

ARIANE

Le Fil d'information trimestriel de la Gestion Privée de Tocqueville Finance

Mai 2014

En 2013, les craintes sur les marchés émergents avaient amené les investisseurs à rapatrier leurs capitaux vers les marchés actions des pays développés, américains et européens. Depuis le début de l'année 2014, les actions continuent de bien se comporter. Le cac40 est en hausse de 4% et les marchés américains se maintiennent sur leurs plus hauts niveaux historiques, malgré l'instabilité politique en Ukraine. En outre, nous constatons que les flux de capitaux sont actuellement plus importants au profit des fonds actions que des fonds d'obligations. Ainsi, les investisseurs semblent davantage inquiets des tensions sur les taux d'intérêt à long terme que d'un risque de rechute des actions.



« La confiance revient sur les actions ! »

Un rapide tour d'horizon des rendements offerts par les grandes classes d'actifs permet de comprendre ce regain de confiance envers les actions. Les liquidités ne rapportent plus rien. Les matières premières sont très volatiles dans une période où les économistes s'interrogent sur le ralentissement de la

croissance chinoise. Les obligations n'offrent qu'un faible rendement avec des OAT 10 ans émises par la France à seulement 2% alors même que les anticipations sont à une hausse des taux longs, défavorable aux placements en obligations souveraines. Ainsi, acheter des obligations actuellement, c'est prendre le risque de perdre sur la valeur de son capital puisqu'une remontée des taux conduit inévitablement à une dévalorisation des emprunts déjà existants.

Ce contexte est donc favorable aux actions qui ne sont pas surévaluées avec des niveaux de valorisation inférieurs à 14 fois les bénéfices attendus en hausse de 10 à 12 % cette année. Ces progressions de bénéfices reposent essentiellement sur la poursuite des restructurations et des réductions de coûts mises en place dans les entreprises pendant les années de crise. Les entreprises européennes bénéficient également de la croissance économique des autres zones géographiques malgré un euro fort. Les effets de changes ont été très défavorables pour les entreprises européennes en 2013 et devraient l'être encore cette année à moins que la politique monétaire plus restrictive de la réserve fédérale américaine ne permette au dollar de se reprendre par rapport à l'euro.

Ceci explique pourquoi nous continuons à privilégier les actions. Au sein de cette classe d'actifs, nous avons de plus en plus recours à la multigestion pour augmenter nos performances de gestion. Nous y consacrons la seconde page de ce numéro d'Ariane.

Pour vous aider dans vos déclarations en cette période fiscale, Franck Grager détaille les principales réformes du gouvernement et notamment la mise en place d'un abattement sur les plus-values.

Enfin, et pour vous faire rêver, nous vous proposons de découvrir le monde privilégié de la haute joaillerie de Mellerio dits Meller.

Hervé PICARD

Co-directeur de la Gestion Privée
Rédigé le 08 mai 2014

Données au 30/04/14	Performance 5 ans*	Performance origine*
Tocqueville Ulysse C (Créé le 07/10/93)	92,54%	871,25%
CAC 40 / Euro Stoxx Div. Nets Réinv.	70,95%	248,24%
Tocqueville Dividende C (Créé le 27/04/01)	47,95%	102,4%
CAC 40 Div. Nets Réinv.	64,55%	14,81%
Tocqueville Odysée C (Créé le 24/04/03)	132,83%	155,30%
CAC 40 Div. Nets Réinv.	65,87%	114,44%
Tocqueville Value Europe (Créé le 31/03/00)	89,64%	87,69%
MSCI Europe Div. Nets Réinv.	92,33%	20,80%
Tocqueville Megatrends (Créé le 22/06/05)	44,98%	18,30%
MSCI Europe / Stoxx Europe 600 Div. Nets Réinv.	93,92%	53,68%
Tocqueville Value Amérique (Créé le 31/12/98)	93,51%	118,03%
S&P 500 Div. Nets Réinv.	130,49%	71,79%
Tocqueville Olympe Patrimoine P (Créé le 07/03/08)	27,49%	23,50%
EONIA Capitalisé	2,04%	5,78%
Tocqueville Gold P (Créé le 15/09/08)	6,07%	20,31%
Philadelphia Gold & Silver	-26,18%	-20,71%

*Source Europerformance au 30/04/2014. Les performances passées ne présagent pas des performances futures. Elles ne sont pas constantes dans le temps.

La multigestion pour que votre portefeuille fasse la différence

La multigestion consiste, pour la Gestion Privée d'une société de gestion, à sélectionner des fonds gérés par d'autres sociétés de gestion, en vue de diversifier des portefeuilles et d'apporter des expertises nouvelles. On parle aussi d'architecture ouverte.

● Lire page 2

Loi de finance : principales évolutions fiscales intéressant les particuliers

Outre le dispositif étendu et renforcé du PEA (relèvement du plafond et création du PEA-PME), les régimes fiscaux des contrats d'assurance vie et de capitalisation apparaissent aujourd'hui très attractifs.

- Ils permettent, sous certaines conditions, d'accéder à une imposition réduite des gains capitalisés.

- Par ailleurs, leur souplesse de fonctionnement et d'utilisation s'adapte parfaitement à la gestion financière d'un capital.

Enfin, tant par ses caractéristiques juridiques que par son régime fiscal, l'assurance vie demeure l'instrument privilégié de la préparation de la transmission du patrimoine.

● Lire page 3

Interview :

Emilie Mellerio,
Présidente du Conseil d'Administration de Mellerio dits Meller

Depuis 1613, MELLERIO dits MELLER transmet de génération en génération l'esprit d'excellence de la Haute Joaillerie Française. Transmission d'un savoir-faire unique et familial authentique qui fait de chaque client de la Maison un client privilégié. En 2013, MELLERIO dits MELLER a fêté ses 400 ans. Quatorze générations de créateurs se sont succédées aux commandes de la prestigieuse Maison, la dernière de Haute Joaillerie française à jouer encore d'une totale indépendance, membre, entre autres, des très select Comité Colbert et Comité Vendôme.

● Lire page 4

Contact :

Lidia Stefanutto
lstanfutto@tocquevillefinance.fr
Tél.: 01 56 77 33 85



multigestion

par Anouck Garcia
Responsable multigestion

La multigestion pour que votre portefeuille fasse la différence !

La multigestion consiste, pour la Gestion Privée d'une société de gestion, à sélectionner des fonds gérés par d'autres sociétés de gestion, en vue de diversifier les portefeuilles et d'apporter des expertises nouvelles. On parle aussi d'architecture ouverte.

Nous avons demandé à Anouck Garcia, Responsable de la Multigestion à la Gestion Privée de Tocqueville Finance, de nous présenter les grands principes de cette démarche et d'en justifier l'intérêt.

Q – Tout d'abord pourquoi la multigestion ?

AG – Le but de la multigestion est avant tout d'améliorer le ratio « rendement-risque » des portefeuilles de nos clients, en y intégrant des fonds, gérés par d'autres professionnels, et complémentaires aux nôtres.

Cette sélection est à la fois multi-gérants, multi-actifs et multi-styles, c'est-à-dire qu'elle permet de s'exposer aussi bien aux marchés actions qu'aux marchés obligataires, d'investir dans différentes zones géographiques ou différents secteurs ou encore sur différents styles de gestion, croissance, value...

Ayant moi-même en charge la gestion de portefeuilles de nombreux clients privés, je mesure combien travailler en architecture ouverte répond à leurs attentes.

La multigestion n'est en aucun cas une délégation de gestion. Il s'agit bien de sélectionner en toute indépendance des fonds externes, afin de construire un portefeuille optimal composé aussi bien de titres vifs et de fonds maison que de fonds externes.

Q - Quels en sont les avantages et les intérêts ?

AG – Plutôt réservée à la gestion de fortune ou au Family Office, la multigestion est encore peu développée. Pourtant, elle donne à la Clientèle Privée un accès aux meilleures compétences et aux gestions les plus adaptées, en fonction des cycles économiques et financiers.

C'est pourquoi, nous mettons au service de nos clients notre savoir-faire et notre expérience dans la sélection des fonds afin de leur apporter une gestion pertinente appuyée sur l'expertise des professionnels reconnus dans leurs spécialités.

Tocqueville Finance fait partie des premières sociétés de gestion à avoir développé l'architecture ouverte. Dès 2008, la crise nous a convaincu de l'intérêt et de l'importance de diversifier un portefeuille pour en limiter les risques. Depuis, nous avons noué des liens historiques avec nombre de sociétés de gestion, ce qui nous permet de bénéficier d'une grande diversité d'analyses.

Aujourd'hui plus que jamais, nous sommes convaincus que la multigestion est un enjeu stratégique et capital dans le processus de construction d'un portefeuille. C'est encore plus vrai dans un environnement où les cycles sont de plus en plus rapprochés et les marchés volatils.

Alors que certains, dans ce contexte économique difficile, se sont recentrés sur leurs produits « maison », essentiellement dans une logique de rentabilité, nous avons au contraire maintenu et développé cette politique d'architecture ouverte afin d'offrir à nos clients une gestion diversifiée, sur mesure et pertinente.

Q - Comment concrètement cela fonctionne-t-il ?

AG – L'univers de la gestion de fonds est très large ; il existe plus de 25 000 fonds UCITS avec chacun sa particularité, son expertise, ses compétences, son style, sa classe d'actif... Cela implique donc une grande rigueur dans le processus de sélection.

Nous procédons en deux temps avec une analyse quantitative, puis qualitative.

Un premier filtre quantitatif réduit l'univers d'investissement en analysant toute sorte de critères (régularité des performances, ratio rendement-risque, volatilité, capacité du gérant à battre ses concurrents, à générer de la surperformance par rapport à un indice de référence, perte maximale enregistrée...)

Puis nous appliquons un filtre qualitatif permettant, notamment, d'évaluer la qualité et stabilité du gérant, de sa gestion et de ses équipes...

Ce processus aboutit à une liste pertinente qui est suivie et contrôlée en permanence.

Ainsi, nous travaillons avec une vingtaine de professionnels français et étrangers de renom, permettant d'avoir accès à un spectre large de fonds internationaux et spécialisés. Pour n'en citer que quelques-uns, les sociétés Lazard Frères, Franklin Templeton, M&G, JP Morgan... ont été sélectionnées.

Q - Comment la multigestion s'intègre-t-elle dans vos portefeuilles ?

AG – Il faut garder à l'esprit qu'il ne s'agit pas d'une science exacte mais de la combinaison de différents fonds susceptibles, à un moment donné, de délivrer de la performance et de réduire le risque d'un portefeuille. La multigestion ne nous exonère donc pas d'une analyse macroéconomique, ni de la prise en compte des besoins et des attentes personnelles de chaque client.

Concrètement, après avoir défini une stratégie d'investissement en fonction des perspectives économiques et financières et du scénario central retenu, nous définissons une allocation et intégrons les fonds nous paraissant les plus adaptés tout en respectant les objectifs personnels de chaque client.

Cette stratégie s'applique aussi bien à un compte-titres, qu'un PEA ou PEA-PME ou encore un contrat d'assurance vie ou de capitalisation.

En effet nous estimons que nos clients doivent bénéficier des avantages de cette diversification et de cette adéquation permanente à un contexte économique-financier en perpétuelle mutation.

Votre gérant se tient à votre disposition pour approfondir le sujet si vous le souhaitez. ■



dé cryptage

par Franck Grager

Président de Tocqueville Finance Conseil Assurance
Société de courtage d'assurance - Enregistrée à l'ORIAS sous le n° 07 004 660

Loi de finance : principales évolutions fiscales intéressantes pour les particuliers

Impôts sur le revenu

Après plusieurs années de gel, le barème est de nouveau indexé de 0,8%, ce qui est favorable aux contribuables :

A contrario, l'avantage fiscal lié au quotient familial est de nouveau réduit, de 2.000 € à 1.500 € par demi-part supplémentaire, ce qui majore significativement l'impôt des familles nombreuses.

Les contribuables les plus imposés pourront envisager le détachement des enfants du foyer fiscal, avec versement d'une pension (déductible, sur dépenses justifiées, à concurrence de 5.698 € par enfant).

Et aussi ...

- La part employeur des compléments santé est désormais imposable ;
- De même que la majoration de pension des retraités ayant eu au moins 3 enfants.

Plus values de cession de valeurs mobilières

L'instauration d'abattements pour durée de détention assouplit le régime des plus-values de cession des actions et des OPCVM, pour autant que ces derniers soient essentiellement investis en actions (plus de 75%) : Exemple pour 10.000 € de plus-value imposable :

Durée de détention	Moins de 2 ans	De 2 à 8 ans	8 ans et plus	Impact de la GSG déductible en 2014	
Abattement	0%	50%	65%		
Base imposition	10.000 €	5.000 €	3.500 €	- 510 €	
Base prélèvements sociaux	10.000 €	10.000 €	10.000 €	-	
Impôt dû selon la tranche d'imposition	5,5%	550 €	275 €	192,50 €	- 28 €
	14%	1.400 €	700 €	490 €	- 71 €
	30%	3.000 €	1.500 €	1.050 €	- 153 €
	41%	4.100 €	2.050 €	1.435 €	- 209 €
	45%	4.500 €	2.250 €	1.575 €	- 230 €

En 2012, l'imposition forfaitaire était de 24% sans possibilité d'abattement et la CSG n'était pas déductible. Le nouveau régime apparaît plus avantageux dans de nombreux cas (en bleu dans le tableau).

Les autres actifs demeurent assujettis au barème de l'IR, augmenté des prélèvements sociaux, sans abattement (la CSG de 5,1% sera toutefois déductible des revenus 2014).

L'instabilité économique et la volatilité accrue des marchés financiers qui en résulte imposent une gestion financière diversifiée et réactive. Or, ces principes sont peu compatibles avec ces nouvelles règles fiscales qui, outre leur complexité, privilégient la détention longue et les actions.

Aujourd'hui, seuls les contrats d'assurance vie et de capitalisation, dont le régime fiscal vis-à-vis des classes d'actifs et des arbitrages demeure neutre, permettent de gérer un capital activement et sans contrainte d'allocation.

Des régimes spécifiques favorables sont prévus pour les cessions de parts de petites sociétés, les ventes de droits sociaux au sein du cercle familial, ou celles liées au départ à la retraite du chef d'entreprise.

L'assurance vie fait de la résistance

Contestée, menacée, décriée, mais globalement préservée, l'assurance vie demeure une composante essentielle dans la gestion de patrimoine.

Un environnement idéal pour la gestion à long terme d'un capital ?

La neutralité de son régime fiscal autorise une gestion de portefeuille active, centrée sur l'essentiel, c'est-à-dire les marchés financiers et les attentes personnelles de l'investisseur.

C'est pourquoi Tocqueville Finance propose des contrats d'assurance vie et de capitalisation souples et performants, au sein desquels votre Gérant de Portefeuilles, dans le strict respect du mandat correspondant à vos attentes (orientation Prudence, Equilibre, Dynamique ou encore Discrétionnaire), peut développer une gestion personnalisée, centrée sur un objectif d'optimisation de la valorisation sur le long terme.

Une composante incontournable de la transmission du patrimoine

Certes, au-delà de 852.500 € par bénéficiaire, la taxation des capitaux transmis en cas de décès¹ sera majorée de 25% à 31,25% à partir du 1er juillet prochain.

Toutefois, l'abattement de 152.500 € par bénéficiaire, cumulé avec ceux du régime commun des successions est maintenu. Et le taux maximum demeure inférieur à celui des droits de successions : jusqu'à

Cette opportunité intéressera les détenteurs de contrats anciens et peu performants, qui pourront les transformer en contrats « Vie Génération » plus modernes, tout en conservant les avantages liés à leur antériorité fiscale : fiscalité des rachats, taxation des capitaux versés en cas de décès...

Capital versé par bénéficiaire	Date du décès		
	Avant le 31/07/11	Du 31/07/11 au 30/06/14	A compter du 01/07/14
Jusqu'à 152.500 € (abattement)	0%	0%	0%
De 152.500 € à 852.500 €	20%	20%	20%
De 852.500 € à 902.838 €	20%	20%	31,25%
Plus de 902.838 €	20%	25%	31,25%

Capital versé par bénéficiaire	Situation antérieure	Nouvelles taxations	
		Régime commun	Régime « Vie Génération »
1.000.000 €	174.358 €	186.094 €	129.500 €
1.500.000 €	299.358 €	342.344 €	248.594 €
2.000.000 €	424.358 €	498.594 €	373.594 €

Plafonnement ISF et assurance vie : la censure du Conseil Constitutionnel

Confirmant plusieurs décisions antérieures, le Conseil Constitutionnel a censuré les dispositions de la dernière Loi de finance visant à intégrer les intérêts capitalisés sur les fonds en euros des contrats d'assurance vie et de capitalisation dans le revenu pour le calcul du plafonnement de l'ISF.

En effet, sauf à en concrétiser tout ou partie lors d'un rachat, ces gains encore latents « ne correspondent pas à des bénéfices ou revenus que le contribuable a réalisés ou dont il a disposé ».

Par souci de clarté, nous avons privilégié les informations qui nous paraissent les plus importantes, cette note n'ayant pas la prétention à l'exhaustivité. Nous demeurerons à votre disposition pour élargir cette discussion sur un sujet vous intéressant et évaluer avec vous la pertinence d'éventuelles évolutions dans la gestion de votre patrimoine.

¹ Relatif aux capitaux issus de versements effectués avant le 70^{ème} anniversaire de l'assuré, sur les contrats souscrits depuis le 20 novembre 1991

Le dispositif du PEA renforcé et étendu

Alors que le plafond de versement du PEA est relevé de 132.000 € à 150.000 €, il est créé un nouveau « PEA-PME », plafonné à 75.000 €. C'est donc jusqu'à 225.000 € par contribuable (450.000 € pour un couple) qui pourront être gérés dans le cadre du régime avantageux du PEA :

Conséquences d'un retrait effectué...	Taxations du gain net réalisé	Conséquences sur le fonctionnement du PEA
... avant le 2 ^{ème} anniversaire du PEA	22,5% + Prélèvements sociaux	Clôture (retrait total) Perte de l'avantage fiscal du PEA
... entre le 2 ^{ème} et le 5 ^{ème} anniversaire du PEA	19% + Prélèvements sociaux	Clôture (retrait total) Perte de l'avantage fiscal du PEA
... entre le 5 ^{ème} et le 8 ^{ème} anniversaire du PEA	0% + Prélèvements sociaux	Clôture (retrait total) du PEA, Maintien de l'avantage fiscal
... à partir du 8 ^{ème} anniversaire du PEA	0% + Prélèvements sociaux	Maintien en cours du PEA Impossibilité de tout nouveau versement



Emilie MELLERIO

Présidente du Conseil d'Administration de Mellerio dits Meller



Quatre questions de Guy FRANCHETEAU à Emilie MELLERIO

Depuis 1613, MELLERIO dits MELLER transmet de génération en génération l'esprit d'excellence de la Haute Joaillerie Française. Transmission d'un savoir-faire unique et familial, authentique qui fait de chaque client de la Maison un client privilégié. En 2013, MELLERIO dits MELLER a fêté ses 400 ans. Quatorze générations de créateurs se sont succédées aux commandes de la prestigieuse Maison, la dernière de Haute Joaillerie française à jouir encore d'une totale indépendance, membre, entre autres, des très select Comité Colbert et Comité Vendôme.

1 - Mellerio dits Meller est une Maison de haute Joaillerie Française assez unique qui vient de fêter ses 400 ans. Pouvez-vous nous parler de cette histoire prestigieuse ?

Oui, notre Maison a fêté ses 400 ans l'année dernière, mais ne croyez pas que cela a été un long fleuve tranquille. Il a fallu régulièrement oser remettre en cause à la fois le format capitalistique, l'offre et la clientèle visée de même que les structures pertinentes pour chaque marché, et tout cela en s'adaptant aux révolutions qui ont notamment ponctuées le XIX^{ème} siècle. Cette adaptabilité constitue le secret de notre longévité : c'est le véritable ADN de notre Maison. Je pense notamment à Charles MELLERIO (1879-1978) qui fut Grand prix de Rome de dessin et meilleur ouvrier de France, qui dirigea la Maison avec deux de ses frères. Mais revenons un instant à l'histoire de la famille. Venus de Craveggia, petit village, près du lac Majeur, les Mellerio arrivent en France à l'aube du XVI^{ème} siècle. En 1613, la Régente Marie de Médicis décide d'octroyer sa protection aux Mellerio « pour services rendus au Royaume de France ». Elle leur accorde le privilège unique et exceptionnel de commercer librement partout sur le territoire. Ce privilège a été renouvelé par chaque souverain jusqu'à la révolution. La légende raconte qu'il a été octroyé aux trois consuls de la communauté lombarde de Paris en remerciement d'un complot déjoué visant à assassiner le jeune roi Louis XIII. Mais, aucune mention de complot contre Louis XIII n'est rapportée dans les archives de l'époque. Le docteur Jean Hérouard (1550-1628), premier médecin du roi n'en fait aucune mention dans son journal quotidien que les passionnés d'histoire connaissent bien. La réalité est plus diplomatique. En 1613, nous sommes à la veille de la guerre de Trente Ans (1618-1648) qui ravagea l'Europe. Les Habsbourg d'Autriche descendent vers Venise et les Habsbourg d'Espagne remontent vers le Milanais. La France est menacée d'encerclement et doit sécuriser ses accès du nord de l'Italie. Le destin de l'Europe se jouera dans la vallée de la Valteline, proche du Val Vigezzo. Ainsi. Le privilège accordé aux Mellerio visait à garantir aux armées françaises l'exclusivité du passage dans la vallée. La Maison est également membre des Hénokiens, l'association d'entreprises Familiales et Bicentennaires. Ce club créé en 1981 permet des échanges fructueux dans le domaine de la transmission et de la gouvernance familiale, et ce quelque soit le pays (le pâtissier japonais Toraya et l'armurier italien Beretta en font partie), le secteur ou la taille de l'entreprise ; les problématiques restant identiques. Un membre de la famille a également dirigé le Comité Colbert. Ce comité a radicalement changé depuis 20 ans avec le rachat des marques indépendantes de la Place Vendôme par des groupes puissants. On pense notamment à Boucheron, Van Cleef et Chaumet qui ont été rachetées autour des

années 2000. Le monde du luxe a fortement évolué et de nouveaux défis sont à relever par les dernières maisons indépendantes qui doivent trouver le bon modèle pour séduire, se différencier et exister.

2 - Pouvez-vous nous parler des atouts de MELLERIO International ? Vous avez notamment trois branches d'activité complémentaires, recèlent-elles des potentiels de développement identiques ?

Nous devons en effet parler uniquement de MELLERIO International, la filiale opérationnelle créée en 2006. L'activité historique, c'est l'orfèvrerie car la Maison n'était pas encore joaillier au début. Les premiers Mellerio étaient colporteurs de « verroterie ». C'est autour de cette activité que la joaillerie s'est développée avec autant de succès au milieu du XVIII^{ème} siècle. Aujourd'hui, l'orfèvrerie pèse environ 5% du CA de la Maison. Elle recèle un potentiel de développement encore inexploité, notamment autour des trophées sportifs (Rolland-Garros, Ballon d'Or ...) ou des objets d'orfèvrerie d'art comme les Epées d'académiciens. La joaillerie constitue le cœur de l'activité de la Maison et 80% de ses revenus. Cette activité s'articule entre la Haute-joaillerie, qui nécessite un savoir-faire d'exception en termes de créativité technique, de qualité, d'excellence, de maîtrise et d'adresse. Depuis quatre ans, nous présentons des collections avec des produits « iconiques » nécessaires pour satisfaire les marchés internationaux, notamment le Japon et le Moyen-Orient. Ces collections (comme celle de Marie de Médicis présentée en 2013) se doivent d'être cohérentes avec une unité stylistique tout en véhiculant une belle histoire. Parallèlement à ce cœur de métier, nous sommes les derniers à proposer du sur-mesure pour une clientèle plus traditionnelle. L'horlogerie constitue la troisième activité. Cette branche a été développée à partir de 1989, mais il a fallu attendre 1993 pour voir la première montre en vitrine, avec une forme ovoïde spécifique. La Maison a acquis tout le savoir-faire nécessaire dans les cadrans, les boîtiers, les mouvements et les aiguilles. La fabrication et l'assemblage sont réalisés en Suisse et la Maison bénéficie ainsi du prestigieux label « Swiss Made ». Dans l'horlogerie, comme dans la Joaillerie, Mellerio attache une grande importance au design et à la qualité. Chacune des trois branches présentent un développement différent mais complémentaire : l'horlogerie permet de développer une clientèle nouvelle et de nouveaux marchés. La Joaillerie permet à la Maison d'affirmer sa différence par rapport à des grands groupes comme LVMH et Cartier. Quant à l'orfèvrerie, elle donne une excellente visibilité en termes de communication. Bien évidemment, le principal potentiel réside dans le cœur de métier, la haute-joaillerie.

3 - La nouvelle direction de votre Maison est ambitieuse avec la volonté affichée de doubler le chiffre d'affaires en 5 ans ?

Pouvez-vous nous dévoiler votre plan stratégique pour y parvenir ? Quelles sont vos zones géographiques prioritaires à l'international, l'Asie, le Moyen-Orient ?

Pour une petite entreprise comme la nôtre, il est plus facile de viser un doublement du chiffre d'affaires en cinq ans que pour un grand groupe comme Cartier. Nous y parviendrons par l'ouverture de nouveaux marchés, notamment en Asie avec un prochain partenariat local en Corée du Sud, et des accords de distribution au Moyen-Orient (Arabie-Saoudite, Dubaï et Qatar). La restructuration de notre offre-produits, avec la recherche de produits iconiques y contribuera également. Enfin, l'activité de la proposition sur-mesure va aussi jouer un grand rôle dans le développement de la Maison dans les années à venir. Le client qui vient chercher du sur-mesure souhaite une offre de luxe authentique très éloignée du luxe de supermarché ! A plus long terme, la Maison vise les marchés russe et américain.

4 - Pouvez-vous nous commenter votre politique d'achat de pierres ? Plus largement, comment comptez-vous financer votre développement sur les 5 à 10 années qui viennent ?

L'achat des pierres constitue l'un des savoir-faire clés des Maisons comme la nôtre. Initialement, les Maisons de joaillerie pratiquaient ce qu'il était convenu d'appeler le « prêt de pierres », qu'elles puisaient dans leur stock assimilé à une banque. Cette pratique « ancestrale » a disparue avec le rachat des Maisons indépendantes. Depuis lors, chaque Maison va s'approvisionner sur les grands marchés internationaux, le marché du diamant est devenu prépondérant de nos jours en constituant 80 à 90% des bagues de fiançailles. Il faut avouer que la campagne de publicité « le diamant est éternel » de la maison De Beers a été très influente. Ce marché est désormais extrêmement codifié avec un système de certification très développé et un prix de barème en fonction du poids, de la couleur, de la taille et de la qualité (les "4C"). A contrario, le marché des pierres précieuses de couleur (émeraude, saphir, rubis) est resté un marché libre qui fluctue en fonction de l'offre et de la demande du moment. Chaque pierre est unique et bénéficie d'un certificat de provenance. Lors de la constitution d'une collection, notre Maison doit puiser dans sa trésorerie pour acquérir les pierres. En ce qui concerne le financement du développement international de la Maison, le renforcement du socle financier de Mellerio International, initié en 2006 par la famille à hauteur de près de 6M€ au moyen d'une augmentation de capital et d'apports en comptes courants, a en effet été complété par une augmentation de capital ouverte à des investisseurs minoritaires dans le cadre de cette loi TEPA. Nous aimons avoir cette relation personnelle avec des investisseurs individuels, ce qui est très en ligne avec la culture de la Maison. ■

Interview du trimestre



PARIS • NEW-YORK

TOCQUEVILLE FINANCE S.A. 34, rue de la Fédération - 75015 Paris - Agrément AMF n° GP 91-12

Tocqueville Finance SA - Mandataire d'intermédiaire d'assurance

Enregistré au registre des intermédiaires en Assurance sous le n°07 035 215 (www.orias.fr)

Tél. : +33 (0) 1 56 77 33 00 - Fax : +33 (0) 1 56 77 33 95 - www.tocquevillefinance.fr