclarent agir en ce sens, en l'occurrence les profils les plus favorisés. Parmi les freins à la mise en place d'une épargne régulière, l'impression chez ces jeunes qu'épargner implique de mettre chaque mois une somme très conséquente de côté. L'enquête de l'Ifop avance le chiffre de 629 € mensuels. Pas étonnant qu'ils y renoncent! « Pourtant, mettre 200 à 400 € de côté tous les mois permet déjà de commencer à construire son patrimoine », estime Benoît Berchebru, directeur de l'ingénierie patrimoniale du groupe Nortia DLPK. Mais près de la moitié des jeunes choisira de ne prendre aucun risque. « Cette génération Y, qu'on dit plus entrepreneur, ne l'est finalement pas tant que ça, commente Benoît Berchebru. Plus de 8 jeunes sur 10 privilégient le Livret



Charly Tournayre, directeur du pôle ingénierie patrimoniale de Thesaurus.



Estelle Billi, ingénieur patrimonial chez Advenis REIM.



Guillaume Eyssette, directeur associé du cabinet Géfineo.

A. Le risque ne fait décidément pas partie de la culture française! » « Il y a un vrai travail de pédagogie à effectuer avec eux, précise Estelle Billi. Il faut pouvoir répondre à leurs objectifs et à leurs craintes, fondées et légitimes. Mais nous devons pour cela les inciter à accepter des placements avec de la volatilité. Ils sont aussi très court-termistes. Dans leur esprit, cinq ans, c'est le long terme! » « Le rôle du CGP est justement de rappeler que sur vingt ans, les actions surperforment toutes les autres classes d'actifs. Mais cela dépend, bien sûr, du moment auquel on entre en Bourse. Aujourd'hui, elle est très haute. Mais dans deux ans, qui sait si elle ne sera pas à 8000 points? Pour l'heure, il existe un risque de correction dans les prochaines années, mais sur le long terme, l'épargnant sera gagnant », estime Benoît Berchebru.

## Les enfants des clients

Encore faut-il que les jeunes reçoivent ce message. Car peu d'entre eux ont l'idée de pousser la porte d'un cabinet de gestion de patrimoine. Si leurs parents n'y sont pas allés, ils n'iront pas non plus. Le métier de CGP n'est pas assez connu pour qu'ils viennent directement. « Ceux que nous recevons sont principalement les enfants de nos clients », constate Estelle Billi. « Les CGP misent sur la famille. Ils conseillent les parents, et si la relation est suffisamment crantée, ils pourront suivre les

enfants en temps voulu. Même si le patrimoine n'est pas encore élevé aujourd'hui, ils savent que ces enfants recevront un jour la succession de leurs parents. Dans une démarche de family office, ils peuvent d'ailleurs aider les parents ou les grands-parents à transmettre aux jeunes générations », explique Benoît Berchebru. Une fois la relation établie, le jeune client pourra lui-même adresser ses relations. « Les 25-35 ans ont en réalité un accès très facile à l'information, ajoute Charly Tournayre. Ils savent faire des recherches de qualité et ont la volonté d'agir par eux-mêmes. Ils ne viennent chercher un conseil que lorsqu'ils n'y arrivent pas seuls, et ils ont alors déjà fait le tour de la question. » En dehors d'Internet, les jeunes n'ont généralement comme référence que leur conseiller bancaire. « Mais à 30 ou 35 ans, ils commencent à se détacher de leur banque de réseau pour un conseil plus haut de gamme, constate Benoît Berchebru. Certains viennent alors d'eux-mêmes vers les CGP grâce à un article, une émission, un blog... Ils sont prêts à payer une prestation pour un accompagnement à court, moyen et long terme. »

## Un objectif: acquérir leur résidence principale

Le conseiller aidera précisément le jeune à segmenter ses objectifs patrimoniaux par horizons de temps. Première →



Jean-David Haas, directeur général de NextStage AM.



Benoît Berchebru, directeur de l'ingénierie patrimoniale du groupe Nortia DLPK.



Marion Capèle, directeur du pôle solutions patrimoniales chez Natixis Wealth Management.

étape : assurer le court terme en se constituant une épargne de précaution, souvent déjà mise en place par le conseiller bancaire au moyen de livrets divers. Deuxième étape : réfléchir au moyen terme. « Ici peut se positionner le projet d'achat d'une résidence principale, à plus ou moins brève échéance, selon que le client est en couple ou non, avec ou sans enfant, parisien ou pas, etc. », indique Estelle Billi.

L'acquisition de la résidence principale reste d'ailleurs l'objectif de 80 % des 25-35 ans, loin devant toute autre ambition d'investissement. A l'instar de leurs aînés, ils conservent une vision très classique de la gestion de patrimoine, assise sur la pierre « valeur refuge ». La question est de savoir si le jeune doit constituer un apport pour cet objectif ou s'il a déjà de côté les disponibilités correspondantes. « L'ouverture d'une assurance-vie avec une épargne progressive est une bonne solution pour constituer ce futur apport, considère Estelle Billi. L'investissement progressif permettra de lisser la volatilité d'une allocation équilibrée à dynamique, tout en profitant des marchés. »

Supposons le versement de 200 € par mois sur un contrat d'assurance-vie. Si le rendement annuel atteint 6,5 %, le souscripteur obtiendra 60 000 € au bout de quinze ans. « L'assurance-vie est un outil extraordinaire, qui s'adapte à tout âge, confirme Marion Capèle, directeur de l'ingénierie patrimoniale chez Natixis Wealth Management. Elle permet aux 25-35 ans d'épargner avec une totale

souplesse, en faisant des versements à hauteur de leurs possibilités, régulièrement ou pas. En cas de sortie, là encore, c'est extrêmement souple : les fonds sont disponibles, contrairement à d'autres produits d'épargne. Un argument de choix pour les plus jeunes car à cet âge, on ne sait pas ce qui nous arrivera les années suivantes. Et même si les trentenaires se sentent moins concernés par cette question, c'est également un excellent outil de transmission, et par la même occasion, de protection du conjoint, un sujet qui peut interpeller les 25-35 ans. »

La clause bénéficiaire offre un très large éventail de possibilités, notamment en jouant avec le démembrement.

## L'assurance-vie ne séduit pas...

L'assurance-vie constitue aussi un très bon outil pour les familles recomposées, une situation que l'on peut rencontrer même avant 30 ans. Elle permet la répartition sur mesure des capitaux. Les jeunes cadres apprécieront son traitement fiscal avantageux. Quant à l'allocation, elle se fera au cas par cas, même si, plus le souscripteur est jeune, plus une orientation dynamique se justifie.

On peut ainsi loger dans son contrat du Private Equity, de l'immobilier, etc. Inconvénients de l'assurance-vie, ses frais d'entrée et d'arbitrage, plus difficiles à négocier quand on est jeune. Il

faut donc bien regarder le ratio rendement/frais. Malgré ses atouts, l'assurance-vie ne séduit pas les jeunes. « Il est pourtant judicieux de prendre date et d'avoir rapidement en tête cette solution totalement adaptable, soutient Marion Capèle. Lors d'une acquisition immobilière, il sera aussi tout à fait pertinent d'utiliser l'effet de levier du crédit et de placer son épargne sur une assurance-vie plutôt qu'en apport pour l'achat de son bien. »

Dans la mesure, bien sûr, où les banques acceptent de financer le dossier à 100 %, ce qui risque de se compliquer avec les récentes recommandations du Haut conseil de stabilité financière (HCSF) début février, qui ont immédiatement trouvé un écho favorable dans les établissements de crédit...

## Encore timorés sur les SCPI

Si le client a déjà constitué l'apport nécessaire à l'acquisition de sa résidence principale, il est intéressant de creuser des objectifs à plus long terme, notamment liés à l'arrivée des enfants. « Il faut envisager leurs futures études, à horizon quinze ans, et se constituer un capital qui sera utilisé à cette fin, ou non, anticipe Estelle Billi. La SCPI à crédit est une solution pertinente. Elle permet de faire du sur-mesure avec un effort d'épargne limité. C'est un produit qui parle aux jeunes et leur donne accès à une classe d'actifs qu'ils aiment, sans les contraintes. Les rendements sont corrects, à plus de 4 % nets. Les jeunes démarrent souvent avec une souscription timorée, autour de 50 000 €, et quand ils se sont approprié le produit, ils font une deuxième souscription plus importante, sur une durée d'emprunt plus longue : par exemple 100 000 € sur vingt ans. »

En mobilisant 200 € par mois pour l'acquisition de SCPI à crédit sur quinze ans, le souscripteur détiendra au terme 60 000 € de patrimoine, plus la plus-value potentielle. Le même investisse-

ment sur une assurance-vie 100 % fonds euros ne permet d'obtenir que 38 000 € au terme. Sur vingt ans, l'écart est encore plus flagrant, atteignant 100 000 € côté SCPI, contre 52 000 € sur l'assurance-vie, soit une différence du simple au double. De quoi financer les études des enfants !

Si les 25-35 ans restent frileux à l'égard de cette solution, lui préférant nettement l'investissement dans le dur, ceux qui possèdent déjà leur résidence principale y sont plus réceptifs : la moitié d'entre eux cherche à diversifier, notamment au moyen des SCPI. « Les jeunes ont tout intérêt à faire des SCPI, avant même d'acheter en direct, signale Benoît Berchebru. C'est aussi pour eux l'occasion de mettre un premier pied dans l'immobilier et de faire face à leurs responsabilités. Car un immobilier n'est pas si simple à gérer : travaux à faire, règles à respecter, comptabilité à tenir, etc. »

« Nous observons une logique de rajeunissement chez les souscripteurs, remarque Nicolas Van Den Hende, directeur de l'épargne chez Sofidy. C'est une tendance de fond. De plus en plus de jeunes sont capables de se projeter sur des projets à long terme. C'est notamment le



Nicolas Van Den Hende, directeur de l'épargne chez Sofidy.



Ludovic Huzieux, cofondateur d'Artémis Courtage.



Benjamin Spivac, ingénieur patrimonial et associé chez Amplegest.

*cas des expatriés pour lesquels la SCPI constitue une aubaine en vertu de sa souplesse et de l'absence de souci de gestion. Ils profitent de la possibilité d'acheter des parts à crédit. Un mode de financement clairement adapté, avec la perception d'un loyer remboursant la dette, même s'il s'est nettement complexifié depuis la fin du Crédit foncier. »*

## Etre capable de se projeter sur dix ou quinze ans

Un atout des SCPI est de pouvoir se souscrire de différentes façons, y compris en assurance-vie. L'acquisition par versements progressifs se développe

dans les sociétés de gestion ; cette pratique revenant à mettre en place une épargne programmée. Il est aussi possible de souscrire en démembrement temporaire : l'investisseur acquiert *cash* la nue-propriété et choisit de récupérer la pleine propriété sur un horizon lointain, quinze ans par exemple. Plus le souscripteur s'y intéresse tôt, plus la SCPI est vertueuse pour se constituer un patrimoine, d'où l'intérêt d'y songer dès 25-30 ans. Et à un âge où il peut être difficile de se projeter sur des objectifs clairs, la flexibilité de ce véhicule d'investissement est bienvenue.

« Les SCPI tendent à se démocratiser, mais il faut appréhender leurs forces et faiblesses avant de s'y lancer en toute connaissance de cause, prévient Nicolas Van Den Hende. Au rang des avantages, l'accès à l'immobilier avec une très faible mise de fonds, de l'ordre de quelques milliers d'euros. Les risques sont mutualisés, la gestion déléguée et le profil de rendement stable, pérenne, sans gros heurts, ce qui permet de racheter des parts. Côté inconvénients, il faut être capable de se projeter sur quinze ans, ou au moins dix ans. Sinon, le souscripteur fait peut-être une erreur en misant sur cette solution. Il y a un coût important à l'entrée, comme toujours en immobilier. Donc revendre dans trois ou cinq ans serait une bêtise. Par ailleurs, ni le capital, ni le rendement, ni la liquidité ne sont garantis, même si dans le contexte actuel les sociétés de gestion assurent un remboursement rapide. »  
Devant l'engouement que rencontre →

## Faut-il acheter sa résidence principale ?

C'est une vraie question pour la nouvelle génération, confrontée à des prix immobiliers au plus haut et à une forte instabilité – souvent assumée – de sa situation. « Pourtant, de nombreuses études le montrent : les jeunes veulent être propriétaires de leur résidence principale, déclare Benoît Berchebru. C'est même leur première préoccupation. Quitte à s'endetter lourdement et longtemps. » « L'acquisition de la résidence principale annihile alors la capacité d'emprunt et rend difficile d'autres placements », constate Charly Tournayre. Conséquence : les 25-35 ans font peu d'investissement locatif. « C'est dommage : celui qui opte pour un bien locatif assorti d'un prêt en rapport avec la durée, se retrouve avec un cash-flow égal à zéro ou positif. Il est donc plus riche à la fin de chaque mois », reprend Benoît Berchebru. L'investissement locatif permet ainsi d'acheter plus, à terme. « Etre locataire de sa résidence principale et investir dans une résidence secondaire ou locative est contre-intuitif, mais intéressant, confirme Ludovic Huzieux. Il faut s'interroger sur ce que l'on paie par mois pour se loger, par rapport à la mensualité d'un crédit immobilier. Il peut être plus judicieux de rester locataire et de profiter des taux bas pour construire un patrimoine locatif dont les revenus compenseront l'effort d'épargne. » « Attention toutefois à rester dans une stratégie cohérente lorsqu'on veut à tout prix investir dans la pierre. Un achat immobilier est un investissement de long terme, qui doit être déconseillé si le jeune n'est pas dans une stratégie de long terme. Il faut pouvoir assumer ses décisions. Mieux vaut peut-être commencer petit, par un studio en meublé, par exemple. Ou opter pour la SCPI qui n'est pas bloquante », conseille Benjamin Spivac.

ce produit auprès des Français, il convient d'être encore plus sélectif que par le passé dans le choix de la SCPI. « *Le TDVM ne doit pas être le seul critère de comparaison pour le souscripteur. Il faut opérer une analyse plus fine. Et opter pour plusieurs SCPI différentes, afin de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier* », conseille Nicolas Van Den Hende.

Même en surfant sur le Web, comparer les SCPI reste extrêmement complexe pour le béotien. L'accompagnement d'un professionnel du patrimoine sera précieux, voire indispensable. « *Il manque des indicateurs établis sur une méthodologie commune, déplore Nicolas Van Den Hende. Par exemple, il n'existe pas de critère permettant de juger de la mutualisation du patrimoine, un aspect pourtant essentiel des SCPI. L'évolution du TOF est un bon indicateur de la qualité du patrimoine. S'il subit de grosses amplitudes, cela peut signifier que le patrimoine n'est pas suffisamment mutualisé.* »

### Préparer la retraite, même avant 30 ans

Troisième étape : anticiper les objectifs à long terme, et en particulier préparer la retraite. La jeune génération a conscience qu'elle ne doit pas compter

sur le système actuel pour assurer ses vieux jours, mais organiser elle-même sa retraite. « *C'est une bonne raison d'agir dès 25-30 ans*, précise Benoît Berchebru. *Et cela passe notamment par l'assurance-vie que l'on ouvre pour constituer une épargne de long terme.* »

Le PER est évidemment une solution propice à la préparation de la retraite. Et plus on s'y prend tôt, plus c'est efficace.

« *Même à 30 ans, les jeunes sont prêts à bloquer une partie de leur épargne dans cet objectif, assure Guillaume Eyssette. Ce qu'ils observent de la situation de leurs parents les y encourage. Et la réduction d'impôt assortie au PER les motive. Les possibilités nouvelles de sortie anticipée en cas d'achat de la résidence principale finissent de les convaincre, là où le blocage des fonds jusqu'à la retraite pénalisait le Perp. Même s'ils ne l'utiliseront pas, ils sont rassurés par cette souplesse. L'horizon de long terme dont disposent les 25-35 ans favorise également l'achat d'un immobilier à crédit, y compris sur vingt-cinq ans.* » « *Méfiance toutefois : nous ne sommes pas à l'abri que la législation évolue et supprime cette clause de sortie...* », prévient Charly Tournayre.

« *L'immobilier à crédit est également une solution adaptée à la problématique de la retraite*, indique Estelle Billi. *Les jeunes peuvent actuellement profiter des taux bas, avec le bénéfice de l'assu-*

*rance-décès.* » Cet investissement immobilier peut s'envisager soit en direct, soit sous forme de SCPI, selon les besoins et la situation financière du client. « *S'il a peu de capacité d'épargne, il peut par exemple opter pour le LMNP ou la SCPI*, reprend Estelle Billi. *S'il a davantage de moyens et une forte fiscalité, il peut s'orienter vers un actif immobilier de défiscalisation à crédit. Attention toutefois à bien choisir le sous-jacent.* »

### Miser sur les petites surfaces, à crédit

Certes, face au crédit, avoir 25-35 ans peut être désavantageux. « *Les banques manquent de recul sur les revenus, les dossiers sont moins solides, avec peu ou pas d'apport, des contrats souvent précaires ou une situation d'auto-entrepreneur, des salaires moins élevés que leurs aînés* », remarque Ludovic Huzieux, cofondateur d'Artémis Courtage. Cette génération se démarque clairement des précédentes par ses aspirations très différentes, privilégiant des notions de bien-être, d'épanouissement personnel, de liberté, plutôt qu'un emploi bien rémunéré. « *Il s'agit de surcroît d'un premier achat, poursuit Ludovic Huzieux. Il n'y a donc pas de traçabilité permettant de s'assurer que le client saura honorer ses mensualités. En conséquence, le crédit sera souvent plus cher, c'est-à-dire plus long et avec un taux d'emprunt plus élevé. Les garanties demandées par les banques peuvent être plus nombreuses : hypothèque, crédit logement, voire une caution personnelle supplémentaire même si cela se raréfie.* » Côté avantages, outre une assurance moins chère, mais dont le poids est de toute façon minime dans la mensualité, les primo-accédants bénéficient de certains coups de pouce, même si le PTZ a été raboté ces dernières années. Certaines villes et conseils départementaux leur proposent des prêts locaux spécifiques, les banques lancent ponctuellement des offres marketing ciblées... Les profils jeunes peuvent d'ailleurs séduire les banques : « *Elles ont un vrai appétit pour les jeunes actifs*, constate Ludovic

## Placer son capital plutôt que l'utiliser en apport

« **D**ans le contexte actuel, mieux vaut placer ses 40 000 € de disponibilités et utiliser l'effet de levier du crédit, plutôt que les apporter pour financer l'acquisition de sa résidence principale, indique Benoît Berchebru. Mais il faut désormais absolument respecter les 33 % d'endettement maximum. Alors que les banques finançaient ces derniers temps jusqu'à 120 % du prix, elles exigent aujourd'hui que les acquéreurs payent au moins les frais de notaire et les frais d'agence. Il y a toutefois des nuances pour les jeunes, selon les profils. » « *Quand le marché est déjà haut et que les banques prêtent à 110 ou 120 % sur vingt-cinq ans, le risque est celui d'un retournement trop violent et trop rapide*, analyse Ludovic Huzieux. *Le vrai problème est celui de l'allongement des crédits. Ce n'est pas un choix, c'est la conséquence de l'augmentation du prix au mètre carré par rapport aux salaires qui augmentent moins vite. Mais la recommandation du HCSF surprend un peu au sortir d'une année record. D'autant que la France connaît peu d'incidents de paiement. Le message s'adresse surtout aux primo-accédants. Mais il ne faudrait surtout pas se priver d'emprunter en ce moment, et de profiter de l'effet de levier du crédit avec des taux de l'ordre de 1,15 % ou 1,20 % en moyenne sur vingt ans. Nous sommes dans une période bénie pour emprunter et l'immobilier est la seule occasion de lever autant d'argent. A taux fixe, c'est quasiment un produit d'épargne dans ces conditions-là.* »

Huzieux. Bien sûr, il ne faut pas que toutes les lumières soient au rouge, mais elles cherchent à capter ces nouveaux clients en train d'élaborer leur carrière. Avec toujours une préférence pour un couple ayant deux CDI, situation qui réduit l'épaisseur du dossier et le temps de négociation. C'est particulièrement le cas des professions médicales : aide-soignant, infirmier, médecin... Mais nous trouvons des solutions pour les autres statuts : intermittent, freelance, intérimaire ou encore contractuel. »

Les profils plus atypiques, assez fréquents chez les 25-35 ans, ne sont pas exclus pour autant du crédit, à condition de bien préparer le dossier. « Ils n'ont pas plus ou moins de chance que les autres d'accéder au crédit, ce n'est pas figé, confirme Ludovic Huzieux. L'idéal est de pouvoir présenter 10 à 20 % d'apport, au moins jusqu'à concurrence du prix d'achat. Cela devient plus compliqué lorsque la banque doit faire une ligne de crédit supérieure à la valeur du bien. Surtout depuis que le HCSF a tiré la sonnette d'alarme en recommandant de limiter l'endettement lié au logement à 33 % des revenus. Mais cela souffre plusieurs exceptions et ne tient pas compte du reste à vivre. Les banques accepteront donc des dossiers plus endettés. »

Quant au choix de l'actif immobilier, la capacité financière des 25-35 ans oriente généralement naturellement vers les petites surfaces. « Les T1 et T2 constituent d'ailleurs des choix pertinents sur le marché locatif, explique Charly Tournayre. Ceux qui se frottent à des problématiques fiscales peuvent opter pour un Pinel ou un bien en déficit foncier. Les autres pourront miser sur un LMNP en résidence étudiante qui ne leur demandera pas d'investissement en temps : un atout précieux pour les jeunes qui travaillent beaucoup. »

« L'immobilier direct donne une bonne expérience de la vie à cet âge-là, qui sert ensuite dans toute la vie, au travail, etc., témoigne Benjamin Spivac, ingénieur patrimonial et associé chez Amplegest. Attention : il est indispensable de prendre l'assurance loyer impayé. L'assurance vacance locative n'est, en revanche, pas utile. Et il est très impor-

## Et en cas d'expatriation ?

L'expatriation fait partie de la vie des Millennials. Sera-t-elle ponctuelle ou de long terme ? Conserve-t-on des placements en France ? « Cela a des conséquences fiscales, explique Estelle Billi. Il faut trouver des solutions adaptées et autorisées en France. Acheter de l'immobilier à crédit risque, par exemple, d'être plus compliqué... » Grâce à des partenariats bancaires spécifiques, les professionnels du patrimoine sauront toutefois mettre en place ces stratégies, et conseiller aux jeunes expatriés les solutions immobilières les mieux adaptées à leur mobilité : SCPI, LMNP, immobilier en démembrement de propriété... L'assurance-vie est aussi un outil tout à fait approprié en cas de départ à l'étranger. « Il faut cependant regarder la convention fiscale internationale, qui règle la fiscalité en cas de rachat, et, pour certaines, en cas de donation et succession, explique Marion Capèle. Il est possible, en théorie, d'ouvrir un contrat en France lorsqu'on est non-résident. Mais en pratique, il faudra faire valider ce point par la compagnie. »

tant de bien traiter son locataire, d'entretenir le bien, de prévoir son réseau d'artisans, de bien surveiller l'agence et de louer propre ! »

### Donner du sens à son investissement

Pourquoi enfin ne pas s'orienter vers des solutions rarement investies et qui offrent pourtant une réponse tout à fait intéressante ? « Les 25-35 ans peuvent se tourner vers l'investissement en entreprise, non pas dans l'idée de spéculer mais pour investir à long terme, estime Guillaume Eyssette. Cette génération est particulièrement sensible au sens de l'investissement. Or l'investissement en entreprise lui permet de s'associer à l'économie réelle sur du long terme. » Au sein d'un PEA ou d'une assurance-vie, les gammes de fonds sont si vastes que le jeune investisseur peut composer une allocation en accord avec sa sensibilité.

Le capital-investissement se démocratise et intéresse de plus en plus de jeunes. « Le Private Equity a l'intérêt de clairement sortir de la spéculation, et permet d'accéder à des entreprises plus petites, plus tangibles, non polluées par la variation des cours », relève Guillaume Eyssette. « Cette classe d'actifs reste anecdotique, a fortiori pour les 25-35 ans, rappelle Charly Tournayre. Mais les jeunes sont aussi plus ouverts à ces placements ancrés dans le concret, ils en connaissent les arcanes, ont souvent déjà participé à des campagnes de crowdfunding, portés par l'envie de donner du sens à leurs placements. » « Les 25-35 ans veulent s'investir dans

leur écosystème et "faire le bien", renchérit Jean-David Haas. Ils s'enquêtent de l'action des entreprises financées, dans un souci d'économie positive. L'investissement en capital-développement se fait sur un temps long, ce qui en fait une classe d'actifs très intéressante pour cette tranche d'âge. Elle est aussi moins volatile que d'autres classes d'actifs et permet de diversifier son patrimoine, tout en soutenant le tissu des PME françaises. »

Certaines maisons proposent des tickets d'entrée autour de 1000 €, autorisant l'accès des Millennials à ces gammes de fonds. Le plafond de 10 % qui bridait la part investie en FCPR au sein de l'assurance-vie a été relevé à 50 % de l'encours total. Une aubaine ! A condition toutefois que le contrat atteigne au moins 100 000 €...

### La future clientèle des CGP

Pour les CGP, la vraie difficulté reste donc de capter la jeune génération. Et de vouloir s'y consacrer ! Peu d'actions sont mises en place pour la cibler. Certes, les 25-35 ans séduisent par leur potentiel, mais encore faut-il pouvoir se permettre d'assurer des rendez-vous si peu rentables.

Pourtant, peu importe que ces rendez-vous soient financièrement peu intéressants pour le CGP dans un premier temps. Il s'agit avant tout de constituer la clientèle future du cabinet. Et il sera toujours plus profitable pour le CGP d'être présent dès le début de l'histoire que d'arriver en cours de route !