

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 attrayant 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 du 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
FINANCIALE	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

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