

DOSSIER DE PRESSE
Septembre 2005



Un « coach »
au service de
l'épargne des particuliers

Service de Presse : Bettina Mannina Communication

Contact : Bettina Mannina



04 91 32 12 74



06 09 825 135



bmrpcom@9business.fr

Sommaire

- **Un peu d'histoire...**
- **L'actualité du groupe en 2005 : nouveaux programmes immobiliers, nouveaux partenaires, nouveaux projets...**
- **L'entreprise en quelques chiffres...**
- **Une approche patrimoniale globale :**
 - *la défiscalisation*
 - *l'assurance vie*
 - *la gestion d'actifs à l'international*
 - *le courtage de crédit*
 - *la prospection foncière et les transactions immobilières*
- **Des points forts qui démarquent l'entreprise de son univers concurrentiel**
- **Un groupe structuré qui privilégie l'esprit d'équipe**

Un peu d'histoire...

700 000 français consultent aujourd'hui des Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants. Une profession qui grignote peu à peu des parts de marché puisqu'elle a capté plus de 10% de l'épargne des français en 2003.

Le groupe fait MTD Finance est au cœur de cette activité...

MTD Finance a été **créé en 1997** par un homme au parcours atypique : **Mathieu Toulza-Dubonnet**, ancien sportif de haut niveau (5 fois champion de France de judo et champion d'Europe de Kung-Fu !) s'est reconverti en 92 dans le conseil patrimonial en libéral avant de présider, en 97, aux destinées de sa propre entreprise.

Aujourd'hui **membre de la Chambre Nationale des Conseils et Experts financiers**, ce compétiteur dans l'âme, fait vibrer son entreprise au rythme des valeurs fondamentales qui ont depuis toujours bercées son parcours professionnel : **rigueur, performance, loyauté et respect**.

Ces préceptes, proches de la notion de **confiance** et de sincérité à laquelle les épargnants sont, plus-que jamais attachés aujourd'hui, lui permettent, 8 ans plus tard, de revendiquer à nouveau une belle victoire au travers de l'essor, sans précédent, qu'a connu son entreprise.

Spécialisée à l'origine dans les produits défiscalisants, MTD Finance a étendu progressivement ses champs de compétences :

Après **MTD Capital**, filiale dédiée à **l'assurance vie et aux actifs financiers**, la société a créé **MTD Courtage en février 2002** afin de traiter en direct la gestion des crédits investis.

Enfin, pour élargir son offre (déjà très performante en terme d'immobilier : loi Besson, LMP, loi Paul, loi de Robien...) et afin d'apporter un service complémentaire et global à ses clients le Groupe a fondé en **octobre 2002** une société de prospection foncière et de transactions immobilières : **La Foncière Saint-Jean**.

Grâce à l'appui d'un **réseau de partenaires** de choix, MTD Finance a réussi le pari d'allier deux objectifs que l'on a peine à faire coexister mais dont les épargnants sont aujourd'hui en quête perpétuelle : **la performance et la sécurité**.

L'activité de MTD Finance est passée de **57 millions d'Euros en 2000/2001** à **65 millions d'Euros** pour l'exercice **2001/2002** soit une **augmentation de 15% de son chiffre d'affaires**.

Ce volume témoigne d'une pleine expansion puisqu'il était de **11 millions d'Euros en 1997** !

Grâce à ces excellents résultats, la société (initialement constituée en EURL) a porté son capital à **152 000 Euros** pour se transformer en **SA en juin 2000**.

Malgré les aléas d'un contexte économique difficile, le groupe a sensiblement augmenté son volume d'activité en 2003, volume qui a connu un léger fléchissement en 2004, lié à la pénurie de certains produits immobiliers.

L'actualité du groupe en 2005

2004 a représenté pour MTD Finance, une année de consolidation et de structuration. Forte de ses **3000 clients** et de ses **30 collaborateurs**, l'entreprise aborde aujourd'hui 2005 avec de nouveaux projets qui vont enrichir l'actualité du groupe tout au long de l'année.

➤ **Nouvelle entrée au capital du groupe :**

Afin de permettre son développement et de mener à bien sa stratégie, le Groupe MTD FINANCE envisage d'ouvrir son capital à un partenaire de type institutionnel et ce pour une participation minoritaire. L'objectif consiste à bâtir une synergie destinée à dynamiser l'activité commerciale, positionnant ainsi le groupe comme un établissement plus aisément identifié tant par l'environnement professionnel que par la clientèle ciblée.

➤ **Création d'un nouveau département, en partenariat avec Fidroit :**

Un nouveau département ISFE (Ingénierie sociale et fiscale de l'entreprise) est en cours de constitution.

La réflexion est portée, **en collaboration avec FIDROIT** (un acteur de premier plan dans ce domaine), et devrait aboutir à une stratégie commune.

Cette démarche cible les entreprises et s'attache à la mise en œuvre de relations privilégiées avec les experts comptables qui sont, en règle générale, leurs conseils.

Les premières actions sont mises en place à compter de juin : des tables rondes, des déjeuners-débat et des conférences multi-régionales orientés vers les experts comptables afin de valoriser le potentiel de soutien que les CGP sont en mesure de leur apporter dans leur activité, et pour lequel les clients sont susceptibles d'y trouver de l'intérêt.

➤ **Nouveaux programmes immobiliers :**

Une **nouvelle convention** signée avec **Patrimoine de France** va permettre de développer la vente de **nouveaux programmes immobiliers dans le sud-ouest**.

Ces programmes s'inscrivent dans un **environnement résidentiel haut de gamme**, privilégiant le cadre de vie et les espaces verts...

➤ **Nouveaux partenaires :**

Le groupe CARRERE - TAGERIM- PATRIMOINE de FRANCE – QUIETUDE promotion

L'entreprise en quelques chiffres

1997

Création de MTD Finance par Mathieu Toulza-Dubonnet, membre de la Chambre Nationale des Conseils et Experts Financiers . MTD FINANCE, qui a été l'évolution d'une activité libérale commencée en 1992 par son fondateur, représentait un volume de transaction de **11 millions d'Euros** avec un effectif de **7 personnes**.

1998

MTD se développe à travers deux entités, l'une dédiée à la défiscalisation (MTD Finance), l'autre aux valeurs mobilières (MTD Capital).

2000

MTD Finance représente près de **57 millions d'Euros** de transactions, le chiffre d'affaires a plus que triplé.
La société passe alors du statut d'EURL à celui de SA au capital de 152 000 Euros.

2001

MTD Finance connaît une importante augmentation du volume d'activité, qui s'établit à **65 millions d'Euros**.

2002

Création de **MTD Courtage** en Février et création de **La Foncière Saint-Jean** en Octobre.

2003

MTD Finance s'implante dans le Sud est de la France (Mai) et dans les DOM (Novembre). Le groupe MTD compte **40 personnes** réparties sur 5 pôles : **Paris, Cannes, Tours, Marseille et la Martinique**.
Création de « Finance Contact », un maillon essentiel qui assure la prospection et le suivi des clients en exclusivité pour le groupe.

2004

MTD Finance reçoit le « Trophée de Bronze » dans le cadre de la première édition des Pyramides d'Investissement Conseils pour son contrat MTD Protection Le Groupe privilégie, tout au long de l'année, la pédagogie et l'information au travers de conférences multi-régionales.

2005

Nouveaux programmes immobiliers, nous partenaires, nouveaux projets...

Une approche patrimoniale globale

Le Groupe MTD Finance, spécialisé dans **la gestion de patrimoine financier et immobilier des particuliers**, est l'interlocuteur privilégié de tout investisseur soucieux d'optimiser tout ou partie de ses placements, de la création d'un capital à la succession, en passant par la gestion d'un portefeuille ou d'une retraite.

Loin des solutions standards, le Groupe s'appuie sur son expertise, sa spécialisation et sa vision globale des portefeuilles clients, pour proposer des solutions et des services personnalisés dans un environnement financier, administratif et fiscal évolutif.

MTD FINANCE intervient, ainsi...

=> sur trois axes essentiels :

- **Economique** : avec pour objectif une recherche de rentabilité maximum quant aux solutions proposées.
- **Fiscal** : la pression fiscale constitue un handicap majeur dans la recherche de rentabilité, c'est pourquoi MTD FINANCE propose des solutions fondées sur l'ingénierie patrimoniale défiscalisante.
- **Juridique** : le droit est le cadre omniprésent de toute démarche patrimoniale. Il est essentiel d'en maîtriser parfaitement son usage : qu'il s'agisse des contrats, des successions, du mariage et de tous les actes d'ordre patrimonial en général, sa connaissance est indispensable.

=> dans 5 domaines spécifiques :

- 1 - **la défiscalisation** (MTD Finance)
- 2 - **l'assurance-vie** (MTD Capital)
- 3 - **la gestion des actifs à l'international** (MTD Capital)
- 4 - **Le courtage de crédit** (MTD Courtage)
- 5 - **La prospection foncière et les transactions immobilières** (Foncière Saint-Jean)

Pour chacun d'eux, MTD Finance propose des produits **tant performants que sécuritaires**, provenant de partenaires choisis pour leurs qualités professionnelles, leurs références, leur déontologie et leur efficacité.

1^{er} domaine

LA DEFISCALISATION

Actuellement, tous les facteurs d'incitation à la défiscalisation immobilière sont réunis.

Un environnement performant, porteur de **taux d'intérêts historiquement bas**, des prix immobiliers toujours incitatifs, des avantages fiscaux exceptionnels ; tous ces éléments conjugués contribuent à réorienter les contribuables vers :

- l'acquisition de logements locatifs neufs (Loi Besson et dispositif Robien),
- la réhabilitation de Monuments Historique (Loi 156-1.3 CGI) ;
- et dans certain cas ; l'investissement dans les Dom-Tom (Loi Paul) pour diminuer leur pression fiscale, le tout, assorti de taux de rendement interne égalant les meilleurs placements financiers du moment.

Dans le cadre de la défiscalisation immobilière, **MTD Finance** a choisi : le **Groupe carrère, Tagerim, Patrimoine de France, Quiétude Promotion et Sélectis**, des groupes français qui rassemblent toutes les compétences nécessaires au bon déroulement des investissements immobiliers appelés PEL fiscaux, et pour les investissements immobiliers locatifs neufs défiscalisants du particulier, en France Métropolitaine.



2^{ème} domaine

L'ASSURANCE-VIE

L'assurance vie est le placement préféré des français : 103 milliards d'euros en 2004. Plus d'un investisseur sur deux dispose d'un, voire plusieurs, contrats...

Le Groupe MTD FINANCE par l'intermédiaire de sa filiale **MTD CAPITAL**, a développé un partenariat avec la société **PRUDENCE VIE**, du **GROUPE GENERALI**.

De cette relation fructueuse est né, le **contrat " MTD Protection "**.

Malgré les lois de finances de plus en plus restrictives, l'assurance vie, outil d'épargne et de transmission du capital, bénéficie d'un cadre juridico-fiscal particulièrement avantageux : exonération des droits de succession, jusqu'au plafond de 152 500 € par bénéficiaire (lorsque le souscripteur assuré à moins de 70 ans) librement désigné, pas d'imposition sur les plus-values ou les intérêts autres au fil du contrat...

Les partenaires : **Prudence Vie** (Groupe Générali) pour la France, **Invesco**, **JP Morgan Fleming**, **Fidélity Investissement**.

Ils offrent 4 profils de Gestion que l'on choisira selon ses priorités, à moyen ou long terme :

- gestion « Garantie »
- gestion « Prudence »
- gestion « Equilibre »
- gestion « Dynamique »

MTD Protection est un contrat spécifique créé pour les montages défiscalisant.

Dans le cadre de la première édition des Pyramides d'Investissement Conseils, MTD finance a reçu, en 2004, le **Trophée de Bronze** dans la **catégorie multisupports, profil équilibre**, pour les **performances réalisées** par son contrat **MTD Protection**, géré par Prudence Vie, composé à 40% d'obligations et à 60% d'actions.

3^{ème} domaine

LA GESTION D'ACTIFS A L'INTERNATIONAL

Depuis quelques années, la délocalisation d'actifs peut se faire de manière légale et transparente.

Une très forte imposition au titre de l'IRPP et de l'ISF, justifie de délocaliser tout ou partie de ses actifs financiers personnels.

Cette démarche, tout à fait légale, permet d'accéder aux méthodes modernes les plus fiables en matière de protection des avoirs (Asset Protection).

L'utilisation de montage offshore permet de réduire ainsi, de façon substantielle, le niveau d'imposition, une certaine proportion de ces avoirs ne devenant plus imposable au même taux ou plus imposable du tout. Les impôts sont dus sur les revenus ou sur les bénéfices réalisés à partir de l'actif servant de référence.

L'intérêt majeur de la gestion d'actif à l'international répond essentiellement à l'objectif d'optimisation fiscale, pour des revenus en général égaux ou supérieurs à 1 Million € et au patrimoine supérieur à 4 millions € (3^{ème} tranche de l'ISF)

La gestion d'actifs à l'international permet de bénéficier des marchés mondiaux, donc de diversifier au maximum la nature des actifs et surtout de saisir toutes les opportunités.

4^{ème} domaine

LE COURTAGE DE CREDIT

Depuis février 2002, afin d'apporter un service complémentaire et global à ses clients, le Groupe MTD Finance a élargi son offre en créant **MTD Courtage, société d'intermédiation financière, essentiellement dédiée aux opérations liées au financement immobilier.**

MTD Courtage a pour vocation de trouver le meilleur financement pour ses clients concernant notamment :

- L'acquisition de biens immobiliers en pleine propriété (résidence principale ou secondaire)
- L'immobilier locatif (défiscalisation : loi Besson permettant l'amortissement du bien sur une période de 9 ans, dispositif Robien)
- La restructuration de prêts (renégociation d'un prêt à taux élevé, réduire l'endettement en cas de prêt)

Après record 2003 à 500 dossiers par an, mtd se stabilise actuellement à 1 niveau de 300 opérations par an dans immo locatif neuf défiscalisant

MTD Finance réalise déjà près de **500 opérations dans l'immobilier locatif neuf défiscalisant.**

Après 3 ans d'existence, cette nouvelle entité MTD Courtage a déjà réalisé **40 millions d'euros de production.** Jusqu'en 2004, **20% de la production** du Groupe a été traitée par courtage. L'objectif est d'atteindre **50% en 2005** pour arriver, à terme, à 100%.

LA PROSPECTION FONCIERE ET LES TRANSACTIONS IMMOBILIERES

Créée en Octobre 2002 dans une volonté de diversification, **La FONCIERE SAINT JEAN** est une structure destinée à la **transaction sur immeubles de caractères et immobilier d'entreprise**.

Elle est le **maillon complémentaire** de la chaîne de prestations actuellement offerte par **MTD Finance**.

Le groupe se positionne ainsi sur ce marché, en qualité de **partenaire**, auprès des cabinets confrères (les gestionnaires de patrimoine indépendants), des organismes bancaires, des notaires etc...

L'activité se concentre sur la recherche de Biens de caractère, la vente, la mise à bail ou la cession de parts, soit **pour le compte des clients du groupe MTD Finance**, soit **pour le portefeuille de prospects géré par Foncière Saint Jean**.

Après 2 ans d'existence, **La Foncière Saint Jean** se développe autour de **deux principaux axes** :

- *L'immobilier d'entreprise*
- *L'habitation de caractère*

Des points forts qui démarquent l'entreprise de son univers concurrentiel

➤ **La performance construite sur les bases d'un très haut niveau d'expertise...**

Pour optimiser la gestion de patrimoine, il faut savoir maîtriser plusieurs disciplines et actualiser régulièrement ses compétences. Face à la complexité des marchés financiers, un seul individu ne peut désormais assurer, à lui seul, un service complet et de qualité auprès de ses clients. C'est donc à un spécialiste du secteur concerné (et non pas à un interlocuteur unique, prétendument expert dans tous les domaines) que le client va s'adresser pour chacune des activités du Groupe..

Ce concept, développé par MTD Finance, permet, à l'intégralité de ses clients de bénéficier des conseils d'un « back office » représentant le fruit d'une expérience de plusieurs années.

La formation de l'ensemble des collaborateurs est confiée à des cabinets spécialisés lorsqu'elle ne peut s'effectuer en interne

➤ **Une gamme de services complémentaires qui génère une offre « clients » élargie...**

Au travers de 5 domaines spécifiques (défiscalisation, assurance vie, gestion d'actifs, courtage de crédits et transactions immobilières) MTD Finance est en mesure de proposer une gamme de produits et de services élargie, représentative de la diversité de l'offre existante sur le marché.

Cette recherche de performance à l'égard des clients passe, prioritairement, par 3 phases :

- savoir apprécier et appréhender les différents secteurs d'investissement sur le moyen/long terme ;
- établir un diagnostic patrimonial objectif qui déterminera la meilleure orientation du ou des placements proposés
- Enfin, faire évoluer les stratégies, en fonction de la conjoncture, afin de permettre à l'épargnant d'être toujours en phase avec ses choix initiaux.

➤ Les plus grandes « signatures » du marché comme partenaires

Dans le cadre d'une politique de partenariat efficace, MTD Finance a effectué une analyse minutieuse des forces en présence et a sélectionné un réseau de partenaires susceptibles d'offrir le meilleur rapport « sécurité / performance ».

PRUDENCE VIE (Groupe Générali), Le groupe CARRERE , TAGERIM, PATRIMOINE de FRANCE , QUIETUDE promotion comptent parmi les interlocuteurs privilégiés du Groupe.

En associant ses compétences à celles des meilleurs « signatures » du marché MTD finance apporte ainsi à ses clients une réponse conjoncturellement adaptée puisqu'elle vise à optimiser la rentabilité tout en garantissant la sécurité.

➤ Une forte culture d'entreprise

Evoluant depuis près de 10 ans dans les sphères du sport de haut niveau, Mathieu Toulza-Bubonnet, Président du Groupe, insuffle, au sein de son entreprise, un véritable esprit d'équipe apte à favoriser la motivation et l'épanouissement de ses collaborateurs.

Souci de performance, maîtrise, confiance, rigueur et respect sont les quelques mots qui résument la philosophie de l'entreprise et de ses dirigeants. Ce dénominateur commun, entre la compétition et la gestion de patrimoine, s'applique au quotidien et favorise l'esprit « maison ».

Succès des clients tout d'abord, mais aussi succès des collaborateurs, en un mot : un rapport global « gagnant/gagnant » !



Un Groupe structuré qui privilégie l'esprit d'équipe

Au total, l'équipe du Groupe MTD FINANCE rassemble **30 conseils en gestion de patrimoine exclusifs et 15 salariés en back office ainsi que 5 téléacteurs partenaires.**

Le Conseil d'Administration est constitué de 3 personnes :

Les conseillers commerciaux sont répartis dans **3 villes de l'hexagone : Paris, Cannes, Marseille et depuis 2003 en Guyane.**

Le back office rassemble tous les départements décisionnels et techniques à Paris (la direction, la stratégie, le département technique, financier, le service qualité, le traitement administratif des dossiers, etc.)

L'organisation du travail au sein du groupe est fondée sur le **concept de la « chaîne séquentielle »**, c'est-à-dire qu'au lieu de laisser le conseiller assumer seul la charge que présente la transaction de A à Z, le client bénéficie des compétences d'une **équipe complète à chacun des stades de l'opération**, jusqu'à la phase ultime de sa réalisation.