

PRIORITÉS PATRIMOINE 

L'apport du conseiller patrimonial indépendant
pour la gestion des biens de la personne sous
mandat de protection à la lecture de la loi du 5
mars 2007 et du décret du 22 décembre 2008.

Conférence au Barreau de Paris
Sous-Commission II « Majeurs Vulnérables »

Le 25 novembre 2009

Delphine Padovani d'Hautefort :
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45

Delphine Padovani d'Hautefort :
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45  1

Sommaire

- CGPI et CGP
- Ma démarche
- Cas : arrivée d'une somme d'argent dans le patrimoine suite à un événement externe
- Cas : maintenir le niveau de vie, la qualité de vie et les pouvoirs de disposition viagèrement

Delphine Padovani d'Hautefort :
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45  2

Sommaire

- **CGPI et CGP**
- Ma démarche
- Cas : arrivée d'une somme d'argent dans le patrimoine suite à un événement externe
- Cas : maintenir le niveau de vie, la qualité de vie et les pouvoirs de disposition viagèrement

Delphine Padovani d'Hautefort :
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45  3

CGPI versus CGP

- Conseil en gestion de patrimoine **indépendant**
- à mon compte depuis 8 ans
- Mon rôle est de **suivre à moyen et long terme** une certaine **clientèle privée** qui cherche un **appui total ou partiel** dans la création et la gestion de son patrimoine.
- Nous **travaillons ensemble** en **3** étapes.

Delphine Padovani d'Hautefort :
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45  4

CGPI versus CGP

- **1^{ère} étape** : Connaître **votre personnalité financière** : la situation familiale et fiscale ainsi qu'une analyse de votre patrimoine, afin d'aborder votre patrimoine de manière globale.

Optimiser certains postes ou **apporter une diversification**.

Tenir compte de vos **objectifs**, **l'échéance** de ces objectifs, et vos souhaits en termes de **performance et acceptation du risque**.

- **2^{ème} étape** : **Analyser** les données, et vous apporter une **solution personnalisée**. Il peut s'agir de produits à souscrire, des conseils autour de l'articulation de votre patrimoine, voire de stratégies juridiques et fiscales avec le concours d'un avocat, notaire ou expert-comptable.
- **3^{ème} étape** : **Souscription** de produits d'investissements pour répondre à votre situation personnelle.

Delphine Padovani d'Hautefort
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45



5

CGPI versus CGP

- En tant qu'**indépendant**, nous avons accès de nombreuses institutions financières, que **nous sélectionnons après analyse**, parmi le plus performantes et solides de la place. Nous ne sommes **pas liés à un groupe bancaire ou financier**, et nous pouvons donc choisir des produits adaptés à notre clientèle en toute indépendance.
- Ce sont des **produits** immobiliers directs ou indirects, des valeurs mobilières, l'assurance-vie, des produits permettant d'économiser des impôts, des valeurs refuges, et différents investissements tout à fait ponctuels qui répondent à l'actualité financière.

Delphine Padovani d'Hautefort
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45



6

CGPI versus CGP

- Ma **rémunération** provient de la souscription des produits. En effet en tant qu'intermédiaire nous percevons une **rétrocession** de commissions des sociétés qui fournissent le produit.
- Exceptionnellement, je peux être amené à pratiquer des **honoraires** pour des recherches ou études à votre demande. Dans ce cas, **je vous communiquerai mes tarifs au préalable**.
- **Je propose toujours les deux premiers rendez-vous sans honoraire ni engagement**.

Delphine Padovani d'Hautefort
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45



7

CGPI versus CGP

- Quand **vous devenez mon client, je vous suis régulièrement** pour vous tenir informé de l'évolution de vos placements, répondre à vos questions, faire le point et voir si votre patrimoine est toujours en adéquation avec vos objectifs. **Car dans la vie tout change**, votre situation personnelle, la fiscalité, les marchés, etc.
- En ce qui vous concerne, **pensez-vous qu'il est important**, à l'heure actuelle, compte tenu des différentes évolutions tant sur le plan politique, économique que fiscal, **d'avoir un appui dans ce domaine ?**

Delphine Padovani d'Hautefort
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45



8

Sommaire

- CGPI et CGP
- **Ma démarche**
- Cas : arrivée d'une somme d'argent dans le patrimoine suite à un événement externe
- Cas : maintenir le niveau de vie, la qualité de vie et les pouvoirs de disposition viagèrement

Ma démarche

- Le CGPI est un **ensemblier** et ne traite que les aspects civils et économiques du patrimoine privé
- L'expert-comptable traite la partie comptable du patrimoine professionnel
- L'avocat-fiscaliste la partie fiscale
- Le notaire gère les questions de démembrement
- Le commissaire-priseur pour évaluer certains biens à l'ISF par exemple

Ma démarche

- 3 rencontres par an du **Club des Experts...**
- Le 20 janvier 2010 de 8h30 à 9h30 :
Point marché : que réservent les marchés en 2010 ?

Intervenants

- Delphine Padovani d'Hautefort
- Bruno Zaraya (Directeur Commercial, Banque Privée Sal.Oppenheim)

Inscrivez-vous sur d.padovani@prioritespatrimoine.com

Sommaire

- CGPI et CGP
- Ma démarche
- **Cas : arrivée d'une somme d'argent dans le patrimoine suite à un événement externe**
- Cas : maintenir le niveau de vie, la qualité de vie et les pouvoirs de disposition viagèrement

Quelles questions se poser ?

« **Il était de ces gens prédestinés à tout souffrir, parce que, ne sachant rien voir, ils ne peuvent rien éviter : tout leur arrive.** »

Balzac, Le Curé de Tours

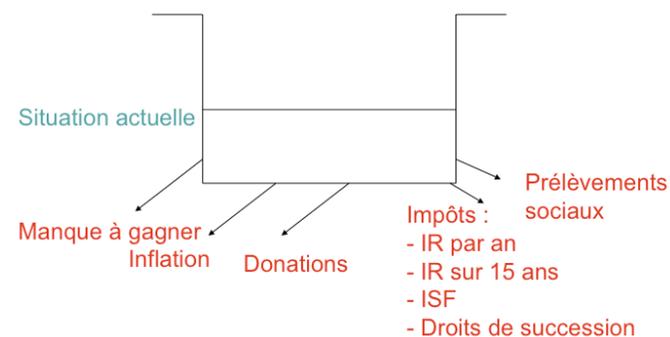
Cas : arrivée d'une somme d'argent dans le patrimoine suite à un événement externe

- Pendant longtemps **on croit** que sa **vie** sera un **long fleuve tranquille**
- Or, vous vous rendez compte que non.
- Ce changement est l'occasion de faire un point :
 - **Professionnel : chômage**
 - **Familial : divorce, risque de dépendance, accident**
 - **Patrimonial : vente d'actifs immobiliers pour les transformer en revenus viagers ou un complément de revenu.**

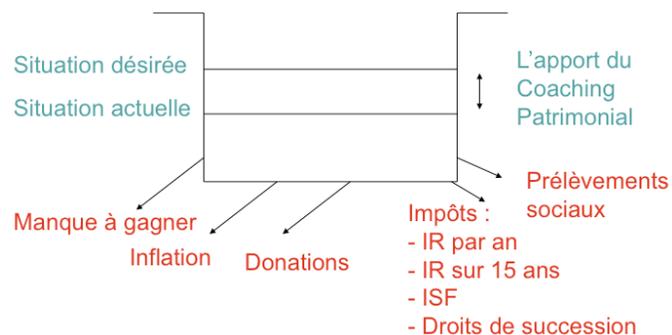
Cas : arrivée d'une somme d'argent dans le patrimoine suite à un événement externe

- En faisant un point sur son **patrimoine**, on se rend compte souvent qu'il est **plus important qu'on ne le pensait**
- **Mais** on se rend compte que :
 - Il est **mal géré**,
 - Il y a des **fuites**.

Cas : arrivée d'une somme d'argent dans le patrimoine suite à un événement externe



Cas : arrivée d'une somme d'argent dans le patrimoine suite à un événement externe

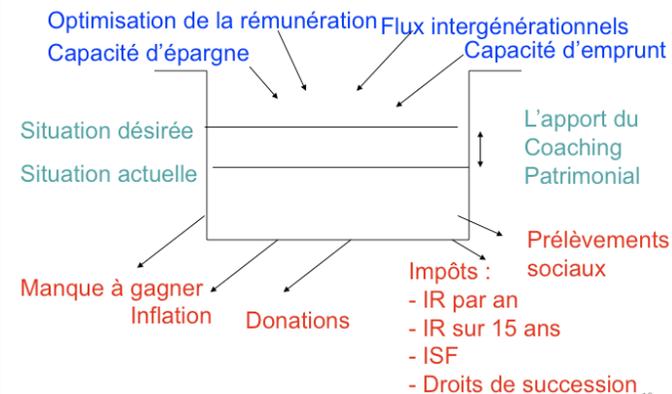


Delphine Padovani d'Hautefort :
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45

MEMBER AVANTAGE

17

Quelles menaces et opportunités ?



18 : 100 54 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45

18

Les menaces pesant sur votre patrimoine

- **L'allongement de la durée de vie**
- Le besoin de **placements viagers**
- La **baisse des revenus futurs** (encore plus pour le conjoint)
- Le risque de **dépendance**
- **L'impact ISF et IR** liée à cette entrée d'argent dans votre patrimoine
- Les stratégies patrimoniales liées à **l'ISF**
- La **baisse de la capacité à entretenir son patrimoine immobilier** : gestion des locataires, des travaux...

Delphine Padovani d'Hautefort :
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45

MEMBER AVANTAGE

19

Les opportunités à saisir

- Des niches fiscales
- Des taux de crédit historiquement bas
- Un patrimoine à réorganiser

Delphine Padovani d'Hautefort :
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45

MEMBER AVANTAGE

20

Les opportunités à saisir

- Accroissement du patrimoine financier qui peut faire basculer dans l'ISF
- Temps disponible pour soi plus important pour se poser les bonnes questions
- Temps disponible pour revisiter ses motifs d'action
- Revisite des besoins en terme de niveau de rémunération future
- Utiliser les niches fiscales à votre disposition

Illustration

- Marie, **23 ans**, reçoit **30 500 €** de ses parents au moment de son « indépendance financière » et de son début dans la vie active (les droits de mutation ont été intégralement réglés par les donateurs).
- Raisonnable et consciente de ses responsabilités, comptant d'abord sur elle-même, elle parvient à épargner selon le plan d'épargne suivant qu'elle s'est fixé et auquel elle s'astreint avec constance et régularité.

Illustration

- Les 5 premières années : 120 € / mois
- Les 5 années suivantes : 150 € / mois
- Les 5 années suivantes : 225 € / mois
- Les 5 années suivantes : 300 € / mois
- Les 10 années suivantes : 380 € / mois
- Les 10 années suivantes : 450 € / mois

Illustration

- Elle arrête son effort d'épargne à **63 ans** au moment de son départ en retraite.
- Elle décède à **83 ans**, laissant un enfant unique.
- Particulièrement avertie, bien conseillée et surtout « très mobile dans ses placements », Marie a obtenu par an une rentabilité annuelle moyenne brute de 10 % par an.
- Les calculs fiscaux ont été effectués avec les barèmes de 2006 (très peu de changements par rapport à aujourd'hui)
- **En l'absence de tout « frottement fiscal », le capital transmis à son fils serait donc de 20 994 477 €**

Illustration

- **Malheureusement, en l'absence de toute recherche d'optimisation fiscale, de maîtrise de l'impôt, la réalité est tout autre.**
 - Il y a d'abord l'incidence des **prélèvements sociaux** annuels et récurrents. La rentabilité annuelle réelle est de ce fait ramenée à environ 9 % l'an, et donc son capital constitué ramené à **11 437 680 €**
 - En réalité, compte tenu de l'ISF qu'il a fallu régler année après année, ce capital n'est plus que de **6 879 432 € courants**. (avec hypothèse seulement 1 % TMI ISF)
 - A son décès, son fils hérite de ce capital après acquittement des droits de succession, ce qui le ramène in fine à **4 308 859 € courants**.

Delphine Padovani d'Hautefort :
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45



25

Illustration

- En euros courants, c'est-à-dire sans tenir compte d'une autre ponction annuelle et récurrente (l'inflation), le patrimoine de Marie, patiemment constitué a donc été amputé, par le seul effet de sa fiscalité au sens large (PS, ISF, DS), depuis sa création jusqu'à la transmission de son capital de **16 685 618 € soit + 79 %** du capital patiemment constitué **en 40 ans**.
- Et encore, nous n'avons **pas tenu compte de l'IR annuel et récurrent** payé tout au long de sa vie professionnelle.
- De plus, Marie a trouvé naturel de se **constituer un patrimoine avec un revenu qui avait préalablement subi l'IR (sans parler des charges sociales)...**
- Cela peut être vécu comme un véritable **traumatisme** et perçu clairement comme confiscatoire...

Delphine Padovani d'Hautefort :
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45



26

Illustration

- Donc en 2009 (et c'était déjà pareil en 2008, 2007, 2006, 2005, 2004 et ce sera pareil en 2010, 2011, 2012...). Il est absolument nécessaire et il le sera toujours :
 - **De combattre l'inflation**, par une diversification réelle de son « allocation d'actifs primaires » et par une « mobilité permanente de cette allocation d'actifs primaires ».
 - **De combattre la pression fiscale au sens large**, par l'utilisation « d'outils » mis à votre disposition et destinés à minimiser autant que faire se peut la pression fiscale totale pesant sur :
 - **les flux entrants dans le patrimoine**, c'est-à-dire l'ensemble des revenus entrant dans le patrimoine (revenus d'activité, revenus et plus-values du patrimoine)
 - **Les « stocks » existants**, c'est-à-dire l'ensemble des biens financiers et des biens immobiliers.

Delphine Padovani d'Hautefort :
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45



27

Illustration

- Diminuer l'impôt, ou plutôt la « cascade d'impôts » est donc un des leviers à actionner.
- Il s'agit d'un levier puissant pour augmenter son patrimoine réel

Delphine Padovani d'Hautefort :
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45



28

Illustration

- Pour toutes ces raisons, vous comprenez qu'il est **important de s'occuper de son patrimoine** tout autant ou peut-être plus que de son futur poste professionnel.
- Vos nouveaux défis sont l'occasion de **saisir de nouvelles chances : prendre le temps d'effectuer un « coaching patrimonial ».**

Sommaire

- CGPI et CGP
- Ma démarche
- Cas : arrivée d'une somme d'argent dans le patrimoine suite à un événement externe
- Cas : **maintenir le niveau de vie, la qualité de vie et les pouvoirs de disposition viagèrement**

Rachat d'assurance vie ou revenus viagers ?

- Date de souscription du contrat ?
 - Fiscalité liée au contrat
 - Date du rachat dans la vie du contrat
 - Périodicité des besoins de revenus
- Quel environnement familial ?
 - Entente familiale ?
 - Qui est le souscripteur ?
 - Qui est l'assuré ?
 - Qui est le bénéficiaire ? Bénéficiaire acceptant ? Clause démembrée ?
- Adapter son profil de risque
 - Fiscalité liée

Exemple

- Vous avez besoin de 40 000 € de revenus viagers par an, il vous faut un capital de 1 000 000 €

Exemple

- Vous avez un capital de 1 000 000 € placé à 5 % l'an :
- En cas de rachat d'un contrat d'assurance vie, compte tenu de l'investi-proportionnelle :
 - Sans consommer le capital : vous pouvez retirer 50 000 € bruts de fiscalité soit environ **48 500 €** nets de fiscalité
 - En consommant le capital (sur une durée de vie actuelle) : à raison de **100 000 €** prélevés annuellement, au bout de 14 ans, votre capital est épuisé

Rappels historiques

- Les marchés financiers, l'économie et la société en général ont connu des évolutions majeures depuis décembre 1969, on peut citer notamment :
 - La fin des accords de Bretton Woods (15/8/1971)
 - Les deux chocs pétroliers (21/12/1973 et 27/03/1979)
 - Le lundi noir de Wall Street (19/10/1987)
 - Le krack des Junk Bonds (13/10/1989)
 - L'introduction en Bourse de Nestcave (10/8/1995)
 - La crise des devises asiatiques (2/7/1997)
 - L'affaire Enron (2/12/2001)
 - Crise Sub-prime (6/8/2007)

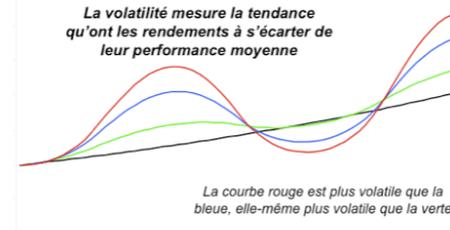
Points de références

- Sur longue période (27 ans : 1969-1996) et en moyenne la performance après inflation de :
 - Bourse est de **6,7 % par an**,
 - Obligations de **5,4 % l'an**,
 - Plan d'Épargne Logement : **0,9 % l'an**,
 - Immobilier : **moins de 3 % l'an**.

Source INSEE

La volatilité

La volatilité mesure la tendance qu'ont les rendements à s'écarter de leur performance moyenne



La volatilité

- La volatilité mesure la **dispersion des rendements** : plus la volatilité est élevée plus les rendements observés s'écartent de la performance moyenne
- Associer la performance moyenne et la volatilité permet de modéliser les rendements attendus à travers une loi Normale
- La volatilité mesure la dispersion du nuage de points.
- La volatilité permet de **classer / trier les opcv** au sein d'une catégorie homogène

La volatilité

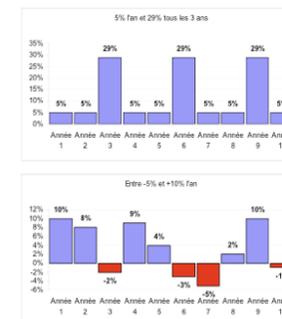
Lequel de ces deux placements est-il le plus risqué ?

- Celui qui rapporte 5% l'an et 29% tous les 3 ans ?

Volatilité : 11%

- Celui dont le rendement oscille entre -5% l'an et +10% l'an ?

Volatilité : 5,5%



La volatilité

- Dans le 1er placement, volatilité 11 %, j'investis **100**, j'ai **302**, 10 ans plus tard.
- Dans le second placement, volatilité 5,5 %, j'investis 100 et j'ai **136**, 10 ans plus tard.

La volatilité

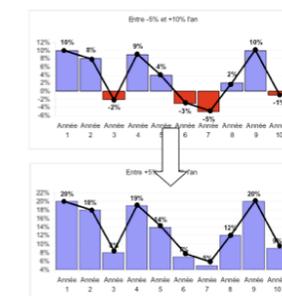
Lequel de ces deux placements est-il le plus risqué ?

- Celui dont le rendement oscille entre -5% l'an et +10% l'an ?

Volatilité : 5,5%

- Le même avec +10% de performance chaque année ?

Volatilité : 5,5%



Quelle va être l'évolution des fonds en euros des compagnies d'assurance françaises ?

?

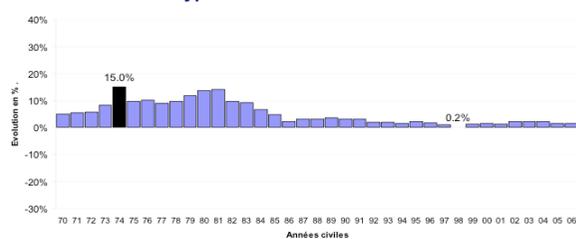
En € courants et en € constants ?
Quelles solutions de substitution ?

L'inflation

- L'inflation est le risque auquel personne n'échappe
- L'inflation moyenne **depuis 1969** : **5,20 % l'an**, ce qui correspond à une perte de pouvoir d'achat de -83 %.
- L'inflation a un impact homogène sur le pouvoir d'achat mais :
 - différent selon les classes d'actifs (les **supports taux** sont **plus sensibles** à l'inflation **que** les supports **actions**),
 - différent **selon les périodes** (années à 15 % et d'autres à 0,2 %)

L'inflation

Quel est ce type d'actifs ?

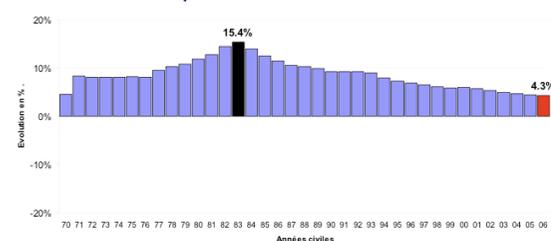


L'inflation

Source Franklin Templeton Investments

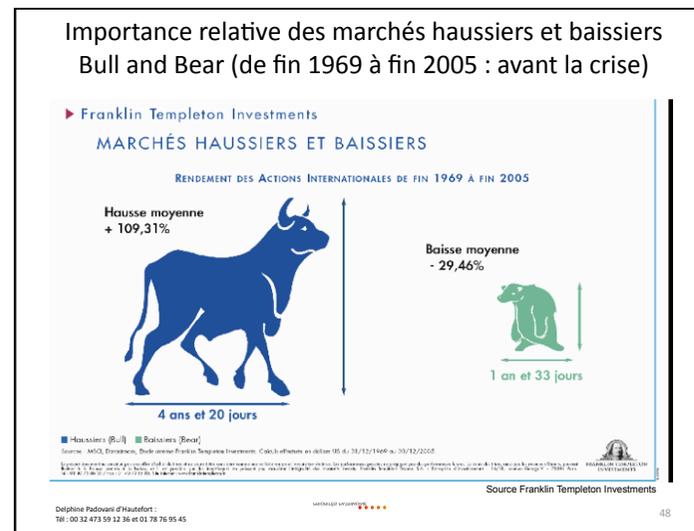
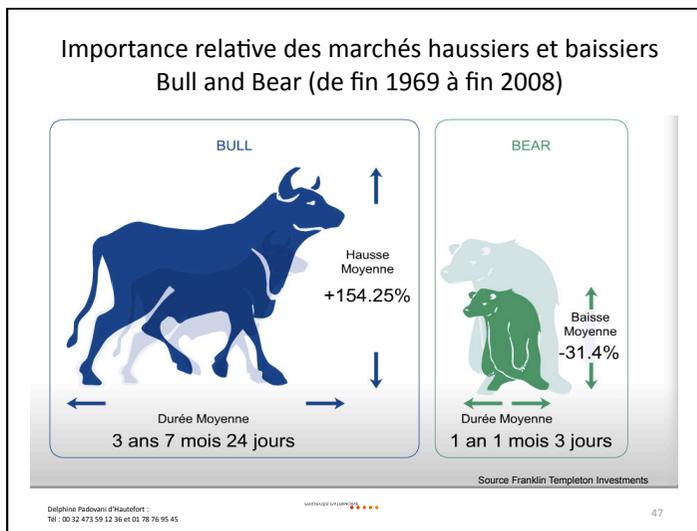
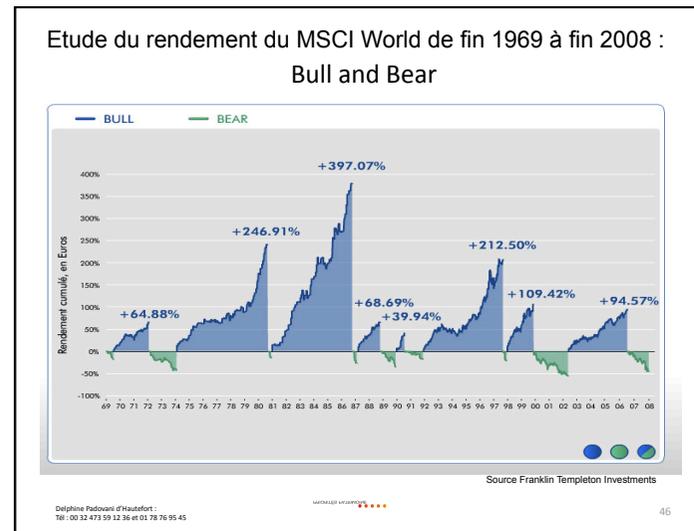
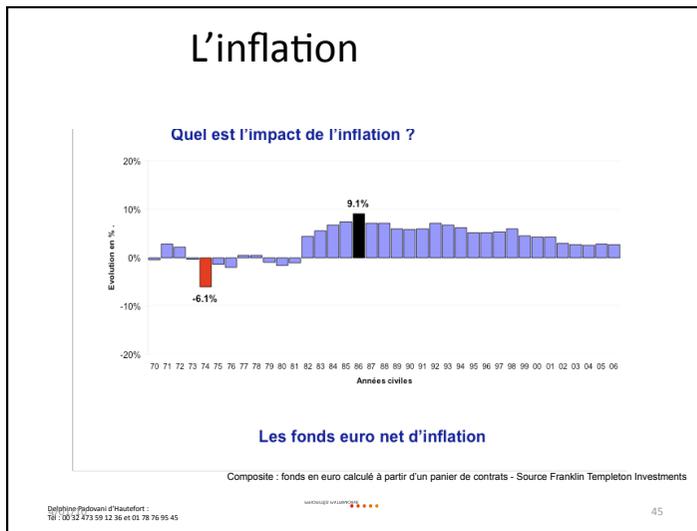
L'inflation

Quel est l'impact de l'inflation ?

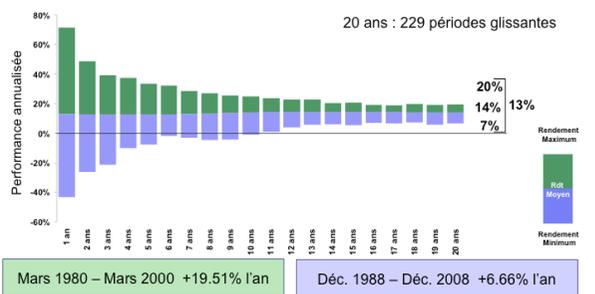


Les fonds euro (données brutes)

Composite : fonds en euro calculé à partir d'un panier de contrats - Source Franklin Templeton Investments



Les actions européennes en années glissantes



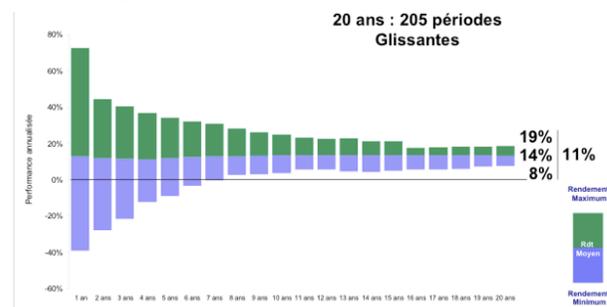
Chiffres au 31/12/2008
 Delphine Padovani d'Hautefort :
 Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45



FRANKLIN TEMPLETON
 INVESTMENTS
 Source Franklin Templeton Investments

49

Les actions internationales en années glissantes avant la crise



Passer de 1 an à 20 ans permet de réduire la dispersion de 112% à 11%
 Chiffres au 31/12/2006

Delphine Padovani d'Hautefort :
 Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45



Source Franklin Templeton Investments

50

Beauty Contest

- Pour une importante famille étrangère vivant en France, remise à plat de la situation patrimoniale, compréhension des priorités, organisation de donations impliquant plusieurs pays de plusieurs continents, choix des classes d'actifs annuelles, investissement des disponibilités en actions avec une performance moyenne de + 22 % par an sur les 4 dernières années et remise en cash à la suite de l'été 2007 pour éviter la chute du marché.
- Pour une femme, à la suite d'un divorce, compréhension de ses objectifs d'investissement visant à une sécurité du capital et des revenus stables et viagers. Investissement de manière à produire des revenus de 150 000 € par an après impôts.
- Pour un entrepreneur ayant vendu son affaire et arrivé en Belgique, accompagnement de l'installation (achat résidence principale, choix des écoles des enfants, recrutement du personnel, souscriptions assurance individuelles privées, prévoyance...), création des relations bancaires, du portefeuille d'assurance vie...

Delphine Padovani d'Hautefort :
 Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45



51

Pour conclure, un exemple

- **Le contexte :**
 - Cadre dirigeant de GE de + 55 ans
 - Hauts revenus sur longue période
 - Retraite de Monsieur sera de + 29 % de ses derniers revenus
 - Pension de réversion de Madame qui ne travaille pas sera de 15 %
 - Comme souvent famille recomposée : Enfants d'un second mariage avec grand écart d'âge avec ceux du 1er mariage et des problématiques inhérentes à traiter

Delphine Padovani d'Hautefort :
 Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45



52

Pour conclure, un exemple

- **Ses objectifs :**
 - Mobiliser le plus rapidement possible toutes ses ressources pour compléter ses revenus disponibles au moment de sa cessation d'activité dans moins de 10 ans
 - Mobiliser des revenus disponibles pour son épouse qui ne travaille pas.
 - Protéger sa jeune épouse
 - Sécuriser l'avenir de ses jeunes enfants de 0 et 1 an
- **Ses contraintes :**
 - Ne pas défavoriser les enfants du 1er mariage

Pour conclure, un exemple

- **Actions :**
 - Faire **reconstitution de carrière** avec France Retraite
 - **Identifier toutes les stratégies** accessibles **possibles** chez ce Monsieur
 - Permettre d'atteindre les objectifs tout en respectant les contraintes
 - **Comparaison multi-critères de toutes les solutions**
 - Aide à la décision (je décide de faire, ou de ne pas faire ou de faire quelque chose d'intermédiaire)
 - **Sélection et appropriation des produits**
 - **Mise en œuvre** y compris administrative
 - **Rn** : évaluation permanente, régulière des stratégies retenues et intégration des nouveautés, adaptation permanente

Pour conclure, un exemple

- **Ce que j'ai apporté au client final :**
 - Grâce à un investissement sous le statut du Loueur en Meublé Professionnel et d'une sélection des meilleurs biens et à une bonne allocation d'actifs :
 - Mise en oeuvre d'une stratégie de maintien du niveau de vie actuel lors de la cessation d'activité, création de revenus de remplacement pour sa jeune épouse
 - Fabrication de 25 000 euros de revenus grâce LMP soit 50 000 euros compte tenu de la non imposition
 - Diminution immédiate de l'IR
 - Fabrication de 35 000 euros grâce à l'optimisation de son patrimoine financier
 - Avantages successoraux : baisse DMTG de 411 000 € avant Tapa
 - Mise en place d'une protection juridique, sociale et financière du second conjoint

Quelques informations importantes

- J'ai été contrôleur de gestion notamment à la Banque Sofinco – Groupe Crédit Agricole.
- Je suis titulaire du **diplôme de Gestion de Patrimoine** le plus reconnu en France : le DES de Gestion de Patrimoine de l'Université d'Auvergne.
- J'investis plusieurs journées par mois à l'**actualisation continue de mes connaissances professionnelles.**

Quelques informations importantes

- Nos sociétés sont agréées en Belgique en tant que courtier d'assurances, en services bancaires et d'investissement auprès de la CBFA (Commission bancaire, financière et des assurances) sous le n°064942 A-B et de l'IP (Institut Professionnel des Agents Immobiliers) sous le n°504 336.
- Nous possédons l'agrément CIF Conseiller en Investissements Financiers, référencé sous le n°A309100, par la Chambre des Indépendants du Patrimoine, (association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers), le statut de démarcheur bancaire et financier sous le n° 2081923354MY et la Carte immobilière auprès de la Préfecture de Police de Paris n° T1D 430. Nous adhérons à la Chambre des Indépendants du Patrimoine.
- Nous justifions d'une couverture d'assurance responsabilité civile professionnelle et de garanties financières dans les domaines de l'immobilier, de la banque, de l'assurance et du crédit.
- Nous exerçons nos fonctions dans le respect des règles de déontologie régissant ma profession aussi bien en Belgique (Arrêté Royal du 6 septembre 1993, modifié par l'AR du 27 avril 2004 et loi du 27 mars 1995) qu'en France (Loi de sécurité financière du 21 août 2003).
- Les chèques qui me sont remis ne sont jamais libellés à mon nom mais à l'ordre de la banque dépositaire, de la compagnie d'assurance, du notaire, du promoteur immobilier ... concerné par le ou les investissement(s) retenus par vos clients.

Delphine Padovani d'Hautefort :
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45



57

Quelques informations importantes

- Nous rédigeons une newsletter trimestrielle "La Lettre du Patrimoine".
- Nous réalisons des conférences et des formations auprès d'entreprises, de centre de formations, de syndicats professionnels. Interrogez-nous.

Delphine Padovani d'Hautefort :
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45



58

Merci de votre attention

PRIORITÉS PATRIMOINE



Delphine Padovani d'Hautefort :
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45



59

Delphine Padovani d'Hautefort

Drève des Gendarmes 51B
1180 Bruxelles
Belgique

Portable

+32 (0)473 59 12 36

Téléphone

+33 (0)1 78 76 95 45

Fax

+32 (0)2 375 79 67
+33 (0)9 72 11 17 47

d.padovani@prioritespatrimoine.com
www.prioritespatrimoine.com



Delphine Padovani d'Hautefort :
Tél : 00 32 473 59 12 36 et 01 78 76 95 45



60

Annexe : Performance du S&P 500 en période de récession

Point haut	Point bas	Durée (mois)	Perf
• Nov 48	oct 49	11	-5,6 %
• Juil 53	mai 54	10	17,9 %
• Août 57	avril 58	8	-3,9 %
• Avril 60	fév 61	10	16,7 %
• Déc 69	nov 70	11	-5,3 %
• Nov 73	mars 75	16	-13,1 %
• Janv 80	Juil 80	6	6,6 %
• Juil 81	nov 82	16	5,8 %
• Juil 90	mars 91	8	5,4 %
• Mars 01	nov 01	8	-1,8 %
• Moyenne		10	3,5 %
• Source Bloomberg			

Delphine Padouani d'Hautefort
Tél : 06 32 273 59 12 36 41 01 76 76 95 45

www.sip-av.com

61