



Julie

Les parents de Julie, profession libérale pour le père et haut fonctionnaire pour la mère, ont des revenus élevés qu'ils consacrent à l'achat de leur future résidence principale.



Délaissée par des parents très occupés par leur carrière et leurs placements, Julie vient de terminer des études de commerce au Havre. Elle entre au contrôle de gestion d'un grand groupe.



Julie, 22 ans

2007

surprise

Étudiante, les petits boulots ne suffisaient pas à financer son shopping ; ses premiers salaires ne lui permettent pas d'être autonome.

Julie a néanmoins pu quitter le domicile familial en s'installant avec son ami plus âgé.

déception

Julie en veut à ses parents de ne pas l'aider. Elle a l'impression d'appartenir à une génération sacrifiée. En leur temps, ses parents ont été aidés par ses grands-parents ! Alors qu'elle n'a pas les moyens de partir en vacances plus d'une semaine, son père vient de s'offrir un voilier, sa nouvelle lubie.

relations avec sa banque

Elle se méfie des découverts mais elle emprunte pour consommer ou partir en vacances.

2018

2030



Julie, 33 ans

2007



2018

aspiration

Julie aspire à l'expatriation au sein de sa société, pour augmenter ses revenus et améliorer sa qualité de vie.

A défaut, elle pourrait partir en province et se recentrer sur ses enfants. Mais peut-elle envisager une baisse de ses revenus ? Avec la crise immobilière, elle revendrait son appartement parisien moins cher que son coût d'acquisition ! C'est à peine si elle pourrait rembourser son crédit.

nostalgie

Julie, qui étudie les offres de rachats de créances, désespère de jamais atteindre le niveau de vie auquel elle aspirait dans sa jeunesse. Elle se souvient avec nostalgie du confort dont elle bénéficiait chez ses parents.

2030



Julie, 45 ans

2007

2018

2030



situation

Son père n'a pas réussi à vendre son cabinet et, pour maintenir son niveau de revenu, il continue, à 73 ans, à travailler à Paris, où il est dans l'obligation de louer un petit appartement. Toute l'épargne des parents de Julie est mobilisée pour parer à une éventuelle période de dépendance.

Julie n'est pas partie à l'étranger. Son salaire n'a augmenté que de 25 % depuis son entrée dans la société. Pourtant, Julie vit bien.

éclaircies

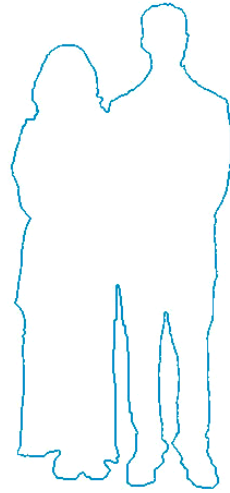
La reprise du marché immobilier lui a permis de revendre son appartement dans de bonnes conditions. Leurs enfants ayant à présent 11 et 8 ans, Julie et son époux ont acquis un coquet pavillon en banlieue.

Ses parents ont en effet accepté d'hypothéquer à leur profit leur résidence principale en Bretagne, dont la valeur s'est vivement accrue au fil des années. Julie a pu ainsi conclure avec la Foncière d'une Compagnie d'assurance un prêt viager hypothécaire sur la résidence de ses parents. La rente viagère qu'elle perçoit tous les mois lui permet de rembourser les mensualités de son prêt immobilier, d'épargner pour sa retraite et elle lui laisse même un petit plus pour son shopping.

Les banques sont elles en mesure de
construire des stratégies financières
familiales permettant aux jeunes
d'obtenir des revenus additionnels
immédiats sur la base d'un
patrimoine futur ?

Charles-Henry et Béatrice

Tous les deux sont issus de vieilles familles françaises. Ils ont reçu en donation un appartement familial dans Paris, dont ils partagent l'usufruit avec les autres frères de Monsieur. Cet appartement est loué. Ils détiennent également quelques hectares de bois.



Économes, ils regardent ce qu'ils achètent, n'hésitent pas à se restreindre souvent et passent leurs vacances dans différentes maisons de vacances familiales.

Ils ont 5 enfants de 11 ans à 18 mois.



Charles-Henry et Béatrice, 38 ans

2007

2018

2030

patrimoine

Il est cadre supérieur dans l'industrie et elle ne travaille pas. Ils ont 5 000 € de revenus par mois plus leurs revenus fonciers et forestiers.

Ils ont acheté une maison à St Nom-la-Bretèche en empruntant car ils ne voulaient pas «manger leur capital».

Ils ont un petit portefeuille de titres dont la gestion a été confiée à leur banque.

investissement

Les deux derniers enfants (des jumeaux) viennent de naître, il faut s'agrandir. Ils ont épargné assez pour financer l'agrandissement de leur maison.

Quoique très traditionalistes, ils ne sont pas particulièrement attachés à leur banque mais cherchent à obtenir des solutions de financement qui leur permettent de ne pas toucher à leur capital. Ils investissent donc auprès d'autres établissements pour emprunter à long terme.

Par ailleurs, ils n'ont pas hésité à signer avec un autre établissement bancaire pour les services à domicile et le CESUP.



Charles-Henry et Béatrice, 49 ans

2007

2018

2030



mutation

Ils ne sont pas dans la course aux études pour leurs enfants. Ils ont aujourd'hui un domaine forestier qui permettrait d'employer certains de leurs enfants.

Béatrice a pris en main la gestion de ce patrimoine. C'est l'équivalent d'un travail mais sans employeur bien sûr.

La crise immobilière pèse sur les loyers, Béatrice décide maintenant de vendre la totalité de leurs biens fonciers et de l'investir dans des fonds éthiques.

aventures

Leur banque les aide à monter un premier fond d'investissement entre amis.

Béatrice s'implique bénévolement dans une activité de micro-crédit puis songe à y investir l'ensemble du patrimoine familial. Un peu plus tard, cela devient une vraie activité professionnelle.



Charles-Henry et Béatrice, 61 ans

2007

2018

2030



destin

Le placement dans le micro crédit a été une réussite et leur a permis de racheter des terres. Ils ont pu élargir considérablement le domaine familial initial.

Les enfants s'y retrouvent volontiers avec leurs propres enfants. Ils ont eu des destins disparates : l'ainé est fondé de pouvoir dans la banque Partouche (7ème banque française), l'autre est à la curie romaine à Yamoussoukro, un troisième a accepté un emploi jeune comme serveur au Parc à thèmes Pokémon de Béthune.

transmission

Le retour de l'inflation les inquiète et ils réfléchissent à une nouvelle mutation de leur patrimoine. Ils s'adressent à la banque auprès de laquelle ils viennent de terminer le remboursement de leur premier crédit.

Ils attendent de cette banque qu'elle leur propose une solution pour pouvoir transmettre le patrimoine sans l'éclater entre les enfants.

Quelles solutions les banques
peuvent elles mettre en place pour
faire muter les patrimoines et en
assurer la transmission ?

Delphine et Marco

Marco est un génie en mathématiques. Il a poussé ses études très loin très jeune.



C'est aux États-unis qu'il a commencé dans la Finance. Il a été recruté par Delphine chez JP Morgan. Ils se sont mariés. Il dirige un desk de dérivés commodities. Elle fait maintenant une pause professionnelle.



Delphine et Marco, 32 ans

2007

nomade

Ils ont deux très jeunes enfants que Delphine élève à Paris. Elle est très contente de son choix d'arrêter quelques années. Elle regrette juste que Marco soit si souvent à l'étranger.

Lui travaille entre Londres et New-York. Il se voit comme un barbarian et ne rêve que d'arrêter de travailler pour faire du surf. Il estime n'avoir plus rien à prouver.

investissements de cœur

Marco s'occupe très peu de sa fortune. C'est Delphine qui gère le patrimoine du couple. Elle y déploie une technicité hors pair et fonctionne par véritables appels d'offre avec ses divers prestataires financiers. Elle cherche en permanence à optimiser leur fiscalité.

Marco songe à des investissements de cœur, au fil des bonus, avec des copains (un hôtel, une forêt d'eucalyptus en Uruguay, un bout de village dans le Périgord, etc...).

Delphine, elle, préfère l'art et vient de réaliser ses premières acquisitions.

2018

2030



Delphine et Marco, 43 ans

2007

2018

2030

changement de rôle

Delphine a repris une activité dans le Private Equity et Marco vient de passer un an entre ses enfants et les spots de surf.

Il a rejoint un Family Office développé par la chaîne d'hôtels Kempinski. Il n'a plus de compte en banque car le Family Office prend en charge ses dépenses courantes. Pour le reste, il a distribué ses avoirs auprès de son commissaire priseur et de son agent immobilier. Il fait ses propres chèques et a renoncé à la carte de crédit

Delphine a dû simplifier la gestion de ses avoirs financiers, ses responsabilités ne lui laissant plus le temps de s'en occuper.

nouveau projet

Lui cherche un nouveau projet dans lequel investir son capital et son énergie. Le département du Var lui propose d'acheter à crédit un petit château entouré de 30 ha de vignes à Bandol. Il décide de s'y installer. Elle décide de ne pas le suivre.



Delphine et Marco, 55 ans

2007

2018

2030



divorce

Ils ont divorcé et Delphine vit aux Etats-Unis avec leurs deux filles. Il a englouti une bonne partie de son patrimoine dans son expérience viticole et travaille pour une agence de cotation éthique qu'il a lancé 7 ans auparavant.

attentes

Ils sont rassurés quand à l'avenir de leurs enfants. Ces dernier ont fait de solides études et leur mère leur a progressivement constitué un patrimoine artistique non imposable qui a pris beaucoup de valeur.

Leurs parents les ont dissuadé d'ouvrir un compte dans une banque, leur expliquant que n'en avaient pas besoin ceux qui, comme eux, appartiennent à l'overclass internationale.

fortunes diverses

En plus de son appartement à New-York, Delphine veut acquérir une résidence dans une ville privée réservée aux Seniors, dans les Iles Caïman. Elle n'aura aucune difficulté à l'acheter car son patrimoine artistique a pris beaucoup de valeur. Mais la liste d'attente est longue et il faut d'excellentes recommandations.

Marco s'est complètement renfermé sur son univers individuel et, s'il a mille projets, personne ne sait trop ce qu'il fait. Aux dernières nouvelles, il serait en procès avec son Family Office, auquel il reproche de mauvais conseils fiscaux et des tarifs inconsidérés.

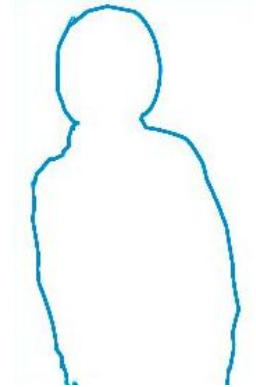
Demain, pourra-t-on vivre sans banque ? Les banques n'auront-elles plus pour clients que des ménages aux revenus modestes ?



Timothée

Timothée, préadolescent, est un collégien lillois de 12 ans en classe de 5ème.

Timothée a un frère aîné de 15 ans et une plus jeune sœur de 8 ans.



Timothée, 10 ans

2010

2018

2030

stabilité

Tous deux fonctionnaires, ses parents, ont une bonne capacité d'emprunt fondée sur des revenus moyens mais stables.

Les 3 enfants sont inscrits dans l'enseignement public, où ils obtiennent des résultats honorables, sans éclat particulier.

aspirations

Les parents de Timothée ont conscience qu'à moyen terme ils auront à financer les études de leurs enfants pour lesquels ils aspirent aux grandes écoles et craignent d'avoir alors à engager des frais importants.

incertitudes

Il faudrait donc épargner. Mais les parents ressentent une grande incertitude quant aux choix qu'ils devraient faire en matière de placements.

Finalement ils optent pour un achat immobilier à Lille mais demeurent inquiets par rapport aux besoins futurs pour les études de leurs enfants.



Timothée, 18 ans

2010

2018

2030

recherche

Timothée vient de passer son bac. Il souhaite intégrer l'école de design industriel de Strasbourg. Mauvaise nouvelle, le scoring des banques à son égard est sans appel, même en tenant compte de la situation de ses parents. Le prêt étudiant qu'on lui propose est loin de suffire à financer ses études.

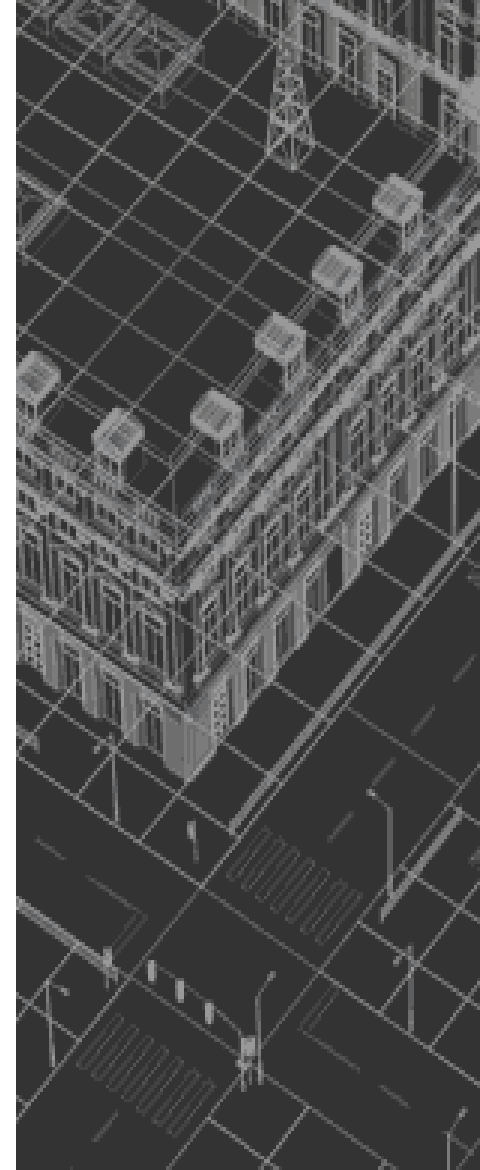
L'une des banques consultée lui suggère de contacter la MFSUP (Mutuelle de Financement de l'Enseignement Supérieur) et d'avoir recours à leur garantie de prêt bancaire Études / Réussite.

solution

Il obtient un rendez-vous avec l'antenne MFSUP, qui a maintenant 3 ans d'existence et réunit plusieurs dizaines de milliers d'étudiants. Il est surpris par l'entretien qui ressemble à un véritable entretien d'embauche, mais il est finalement accepté comme adhérent au fond de garantie et peut intégrer son école.

Depuis que le fond garantit 77% des revenus de l'école, il a pris un réel ascendant sur la sélection des étudiants, les profils professoraux et les programmes eux-mêmes

Après la période d'étude, la garantie MFSUP inclut une assurance chômage. C'est un avantage important car depuis 2017, les ASSEDIC limitent les indemnités de recherche d'emploi à 900€/mois sur une durée de 9 mois.



Timothée, 33 ans

2007

2018

2030



situation

Timothée est cadre dans un bureau d'étude d'une société de BTP. Il est sur le point de terminer le remboursement de son prêt étudiant.

Il pourra alors choisir soit de conserver sa garantie, pour ses enfants, ou de revendre sa participation au fond. La renommée de l'école s'étant accrue, il aurait ainsi l'opportunité de réaliser une importante plus-value. En même temps, MFSUP travaille désormais avec la majorité des grandes écoles...

ambitions

Timothée décide de passer un Master of Arts aux USA. Un fond de garantie américain pourrait se porter garant du prêt qu'il va devoir souscrire. Mais bénéficier de ce fond n'a pas l'air facile...

Timothée apprend alors que, comme MFSUP désormais, le fond américain en question appartient à la fondation internationale COMMENIUS.

En France, comme dans beaucoup d'autres pays, COMMENIUS est devenu le principal acteur du financement des études et de l'assurance chômage pour les cadres. Elle intervient du secondaire à l'enseignement supérieur car plus le fond intervient tôt, plus les chances de faire émerger des talents sont fortes.

Timothée se passionne pour ces questions d'éducation et occupe des fonctions importantes au conseil d'orientation de la MFSUP. A moyen terme, il formule le désir de jouer un rôle politique actif, dans sa région, pour le développement de pôles d'émergences des compétences de demain de niveau international.

Les banques se préparent elles à
répondre aux besoins de
financement de cycles d'éducation
secondaire et supérieure qui vont
sans doute demander une
contribution de plus en plus
significative aux étudiants ?

Akim

Akim est issu de l'immigration ; ses parents sont venus d'Algérie et se sont installés en France dans les années 80. Il a été élevé dans la cité.



Il a quitté l'école avant le bac pour faire du Hip-Hop et a même rejoint un temps Ministère AMER. Mais depuis 2002, c'est dans Second-Life qu'il a percé, en y commercialisant des emplacements immobiliers.



Akim, 36 ans

2007

réussite

Akim pèse maintenant « virtuellement » 5 M€. Ses revenus annuels réels sont de 400K €. Son activité d'immobilier commercial et de petites boutiques sur second life est florissante. Il investit une partie de ses revenus dans des boutiques de surf-wear.

Il est en train de tester une banque virtuelle sur second-life : Second-Bank.

intuition et opportunisme

Il court les plateaux TV, répétant à qui veut l'entendre: « I wanna be somebody ».

Il vit complètement en liquide. Il est interdit de chéquier depuis un incident de paiement avec les CCP. Pour ses affaires, il rencontre des banques mais leurs relations en restent là car Akim ne sait guère préciser ses projets. Il est opportuniste avant tout.

2018

2030



Akim, 47 ans

2007

2018

2030



du virtuel au réel

Il a transféré sa Second-bank du monde virtuel au monde réel en utilisant un modèle peer to peer. C'est en fait un logiciel d'enchères de change off-shore. Ce logiciel permet d'enregistrer des dépenses au jour le jour à partir d'un mobile ou d'un PC et de faire un clearing quotidien. Il n'y a aucun coût de transaction. Il a lancé cela dans l'ensemble des pays du Maghreb. C'est un énorme succès.

En tant que "banquier", les tensions politiques au sein de l'UE l'inquiètent beaucoup.

Il souhaiterait être reconnu et écouté par l'establishment et que des banquiers d'affaires l'appuient plus dans son développement.

retour au virtuel

Faute d'appui, il ouvre son capital à PayPal.

Pour prémunir ses clients des risques de dévaluation liés à l'explosion de la zone euro, il lance une monnaie virtuelle qu'il propose comme unité de compte : l'Amana. Il rebaptise sa banque « Le sel de la Terre ».



Akim, 60 ans

2007

2018

2030



reconnaissance

La profonde crise monétaire qui a suivi l'éclatement de la zone Euro a fait de l'Amana la monnaie refuge dans la plupart des pays d'Afrique.

Pour avoir permis le maintien des échanges économiques sur le continent, Akim reçoit le prix Nobel de la Paix en 2028.

aspiration

Il est en train de monter un projet titanesque : l'appel à une croisade économique et spirituelle vers Le Caire et vers Le Cap.

C'est là pour lui le destin de la nation Kabyle.

Les banques anticipent-elles toutes
les possibilités offertes dès lors que
chacun peut communiquer et
échanger en direct selon un modèle
« peer to peer » ?



Martine et Gérard

Martine et Gérard se sont mariés en 1978 et ont acquis leur premier pavillon juste après leur mariage.



Leurs deux enfants Nicolas et Aurélie sont maintenant installés dans la vie et ont quitté le domicile parental de Libourne. Martine et Gérard pensent aujourd'hui à leur avenir et à leur épargne. Elle est infirmière indépendante, lui a une petite entreprise de chauffage.



Martine et Gérard, 52 ans

2007

installation

Martine et Gérard ont acheté une voiture à crédit presque intégralement remboursée. Ils constituent annuellement une épargne d'environ 1 300€ placée en Assurance Vie sur les recommandations de leur banquier. Ils sont propriétaires de leur maison.

Elle a hérité d'un petit pécule de 75 000 € venant de sa mère auquel elle ne souhaite pas toucher pour le moment.

placements

Martine et Gérard ont une confiance très limitée dans les banques mais ont besoin de conseils. Le jeune chargé de clientèle de leur agence est incapable de leur en donner. Ils aimeraient des produits de placement aussi sûrs et rentables que leurs emprunts étaient coûteux.

Aujourd'hui se pose pour eux non seulement la question de l'épargne mais aussi celle de la retraite.

offres

Nicolas, leur fils, leur fait savoir que les offres financières se sont multipliées, et notamment les offres en ligne.

2018

2030



Martine et Gérard, 63 ans

2007

2018

2030

retraite

Finalement, entre les hauts et bas de son activité dans le bâtiment et le plafonnement de l'activité libérale de madame, ils n'ont pas réussi à préparer leur retraite. La paupérisation menace leurs vieux jours !

La seule solution serait de vendre son entreprise à lui. Celle-ci a évolué vers le génie climatique. Un des jeunes contremaître est compétent et volontaire pour la reprendre, mais il n'a pas le financement...

transmission

Ils veulent d'abord pouvoir conserver leur niveau de vie. Il leur est indispensable de retirer du cash de la vente de l'entreprise. Ils cherchent donc un moyen de financement de cette transmission.

geste militant

Un jeune chargé de compte de leur banque leur fait une étude. Ils ne comprennent rien aux règles d'évaluation. Surtout la garantie de passif ainsi que la mise en gage du fruit de la vente que leur banque leur demande les effraient. Monsieur s'énervait contre l'establishment bancaire qui freine la transmission des TPE.

Une banque chinoise implantée en France va finalement leur offrir une solution séduisante. Elle finance la reprise mais leur demande pendant 10 ans de placer le produit de la vente dans un Hedge Fund dont l'objet est la reprise de TPE. Martine et Gérard acceptent et pensent qu'ils font un geste militant.



Martine et Gérard, 75 ans

2007

2018

2030



modeste rentiers

Le hedge fund a particulièrement performé et en 2025 leurs fonds ont été convertis dans une rente en Yuans indexée sur le taux de progression des retraites chinoises. Ce sont des rentiers modestes dont le niveau de vie a beaucoup augmenté. Dans leur milieu, ce sont les seuls gagnants ! Ils craignent une dévaluation du Yuan mais, malgré toutes les alertes, celui-ci ne cesse de s'apprécier.

Ils sont ravis de leur banque chinoise qui est devenu n°2 sur le marché français des TPE !

soutien inter générationnel

Leurs enfants se sont tirés d'affaires par leurs propres moyens. Martine et Gérard pensent maintenant à leur 4 petits-enfants. Ils vont voir leur banque en leur demandant comment ils peuvent les aider à bien démarrer dans la vie.

diaspora

Leur banque était préparée à cette question. Elle leur conseille de financer un petit appartement pour les deux aînés et les études supérieures des deux derniers. Elle leur obtient à chacun une bourse dans la plus prestigieuse université de Pékin.

Sans le savoir, Martine et Gérard sont rentrés dans la diaspora !

Quels services et quelles offres les banques sont-elles capables de mettre en place pour la transmission des micro entreprises ?