

MANUEL DE L'INVESTISSEUR : VOTRE GUIDE VERS DES PERFORMANCES ATTRACTIVES

« Pour investir à long terme, cela nécessite pas un quotient intellectuel stratosphérique, des idées commerciales inhabituelles ou des informations privilégiées. Ce qui est nécessaire est un cadre intellectuel solide dans la prise de décisions et la capacité à contrôler ses émotions. »

Warren Buffett



PATRIMOINE
• CONSULT •

Op der Haart 28
L – 9999 Wemperhardt
+352 20 88 09 75
info@patrimoine-consult.eu



Agenda

Qui sommes-nous ?	2
Quels sont nos objectifs pour votre argent ?.....	2
Notre inspiration : Benjamin Graham & Warren Buffett	3
L'investissement en actions	5
L'investissement en obligations	7
La construction d'un portefeuille.....	8
Pourquoi notre approche fonctionne-t-elle et pourquoi n'est-elle pas plus répliquée ?.....	10
Notre approche ESG : Comment prenons-nous en compte les critères extra-financiers ?.....	11
Quels sont les frais de gestion pour nos services ?	11
Quels sont les avantages des services proposés par Patrimoine Consult ?	12
Comment investir avec Patrimoine Consult S.A. ?	12
Comment nous contacter ?	13



Qui sommes-nous ?

Notre mission :
Assurer votre sécurité financière à long terme

Quels sont nos objectifs pour votre argent ?

Patrimoine Consult S.A. est une société luxembourgeoise créée en 2007 et agréée par le Ministère du Trésor et du Budget (CAA). Nous sommes totalement indépendants des banques et des compagnies d'assurance.

Nous n'avons qu'un seul métier : **le conseil en gestion et transmission patrimoniale.**

Nous privilégions une gestion financière de qualité assortie d'une prise de risques contrôlée permettant des rendements attractifs à long terme. Dans la lignée de pensée de Benjamin Graham et de Warren Buffett, nous mettons en avant une philosophie d'investissement ayant fait ses preuves et dont la finalité est d'assurer la sécurité financière de nos clients.

Nous avons la volonté de vous offrir un service irréprochable et déployons toute notre énergie afin de construire des relations de confiance sur le long terme avec vous.

1. La préservation du capital

Notre premier objectif, quel que soit le profil de risque, est de préserver le capital sur l'horizon d'investissement considéré. Les portefeuilles de nos clients sont constitués d'actions d'entreprises de qualité et d'obligations solides acquises à des valorisations attractives par des gestionnaires expérimentés. Ceux-ci s'abstiendront d'investir si leurs critères qualitatifs ou de valorisation ne sont pas réunis. Cette approche nous semble la meilleure manière pour obtenir, sur le long terme, des performances attractives par rapport aux risques pris. Nous gérons le risque de perte permanente de capital, pas celui de la volatilité de court terme qui est une caractéristique inhérente à l'investissement dans les marchés financiers.

2. La génération d'un excellent rendement à long terme

Notre second objectif est d'offrir à nos clients une performance à long terme excellente pour les risques pris.

Pour ce faire, nous souhaitons vous proposer des portefeuilles destinés à surperformer à la fois nos concurrents et la gestion passive.

3. Tendre vers une gestion responsable

Les conseils en placement que nos conseillers patrimoniaux vous apportent tiennent en compte des enjeux Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance (ESG). Par ailleurs, Patrimoine Consult soutient l'initiative PRI (*Principles for Responsible Investing*) mise en œuvre par les Nations Unies.

4. Proposer des frais extrêmement compétitifs

Les frais ont un impact considérable sur la performance de votre investissement. En diminuer sensiblement l'impact profitera à la performance de votre placement.



*Notre inspiration :
Benjamin Graham &
Warren Buffett*

Benjamin Graham est le père fondateur de l'approche « *Value Investing* ». Il fut le professeur, le mentor et l'employeur de Warren Buffett. Il était à la fois un investisseur à travers sa société *Graham - Newman Corporation* et un professeur à la *Columbia Business School* (USA). Il a écrit « *The Intelligent Investor* » en 1949 qui est un recueil de conseils avisés pour investir en actions et en obligations. L'intention du livre est d'aider les investisseurs à obtenir des résultats satisfaisants sur le long terme. Benjamin Graham y explique comment développer, avec du bon sens, un cadre intellectuel d'analyse solide et un tempérament adéquat pour investir (i.e. le contrôle de ses émotions). Pour un prix de 13\$ dans le commerce pour sa version anglaise, « *The Intelligent Investor* » nous semble un vrai investissement « *Value* » compte tenu de la valeur des enseignements qu'il apporte.

Leçon #1 : Investir dans des entreprises à long terme

L'investisseur intelligent investit dans des entreprises et se considère comme un actionnaire avec un droit sur le capital et les profits de l'entreprise. Avec cette première leçon, Benjamin Graham insiste sur le fait que l'investisseur intelligent étudie les fondamentaux de la société pour être capable d'en déterminer la valeur intrinsèque (i.e. valeur fondamentale liée à la génération de flux de trésorerie). Il ne spéculé pas à court terme sur le prix d'une action (ou d'une obligation) en espérant profiter des fluctuations du marché.

Leçon #2 : Investir avec une marge de sécurité

L'investisseur intelligent a pour principe d'investir avec une marge de sécurité, c'est-à-dire investir dans une entreprise dont le cours de bourse est inférieur à sa valeur intrinsèque. C'est le concept central du livre de Benjamin Graham et de l'approche « *Value Investing* » : l'objectif est simplement de payer un prix inférieur à la valeur fondamentale d'une action ou d'une obligation. C'est la clé pour éviter les pertes permanentes de capital et obtenir une performance attractive à long terme. Le concept de marge de sécurité a pour objectif de prendre le plus de précautions possibles pour éviter les catastrophes.

Leçon #3 : Gérer ses émotions

Benjamin Graham mentionne que le principal obstacle à une bonne performance à long terme est souvent l'investisseur lui-même. Il est très facile de céder à la panique lorsque les cours de bourse baissent. A l'inverse, il est très tentant de prendre plus de risques quand le sentiment de marché est positif ou de se laisser porter par des investissements à la mode. Même s'ils sont prometteurs, ces investissements ont souvent une valorisation trop élevée et sont, en conséquence, potentiellement dangereux.

En 1720, Isaac Newton détenait des actions de la société britannique *South Sea Company* qui avait le monopole du commerce avec l'Amérique du Sud. Dans un premier temps, notant la hausse spéculative de l'action, Isaac Newton prit un profit de 100% sur la vente (pour un montant de 7.000£).

*« La plus grande menace
auquel un client doit faire
face est souvent lui-même ».*

Benjamin Graham



« Je sais calculer le mouvement des corps pesants, mais pas la folie des foules ».

Isaac Newton

Malheureusement, dans un second temps, influencé par l'enthousiasme général, Isaac Newton racheta des actions de la société à un cours supérieur à son prix de vente initial. Il perdit 20.000£ (i.e. l'équivalent de plus de 3 millions de dollars d'aujourd'hui) lors de l'éclatement de la bulle spéculative. En laissant la foule influencer son jugement, même l'un des plus grands esprits scientifiques a été vulnérable.

Leçon #4 : Penser de manière indépendante

Pour Benjamin Graham, un investisseur n'a pas raison ou tort en fonction de ce que la majorité des personnes pense : un investisseur a raison parce que les faits analysés et son raisonnement sont corrects. Benjamin Graham personnifie le marché boursier en l'appelant « *Monsieur Marché* » et en démontrant son caractère cyclothymique. Parfois, Monsieur Marché est exubérant, parfois Monsieur Marché est pessimiste. Il explique que l'investisseur doit considérer le marché boursier comme son serviteur (et non pas son maître) et est libre d'intervenir ou non en fonction des prix proposés par Monsieur Marché. Une baisse des cours ne doit pas être une source de stress. Au contraire, elle doit être vue comme une source d'opportunités. Une hausse, quand elle est excessive, ne doit pas être un motif légitime de satisfaction mais plutôt une raison d'être prudent.

Leçon #5 : Diversifier son patrimoine

Comme le futur est incertain, Benjamin Graham mentionne que l'investisseur se doit de diversifier son patrimoine à la fois dans des obligations et des actions. Il insiste d'ailleurs sur l'importance du critère de qualité de ces investissements. Concernant l'allocation d'actifs, il donne comme principe de base que les actions devraient se situer dans une fourchette de 25% à 75% (et donc une allocation miroir pour les obligations). Il plaide donc implicitement pour un portefeuille 50-50 entre les deux classes d'actifs avec une flexibilité pour augmenter ou baisser les actions autour de ce poids. L'opportunité d'acheter des actions avec une marge de sécurité très importante devrait permettre à l'investisseur intelligent d'augmenter le poids des actions vers le maximum à 75%. A l'inverse, une marge de sécurité faible ou inexistante (i.e. marché survalorisé), devrait conduire l'investisseur intelligent à être prudent et donc à limiter le poids des actions. En fait, Benjamin Graham plaide pour une gestion flexible du poids des actions en fonction des opportunités de marché et des risques.

En conclusion, l'investisseur intelligent est patient et discipliné. Il doit aussi être capable de gérer ses émotions et penser par lui-même. Benjamin Graham précise que ce type d'intelligence est plus lié au caractère qu'à la capacité intellectuelle de l'investisseur en question.



L'investissement en actions

« La qualité n'est jamais un accident, c'est toujours le résultat d'un effort intelligent ».

John Ruskin

Sélection des actions

Il est selon nous préférable d'investir dans des actions de sociétés cotées de qualité pour deux raisons. D'une part, nous pensons que la qualité est l'attribut le plus fiable de la capacité de la société à continuer à maximiser la croissance de sa valeur intrinsèque par action. D'autre part, l'expérience démontre que les sociétés de qualité résistent mieux dans des environnements économiques et financiers difficiles et sont moins susceptibles de générer des pertes permanentes de capital.

Il est important de définir ce que sont les sociétés de qualité. Pour nous, elles présentent trois caractéristiques :

1. Un avantage compétitif soutenable et une activité en croissance

Elles disposent d'un avantage compétitif unique et soutenable dans le temps (i.e. fortes barrières à l'entrée pour de nouveaux concurrents, parts de marché dominantes) dans des secteurs sains marqués par l'absence de surcapacités et de concurrence exacerbée. En plus de ces éléments, nous recherchons des sociétés qui affichent un potentiel de croissance à long terme, souvent grâce à des marques fortes ou des actifs tangibles ou intangibles difficilement répliquables.

2. Une solidité financière et une rentabilité élevée (et durable) sur capitaux employés

Elles sont solides financièrement et économiquement. Elles possèdent un bilan peu endetté au regard de la capacité de génération de trésorerie et ne mettent pas en danger cette solidité lors d'acquisitions stratégiques de concurrents. Un des attributs les plus importants d'une société de qualité est sa capacité à générer des profits soutenables à long terme en utilisant le moins de capitaux possible (i.e. actifs nets tangibles et besoin en fonds de roulement). La plupart des investisseurs se perdent souvent dans des notions de croissance des bénéfices sans jamais analyser les capitaux nécessaires utilisés pour générer ces bénéfices. Cela est d'autant plus surprenant que lorsqu'ils demandent une rentabilité de 7-8% par an sur leurs propres actifs investis, ils appliquent précisément ce raisonnement. Les sociétés actives dans des secteurs peu capitalistiques, et nécessitant un fonds de roulement faible, voire négatif, affichent une rentabilité élevée sur capitaux employés.

3. Une équipe de direction et une gouvernance de qualité

Elles sont bien gérées dans l'intérêt des actionnaires, par un management honnête et compétent. L'allocation du capital est faite de manière rigoureuse en privilégiant la génération de flux de trésorerie disponible par action plutôt que justifiée uniquement par des ambitions de grandeur et de taille. Les sociétés de qualité ont souvent la possibilité de réinvestir leurs profits à des taux élevés de rendements sur capitaux employés. Cet élément est la raison principale de la surperformance des actions à long terme par rapport aux autres classes d'actifs. Une équipe de direction



« Les intérêts composés sont la huitième merveille du monde. Celui qui les comprend les gagne... Et celui qui ne les comprend pas les paye ».

Albert Einstein

capable dans ce domaine va progressivement réinvestir les profits non distribués à une rentabilité élevée créant un mécanisme de composition des intérêts très profitable pour l'actionnaire de long terme. En plus d'une gouvernance d'entreprise adéquate et d'une allocation de capital intelligente, les sociétés de qualité font preuve d'une responsabilité environnementale et sociale.

Valorisation

Nous ajoutons aux critères de qualité un critère de valorisation. La valorisation n'est pas toujours une notion facile à appréhender.

De la même manière que la valorisation d'une obligation correspond à l'actualisation (à un taux adéquat par rapport au risque) des flux de coupons et du remboursement du capital, la valorisation d'une action n'est ni plus ni moins que l'actualisation des flux futurs de trésorerie disponible pour l'actionnaire. L'estimation de la valorisation consiste donc à estimer de manière conservatrice ces flux futurs et à les actualiser à un taux adéquat. Si le cours de bourse est très inférieur à la valorisation estimée, il existe une marge de sécurité et nous considérons que l'action est attractive du point de vue de la valorisation. Dans le cas contraire, c'est-à-dire si le cours de bourse est supérieur à la valorisation estimée, la valorisation de l'action est jugée peu attractive (i.e. trop chère).

L'approche « Value » ne consiste pas, comme souvent envisagé par certains investisseurs, à sélectionner des actions sur la base de multiples de valorisation bas ayant des perspectives faibles de croissance. L'approche « Value » consiste à acheter des actions dont le cours de bourse est inférieur à une estimation conservatrice de la valorisation intrinsèque. Les sociétés de qualité qui affichent une croissance structurelle offrent une visibilité plus importante sur leur flux de trésorerie futurs et sont donc des candidates intéressantes.

Nous apprécions particulièrement la philosophie d'investissement qui consiste à acheter des sociétés de qualité à une valorisation attractive pour à la fois maximiser la probabilité de gain et minimiser la probabilité de perte :

- En payant un prix bas, l'espérance de gain est plus importante car elle n'est pas uniquement constituée de la croissance de la valeur intrinsèque par action ; elle est aussi constituée par un effet de rattrapage de valorisation ;
- En payant un prix bas, la probabilité de perte est aussi minimisée. En effet, la production de flux de trésorerie libre dans le temps par des sociétés de qualité vient constituer un coussin, c'est-à-dire une marge de sécurité.

Évidemment, la perfection n'existe pas et une grande dose de jugement et d'expérience est utile pour identifier les problèmes, risques et opportunités liés à chaque investissement en actions.



L'investissement en obligations

« Règle n°1 : Ne pas perdre d'argent.

Règle n°2 : Ne jamais oublier la règle n°1. »

Warren Buffett

Nous plébiscitons les maisons de gestion qui achètent principalement des obligations émises dans la devise de référence de nos clients, qu'il s'agisse d'obligations seniors, subordonnées, perpétuelles, gouvernementales (nominales ou indexées sur l'inflation), hybrides à taux fixe ou variable ayant une notation « investment grade », « non-investment grade », voire sans notation.

Les obligations seront généralement conservées dans les portefeuilles jusqu'à maturité. À l'exception de l'apparition d'un risque nouveau ou d'une valorisation excessivement élevée, ces obligations ne seront pas vendues, ceci afin de limiter les frais de transaction.

Nous privilégions deux stratégies obligataires : la première est une stratégie de taux et de protection du capital, la seconde est une stratégie de crédit et de retour à la moyenne.

Stratégie de taux et de protection du capital

Sélection d'obligations de première qualité (e.g. obligations de l'état allemand ou américain indexées à l'inflation ou pas en fonction des circonstances macro-économiques, sociétés de toute première qualité, ...) dont la probabilité de défaut est infime.

Les échéances des obligations au sein des portefeuilles varient en fonction du niveau des taux d'intérêt. Plus les taux d'intérêt sont bas, plus la duration modifiée (i.e. la sensibilité aux taux d'intérêt) aura tendance à être faible. Les maturités les plus longues peuvent être supérieures à cinq ans selon les opportunités.

L'objectif premier de cette stratégie est la protection du capital investi, si possible de manière réelle, c'est-à-dire en tenant compte de l'inflation. Il n'y a pas de compromis sur la qualité des émetteurs. Par exemple, dans un contexte de taux bas, la qualité du portefeuille ne sera pas modifiée.

Cette stratégie obligataire agit avant tout comme un coussin sécuritaire dans la construction globale du portefeuille.

Stratégie de crédit et de retour à la moyenne

Cette stratégie vise à investir dans des émetteurs temporairement sous pression dont les rendements sont attractifs pour le risque pris et sur lesquels une forte conviction existe sur leur capacité de remboursement.

Les maturités de ces obligations sont généralement courtes (inférieures à 4 ans) ou elles disposent d'une possibilité de rappel de la part de l'émetteur.

Il s'agit d'une stratégie purement opportuniste. Si des opportunités se présentent, les gestionnaires obligataires les saisiront mais ils ne les rechercheront pas à tout prix.



La construction d'un portefeuille

La définition du profil de risque

Les stratégies d'investissement proposées correspondent au profil de risque de chaque investisseur, c'est-à-dire un portefeuille qui prend en compte notamment sa capacité et sa volonté à prendre des risques, son horizon d'investissement, son expérience, ses besoins de revenus et de liquidités en analysant l'allocation de son patrimoine entre actifs liquides et illiquides (e.g. immobilier, private equity, ...). Bien sûr, en tant que société spécialisée dans le conseil et la transmission patrimoniale, nous tiendrons également compte de la fiscalité qui vous correspond le mieux mais également de l'aspect successoral.

Les principes de base de la construction de portefeuille

1. La simplicité

Les portefeuilles sont constitués d'actions, d'obligations, d'or (ou autres métaux précieux tels que l'argent) et de liquidités. Nous vous proposons des opportunités d'investissement que nous maîtrisons et dans lesquelles nous sommes nous-mêmes investis (alignement d'intérêt). Dans le cas contraire, nous préférons rester à l'écart.

2. La diversification

Nous mettons en place des portefeuilles diversifiés et robustes et nous ne diluons pas notre niveau de connaissance en sur-diversifiant. La partie action des portefeuilles comprend généralement entre 30 et 40 positions, ce qui est amplement suffisant pour obtenir une diversification saine, sachant que chaque position prise individuellement représente un poids maximum limité. Sur la partie obligataire, les émetteurs présentant un risque crédit plus élevé ont une allocation plus faible tandis que le poids alloué à des obligations de première qualité peut être plus important.

3. La flexibilité et la gestion active

Nous ajustons l'exposition des portefeuilles de nos clients en fonction des rendements espérés et des risques des différentes opportunités d'investissement selon l'approche de Benjamin Graham. Nous ne faisons pas de prévisions sur l'évolution des marchés. Nous réagissons seulement aux prix des actifs financiers pour diminuer le poids des actifs chers (i.e. aux perspectives de rendements faibles) au profit des actifs bon marché (i.e. aux perspectives de rendement élevés). Cette flexibilité s'exprime tant entre les classes d'actifs (e.g. vente d'actions au profit des obligations et du cash) qu'à l'intérieur des classes d'actifs (e.g. diminution du poids d'une action chère au profit d'une action meilleur marché).

4. L'absence d'indice de référence

Nous suivons nos propres convictions. Dès lors, nous ne sélectionnons pas de portefeuilles qui se comparent à la composition d'un indice de référence que ce soit sur le choix des valeurs, la répartition géographique ou sectorielle. Un indice de référence peut être utilisé pour comparer des



performances à long terme et uniquement dans cette optique. L'analyse de notre performance doit se faire, selon nous, sur un cycle complet d'investissement, incluant au moins une période de hausse et un de baisse. La meilleure méthode est donc probablement de comparer notre performance à celle d'un indice de référence entre deux pics ou deux creux de marché.

5. L'absence de couverture du risque de change

Sur la partie obligataire des portefeuilles, le risque de change est minime puisque les achats se font principalement dans la devise de référence de nos clients.

Sur la partie action, nous privilégions des sociétés généralement mondialisées et qui génèrent leurs chiffres d'affaires de manière globale. La devise de cotation d'une société internationale ne correspond pas nécessairement à son risque de change. Par exemple, la société Coca-Cola est cotée en dollars américains alors que 80% de ses volumes sont vendus en dehors des Etats-Unis.

À long terme, la couverture des devises des actions crée, selon nous, des frais de transactions inutiles.



Pourquoi notre approche fonctionne-t-elle et pourquoi n'est-elle pas plus répliquée ?

« Simple mais pas facile ».

Warren Buffett

« Les gains importants ne sont pas réalisés en achetant ou en vendant... mais simplement en attendant ».

Charlie Munger

L'approche que nous proposons est simple en théorie mais notre expérience montre qu'elle est difficile à mettre en œuvre. La phrase de Yogi Berra, l'entraîneur de l'équipe des Yankees, connu pour ses aphorismes, nous apparaît particulièrement applicable : « *En théorie, il n'y a pas de différence entre la théorie et la pratique, mais en pratique il y en a une* ».

En fait, la meilleure explication pour laquelle cette approche, qui fonctionne à long terme, n'est pas plus utilisée est que sa mise en place requiert des qualités, non pas seulement intellectuelles mais aussi et surtout émotionnelles, desquelles notamment la capacité à penser de manière indépendante.

Patience

Warren Buffett a découvert très tôt dans sa carrière que la plupart des investisseurs sont intéressés par des opérations lucratives de court terme et n'ont ni la patience ni la possibilité de détenir des actions qui sous-performent. Les gérants de fonds d'investissement ont souvent une pression commerciale forte pour surperformer à court terme car le montant des actifs gérés (et donc leurs commissions) est fonction de leurs résultats récents. Qui souhaite acheter un fonds qui a sous-performé récemment ? Pour ces gérants, il n'y a donc que peu de tolérance pour les actions qui traversent des difficultés, mêmes temporaires. C'est dans ces périodes que Warren Buffett a saisi les meilleures opportunités en portant son analyse sur les facteurs déterminants de succès à long terme plutôt que sur le flux de mauvaises nouvelles à court terme. La patience, dans un monde impatient, est probablement une des clés de la réussite de l'investissement.

Pensée indépendante

Il est très facile d'expliquer un cas d'investissement lorsque tous les voyants sont au vert. Malheureusement, dans ces situations, le prix de l'action a déjà anticipé depuis longtemps les bonnes nouvelles. Pour l'investisseur « Value », il y a un chemin solitaire difficile dans le sens où les plus belles opportunités d'investissements sont souvent parmi les cas d'investissements les moins populaires du moment, ce qui explique d'ailleurs que les marchés financiers ne les valorisent pas correctement et nous donnent une opportunité attractive d'investissement. Evidemment, l'élément clé est d'avoir raison alors que le marché a de mauvaises anticipations. Cela n'est possible que dans le cadre d'un processus d'investissement et une analyse fondamentale solide. En effet, prendre le contrepied du marché sans une recherche approfondie est un moyen direct et efficace de perdre de l'argent.

La patience et l'analyse indépendante approfondie des sociétés sont les ingrédients nécessaires au succès d'une approche saine d'investissement. Il n'est pas évident, en pratique, de les appliquer car la tentation d'agir sur



base du flux continu d'informations ou l'impression de pouvoir mieux faire que de garder des sociétés qui sous-performent sont toujours présentes dans nos esprits.

Pour toutes ces raisons, l'approche est conceptuellement facile à appréhender mais difficile à mettre en œuvre car elle nécessite de bien connaître et maîtriser nos propres biais comportementaux en tant qu'investisseurs.

*Notre approche ESG :
Comment prenons-nous
en compte les critères
extra-financiers ?*

Notre approche est avant tout basée sur une analyse fondamentale approfondie visant à évaluer le couple risque/rendement de toute opportunité d'investissement. En tant que tel, tout facteur influençant ce couple doit être intégré dans une décision d'investissement. Les facteurs Environnementaux, Sociaux ou de Gouvernance (ESG) peuvent avoir un impact significatif dans notre analyse, en particulier lorsque l'horizon d'investissement est long. Par conséquent, nous intégrons les questions ESG dans nos conseils sans toutefois négliger une analyse financière approfondie.

*Quels sont les frais de
gestion pour nos
services ?*

Nous sommes totalement transparents sur les frais applicables dans le cadre des placements que nous vous proposons. Ils varient en fonction des montants que vous nous confiez. À chaque fois que cela sera possible, nous vous proposerons un accès aux parts institutionnelles des stratégies de gestion que nous vous présenterons.

*« Dans ce monde, rien ne
peut être considéré comme
certain, à part la mort et les
impôts ».*

Il n'y a **pas de frais d'entrée ni de frais cachés** et notre rémunération vous est clairement expliquée. Il s'agira toujours d'une commissions de gestion qui sera calibrée en fonction des montants que vous nous confierez.

Benjamin Franklin

Nos **frais** sont déjà très **compétitifs** et nous souhaitons continuer à associer nos clients au succès de Patrimoine Consult S.A.. Dans l'intérêt de nos clients, nous portons une attention particulière aux frais supportés en cherchant sans cesse à les réduire.

« Fees never sleep ».

**Lettre annuelle 2017 de
Berkshire Hattaway en
référence à Gordon Gekko**



*Quels sont les avantages
des services proposés
par Patrimoine Consult ?*

Un processus de sélection ayant fait ses preuves

Nous nous intéressons aux gestionnaires qui investissent au sein de sociétés de qualité à une valorisation attractive, ce qui est une stratégie confirmée et capable d'offrir des rendements attractifs à long terme à nos clients.

Un alignement d'intérêt

Nos intérêts sont alignés avec ceux de nos clients. Nos investissements personnels sont placés au sein des mêmes supports financiers que nous vous proposons.

Un service patrimonial haut-de-gamme et personnalisé à partir de 250.000 euros

Nous offrons nos services à partir de 250.000 euros sans compromis sur la qualité du service offert, sur la proximité et sur la disponibilité de nos équipes.

Des frais bas continuant à baisser également pour les clients existants

Les frais liés à nos services sont présentés en toute transparence, sans frais cachés, et sont très compétitifs. De plus, nous continuons à associer nos clients à notre succès en partageant avec eux les fruits de notre croissance.

En résumé, nous traitons nos clients comme nous aimerions être nous-mêmes traités par tout conseiller. Chez Patrimoine Consult S.A., nous considérons le client comme un partenaire avec lequel nous investissons plutôt qu'une simple relation contractuelle entre un client et un fournisseur.

*Comment investir avec
Patrimoine Consult S.A. ?*

Au travers d'une compte bancaire belge ou luxembourgeois ou d'un contrat d'assurance patrimonial luxembourgeois.

Notre modèle opérationnel est simple. Nous choisissons avec vous l'enveloppe juridique la mieux adaptée à votre situation patrimoniale : une banque dépositaire (soit basée au Luxembourg, soit en Belgique) et/ou un contrat d'assurance patrimonial luxembourgeois de première qualité au sein desquels vos avoirs sont déposés. Nous, Patrimoine Consult S.A., ne pouvons en aucun cas intervenir sur votre compte ou votre contrat afin d'effectuer des retraits ou des virements.

Ce modèle opérationnel est simple, efficace et peu coûteux.



*Comment nous
contacter ?*

Par courrier :

Patrimoine Consult S.A.
28, Op der Haart
9999 – Wemperhardt
Grand-Duché de Luxembourg

Par téléphone :

+352 20 88 09 75

Par email :

info@patrimoine-consult.eu

Via notre site Internet :

<https://patrimoine-consult.eu/>

Décharge :

Ce document poursuit un objectif purement informatif et ne doit être utilisé que par les personnes qui répondent aux critères strictes de résidence légale et de montant minimum d'investissement.

Les informations et données contenues dans ce document peuvent être modifiées ou supprimées en tout temps et sans annonce préalable. Toutes les informations et données fournies dans ce document ont été rassemblées et préparées avec soin. Patrimoine Consult S.A. ne garantit pas pour autant l'exhaustivité, la fiabilité, l'exactitude et l'actualité des présentes informations et données. Nous déclinons toute responsabilité pour les dommages directs et indirects, tels que le manque à gagner ou les prétentions de tiers, susceptibles de se produire en relation avec l'utilisation des informations et données contenues dans ce document. Les informations et données contenues dans ce document ne constituent ni une offre, ni une sollicitation en vue de l'achat ou de la vente de quelconques instruments financiers, ni une sollicitation en vue de l'établissement d'un contrat et ne doivent pas être utilisées aux fins d'une offre ou d'une sollicitation en vue d'un achat ou d'une vente ou d'une sollicitation en vue de l'établissement d'un contrat. Nous attirons expressément l'attention sur le fait que les informations et données dans les documents de vente, qui informent et renseignent sur les risques ainsi que sur les coûts afférents au type de placement proposé, sont déterminantes pour un investissement dans un placement. Les documents de vente et les conditions générales de vente peuvent être demandés à Patrimoine Consult S.A..

Aucune mention de fonds, de titres, de sociétés, ou de secteurs présents dans ce document ne doit être considérée comme une recommandation d'achat ou de vente. Les informations fournies ne sont pas une base suffisante pour déterminer un choix d'investissement.

Tout investissement peut avoir des conséquences fiscales que nous vous conseillons d'analyser avec votre conseiller fiscal représentant Patrimoine Consult S.A..