

Gestion de patrimoine : conseil et accompagnement, deux valeurs sûres

Tous les voyants sont au vert pour le secteur de la gestion de patrimoine qui surfe, tant sur la richesse des différents acteurs qui le composent que sur la vitalité des offres proposées. Un domaine technique qui demeure néanmoins profondément ancré sur des valeurs phares : le conseil et l'accompagnement.

En 2011, dans un rapport parlementaire entièrement dédié aux conseillers en gestion de patrimoine, M. Louis Giscard d'Estaing, député du Puy-de-Dôme et vice-président de la commission des finances, définissait ainsi, en préambule, la profession de conseiller en gestion de patrimoine : elle « est née de la nécessité d'apporter un conseil indépendant et de répondre aux multiples innovations financières, résultant du passage à une économie de marchés de capitaux. La demande du consommateur et de l'épargnant est aujourd'hui de plus en plus forte car l'environnement reste complexe et incertain : règles fiscales mouvantes, transformation, « financiarisation » et diversification des supports du patrimoine, répartition nouvelle de la propriété liée à l'augmentation de l'espérance de vie, à la recomposition familiale, et à la présence simultanée de plusieurs générations ».

Huit ans plus tard, la feuille de route des conseillers en gestion de patrimoine est à l'identique. À quelques différences près : l'apparition de nouveaux clients combinée à l'avènement d'une technologie digitale aussi innovante que révolutionnaire, et bien sûr des offres qui se sont



diversifiées. Autant d'éléments qui ont considérablement boosté les mécanismes de gestion du secteur. Ce qui, par ricochet, a favorisé un accroissement de la concurrence avec l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché, lesquels, non contents de rapidement s'implanter, ont vitalisé l'univers feutré de la gestion de patrimoine : avocats, notaires, banquiers,

assureurs... Un tel tourbillon a redynamisé et rendu de nouveau attractif un secteur méconnu par la plupart des Français. Il est à noter que deux grandes valeurs se sont naturellement replacées au cœur de la stratégie de la gestion de patrimoine, deux valeurs qui l'ornent de ses plus belles lettres de noblesse : le conseil et l'accompagnement.

Des clients exigeants, divers et variés

La gestion de patrimoine n'est pas uniquement une affaire d'actifs que l'on fait fructifier en investissant dans la bourse ou l'immobilier. Gérer son patrimoine, c'est servir les objectifs du détenteur pour qu'il puisse faire face, en toute quiétude, aux aléas de la vie. Que ce soient le divorce, la retraite, le décès... Dirigeants d'entreprises, cadres supérieurs, professions libérales, professions indépendantes, cadres moyens, retraités, expatriés, ou simplement un couple pacé avec des enfants nés de leur union ou d'une autre union et qui sont propriétaires d'un bien immobilier... Tous détiennent des actifs et, par conséquent, tous disposent donc d'une capacité d'épargne régulière avec des biens et des revenus élevés ou tout du moins confortables. Ce patrimoine va pouvoir servir à protéger leurs familles, financer les études des enfants, préparer une retraite, une transmission... Même si, dès le départ, la stratégie patrimoniale n'est pas forcément bien définie, elle va s'affiner et s'affirmer avec le temps, surtout avec le panel de solutions de placements qui est à leur disposition. Attention cependant à faire les bons choix...

INDEX

L&D FAMILY OFFICE	I
ARKWOOD	I
SYCOMORE AM	II
CHARLES RUSSEL SPEECHLYS	II
CHRISTINE TURLIER & PARTNERS	III
FINANCIARE	III
FRANKLIN AVOCATS	III
M&G INVESTMENTS	III
LPA-CGR AVOCATS	IV
VIVIENNE INVESTISSEMENT	IV
PLATINEOS	V
MC CAZALS	V
MONTEIL AVOCAT	V
PRIMONIAL	V
PANHARD & ASSOCIÉS NOTAIRES	VI
SOFIDY	VI
VH15 NOTAIRES	VII
VIE PLUS	VII
TRUSTEAM	VII
PDGB	VII
TIRARD NAUDIN	VIII
ANACOFI	VIII
MATIGNON FINANCES	VIII
VICTOIRES NOTAIRES ASSOCIÉS	VIII

L&D FAMILY OFFICE

Quand le haut de gamme côtoie le sur-mesure...

Plus qu'un conseil en gestion de patrimoine, Lambert Debus est un vrai passionné qui propose une expertise aussi réactive que personnalisée pour accompagner au quotidien les particuliers dans la gestion de leur patrimoine, personnel et professionnel.

Le constat peut paraître accablant, voire amer. Pourtant il n'est que le reflet de la réalité de la gestion de patrimoine, telle qu'elle est trop souvent pratiquée aujourd'hui en France. Constat qui risque de s'aggraver dans les années à venir avec des établissements bancaires et compagnies d'assurance où la primauté du placement de produit nuit à l'existence d'un véritable conseil. Une politique commerciale subjective qui vise exclusivement une clientèle dite « haut de gamme », disposant d'avoirs financiers conséquents, au détriment de celle ayant un patrimoine trop concentré sur leurs actifs immobiliers ou professionnels pour être gérée en banque privée. Cette dernière sera alors redirigée vers une relation clientèle de masse, impersonnelle voire dés-humanisée. Dans certains cas, elle sera tout bonnement vendue à un autre établissement. Ce mouvement s'est déjà observé dans certains pays comme le Royaume-Uni et apparaît maintenant en France.

Transparence et réseau d'experts
Autant de clients exigeants, en quête de confiance, qui se retrouvent perdus face à la multiplicité et à la technicité des offres. Des particuliers qui cherchent un conseiller digne de confiance, qui prenne le temps de la relation client, et dispose d'un réseau de professionnels aguerris



Lambert Debus, président fondateur de L&D Family Office.

[experts-comptables, avocats, notaires, experts immobiliers...]. Un allié réactif et totalement dévoué à leur patrimoine et à leurs intérêts. Cette perle rare existe. L&D Family Office, en est la parfaite illustration : « Parce que l'environnement financier, immobilier, juridique et fiscal s'avère aujourd'hui de plus en plus complexe et instable, les particuliers ont besoin qu'on les conseille et qu'on les accompagne pour avoir une vue globale de leurs enjeux patrimoniaux. Je leur propose d'être un interlocuteur privilégié qui les connaît et qui met en toute transparence ses compétences et son réseau à leur service. » détaille Lambert Debus, président fondateur de L&D Family Office.

Préconiser de façon innovante les meilleures solutions

Après avoir œuvré au sein de cabinets d'avocats, de grandes banques, d'office notarial et de

« Un interlocuteur privilégié qui les connaît et qui met en toute transparence ses compétences et son réseau à leur service. »

multi-Family Office, Lambert a pris en charge un cabinet parisien et développé son chiffre d'affaires de près de 75 % en quatre ans. Fort de ces expériences, il crée L&D Family Office pour proposer une expertise sur-mesure qui prend en compte tous ces paramètres patrimoniaux. Reporting d'investissements financiers décomposant les structures de frais, management du parc immobilier en optimisant sa rentabilité, accompagnement dans la transmission du patrimoine ou suivi annuel de leurs actifs, Lambert préconise les meilleures solutions possibles. Mais où se place la véritable innovation ? Dans un retour au fondement même de ce métier : La personne ! Qui plus est, avec une rémunération innovante : la rémunération transparente...



Tél. +33 (0)6 77 76 20 96
Lambert@ld-familyoffice.fr
www.ld-familyoffice.fr

ARKWOOD

Conseil de référence en fiscalité patrimoniale

Acquérir, développer et transmettre son patrimoine exige l'orchestration de stratégies sur mesure. Arkwood revient sur son expertise forte notamment à l'international, qui signe sa différence.

En quoi votre expertise des sujets internationaux est-elle une plus-value ?

Marine Dupas : Parce qu'elle nous permet d'accompagner et de conseiller nos clients sur tous les sujets de fiscalité patrimoniale en mobilisant des relais compétents dans les juridictions concernées. C'est un vrai atout qu'il s'agisse d'accompagner le développement d'un groupe à l'international, un transfert de résidence, de structurer des investissements en France de non-résidents, d'anticiper une succession internationale... Autant de sujets qui prennent une tournure des plus complexes dans un contexte international qui confronte plusieurs systèmes juridiques.

L'engagement est-il ce qui caractérise le plus votre relation avec vos clients ?

Stéphanie Aufferil : Parfaitement. L'implication des quatre associés et le partenariat que nous entretenons avec nos clients font l'essence même d'Arkwood. Nous avons cette culture du « sur-mesure » et nous intervenons en conseil de référence sur des réflexions stratégiques.

Qu'est-ce qui préside à une cession d'entreprise réussie ?

Julien Riahi : L'anticipation, car il y a plusieurs stratégies qui s'offrent à nous en fonction des objectifs



Marine Dupas, Julien Riahi, Stéphanie Aufferil et Michael Khayat, associés fondateurs d'Arkwood (de gauche à droite)

à poursuivre postérieurement à la cession. C'est le moment où le dirigeant va devoir réfléchir aux conditions de l'après : la meilleure stratégie pour transmettre de façon optimale aux générations futures ; les modalités à mettre en place en amont pour poursuivre une œuvre caritative ; les mécanismes à adopter pour réinvestir dans une autre activité sans avoir à s'acquitter de l'impôt sur la plus-value lié à la cession.

Quelles sont les problématiques liées à l'actionariat familial ?

Michael Khayat : La principale est d'organiser et anticiper les relations entre les membres de la famille qu'ils soient impliqués ou non dans la direction du groupe. À défaut cela peut freiner le développement de l'entreprise, voire la paralyser. C'est pourquoi il est vital d'organiser en amont toutes ces relations pour sécuriser la gouvernance de l'entreprise. Souvent couplés avec des

« Nous avons cette culture du « sur mesure » et nous intervenons en conseil de référence sur des réflexions stratégiques. »

Pactes Dutreil, ces dossiers sont assez complexes surtout quand les familles sont larges et éparpillées à l'étranger.

Qu'en est-il des incidences de la mobilité en matière de succession ?

M. D. : Au-delà des problématiques fiscales, la mobilité va potentiellement impacter les différentes stratégies patrimoniales déjà en place. Il faut donc absolument revoir les donations faites en démembrement, le régime matrimonial...

arkwood

AVOCATS/PARIS

Tél. +33 (0)1 85 09 91 30
marine.dupas@arkwood.fr
julien.riahi@arkwood.fr
stephanie.aufferil@arkwood.fr
michael.khayat@arkwood.fr
www.arkwood.fr

La Pierre, l'ISR, l'assurance-vie... Faites vos jeux!

Les épargnants peuvent ainsi opter pour un investissement dans l'immobilier, lequel a toujours la faveur des ménages français. Que ce soit pour en faire sa résidence principale ou pour bénéficier de revenus complémentaires grâce à un bien mis en location, « la pierre » a toujours le vent en poupe. Pourtant, l'immobilier n'en finit plus d'être cher et très taxé, ce qui engendre des rendements réduits. D'autres vont se tourner vers les produits financiers, tels que l'assurance-vie, les comptes-titres, les PEA, FCPR, PERP... La tendance actuelle fait que de plus en plus d'épargnants affichent un intérêt croissant pour un investissement qui a du sens, autrement dit un investissement dans des fonds responsables qui font la part belle aux valeurs humanistes et au développement durable. En effet, selon la dernière enquête en vigueur de Natixis Interépargne, datée du 16 mai 2019 et réalisée auprès de 2 000 épargnants et 200 responsables d'épargne salariale, près de deux tiers des épargnants regardent à la loupe les impacts environnementaux et sociaux des fonds avant d'y investir un centime! Ce qui fait qu'aujourd'hui, toujours selon ce sondage, 69 % des entreprises proposent un fonds d'investissement socialement responsable (ISR) aux épargnants. De leur côté, ces derniers sont 65 % à manifester un intérêt de plus en plus accru pour ces questions avant de jeter leur dévolu sur un placement.

Y aller seul ou bien accompagné?

Autant d'éléments scrutés à la loupe par les conseillers en gestion du patrimoine qui n'attendent qu'un battement de cils pour obtenir le feu vert afin de transmettre, de faire fructifier, de diversifier ce patrimoine, que ce soit en plusieurs placements, ou tout simplement le récupérer pour s'en servir



d'appoint pour la retraite. Autant de possibilités qu'il faut forcément anticiper pour trouver des solutions personnalisées. Cette existence d'actifs et cette capacité d'épargne sont alors des leviers pour atteindre des objectifs dans le but d'optimiser un patrimoine, le revendre, le racheter, financer un achat, étoffer un portefeuille boursier... Évidemment, l'épargnant peut gérer seul ses biens en prenant le temps de se documenter, de comparer de vérifier et de dénicher lui-même les solutions les plus adaptées. À cela près qu'une gestion de patrimoine est différente d'une gestion de biens et face à la complexité des problématiques patrimoniales, face aussi à la fragilité et à l'instabilité de l'environnement financier juridique, immobilier, fiscal, certaines familles ou individus doivent élargir leur vision, se poser les bonnes questions, prendre des précautions... « Dès 35-40 ans, quand la situation professionnelle est stabilisée, il est conseillé de faire le point avec un professionnel

pour préparer sa retraite et envisager toutes les solutions pour développer au maximum son patrimoine » précise Raphaël Regensberger, associé-gérant chez Platineos. Chaque problématique nécessite l'intervention d'un professionnel spécifique qui aura une vision globale des enjeux, un interlocuteur privilégié qui sera toujours là, au moment le plus opportun, pour délivrer le bon conseil. Un conseil forcément qualifié, et ce, qu'il provienne d'un notaire, d'un avocat, d'un expert-comptable, d'un banquier et bien sûr d'un conseiller en gestion de patrimoine.

Des acteurs aux compétences multiples

Certes, depuis 2008, les individus et leur famille sont devenus plus exigeants, plus méfiants, voire même frileux dans leur prise de risque mais ils ont, face à eux, des acteurs de la gestion du patrimoine qui sont devenus encore plus compétitifs en rehaussant nettement la qualité

de leur expertise. Les banques privées se sont engouffrées dans la brèche pour clairement booster leur activité mais en faisant bénéficier les clients de leur expertise pointue. Les banques de réseaux (qui disposent d'un maillage sur tout le territoire) et qui voient dans la gestion du patrimoine une activité peu risquée, jouent sur leur image de marque pour attirer les clients. Elles n'ont pas tort. Les assureurs ont, eux aussi, mis un pied dans la porte du secteur de la gestion de patrimoine en prolongeant et en étoffant leur offre. Quant aux Conseillers de Gestion de Patrimoine Indépendants, les CGPI, ils jouent leur atout en misant, à raison, sur leur totale indépendance en proposant des stratégies et des produits sur mesure. Ils peuvent s'appuyer sur la CNCGP, la Chambre Nationale des Conseillers de la Gestion de Patrimoine, qui défend leurs intérêts et l'exercice de leur profession. Cette structure, montée en association, dénombre 2 600 adhérents qui représentent 68 % des acteurs

du secteur et qui conseillent à travers tout le territoire pas moins de 300 000 familles. Enfin, les avocats excellent dans l'art de mettre en œuvre une organisation patrimoniale juridiquement inattaquable et adaptée à des situations complexes, tels que le changement de pays de résidence, la recomposition de familles...

Un secteur en pleine mutation digitale

Pour s'adapter à toutes ces situations qui, au final, demandent bien souvent un accompagnement sur mesure, les conseillers en gestion de patrimoine se sont découvert un nouvel allié: le digital. Que ce soit pour gérer leur cabinet, pour fidéliser ou développer la clientèle, le numérique devient incontournable. Pour unifier une expérience client, pour cibler un prospect, ou encore simplement pour classer les mails, envoyer des newsletters, les outils digitaux du genre « analyse de data » et intelligence artificielle sont de mise. Même si, évidemment, le conseil ou encore l'accompagnement, voire l'assistance en tant que prestation sont et demeureront ancrés sur l'humain et ne pourront jamais dépasser le stade d'une simple analyse de données; on promet cependant des lendemains qui chantent aux « robo-advisors », ces conseillers en gestion de patrimoine entièrement automatisés et qui sont justement susceptibles de gérer les tâches subalternes. D'après de récentes études, le conseiller « humain », particulièrement froid au début de l'avènement du numérique dans ce domaine, est désormais prêt à utiliser le digital pour 69 % des personnes interrogées... De toute façon, les CGPI doivent s'adapter. Ils n'ont pas le choix. En effet, la loi favorise la dématérialisation des relations contractuelles dans le secteur financier, et les contraintes du législateur vis-à-vis de la traçabilité des relations et du développement des Fintechs sont de plus en plus pressantes. Un mal pour un bien.

SYCOMORE AM**« Nous sommes un actionnaire engagé, à la recherche de performance et d'impact positif »**

Anne-Claire Imperiale est analyste ESG, spécialiste du Développement Durable, chez Sycomore AM, société de gestion [6,7 Mds € d'actifs sous gestion] qui a à cœur d'humaniser l'investissement en s'engageant pour une économie équitable et écologique.

Quelles sont les grandes valeurs qui caractérisent Sycomore AM et quelle mission vous êtes-vous fixée ?

Anne-Claire Imperiale : Les trois valeurs définies par les collaborateurs que sont la cohésion, l'audace et l'engagement sont appliquées quotidiennement au sein de Sycomore et sont le socle de notre métier d'investisseur responsable. Notre mission est inscrite dans l'ADN des fondateurs de Sycomore AM: humaniser l'investissement. Cette importance que nous accordons au capital humain se ressent en interne et dans les relations avec les entreprises dans lesquelles nous investissons. Nous sommes un actionnaire acteur, qui, au-delà des chiffres et des publications, souhaite bénéficier d'une vision à 360° des entreprises, rendue possible grâce à une présence active sur le terrain. Notre modèle d'analyse fondamentale propriétaire, qui intègre l'ensemble des enjeux du développement durable, est le juste reflet de cette quête de performance et de sens. Trouver des solutions aux grands défis sociaux et environnementaux tout en générant de la performance, telle est notre feuille de route, en gardant toujours à l'esprit l'alignement avec les intérêts de nos clients.

Quelle est votre politique d'engagement pour diffuser de meilleures pratiques au sein des entreprises ?

A.-C. I. : À tout moment, le dialogue



Anne-Claire Imperiale

avec les entreprises est l'occasion de diffuser les meilleures pratiques. Forte de 8 spécialistes sur les enjeux du développement durable, notre équipe de 22 analystes-gérants est convaincue de l'importance de ces échanges. En tant qu'actionnaire, nous exerçons nos droits de vote aux assemblées générales: nous échangeons à cette occasion avec les entreprises et veillons en particulier à diffuser les meilleures pratiques de gouvernance et de rémunération. À titre d'exemple sur les rémunérations des dirigeants, nous nous sommes fixé un seuil d'alerte de 4,6 millions d'euros, soit deux cent cinquante fois le smic annuel. À nos yeux, un dirigeant ne peut pas gagner en un jour ce qu'un salarié va percevoir en un an. Nous pouvons nous exprimer contre les rémunérations dépassant structurellement ce seuil.

Pouvez-vous donner un exemple de votre démarche d'exemplarité en interne ?

A.-C. I. : En 2018, nous avons

lancé un comité Mission et Développement Durable, composé de collaborateurs représentant les différentes fonctions de l'entreprise. Il appuie le comité de pilotage de Sycomore AM dans la réalisation de sa stratégie, en cohérence avec sa mission « Humaniser l'investissement ». Il s'attache à faire vivre et progresser l'approche « développement durable » en interne.

Un mot sur l'offre labellisée ISR et sur l'approche responsable au sein de votre gestion pilotée ?

A.-C. I. : Notre gamme de fonds porteurs du label ISR d'État permet de répondre à la volonté des épargnants de financer une économie plus durable. Nous en dénombrons cinq: Sycomore Sélection Responsable, Sycomore Sélection Crédit, Sycomore Shared Growth, Sycomore Happy@Work et Sycomore Eco Solutions. Au sein de notre gestion pilotée, nous cherchons à sélectionner des fonds intégrant les enjeux du développement durable. Nous nous efforçons également de sensibiliser nos clients à ces sujets lors de la création de fonds dédiés.



Tél. +33 (0)1 44 40 16 00
marketing@sycomore-am.com
www.sycomore-am.com

CHARLES RUSSELL SPEECHLYS**L'entrepreneur pour ADN**

Le bureau parisien du réputé cabinet d'avocats britannique se démarque par sa capacité à gérer patrimoine privé et professionnel. Stéphane de Lassus revient sur ce positionnement qui en fait un partenaire privilégié des dirigeants et des investisseurs en capitaux.



Stéphane de Lassus, Anne-Marie Boissonnas et Erell Bauduin, l'équipe patrimoine de Charles Russell Speechlys

Comment se structure votre département Patrimoine ?

Stéphane de Lassus : Sur les 25 avocats, dont 8 associés et 4 Counsels que compte notre bureau parisien, notre équipe est pilotée par trois associés expérimentés et renommés. Au cœur de nos interventions, relevons les problématiques de fiscalité patrimoniale française et internationale, de Corporate tax / structuration d'actifs privés ou professionnels pour les dirigeants et propriétaires d'entreprises, d'assistance juridique et fiscale dans les restructurations et transmissions d'entreprises, de contentieux fiscaux, mais aussi civils notamment en matière de successions et de médiation familiale.

En quoi votre double approche patrimoniale est-elle un atout pour vos clients ?

S. de L. : Parce que très souvent patrimoine privé et professionnel sont intimement liés chez le Dirigeant d'entreprises et exigent

de pouvoir disposer d'un conseil global. Une double expertise qui ne pourra être délivrée de façon optimale par un cabinet spécialisé en droits des affaires habilité à gérer le patrimoine opérationnel ou un notaire voire un banquier privé qui eux seront plus attachés au seul patrimoine privé de l'entrepreneur. Disposer de cette double culture est essentiel. Et fait toute la valeur ajoutée de notre conseil auprès des dirigeants, des familles ou individus propriétaires d'entreprises et investisseurs, repose dans la recherche d'une structuration fiscale optimale de leur patrimoine professionnel et privé, tant sur le plan français qu'international.

Quelle est la nature de votre accompagnement en matière de fiscalité patrimoniale ?

S. de L. : Notre offre de service va au-delà de la fiscalité patrimoniale puisque nous accompagnons nos clients sur toutes les opérations concernant l'évolution et la diversification de leur patrimoine telles

qu'acquisitions/cessions d'actifs, prises de participations, transmissions, conclusion de pactes d'actionnaires et familiaux aussi bien en France qu'à l'international... Et pour ce faire, nous travaillons en étroite coopération avec l'équipe Corporate - Private Equity du cabinet, mais aussi nos spécialistes en fiscalité patrimoniale de nos bureaux en Suisse, à Londres, au Luxembourg ou encore, à Hong Kong. Nous couvrons à peu près 90 % du panel du droit des affaires avec toujours une forte dominante de fiscalité patrimoniale. Une posture différenciante qui nous place en partenaire de l'entreprise à toutes les étapes clés de son développement.



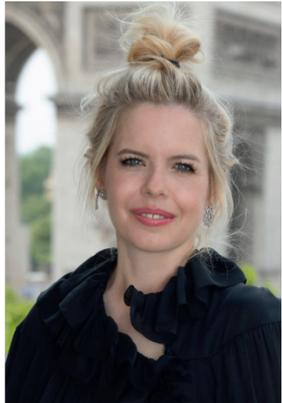
Charles Russell Speechlys

Tél. +33 (0)1 70 99 09 00
sdl@crsblaw.com
charlesrussellspeechlys.com

CHRISTINE TURLIER & PARTNERS

Le Family Office Patrimonial en question

Dédié aux aspects civils, corporate et fiscaux du patrimoine, le Family Office Patrimonial fait écho aux attentes d'une clientèle exigeante. Christine Turlier revient sur la pertinence de son offre résolument novatrice.



Christine Turlier, avocat fondateur de Christine Turlier & Partners

Diplômé notaire et avocat, c'est assez rare. En quoi cette double compétence est-elle une plus-value ?

Christine Turlier : Mon double cursus de notaire spécialisé en gestion de patrimoine et d'avocat aux barreaux de Paris et de Bruxelles me confère un positionnement aussi pointu qu'atypique qui sous-tend ma façon d'aborder les différentes problématiques patrimoniales ; un vrai facteur différenciant pour mes clients qui disposent ainsi d'un spectre d'expertises à 360°. Et c'est dans le prolongement de ma double expertise que j'ai développé cette offre exclusive de Family Office Patrimonial, qui vient répondre aux besoins de mes clients dirigeants d'entreprises, groupes familiaux, sociétés cotées, ETI et grandes familles.

« Le conseil patrimonial n'a de pertinence que s'il s'inscrit dans le temps [...] »

Vous êtes spécialisée en patrimoine civil et fiscal. En quoi est-ce un atout ?

C. T. : En gestion de patrimoine il est d'abord essentiel de savoir dominer les aspects civils qui requièrent une véritable technicité, et d'être en capacité de faire le lien entre les matières [notamment le droit fiscal et le corporate]. Cette approche globale et transversale alliée à une forte réactivité est une garantie de cohérence et d'une plus grande efficacité pour mes clients sur le long terme. C'est également un gage de sécurité.

Vous êtes aussi très engagée. Quelle est la nature de votre mécénat auprès de l'Institut Rafaël, Maison de l'après cancer ?

C. T. : L'Institut créé par le cancérologue Alain Toledano est unique en Europe ; sa singularité est de considérer le patient dans sa globalité à travers une approche holistique produite par des soins gratuits. C'est une autre facette très importante pour moi qui me permet de donner tout son sens à mon métier en offrant des consultations patrimoniales gratuites aux personnes atteintes de cancer et demain, en

organisant des événements afin de lever des fonds pour soutenir l'Institut et contribuer, à mon niveau, à pérenniser cette gratuité des soins.

Quel est l'intérêt du Family Office Patrimonial ?

C. T. : L'assurance d'être accompagné sur le long terme en toute discrétion, indépendance et confiance, de bénéficier de préconisations pérennes et stratégiques en adéquation continue entre ses intérêts patrimoniaux et ses objectifs tout en évitant que l'ensemble ne soit postérieurement perturbé par une nouveauté jurisprudentielle, législative ou réglementaire. Le conseil patrimonial n'a de pertinence que s'il s'inscrit dans le temps.

Comment s'organise-t-il ?

C. T. : Il s'articule par un 1^{er} bilan, d'une nouvelle synthèse de l'audit patrimonial accompagné, le cas échéant, de nouvelles préconisations. Le lien se matérialise par deux rendez-vous minimum par an et d'une lettre d'information personnalisée avec les nouveautés législatives, réglementaires, jurisprudentielles juridiques et fiscales en adéquation avec la situation du client.

Christine Turlier
& Partners

Tél. +33 (0)1 42 60 04 31
www.christineturlier.com
Paris & Bruxelles

FINANCIARE

Une expertise à haute valeur ajoutée

Adeptes d'une relation basée sur la confiance et sur la proximité, le cabinet de gestion de patrimoine Financiare privilégie le conseil et les solutions sur mesure pour répondre aux besoins d'une clientèle haut de gamme. Avec succès...



L'équipe de Financiare

A l'image d'un médecin de famille ou d'un chef d'orchestre, le conseiller en gestion de patrimoine prodigue des conseils et ouvre des perspectives en développant pour son client une expertise transversale, qui balaie l'ensemble des domaines liés à son patrimoine. C'est la philosophie adoptée par Financiare, qui, fort de ses vingt ans d'expériences met à disposition de ses donneurs d'ordre un ensemble de compétences dédié à la protection et au développement du patrimoine, tant professionnel que privé. « C'est indéniablement la qualité du lien créé avec nos clients qui fait la valeur de notre conseil, car pour conseiller intelligemment et être au plus proche des besoins, il faut connaître leur histoire et instaurer une certaine intimité qui est forcément le résultat d'une relation durable » analyse Vincent Mallet, co-fondateur de Financiare.

Référent des projets de vie

Positionnés sur une clientèle haut de gamme, les experts de Financiare vont accompagner les clients, [particuliers, ou chefs d'entreprises], pour structurer et architecturer leur patrimoine en mettant en place une stratégie efficace et surtout personnalisée pour réaliser leurs projets de vie : succession, création d'une rente, entretien d'un patrimoine familial... « Nous allons chercher les solutions les plus pertinentes en lançant des audits pour trouver le meilleur interlocuteur possible » précise Vincent Mallet. Les experts de Financiare ne font pas qu'assurer la mise en relation avec un prestataire extérieur, ils assurent en plus le suivi, la mise en œuvre et deviennent les référents du projet.

Binôme et trinôme

« Nous proposons une offre globale, à 360°. Beaucoup de rendez-vous

se font en binôme ou en trinôme, car même si le client qui s'adresse à nous a la garantie d'avoir un interlocuteur privilégié, d'autres experts peuvent intervenir selon les besoins exprimés. Nous sommes tous des généralistes, mais avec des spécialisations propres, des expertises à forte valeur ajoutée » détaille le co-fondateur de Financiare. En outre, le cabinet a tissé tout un maillage relationnel pour s'entourer d'un maximum de compétences, selon les dossiers à traiter : notaires, avocats, experts-comptables...

Département pour sportifs de haut niveau

Enfin, Financiare vient d'élargir sa gamme en développant une offre de conseil patrimonial pour accompagner les sportifs de haut niveau sur tous les aspects techniques et bien évidemment sur la gestion de leur patrimoine, en leur proposant une approche et une offre spécifique. Contrats publicitaires, droit à l'image, rémunération, revenus complémentaires... Grâce à son savoir-faire et à ses compétences, Financiare apparaît comme l'interlocuteur idéal pour répondre aux demandes spécifiques de cette clientèle particulière.

IF Financiare
GESTION PRIVÉE

Tél. +33 (0)1 45 25 29 69
contact@financiare.fr
www.financiare.fr

FRANKLIN AVOCATS

Abus de droit pour motif « principalement fiscal » : quelles conséquences ?

Jérôme Barré revient sur les impacts et les conséquences redoutables de ce concept aussi appelé mini abus de droit issu de la loi de Finances 2019 qui, semble-t-il, a bouleversé le monde fiscal.



Jérôme Barré, avocat associé, anime l'expertise Patrimoine et Entreprises Familiales du cabinet Franklin.

Que change ce nouveau texte ?

Jérôme Barré : Il vise à étendre la notion d'abus de droit. Jusqu'à présent, l'abus de droit, outre la fictivité d'une opération, reposait sur la recherche d'un but exclusivement fiscal. Autrement dit, toute opération, schéma ou montage, qui pouvait justifier d'un but, même minime, autre que fiscal, évitait la pénalité de 80 % sanctionnant cette pratique. À partir du 1^{er} janvier 2020, l'abus de droit pourra être constaté lorsqu'il y aura poursuite par le contribuable d'un but principalement fiscal.

Ce texte a suscité de nombreuses « émotions fiscales ».

J. B. : Oui, la planète fiscale s'est sentie toute déstabilisée. On rassurera les uns et les autres, car ce qui est prévu par la loi n'a pas vocation à être remis en cause par le Fisc, notamment dans le cadre des donations démembrées. En

« ...à partir du 1^{er} janvier 2020, l'abus de droit pourra être constaté lorsqu'il y aura poursuite par le contribuable d'un but principalement fiscal. »

revanche, on demeurera attentif à tout schéma élaboré à partir des différents mécanismes, plus complexes, et qui ne relèvent pas strictement et expressément du CGI. Aujourd'hui, la notion de « principalement fiscal » n'est pas exactement définie. S'agit-il d'une intention supérieure à 50 %, ou faut-il l'entendre au sens britannique « mainly », qui signifierait, pleinement, largement ? On ne connaît pas encore l'attitude des juridictions à ce sujet.

On a dit que le texte n'était peut-être pas constitutionnel ?

On se souvient que l'idée d'un abus de droit trop général avait été déclaré inconstitutionnel par le Conseil des sages. Aussi, on peut penser que le débat continuera à partir de 2021. Un texte trop imprécis pourrait être condamné à disparaître.

Quelles sont les conséquences de tout ceci ?

J. B. : Elles sont diverses. Le nouveau texte pourrait laisser penser que l'ancien système de l'abus

de droit est inefficace et que son Comité est inutile. Pour autant, il n'en est rien. Outre sa grande vigilance et une doctrine connue, le Comité de l'abus de droit agit comme une quasi-juridiction et joue un rôle particulièrement efficace. Ensuite, tout ceci laisserait penser que toute construction visant à alléger la fiscalité serait constitutive d'une fraude fiscale, ce qui n'est pas la réalité. De telles incertitudes techniques pèsent sur la confiance des contribuables. Enfin, la question devient nettement plus grave si elle est mise en perspective avec la modification du verrou de Bercy. Ainsi, si un contribuable, personne physique ou morale, à la suite d'un manquement fiscal au-delà de 100 000 euros se voit infliger soit une pénalité de 80 %, notamment en cas d'abus de droit, soit deux fois une pénalité de 40 % pour abus de droit ou manquement délibéré, à l'intérieur d'un délai de 6 années civiles, son dossier sera automatiquement transféré au Parquet. Ainsi, l'abus de droit pourra conduire à une incrimination à caractère pénal.

Franklin

Tél. +33 (0)1 45 02 79 00
jbarre@franklin-paris.com
www.franklin-paris.com

M&G INVESTMENTS EN FRANCE

Le succès doit passer par une gestion qui associe éthique et performance

Présente en France depuis 2007, M&G est aujourd'hui reconnue comme l'une des plus importantes marques étrangères de gestion d'actifs en France et en Europe. Entretien avec Brice Anger, Directeur Général du bureau français qui compte aujourd'hui plus de trente personnes basées à Paris.

Quelques mots pour présenter M&G.

Brice Anger : M&G est une société de gestion d'actifs basée à Londres au service de clients particuliers et institutionnels depuis près de 90 ans. En 2001, M&G a débuté son expansion à l'international. Nous sommes en France depuis plus de 10 ans avec une large gamme de solutions d'investissement pour le compte de clients français sur plusieurs grandes classes d'actifs : actions, obligations, allocation d'actifs, trésorerie, dette privée, infrastructure ou encore immobilier. M&G est aujourd'hui l'une des 5 marques les plus connues de la gestion d'actifs en Europe. La valeur et les revenus générés par l'actif du fonds fluctueront à la hausse comme à la baisse. Ainsi, la valeur de votre investissement pourra aussi bien baisser qu'augmenter. Rien ne garantit que le fonds atteindra son objectif et il est possible que vous ne récupérez pas la totalité de votre investissement initial.

Comment expliquer le succès de M&G en France ?

B. A. : La profondeur de notre gamme et la stabilité des équipes de gestion ont permis, selon moi, d'être très bien référencés auprès des banques privées et des conseillers en gestion de patrimoine. Ces dernières années, nous avons répondu aux besoins de nos clients



Brice Anger, Directeur Général du bureau français de M&G

à travers une gamme de fonds proposés par les banques et les compagnies d'assurance, tout en répondant à différents profils de risque.

Quelles sont vos ambitions en termes de développement ?

B. A. : L'un de nos objectifs est d'intégrer les critères socialement responsables [critères ISR] dans de nombreuses stratégies pour permettre à nos clients d'allier rentabilité financière et solutions d'investissement durables. Cette ambition s'est récemment traduite par l'attribution du label d'état ISR délivré par Ernst & Young à trois fonds de notre gamme, et par le lancement de deux fonds d'impact sur les actions [M&G (Lux) Positive Impact Fund] et la gestion diversifiée [M&G (Lux) Sustainable Allocation Fund]. Ces fonds offrent maintenant aux clients la possibilité d'investir dans des stratégies d'investissement qui offrent une contribution positive à la société,

tout en visant un rendement financier sain.

Quels produits proposez-vous à vos clients ?

B. A. : Parmi les fonds phares proposés à la clientèle de particuliers, nous proposons le fonds M&G (Lux) Optimal Income Fund, un fonds flexible et stratégique, et le fonds M&G (Lux) Dynamic Allocation Fund, un fonds multi-classes d'actifs avec un profil de risque équilibré. Nous proposons aussi des fonds thématiques qui intègrent une approche ISR, notamment le fonds M&G (Lux) Global Listed Infrastructure Fund, investi sur les infrastructures cotées avec un profil de risque actions défensif.

Nous ne sommes pas autorisés à donner des conseils financiers. En cas de doute quant à la pertinence de votre investissement, nous vous invitons à vous rapprocher de votre conseiller financier.

Les opinions exprimées dans le présent document ne sauraient en aucun cas constituer des recommandations, des conseils ou des prévisions

M&G
INVESTMENTS

Tel. +33 (0)1 71 70 30 20
info@mandg.fr
www.mandg.fr

Pousser à la digitalisation des cabinets qui doivent évoluer dans leur organisation, c'est également aider les conseillers à dégager plus de temps pour les relations clients ou encore les doter d'outils pour mesurer la satisfaction client, afin d'affirmer leur offre au plus près possible des attentes de la clientèle.

Un moral au beau fixe

Chaque année, au mois d'octobre et depuis maintenant douze ans, BNP Paribas Cardif publie un baromètre des conseillers en gestion du patrimoine indépendants et de leurs clients. Un indicateur qui scanne, en profondeur, l'évolution du métier de CGPI et les attentes des clients dans un environnement réglementaire toujours plus exigeant. Un baromètre qui donne le pouls du secteur pour l'année 2019. « Le moral des Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants est au beau fixe et même au plus haut : 93 % d'entre eux estiment que leur profession se porte bien, voire très bien » peut-on lire dans le document. Un moral au beau fixe, dopé par une situation financière qui n'en finit plus de s'améliorer avec, par exemple, un volume de collecte très dynamique qui culmine à des niveaux élevés, soit 3,6 millions d'euros en moyenne par cabinet. Le capital sympathie et notamment le capital image dont ils bénéficient auprès du grand public, du fait de proposer des conseils sur mesure particulièrement appréciés et attendus par la clientèle, font qu'à ce jour, 91 % des clients ont une bonne image de leurs conseillers en gestion de patrimoine. Et en termes de source de conseil dans leur domaine, ce sont, pour 71 % des personnes interrogées, les plus performants. Parmi les cinq produits ou services proposés en moyenne, on trouve la préparation de la

retraite, la transmission du capital aux descendants, la protection des proches en cas de décès, la constitution d'une épargne de précaution... Enfin, toujours d'après cette étude, le défi principal des conseillers est pour 90 % d'entre eux de s'adapter à la réglementation, mais aussi d'anticiper l'évolution du comportement de leurs clients, lesquels affichent des attentes élevées en matière de fiscalité. Par exemple, un tiers d'entre eux estiment que l'impôt sur la fortune immobilière va les inciter à favoriser les placements financiers au détriment des placements immobiliers.

Le portrait-robot du comportement de l'épargnant Français

Elle est sortie juste avant les élections européennes. L'étude sur le comportement des Européens en matière d'épargne, publiée le 22 mai dernier par Le Cercle de l'Épargne, donne le pouls de l'approche totalement disparate des ménages de l'UE face à l'épargne. Concernant les placements qualifiés à risques, telles que les actions détenues via des fonds de pension, les Français ne sont pas forcément les plus emballés. Comparés aux Anglais, pour lesquels ces placements peuvent constituer 62 % du patrimoine, au pays des Droits de l'Homme ils ne dépassent pas les 42 %. Pareil pour les placements dans l'immobilier, ou les habitants de l'Hexagone affichent un taux de 64 % de propriétaires, contre 60 % en Allemagne, ou encore 73 % en Italie. Les systèmes de retraite par capitalisation ne sont pas encore vraiment rentrés dans les mœurs. Enfin, concernant les liquidités dans la constitution du patrimoine financier, elles ne pèsent que 29 % en France contre respectivement 44 % et 41 % en Allemagne et en Espagne.

Zoom sur des acteurs du secteur : LE CGPI, LE NOTAIRE, L'AVOCAT



Le CGPI, l'architecte patrimonial

Spécialiste passionné et exigeant du patrimoine, le Conseiller en Gestion du Patrimoine Indépendant est incontestablement devenu l'éminence grise du client et de sa famille. Il est sa conscience patrimoniale et propose à sa clientèle la meilleure stratégie possible, voire l'investissement ou le produit le mieux adapté à sa situation pour valoriser son patrimoine. Il lui offre incontestablement un service à haute valeur ajoutée qui permet d'optimiser le patrimoine de la famille, de l'héritier, du chef d'entreprise... Théoriquement cet acteur, qui dispose d'un bagage juridique pour délivrer un conseil avisé, jouit

d'une totale indépendance et ne dépend d'aucun réseau, d'aucune banque ou compagnie d'assurance. Il n'est pas là pour vendre un produit ou pour jouer le rôle de gestionnaire d'actifs. Il existe évidemment au sein des banques, des compagnies d'assurance, des offices notariaux, des conseillers en gestion de patrimoine, sauf qu'à la différence des indépendants et de leur approche globale, le CGPI délivrera, par exemple, des conseils d'investissement s'il travaille pour une banque, des conseils pour protéger la famille s'il officie chez un notaire, il militera pour optimiser le système de rémunération du chef d'entreprise s'il est employé dans un cabinet

comptable... L'indépendant fait, au contraire, preuve d'une liberté totale pour proposer en toute objectivité les solutions adéquates. Conseils en investissements financiers, courtage en assurance, immobilier, intermédiation en opération de banque et en services de paiement, et ses activités sont plurielles et multirégulées. Grâce à son expertise juridique, il met en œuvre un processus complet de conseil [recueil d'informations, analyse et diagnostic, recommandations...] et ce, afin d'établir un diagnostic du patrimoine et proposer dans la foulée des stratégies pertinentes d'investissement. Aujourd'hui, en France, un conseiller reste en moyenne quinze ans au service d'un même client.

Le notaire retrouve ses lettres de noblesse

D'avantage connu pour sa qualité d'officier ministériel qui confère aux actes qu'il reçoit un caractère authentique, il l'est beaucoup moins pour son activité de conseiller en gestion du patrimoine. Pourtant d'un point de vue historique, il était reconnu comme le gardien du temple, le seul à connaître les secrets de famille et sa valeur patrimoniale au centime près...

LPA-CGR AVOCATS

Des solutions patrimoniales sur mesure et globales

Partenaire historique des personnes privées et des entreprises, LPA-CGR avocats se distingue par son approche globale. Martine Blanck-Dap et Virginie Martel reviennent sur la plus-value de ce conseil à 360° qui va au-delà du simple prisme fiscal.

En quoi votre approche transverse est-elle un atout ?

Martine Blanck-Dap : Notre expérience en droit patrimonial sur des dossiers mêlant les sujets fiscaux, civils, immobiliers ou corporate est essentielle pour proposer à notre clientèle privée, française et internationale, des solutions globales, construites sur mesure, leur permettant d'organiser et transmettre sereinement leur patrimoine privé et professionnel.

Virginie Martel : Qu'il s'agisse d'un développement à l'étranger, d'investissements, d'une succession internationale, d'une structuration de patrimoine... notre pluridisciplinarité garantit à nos clients un conseil à forte valeur ajoutée qui ne se limite pas qu'à l'approche fiscale.

Quelle est l'ambition de votre offre dédiée à votre clientèle privée ?

M. B.-D. : Nous préconisons des solutions qui soient efficaces tant fiscalement que juridiquement afin de structurer le patrimoine de nos clients en fonction de leur situation familiale, de leurs projets de développement, mais aussi en vue d'anticiper les problématiques qui pourraient se poser notamment lors du passage générationnel.

V. M. : Pour un patrimoine professionnel, cela implique également de vérifier qu'en termes de gouvernance et d'actionariat, la transmission corresponde aux besoins de nos clients, tout en prévenant



Martine Blanck-Dap, avocate associée



Virginie Martel, avocate conseil

« Notre pluridisciplinarité garantit un conseil à forte valeur ajoutée tant en France qu'à l'international »

les situations susceptibles d'être contentieuses, mais aussi d'être en capacité d'intervenir dans des situations de crise. Notre expertise du contentieux est alors un atout.

Quelle est la nature de votre accompagnement auprès des dirigeants et des entreprises ?

M. B.-D. : Avec notre offre « PME/ETI : réussir sa transformation », nous sommes présents à toutes les étapes clés de l'entreprise depuis sa création, l'organisation de sa gouvernance, son développement, la gestion de situations précontentieuses ou contentieuses jusqu'à sa transmission ou sa cession.

Qu'en est-il des problématiques internationales ?

M. B.-D. : Ce sont des sujets complexes techniquement qui exigent une approche d'orfèvre pour faire

cohabiter les différents systèmes de droit étranger, que ce soit en matière de règlements successoraux, de structuration d'acquisitions, d'investissements par des non-résidents ou encore de problématiques liées à des trusts.

V. M. : Côté mobilité internationale, notre offre dédiée nous permet d'encadrer notamment avec nos bureaux à l'étranger tous les aspects de la situation personnelle des expatriés français, cadres dirigeants et/ou des salariés.



LPA-CGR avocats
Tél. +33 (0)1 53 93 30 00
mblanckdap@lpalaw.com
vmartel@lpalaw.com
www.lpalaw.com

VIVIENNE INVESTISSEMENT

Quand gestion d'actifs rime avec innovation par la recherche scientifique...

En développant une approche de gestion totalement innovante basée sur les technologies de l'intelligence artificielle et du Big Data, Vivienne Investissement fait le pari de miser sur la recherche scientifique pour construire et gérer les portefeuilles d'actifs.

Atypique, inédit, surprenant... Les qualificatifs manqueraient presque pour qualifier le profil de Vivienne Investissement qui propose une vision de la gestion d'actifs radicalement différente de ce qui se fait habituellement dans ce secteur d'activités. « L'innovation par la recherche est au cœur de notre philosophie. Nous sommes d'ailleurs totalement convaincus que cette dimension apporte de la robustesse et permet d'adapter notre compréhension des risques et des biais », souligne Laurent Jaffrès, président et fondateur de Vivienne Investissement.

Équipe issue du monde scientifique

Émanation d'un laboratoire de recherche et développement scientifique dans le domaine de la finance fondé en 2005, Vivienne Investissement s'est développée autour d'une équipe issue du monde scientifique de haut niveau et non du secteur de la banque. Docteurs et ingénieurs formés dans les plus grandes institutions françaises (X, ENS, Centrale...) et internationales (Stanford, Berkeley, Princeton, ETH Zurich...), figurent parmi les chercheurs. Depuis sa création, Vivienne Investissement entend ainsi mettre en place un processus de gestion scientifique discipliné, flexible et multi-classes d'actifs (actions, taux, volatilité). En recherchant de nouvelles



Laurent Jaffrès, Président et fondateur de Vivienne Investissement

techniques de construction de portefeuille robustes, en proposant des avancées scientifiques et des outils basés sur les technologies de pointe de l'intelligence artificielle, mais aussi en développant ses propres méthodes d'apprentissage automatique reposant sur une approche Big Data des marchés, Vivienne Investissement a véritablement placé l'innovation au centre de son activité.

Intelligence Artificielle et distinctions

Sa parfaite maîtrise des technologies de l'intelligence artificielle est évidemment un atout majeur pour la société de gestion dans le développement de nombreuses expertises [construction et gestion de portefeuilles, décisions d'investissement, allocation robo-advisor...]. Que ce soit pour comprendre les mouvements des marchés ou s'adapter à leur comportement courant, et encore pour améliorer l'analyse et la gestion des risques

extrêmes, l'intelligence artificielle est présente sur toute la chaîne de valeur. « Les marchés financiers sont un univers complexe dont les lois sont non seulement mal connues mais aussi changeantes. Aujourd'hui, seule l'IA permet d'apprendre ces lois à la volée », analyse Laurent Jaffrès. Un tel savoir-faire a valu à Vivienne Investissement distinctions et récompenses : le 1^{er} prix de la Battle of the Quants 2014 à Shanghai pour ses travaux sur l'analyse multifractale des séries financières, puis le 1^{er} prix de la Battle of the Quants 2015 à New York. En 2017, elle a décroché un 1^{er} prix aux HFM European Performance Awards à Londres, et en 2018 enfin, ses produits y ont reçu deux 1^{ers} prix...

Vivienne Investissement est une société de gestion de portefeuille agréée par l'Autorité des Marchés Financiers sous le n°GP10000029.

Tout investissement présente un risque de perte en capital et peut ne pas convenir à tout investisseur.

L'ensemble des risques sont disponibles sur www.vivienne-investissement.com.



VIVIENNE
INVESTISSEMENT

Tél. +33 (0)4 28 29 87 04
contact@vivienne-im.com
www.vivienne-investissement.com

PLATINEOS

Un nouveau souffle dans la gestion de patrimoine

Entretien avec Raphaël Regensberg, co-fondateur de Platineos, un cabinet de conseil en gestion de patrimoine qui a le vent en poupe. Approche sur-mesure, produits exclusifs, conseil patrimonial : tous les ingrédients sont réunis pour séduire la clientèle privée.

Vous associée et vous-même avez un profil assez élitiste et atypique, pouvez-vous nous rappeler votre parcours ?

Raphaël Regensberg : Nous sommes issus du monde des salles de marché londoniennes : j'ai fait mes armes chez Goldman Sachs après un 3^e cycle en finance à Dauphine en 2005 tandis que mon associée Samantha Rouach a évolué chez JP Morgan à sa sortie d'HEC. Notre profil est effectivement encore peu répandu au sein de la profession, mais j'espère que nous ouvrons la voie à une nouvelle génération car une solide expérience des marchés financiers me semble indispensable avant de conseiller un particulier sur ses placements. Par ailleurs, nous sommes diplômés d'un 3^e cycle en gestion de patrimoine et en droit du patrimoine du chef d'entreprise, ce qui nous permet d'accompagner les clients de manière transversale sur l'ensemble de leurs problématiques.



Raphaël Regensberg, co-fondateur de Platineos

banques de réseau que par les départements de gestion de fortune. Nous avons donc décidé de nous adresser à ce segment avec pour cheval de bataille les deux piliers essentiels du métier : la performance et le conseil. De même, nous privilégions des stratégies sur-mesure pour nos clients plutôt que de déployer à grande échelle des produits standardisés comme c'est souvent le cas dans le secteur. Par ailleurs, nous concevons des solutions financières innovantes dédiées exclusivement à notre clientèle. Grâce à cette approche, la satisfaction client est au rendez-vous et notre taux de recommandation est très élevé.

Quel est le profil type de vos clients ?

R. R. : Notre clientèle est très diversifiée, du retraité au cadre dirigeant, même si, de par notre expertise en la matière, nous avons développé une vraie franchise auprès des chefs d'entreprise et professions libérales. Nous comptons également parmi nos clients de nombreux professionnels de la finance qui sont conscients des limites des établissements au sein desquels ils exercent et préfèrent investir par notre intermédiaire.

Qu'est-ce que les clients viennent chercher chez Platineos ?

R. R. : Tout ce qu'ils ne trouvent pas en banque privée ! Une structure à taille humaine avec laquelle ils entretiennent une relation de confiance pour aborder des problématiques aux enjeux majeurs : développement et structuration du patrimoine, réduction de la fiscalité, préparation de la retraite, transmission du patrimoine, etc. Une disponibilité permanente avec une réactivité à l'anglo-saxonne : le banquier injoignable et les horaires strictes de rdv... ce n'est pas notre conception du métier ! Les clients sont également séduits par la polyvalence de nos compétences pour les aider à décoder l'information financière et fiscale et prendre les bonnes décisions patrimoniales. Nos analyses sont toujours menées avec rigueur et sérieux et c'est précisément ce qu'ils apprécient. Enfin, ils recherchent évidemment de la performance pour leur patrimoine : les clients comprennent désormais que tous les produits ne se valent pas et qu'il est précieux d'être systématiquement positionnés sur les meilleurs placements du marché.

Platineos

Conseil en gestion de patrimoine

2 rue de Franqueville - 75116 Paris
Tél. +33 (0)1 45 20 13 68
contact@platineos.com
www.platineos.com

CABINET MC CAZALS

Succession : un moment fort de transmission

Marie-Christine Cazals, l'une des rares spécialistes en Droit des Successions et Donations, revient sur l'importance de bien préparer sa succession. Une expertise d'excellence portée par un cabinet à la réputation de 1^{er} plan en la matière.

L'ultra compétence technique en matière de succession : votre signature ?

Marie-Christine Cazals : On qualifie souvent nos interventions de « haute couture ». Et il est vrai que la qualification de spécialiste, particulièrement en droit des successions, nourrie par plus de 30 ans d'expérience est une vraie signature. Le temps de la succession étant le moment de la plus importante transmission patrimoniale au sein d'une famille, cette spécialisation fait toute la différence pour nos clients tant en conseil qu'en contentieux souvent complexes.



Marie-Christine Cazals, spécialiste succession

afin qu'ils bénéficient le plus rapidement possible du patrimoine qui leur revient.

« Le cabinet traite toutes les problématiques de transmission des patrimoines familiaux, préparée ou imprévue. »

Quels sont vos champs d'expertise ?

M.-C. C. : Le cabinet traite toutes les problématiques de transmission des patrimoines familiaux, avec une très forte expertise dans le domaine des successions, dont les captations d'héritage, des donations, des régimes matrimoniaux et des séparations de toutes sortes. Nous intervenons auprès de nos clients à la fois en amont, dans la préparation de leur succession ou de leur divorce, mais aussi dans les situations de crise qui en découlent,



Charles Cazals, chargé contentieux divorce

la plupart du temps, la question de la succession n'est évoquée qu'au décès et non avant. Il en résulte des situations contentieuses complexes, inutilement douloureuses, plus encore lorsqu'il s'agit de familles recomposées.

Quelle est la nature de vos interventions en situation contentieuse ?

M.-C. C. : Dès la genèse d'un dossier, nous recherchons, avec l'accord de notre client, des solutions transactionnelles. À défaut, le cabinet saisit les juridictions et là, notre connaissance pointue de l'état du droit et de la jurisprudence constitue un sérieux atout. Enfin, une fois la décision rendue et un notaire nommé, nous accompagnons nos clients jusqu'au partage définitif, ce qui est assez rare.

Tél. +33 (0)1 84 25 36 26
avocatscazals@gmail.com
www.avocatcazals.com

MONTEIL AVOCAT

Le sur-mesure en fiscalité patrimoniale

Rigueur, écoute attentive du client, réactivité... Ariane Monteil revient sur ces critères qui signent l'approche de ce cabinet où la relation intuitu personae prend tout son sens.



Ariane Monteil, avocate fondatrice de Monteil Avocat

Votre connaissance du milieu bancaire est-elle un plus ?

Ariane Monteil : Je pense en effet que c'est un atout d'avoir une double expérience au sein de cabinets d'avocats d'affaires internationaux à Paris et d'une banque de gestion de fortune à Genève. La culture financière et la connaissance des différents métiers bancaires m'aident à comprendre la situation patrimoniale des clients et à collaborer avec leurs « family office » et banquiers privés afin de construire ensemble une stratégie patrimoniale globale.

Le souci du sur-mesure, est-ce une dimension importante de votre engagement ?

A. M. : La disponibilité, l'écoute, la réactivité sont des valeurs clés pour nous. Cela nous permet de donner aux clients un conseil fiscal personnalisé, et de construire une relation sur le long terme avec eux.



Julie Béguier, avocate

Quelles problématiques les dirigeants d'entreprises rencontrent-ils lorsqu'ils cèdent leur participation ?

A. M. : L'imposition de leur plus-value reste un sujet clé et plusieurs options fiscales s'offrent à eux. Nous les aidons à clarifier leurs priorités qu'il s'agisse d'un projet de réinvestissement, de transmission patrimoniale ou de cessation anticipée d'activité. Cette réflexion en amont permet de définir la stratégie fiscale la moins onéreuse et calée sur leurs objectifs patrimoniaux spécifiques.

Côté contrôle fiscal, va-t-on vers un durcissement des contentieux ?

A. M. : C'est fort probable. En parallèle à la multiplication des procédures visant à encourager les contribuables à régulariser leur situation, nous constatons un durcissement de la législation en cas

« Cette double expertise internationale et bancaire influe sur mon approche de la clientèle patrimoniale. »

de contrôle fiscal et à sa pénalisation croissante. La levée partielle du « verrou de Bercy » prévue dans la loi du 23 octobre 2018 soulève de ce point de vue de nombreuses incertitudes pour les praticiens et les clients.

Votre expertise des problématiques fiscales internationales est un sérieux atout pour vos clients.

A. M. : C'est un savoir-faire reconnu qui nous permet aujourd'hui d'intervenir auprès d'expatriés souhaitant s'installer en France, par exemple dans le cadre du « Brexit ». Nous intervenons en amont de leur projet afin de réduire leur charge fiscale future et les conseiller au mieux sur la structuration de leur patrimoine. Ici aussi nos clients ont besoin d'un accompagnement sur mesure, car ils se trouvent souvent démunis face à la complexité de la législation fiscale française et des aspects transfrontaliers de leur situation.

MONTEIL
AVOCAT

Tél. +33 (0)1 79 35 10 80
am@monteilavocats.com
www.monteilavocats.com

PRIMONIAL GESTION PRIVÉE

Transmission de patrimoine : pourquoi faut-il organiser sa succession ?

Donation de son vivant, testament, assurance-vie... Les outils pour accompagner la transmission de patrimoine ne manquent pas. Primonial, leader indépendant de la gestion de patrimoine, aide les épargnants à anticiper et à opter pour les meilleures solutions possibles.



Valérie Benudis, Directrice Primonial Gestion Privée

Assurer l'avenir et le bien-être de celles et ceux qu'on aime en leur transmettant dans les meilleures conditions possibles son patrimoine, c'est la préoccupation de chacun d'entre nous. Au sein du groupe Primonial, Primonial Gestion Privée (PGP), représenté par 150 conseillers financiers répartis sur tout le territoire, accompagne ses clients en répondant à toutes leurs problématiques patrimoniales. Les conseillers en gestion de patrimoine de PGP proposent une large gamme de solutions en architecture ouverte et s'appuient sur les fortes expertises du Groupe en matière de classes d'actifs (immobilier direct, « asset management » immobilier et financier), courtage en assurance, financement, ingénierie patrimoniale...

« La problématique de la transmission du patrimoine privé et



Alexandre Boutin, Directeur Adjoint Ingénierie Patrimoniale

professionnel est un véritable casse-tête pour nos clients particuliers et chefs d'entreprise, qui méconnaissent les solutions et outils existants. Notre rôle est de leur apporter les solutions « conseils » et les solutions « placements » et de les accompagner de manière pédagogique tout au long de leur parcours patrimonial », détaillent Valérie Benudis, Directrice Primonial Gestion Privée, et Alexandre Boutin, Directeur Adjoint Ingénierie Patrimoniale.

Conseiller, organiser, budgétiser, en un mot, anticiper

En matière de succession, ce sont les règles du Code Civil qui s'appliquent par défaut, or celles-ci sont rarement à l'avantage ou conformes aux souhaits des clients. Alors comment s'organiser en

amont ? Comment protéger le conjoint ? Comment favoriser l'enfant d'une première union ? Ou d'une dernière union ? Quelles solutions pour ceux qui se sont pacés sans avoir signé de testament ?

« Notre mission consiste à conseiller, organiser, budgétiser en intégrant tous les outils de gestion de patrimoine », souligne Alexandre Boutin. De l'analyse totalement neutre de la situation personnelle, professionnelle, juridique, fiscale, vont émerger des préconisations qui deviendront des solutions juridiques et organisationnelles, mais aussi financières ou immobilières. « L'anticipation est le maître mot, bien identifier les objectifs prioritaires et se faire accompagner par des professionnels. Le rôle du conseiller en gestion de patrimoine est aussi, dans les cas les plus complexes, de travailler en synergie avec un expert notaire ou un avocat fiscaliste.

Plus on anticipe, plus on optimise son capital et plus on simplifie la transmission », conclut Valérie Benudis.

PRIMONIAL
GESTION PRIVÉE

Tél. 0 800 881 888

[appel gratuit depuis un poste fixe]
contact@primonial.fr
www.primonial.com



Détrôné par le conseiller en gestion de patrimoine, il est revenu au premier plan depuis le 30 octobre 2008, à la faveur de la signature de la Charte du notaire conseil patrimonial, qui a consacré officiellement et remis au centre du jeu la gestion de patrimoine dans l'exercice de l'activité des notaires. Dans cette chartre figurent des grands principes qui lui permettent de concilier déontologie notariale avec gestion de patrimoine, un métier particulièrement technique. Il ne doit pas, par exemple, faire de l'intermédiation financière et ne peut par conséquent pas répondre aux mêmes problématiques que le conseiller en gestion de patrimoine. En d'autres termes, il ne pourra pas produire un service global sur la gestion de patrimoine comme le fait le CGPI, car il ne peut, en aucun cas, être un intermédiaire financier et

donc ne pas faire souscrire des produits financiers. Il n'empêche que c'est un spécialiste hors pair du droit de la famille, qui pratique le conseil en placement avec brio. Fort de son expérience, c'est lui qui va orienter le choix d'un régime matrimonial, puis, au moment d'un décès, d'un divorce, c'est assurément lui, qui divulguera le bon conseil. C'est encore lui qui est le mieux placé pour orienter son protégé dans le dédale juridique des démarches à entreprendre, véritable parcours du combattant, notamment pour organiser dans les règles de l'art la transmission du patrimoine. Il est également incontournable en matière immobilière. Source d'informations intarissables sur les transactions du marché de l'immobilier, il est redoutable lors des négociations. Que ce soit pour procéder à l'évaluation du patrimoine

immobilier ou pour conseiller un achat ou une vente, il est un des éléments clés. Si, en matière juridique ou fiscale, le notaire est soumis à une obligation de résultats dans le cadre de sa mission de service public dédiée aux conseils en placements financiers, il n'est en revanche soumis qu'à une seule obligation de moyens. Autrement dit, il doit faire en sorte que les produits financiers correspondent bien aux objectifs formulés et couchés sur le papier mais, en aucun cas, il n'est responsable de mauvaises performances financières des produits proposés.

L'avocat, un conseiller de choix

L'avocat accompagne son client tout au long de sa vie notamment sur des questions relatives à la gestion et à la transmission du patrimoine. Du fait de ses compétences reconnues en matière

juridiques que fiscales et patrimoniales, il est formé à la rédaction des actes. En plus de conseiller, défendre en cas de litige civil, pénal, fiscal, il est apte à piloter tous les éléments nécessaires pour assurer une gestion optimale du patrimoine. En veille constante sur tout ce qui touche aux jurisprudences, aux nouvelles lois, à l'actualité financière, économique, commerciale, il est le facteur réussite en matière de gestion de patrimoine du fait qu'il connaît son client, sa situation, ses intérêts. Que ce soit pour dresser une déclaration de revenus, pour gérer une épargne, l'avocat, selon les besoins, peut s'avérer être le meilleur interlocuteur possible pour répondre aux attentes. Ses compétences en droit fiscal de l'entreprise sont forcément une plus-value pour le dirigeant d'une société. Si théoriquement le patrimoine

privé d'un dirigeant de société est en principe mieux protégé que celui d'un entrepreneur individuel, la société faisant écran avec l'activité professionnelle, des mesures de prévention s'imposent pour éviter une mise en cause personnelle, notamment en cas de fautes de gestion ou de dépôt de bilan. L'éventail des fautes de gestion qui peuvent être reprochées à un dirigeant de société et qui sont susceptibles de mettre directement en cause sa responsabilité, tant civile que pénale, est très large. Protéger le conjoint et les enfants d'éventuels soucis financiers qu'entraînerait une disparition prématurée ou une impossibilité de travailler est également une compétence de l'avocat qui, de par sa connaissance aiguisée de l'entreprise, peut anticiper. Concernant la rédaction d'actes, l'avocat pourra aider à rédiger et à enregistrer le testament ou encore accompagner le chef de famille dans l'organisation de sa succession. Ses conseils et sa qualité de rédacteur sont imparables pour organiser au mieux la transmission du patrimoine, éviter tous litiges possibles avec les héritiers et anticiper sur le futur, notamment en analysant ce qui a été épargné en vue de la retraite et en décryptant la manière dont sera géré le patrimoine. Prenons le cas d'un client qui n'est plus en mesure physique ou mentale de le faire, il sera nécessaire de savoir qui désigner à sa place et ce que deviendront ses droits. Autant d'éléments sur lesquels l'avocat peut répondre présent en conseillant d'opter pour tel mandat de protection ou de privilégier plutôt telle autre solution. Tout comme pour le conseiller ou le notaire, tout est une question de confiance et de compétences. À ce titre, chaque avocat a une spécificité propre. Certains sont spécialisés en droit de la famille, des personnes, du patrimoine, d'autres en droit fiscal, d'autres encore en droit des successions et bien sûr en droit du patrimoine...

PANHARD & ASSOCIÉS NOTAIRES

Transmettre son patrimoine ou son entreprise : Agir maintenant et pour longtemps !

Sensible aux nouvelles attentes des entrepreneurs, l'étude Panhard & Associés s'adapte et crée de nouveaux outils de conseil patrimonial autour de deux maîtres mots : simulation et anticipation. Bon à savoir par les temps qui courent...

En quoi le conseil aux dirigeants fait-il partie de l'ADN de votre cabinet ?

Olivier Panhard : C'est lorsqu'un entrepreneur revend ou cesse son activité que notre expertise va jouer à plein. La figure du « dirigeant fondateur » occupe une place à part dans la culture de notre cabinet et nous sommes convaincus de notre rôle essentiel pour pérenniser son patrimoine au fil des générations. Conscient de ces enjeux, nous avons décidé de mettre en place un pôle spécialisé regroupant des notaires à double formation, notariale et fiscale et des juristes ayant exercé dans des cabinets spécialisés de renom. Enfin, notre clientèle d'entrepreneurs est exigeante et nous aimons être challengés.

« Il est possible de transmettre plus tôt en conservant pouvoirs sur ses biens et niveau de vie. »

Quel est votre moteur ?

Olivier Panhard : Éviter les catastrophes patrimoniales dues au manque d'anticipation. Combien d'entreprises ou de résidences revendues à contrecœur suite au décès d'un proche ? Cette double peine mérite d'être corrigée. Avec des droits de succession à 45 % pour la tranche supérieure [après un IR à 45 % sur les fonds investis] et une



Olivier Panhard, notaire

perspective d'alourdissement de la fiscalité sur le patrimoine en 2020 si la revendication de « justice fiscale » venait à prospérer, nous conseillons de transmettre maintenant, même dès 45/55 ans et même si cela semble tôt dans une vie patrimoniale.

Il faut donc anticiper le moment de la transmission ?

Bertrand Maury : Affirmatif. Ce qu'il faut avoir en tête c'est qu'une fois le patrimoine transmis, il est pérennisé définitivement même si la fiscalité va augmenter. Par contre, il y a un dilemme : plus on agit jeune plus la transmission est avantageuse [on joue sur la valeur d'usufruit/l'ampleur de la dette], mais plus il y a aversion à s'appauvrir et perdre le contrôle de son patrimoine. Pour le résoudre, nous avons mis au point un package



Bertrand Maury, notaire / ingénieur patrimonial

permettant à la fois de transmettre tôt, mais sans remettre en cause ni « train de vie » ni contrôle. En matière immobilière, il s'agit essentiellement de combiner le schéma classique de donation avec réserve d'usufruit des parts d'une SCI endettée avec des clauses statutaires permettant de vendre seul l'immeuble et de décider seul de l'affectation du prix. S'ajoute la clause de quasi-usufruit pour réinvestir et gérer librement le produit des ventes, qui sera transmis sans droits au décès. Un bilan patrimonial s'impose donc et surtout, c'est le moment !

PANHARD & ASSOCIÉS
NOTAIRES
www.panhard-associés.com

Tél. +33 [0]1 84 82 43 43
panhard-vittori@paris.notaires.fr
www.panhard-associés.com

SOFIDY

La SCPI, une solution d'épargne pour toutes les générations

En 2018, dans un contexte de marché compliqué pour les classes d'actifs traditionnelles [actions, obligations] les SCPI ont délivré un rendement de 4,35 %. Ayant pour objectif d'investir dans l'immobilier en délivrant un revenu stable et pérenne dans le temps, la SCPI peut permettre de se constituer un patrimoine. C'est aussi la possibilité de générer un revenu complémentaire immédiat ou futur, notamment pour sa retraite.

Concrètement, l'épargnant devient, via l'acquisition de parts de SCPI, co-proprétaire, d'un parc d'actifs immobiliers diversifiés, positionnés, le plus souvent, sur l'immobilier tertiaire. Généralement inaccessible aux particuliers, l'immobilier d'entreprise suit des cycles différenciés de ceux de l'immobilier résidentiel et génère des rendements moyens supérieurs. L'épargnant reçoit, tous les trimestres, des revenus fonciers issus des loyers sous forme de dividendes. Il est aussi déchargé de la gestion immobilière qui est déléguée à une société de gestion.

Encadré par l'AMF, la SCPI est adaptée aux différents besoins des étapes de sa vie professionnelle. Pour les jeunes actifs, elle permet de se constituer, très tôt, et de façon progressive, un patrimoine immobilier. Accessible à partir de quelques centaines d'euros, et pouvant être souscrite facilement auprès de la société de gestion, la SCPI nécessite un effort d'épargne modéré sans commune mesure avec l'investissement immobilier direct. Cet effort étant modulable



Jean-Marc PETER, Directeur général de SOFIDY

en fonction de l'évolution de sa capacité d'épargne, la SCPI permet aussi d'obtenir des compléments de revenus pour financer ses projets de vie mais aussi pour préparer, le plus tôt possible, sa retraite. Même si la durée minimale d'investissement recommandée est de 8 ans, les parts peuvent être cédées pour dégager de la trésorerie.

Les différents modes de souscription témoignent aussi de la souplesse de ce véhicule. Les parts peuvent être acquises au comptant, en direct ou via un contrat d'assurance-vie. Elles peuvent aussi l'être à crédit à l'image de l'acquisition d'un bien immobilier classique. Les dividendes remboursent alors partiellement les échéances du prêt tandis que la déductibilité des intérêts d'emprunts permet de réaliser une économie fiscale sur les revenus perçus. À l'échéance du prêt, les dividendes constituent des revenus complémentaires à part entière.

Reste à sélectionner des SCPI capables de générer un rendement stable et pérenne dans le temps. Leur patrimoine doit, pour cela, être fortement mutualisé, c'est-à-dire très diversifié en termes de typologie d'actifs, de nombre d'unités locatives mais aussi d'exposition géographique... avec pour critère primordial : la qualité de l'emplacement des actifs ! Un immeuble bien situé offrira la garantie d'être reloué plus facilement avec à la clé une possible augmentation de loyer. Les informations contenues dans les bulletins trimestriels et les rapports annuels des SCPI apportent de précieuses informations en la matière. Au-delà du taux de distribution sur valeur de marché, indicateur assimilable au rendement du dividende, un taux d'occupation financier élevé et stable témoigne de la qualité et de la bonne gestion du patrimoine. Une capitalisation élevée révèle une meilleure diversification des actifs et dispersion des risques. Une certaine ancienneté aura permis de constituer un patrimoine sur un ou plusieurs cycles immobiliers, ainsi qu'un historique de performance.

La digitalisation de l'offre de SCPI permet de démocratiser cette solution d'épargne, notamment auprès des jeunes actifs.

Sofidy | SOCIÉTÉ DE GESTION DE FONDS IMMOBILIERS DEPUIS 1987

Tél. +33 [0]1 69 87 02 00
sofidy@sofidy.com
www.sofidy.com

VH15 NOTAIRES

Transmission aux petits-enfants : Pourquoi pas ?

Plutôt que de donner à ses enfants, il est parfois opportun de réfléchir à une transmission aux petits-enfants. Maître Combe, notaire associé, revient sur la spécificité de ce type de transmission.



Maître Olivier Combe, notaire associé - Pôle ingénierie patrimoniale - Droit de la famille / Droit international privé.

Pourquoi transmettre aux petits-enfants ?

Olivier Combe : Les enfants du donateur, bien souvent propriétaires de leur résidence principale, installés dans leur vie professionnelle, peuvent ne pas ressentir le besoin de recevoir davantage. En revanche, les petits-enfants du donateur ne sont pas encore forcément établis et l'aide de leurs grands-parents leur sera précieuse pour investir dans leur projet : acquérir une résidence principale, entrer au capital d'une société, financer des études en France ou à l'étranger... Une telle transmission peut également servir à les associer à un projet familial tel que la détention d'une résidence secondaire, d'immobilier locatif, d'investissements divers...

Quelle est la fiscalité de cette transmission ?

O. C. : D'un point de vue fiscal, deux abattements* distincts sont

« C'est une aide précieuse qui permet aux petits-enfants d'acquérir une résidence, d'entrer au capital d'une société, de financer des études... »

applicables et cumulables. Le premier permet à tous grands-parents de donner 31 865 euros en franchise d'impôt sans autre condition que le lien de parenté. Le second permet à tous grands-parents de moins de 80 ans de donner à son petit enfant majeur une somme d'argent à hauteur de 31 865 euros. Au-delà des abattements, la donation est rapidement taxable à 20 %, puis 30 %, 40 % et enfin 45 % au-delà de 1 805 677 euros. Précisons que l'absence de droits de donation n'exonère pas de l'obligation d'enregistrement auprès des impôts.

Comment éviter que les biens transmis soient rapidement dilapidés par un jeune donataire ?

O. C. : Les grands-parents donateurs peuvent parfaitement rester usufruitiers et conserver ainsi la jouissance du bien donné, voire prévoir qu'à leur décès, leur enfant deviendra usufruitier du bien concerné. Par ailleurs, différentes clauses peuvent être insérées dans la donation pour restreindre les pouvoirs des donataires et ainsi éviter que les biens reçus ne soient

dilapidés. Il est ainsi envisageable d'interdire la vente ou la mise en garantie du bien donné voire d'imposer une utilisation particulière. Le donateur pourra par exemple imposer, dans une donation de sommes d'argent, que les sommes soient utilisées pour un investissement immobilier, bancaire ou assurantiel.

Est-il envisageable de retravailler les donations antérieures ?

O. C. : Tout à fait, revenir totalement ou partiellement sur des donations antérieures pour allouer les propres enfants des donataires initiaux est envisageable et la fiscalité de la transmission est alors particulièrement attrayante. Deux cas sont à distinguer : 1/ la donation rappelée a plus de 15 ans et la nouvelle transmission au profit des petits-enfants sera taxable au seul droit de partage de 2,5 % ; 2/ la donation rappelée a moins de 15 ans et la nouvelle transmission sera alors taxable aux droits de donation, mais après imputation de ceux réglés lors de la première donation.

* Montant qui peut être transmis sans impôts



Tél. +33 (0)1 45 00 30 14
o.combe@vh15.fr
www.vh15notaires.fr

VIE PLUS

Mettre à disposition des conseillers indépendants des outils adaptés à chaque situation

Agiles, visionnaires et engagées, les équipes de Vie Plus produisent des solutions patrimoniales innovantes pour fournir les meilleurs outils aux indépendants de la gestion du patrimoine. Entretien avec Anne-France Gauthier, son directeur commercial.

Pouvez-vous présenter Vie Plus en quelques mots ?

Anne-France Gauthier : Vie Plus est la filière de Suravenir [compagnie d'assurance du groupe Arkea] dédiée au CGP. Nous ne travaillons qu'avec des indépendants du conseil en gestion de patrimoine (CGP). Ce qui implique de toujours innover pour proposer des solutions et compositions patrimoniales répondant aux attentes évolutives de la société.

L'ADN de Vie Plus s'appuie ainsi sur trois piliers, l'humain, l'expertise et le digital, pour faciliter le quotidien des conseillers en gestion de patrimoine et inventer les solutions les plus pertinentes et variées qu'ils pourront proposer à leurs clients quelles que soient leurs situations patrimoniales, familiales, professionnelles...

La mobilité dans le travail, la diversification des schémas familiaux ou encore le vieillissement de la population plaident-ils selon vous en faveur de la gestion du patrimoine ?

A.-F. G. : C'est évident. Pendant longtemps, la notion de patrimoine a été travestie : on pensait qu'il fallait beaucoup d'argent pour y prétendre. Pour nous, gérer un budget au quotidien ou prévoir les études de ses enfants sont déjà des actions de gestion du patrimoine. Et aujourd'hui, non seulement la



Anne-France Gauthier, directeur commercial

diversité des produits disponibles rend accessible à tous la gestion du patrimoine mais en plus, c'est selon nous indispensable. Les schémas de vie sont de moins en moins linéaires. On travaille dans diverses entreprises, on connaît des fluctuations dans ses revenus, on évolue dans sa structure familiale, etc. Disposer de bons conseils est donc essentiel.

Justement quelles solutions proposez-vous aux indépendants de la gestion en patrimoine ?

A.-F. G. : Nous mettons à leur disposition un ensemble d'outils adaptés à chaque situation et conjugables entre eux, en adéquation avec les valeurs sociétales. Contrats d'assurance vie ou PERP, contrats multi-supports, ce sont les solutions financières qui font la différence. Récemment nous avons lancé la gamme Conviction : 6 mandats d'arbitrages confiés

à 6 sociétés de gestion expertes. À chaque mandat est associée une thématique qui répond aux préoccupations actuelles des clients, et ce en fonction de leur acceptation du risque de 1 à 7. Cela permet au client d'allier performance et sens de l'investissement. Depuis l'Intelligence artificielle jusqu'aux enjeux environnementaux.

De plus, tout est digitalisé pour réduire les erreurs et valoriser le temps relationnel des CGP. Par ailleurs pour apporter de la valeur ajoutée nous disposons d'un département d'ingénierie patrimoniale et financière qui aide les conseillers indépendants à interpréter les textes et à conjuguer les produits entre eux de manière efficace. Enfin, avec Vie Plus Campus, nous offrons la possibilité aux CGP de suivre sur deux jours les 15 heures de formation annuelles obligatoires, assurées par des organismes certifiés.

Agiles, visionnaires et engagés nous sommes toujours en éveil et curieux de toutes les innovations ou solutions pertinentes utiles aux meilleurs conseils dispensés par les CGP.

Vie Plus

Partenaire et tellement plus
Tél. +33 (0)1 55 91 19 42
service.commercial@vieplus.fr
www.vieplus.fr

TRUSTEAM FINANCE

Le pari gagnant de la satisfaction client

En développant une approche différente pour sélectionner ses valeurs en portefeuille, la société de gestion Trusteam Finance a érigé la satisfaction client en gage de performance financière. Avec succès !

Avec l'avènement du numérique, la démocratisation d'internet et l'explosion des réseaux sociaux, le client a désormais à portée de main l'intégralité des données pour juger la qualité de n'importe quel produit ou service. Il peut ainsi donner son avis dessus, et partager sa perception de l'entreprise en l'espace d'un clic, et ce, avec des millions d'autres utilisateurs. Il a clairement pris le pouvoir sur les organisations. Il peut faire ou défaire une réputation et donc assurer la montée en puissance ou la descente aux enfers de n'importe quelle marque, aussi puissante soit-elle. « La satisfaction client est clairement devenue une notion essentielle pour la stratégie de toute entreprise. Il faut donc créer des outils pour comprendre, analyser et mesurer l'actif client, car une société sans client est une société sans chiffre d'affaires » analyse Jean-Sébastien Beslay, président de Trusteam Finance.

à utiliser un critère extra-financier, la satisfaction client en pierre angulaire de sa gestion, un véritable moteur de la performance financière des fonds actions. En se basant sur cette unité de valeurs, et en la plaçant au cœur de sa stratégie d'investissements, Trusteam Finance identifie les valeurs de croissance bien en amont de la tendance générale. Exemple, en 2010, elle est une des seules au niveau français à avoir investi sur la société américaine Netflix, alors que personne n'imaginait que cette dernière détonerait les chaînes de télévision...

Pionnière de la satisfaction client

Société de gestion de portefeuille créée en 2000, Trusteam Finance, qui gère près d'un milliard d'euros d'actifs, développe une expertise de gestion actions, mixtes et Long/Short pour une clientèle composée de particuliers, d'institutionnels, de conseillers en gestion de patrimoine. C'est surtout un des tout premiers acteurs du secteur



Jean-Sébastien Beslay, président de Trusteam Finance

« Le client a clairement pris le pouvoir sur les organisations. »

Trusteam Finance a développé le process ROC (Return On Customer) qui s'appuie sur une méthodologie efficace. Associé à une vingtaine d'instituts de sondages mondiaux, dont Ipsos, avec lequel Trusteam Finance a noué un partenariat exclusif au niveau européen, la société mesure l'indice de satisfaction des entreprises, l'intègre dans une base de données, l'analyse et ne garde que les entreprises qui affichent les niveaux de satisfaction les plus élevés. Stratégie client, partie financière, critères de responsabilité sociale, environnementale, qualité de la gouvernance... rien n'échappe aux équipes de Trusteam Finance ! « Notre objectif est d'être toujours à contre-temps, c'est-à-dire d'avoir un coup d'avance pour anticiper ce qui demain séduira le client », conclut Jean-Sébastien Beslay.

trusteam Finance

Tél. +33 (0)1 42 96 40 30
contact@trusteam.fr
www.trusteam.fr

Partenariat exclusif avec Ipsos

Pour identifier les entreprises leaders de la satisfaction client,

PDGB

Nouveautés fiscales : quels enjeux sur les stratégies patrimoniales ?

Abus de droit, impôt sur les sociétés, IFI...

Thierry Jestin, associé et Clémence de Lislery, counsel, reviennent sur certains dispositifs fiscaux à fort impact pour l'entreprise et son dirigeant.



Thierry Jestin, associé



Vincent Garcia, associé



Olivier Decombe, associé



Clémence de Lislery, counsel

Les entreprises vous sont extrêmement fidèles. Pourquoi ?

Thierry Jestin : Nous proposons depuis plus de 30 ans une approche full service, personnalisée et globale, touchant à toutes les problématiques qu'elles soient fiscales, corporate, civiles, patrimoniales et financières. Les dirigeants et leurs familles plébiscitent également la qualité de la relation intuitive personae que nous entretenons avec chacun d'eux qui nous permet de les accompagner sur l'ensemble des aspects patrimoniaux de leur vie, en liaison avec les autres professionnels du secteur.

La notion d'abus de droit a été étendue par la loi de finances pour 2019. Quels sont les impacts ?

Clémence de Lislery : À compter du 1^{er} janvier 2020, le dispositif du « mini abus de droit fiscal » vise les montages qui poursuivent un but « principalement » fiscal et pourrait permettre à l'administration d'attaquer plus de schémas de

transmission [démembrement de propriété, donation d'usufruit...]. Même si, selon le ministre, les transmissions anticipées de patrimoine ne sont pas visées, ce dispositif suscite des interrogations. La clause anti-abus en matière d'impôt sur les sociétés, applicable depuis le 1^{er} janvier 2019, vise les montages ayant pour but(s) principal(aux) d'obtenir un avantage fiscal. Il exige du contribuable de justifier qu'ils ont été effectués pour des « motifs commerciaux valables ». Dans l'attente des commentaires de l'Administration fiscale, il convient d'être vigilant.

Quelles sont les modalités du CIMR* sur les revenus 2018, année blanche ?

T. J. : Seuls les revenus normaux de l'année 2018 feront l'objet d'un CIMR, à l'exclusion des revenus exceptionnels. Le CIMR, calculé en fonction d'un taux moyen pourra être assorti, en 2020, d'un CIMR complémentaire au titre des revenus professionnels ou du dirigeant

perçus en 2019.

Côté IFI 2019, quels sont les aménagements relatifs à la déductibilité des dettes ?

C. de L. : La loi de Finances 2019 a étendu aux emprunts in fine / sans terme des holdings patrimoniaux disposant d'un actif immobilier imposable la limitation appliquée en 2018 aux seules dettes contractées directement par le redevable. La complexité de détermination de la quote-part imposable des titres d'une société est accrue, car elle implique de valoriser les emprunts afin d'optimiser l'endettement déductible.

* Crédit d'Impôt pour la Modernisation du Recouvrement.

Tél. +33 (0)1 44 05 21 21
thierry.jestin@pdgb.com
vincent.garcia@pdgb.com
olivier.decombe@pdgb.com
clémence.delislery@pdgb.com
www.pdgb.com

TIRARD NAUDIN

Organiser son patrimoine international : le nouveau défi !

Changement de pays de résidence, familles recomposées... autant d'événements qui rendent indispensable la mise en œuvre d'une organisation patrimoniale appropriée. Maître Naudin revient sur cet enjeu clé.

Organiser son patrimoine en vue de sa transmission paraît encore être un exercice superflu aux personnes de culture de droit napoléonien. Pourtant, le Code Civil est loin de prévoir toutes les situations. Les membres de la famille changent de pays de résidence, des enfants naissent de différentes unions, des relations privilégiées se créent entre personnes n'ayant aucun lien de sang. « Les principes fondamentaux hérités de la Révolution française et présentés comme universels ne sont plus adaptés aux éthiques familiales des fortunes internationales actuelles, il est impératif d'identifier la structure de détention des actifs la mieux adaptée à chaque gouvernance familiale », précise Maître Naudin.

Une transmission qui exige une orchestration d'orfèvre

Toutes les possibilités doivent être envisagées. La solution retenue doit être adaptée à la famille, à l'importance de la fortune, à la nature des actifs et à leur lieu de situation. Elle doit être modifiable en fonction de l'évolution de la structure familiale et de l'environnement économique et juridique. Le fondateur doit maîtriser les structures juridiques mises en place et ses successeurs connaître les intentions les ayant inspirées. Il convient d'anticiper les conséquences d'événements susceptibles de mettre en danger la



Maître Naudin

pérennité des éléments essentiels du patrimoine et les membres de la famille doivent être protégés contre tous abus de faiblesse.

Mettre à profit les outils des systèmes juridiques étrangers pour garantir la pérennité du patrimoine et la protection des personnes

Les pays de « common law » connaissent des principes bien différents de ceux ayant fondé le Code Napoléon. À titre d'exemple, le trust permet de protéger les personnes fragiles, de manière plus efficace que les techniques prévues par le Code Civil. Il permet en outre de pérenniser les actifs notamment professionnels en évitant leur répartition entre des héritiers ayant des objectifs divergents. « Dans certains États, à New York par exemple, obliger

« Les familles doivent être initiées à tous les instruments de planification... y compris ceux qui sont inconnus de leur système juridique. »

les parents à transmettre leurs biens à leurs enfants est considéré comme contraire à l'ordre public », ajoute-t-elle. En réalité, il existe très peu de principes universels communs à tous les systèmes juridiques en matière d'organisation patrimoniale et de dévolution successorale ; une opportunité qui se doit d'être saisie. C'est pourquoi, conclut-elle, « les familles, surtout lorsqu'elles sont issues de culture de droit civil, doivent être initiées à tous les instruments de planification susceptibles d'atteindre les objectifs qu'elles poursuivent, y compris ceux qui sont inconnus de leur système juridique ».

TIRARD, NAUDIN
SOCIÉTÉ D'AVOCATSTél. +33 (0)1 53 57 36 00
tirard.naudin@online.fr
www.tirard-naudin.com

ANACOFI

L'association de référence des Conseils en Gestion de Patrimoine

Succession, épargne, retraite, immobilier, recherche de crédit... autant de projets qui exigent un accompagnement sur mesure. David Charlet, président de l'ANACOFI, revient sur le rôle de ces conseils à l'expertise affinée.

Qu'est-ce que l'ANACOFI ?

David Charlet : Nous sommes la plus importante association de représentation des Conseils en Gestion de Patrimoine (CGP) et Conseils en Finances d'Entreprise (CFE) de France et l'une des principales d'Europe. Nous représentons 3 000 entreprises et groupes d'entreprises dont 2 200 cabinets de Conseil en Gestion de Patrimoine soit presque 50 % des CGP français. De plus, nous sommes le 1^{er} co-régulateur des Conseils en Investissement Financier (CIF), l'une des habilitations obligatoires des CGP. Nous avons pour mission de les agréer comme CIF, de les contrôler, de les accompagner, de les former et de les représenter. Être membre de l'ANACOFI est un gage de professionnalisme et d'expertise.

Y a-t-il des prérequis pour être un cabinet de Conseil en Gestion de Patrimoine ?

D. C. : Parfaitement, il faut disposer d'au moins trois agréments parmi les quatre suivants : Conseil en Investissement Financier, courtier en assurance, courtier en opérations de banque et services de paiement et agent immobilier. L'agrément CIF est obligatoire, car ce statut permet de faire du conseil sur les instruments financiers, sur les biens divers, voire en immobilier, mais également en complément et sous réserve de diplômes, de l'accompagnement juridique.



David Charlet, président de l'ANACOFI

Quelle différence y a-t-il avec d'autres experts de l'épargne ou de l'investissement ?

D. C. : Très clairement sa position de conseil du client. Le CGP peut intermédiaire le service ou produit d'un tiers, mais légalement est d'abord un conseiller du client. Il l'aide à trouver la meilleure solution en toute indépendance. C'est une posture extrêmement différenciante qui garantit une relation de confiance qui se veut pérenne. C'est un métier où l'on fait carrière dans la fonction, à la différence des modèles bancaires ou assurantiels où il convient de changer de poste régulièrement. Toute la valeur des cabinets de Conseil en Gestion de Patrimoine tient dans cette capacité à tisser une relation de confiance, directe et durable.

Qui peut faire appel à un Conseil en Gestion de Patrimoine ?

D. C. : Tout le monde, dès lors que l'on a une problématique d'épargne ou patrimoniale. Et d'autant plus aujourd'hui où les différentes

« Le Conseil en Gestion de Patrimoine est là pour conseiller son client et non pour lui vendre un service ou un produit. »

réformes fiscales viennent modifier énormément les produits et solutions.

Que se passe-t-il en cas de différend ?

D. C. : Cela arrive rarement. Toutefois en pareil cas, nous sommes aussi là pour gérer des protocoles de médiation.

Alors, comment bien choisir son Conseil en Gestion de Patrimoine ?

D. C. : Parmi nos adhérents et ceux des quatre fédérations qui les recensent. Pour s'assurer de leur sérieux, demandez-lui de vous remettre un document d'entrée en relation, sur lequel se trouvent résumées ses compétences, habilitations... une partie de ses habilitations pouvant également être vérifiées sur notre site ou sur celui de l'Orias.

Tél. +33 (0)1 53 25 50 80
anacofi@anacofi.asso.fr
www.anacofi.asso.fr

MATIGNON FINANCES

Ou l'art de la relation privilégiée

Son expérience combinée à une éthique irréprochable font de Matignon Finances un expert incontournable dans le secteur de la gestion de patrimoine. Outre la qualité des solutions et produits proposés, cette société de gestion qui s'adresse à une clientèle haut-de gamme, mise sur le conseil et l'accompagnement.

Est la véritable valeur ajoutée de la gestion de patrimoine était le conseil personnalisé ? Pour Matignon Finances, c'est une évidence. Société spécialisée dans la gestion de portefeuilles et de patrimoine créée en 1984 par d'anciens dirigeants de la société d'Investissements Rothschild, Matignon Finances, délivre son expertise à une clientèle haut de gamme composée de chefs d'entreprises, de cadres dirigeants et de particuliers ou familles fortunées. Forte de bureaux implantés à Paris, Marseille, elle les accompagne dans l'évolution de leurs besoins patrimoniaux, que ce soit pour placer une épargne, procéder à une transmission de patrimoine, investir dans le foncier, voire dans l'immobilier, et ce, en leur proposant toujours des solutions sur-mesure. « Nous tissons avec nos clients une relation durable et pérenne et surtout de confiance totale pour leur proposer une offre globale dans la gestion de portefeuille. Une offre qui est exclusivement focalisée sur leurs intérêts propres » explique Philippe de Cholet, Président du Conseil de Surveillance de Matignon Finances.

Sélectionner les meilleurs produits et les meilleures offres possibles

Entre des offres financières, avec une sélection fine d'établissements financiers de tout premier plan installés tant en France, qu'en Suisse, Belgique, ou Luxembourg, ou encore des offres d'assurance-vie,

Philippe de Cholet,
Président du Conseil de Surveillance,

avec là encore la possibilité pour le client d'accéder à un vaste choix de supports de gestion (OPC, Titres vifs, SCPI-OPCI...), Matignon Finances s'attache toujours à trouver les solutions les plus adaptées aux besoins de ses clients. « Nous sommes en architecture ouverte et nous agissons comme des courtiers pour sélectionner les meilleurs produits possibles en proposant des partenariats issus de notre réseau historique » souligne Philippe de Cholet.

Réseau d'experts pluridisciplinaires

En effet, à l'instar d'un chef d'orchestre, Matignon Finances va composer la meilleure partition possible en s'appuyant sur son propre réseau pluridisciplinaire d'experts indépendants, et ce, pour aller chercher les compétences les

Antoine Dadvissard,
Président du Directoire

plus pointues, les plus pertinentes, que ce soit dans les domaines du juridique, du fiscal, du notarial, de l'expertise comptable, des œuvres d'art... Autant d'interlocuteurs qui vont œuvrer aux côtés de Matignon Finances dans l'intérêt de ses donateurs d'ordre. Cette éthique couplée à cette philosophie ont fait leur preuve auprès des usagers. En effet, depuis deux ans, Matignon Finances, société totalement indépendante et qui gère désormais 1 milliard d'euros d'actifs, enregistre une très forte accélération de sa croissance.

Tél. +33 (0)1 56 88 33 40
contact@matignonfinances.com
www.matignonfinances.com

VICTOIRES NOTAIRES ASSOCIÉS

Mandat de protection future : l'alternative aux mesures de protection judiciaires

Propulsé à la 1^{re} place des mesures de protection juridique, le mandat de protection future reste encore peu connu. Samuel Auger revient sur cet acte notarié qui, en cas de dépendance, préserve de bien des désagréments.

Rappelez-vous ce qu'est le mandat de protection future.

Samuel Auger : C'est la possibilité de choisir à l'avance le proche qui vous représentera si vous venez à être dans l'incapacité physique ou mentale de pourvoir seul à vos intérêts. Le risque de se voir imposer judiciairement comme tuteur un parent que l'on n'a jamais supporté ou un mandataire judiciaire totalement inconnu, disparaît.

Pourquoi si peu d'engouement pour cette mesure phare ?

S. A. : Elle date de 2007. Elle n'a pas encore fait son chemin jusqu'au grand public. Les chiffres parlent d'eux-mêmes. En 2017, seuls 4 600 mandats étaient mis en œuvre contre 725 000 mesures de tutelle ou curatelle. C'est pourtant un acte essentiel, que nous conseillons systématiquement chez Victoires Notaires Associés.

Que vient changer la Loi du 23 mars 2019 ?

S. A. : Désormais, les mesures de protection judiciaires ne pourront être ordonnées par le juge que si le mandat de protection future n'est pas suffisamment protecteur. Cette déjudiciarisation est une opportunité pour ceux qui veulent organiser leur protection. C'est aussi une mesure de gestion du vieillissement de la population et du probable manque de mandataires judiciaires dans les années à venir.

Maître Samuel Auger, notaire associé chez
Victoires Notaires Associés

Son activation est-elle immédiate ou soumise à des délais de procédure ?

S. A. : La simple présentation du mandat et d'un certificat médical au greffe du Tribunal de Grande Instance suffit pour l'activer. Exit les délais de procédure devant les tribunaux.

Quelles prérogatives donne-t-il au mandataire ?

S. A. : Le mandataire a pour mission de gérer le patrimoine, mais aussi de veiller à la bonne exécution des volontés exprimées par le mandant : refus de tout acharnement thérapeutique par exemple, éviter à tout prix d'être placé en maison de retraite quitte à réaliser une partie de son patrimoine pour embaucher le personnel nécessaire, même si c'est au détriment des héritiers qui recevront moins au décès.

« L'activation du mandat est immédiate. Exit les délais de procédure devant les tribunaux. »

Le mandant conserve-t-il malgré tout sa capacité juridique ?

S. A. : Tout à fait. Les contrats qu'il passera seront valables à condition toutefois de n'être ni lésionnaires ni excessifs. En dehors de ces deux cas, la seule façon de remettre en cause un acte qui sera passé par le mandant sera de prouver son insécurité d'esprit au moment de l'acte, ce qui s'avère souvent compliqué.

Cela présuppose une grande vigilance quant aux tiers indicélicats ?

S. A. : Parfaitement ; un tiers mal intentionné pourrait profiter d'un moment d'égarement du mandat pour lui faire prendre toute sorte d'engagements. Le mandat notarié constituera assurément un garde-fou utile, le notaire ayant obligation d'alerter le juge des tutelles de tout acte ou mouvement de fonds non justifié.

victoires
notaires
associés3 place des victoires - 75001 Paris
Tél. +33 (0)1 53 42 67 67
victoires@paris.notaires.fr