

Gestion

Quel rôle dans le conseil en gestion de patrimoine ?

01/05/2007 | Virginie Jacob

Faut-il déléguer cette activité à des partenaires spécialisés ou se former pour la proposer en interne ? Certains hésitent à trancher et optent pour une collaboration aux limites encore floues. Au grand dam de certains CGPI, qui estiment perdre une partie de leurs prérogatives. Le conseil en gestion de patrimoine n'est pas la chasse gardée des CGPI. Les professions réglementées pratiquent elles aussi cette activité. À commencer par le notaire. "Historiquement celui-ci a toujours été le conseiller patrimonial de la famille, fait remarquer Maître Arlette Darmon, responsable de la gestion de patrimoine pour le groupe Monassier. Et ce n'est finalement que dans un passé récent que les banques ont commencé à développer ce type de service." Aujourd'hui, le contexte à la fois économique et réglementaire, implique de plus en plus les notaires mais aussi les avocats et les experts comptables dans le conseil patrimonial, à la demande récurrente des clients. Confrontés à une fiscalité de plus en plus lourde et complexe, une économie moins florissante et une grande incertitude quant à la retraite, ces derniers recherchent un conseil avisé pour optimiser leur patrimoine. Riches de leurs compétences techniques en matière juridique et fiscale mais aussi grâce à leur vision globale du contexte familial ou professionnel du client, ces professions réglementées sont donc bien placées pour le délivrer. " Dans les PME, le patrimoine du chef d'entreprise est bien souvent concentré dans sa société, constate par exemple Gérard Varona, président fondateur du cabinet d'expertise comptable GVA. Nous nous trouvons donc au coeur des réflexions sur sa problématique patrimoniale. On s'interrogera par exemple sur l'optimisation de sa retraite, sa fiscalité personnelle. On pourra améliorer la situation en arbitrant le mode de rémunération (ndlr : salaire et/ou dividendes) ou bien encore on sera amené à étudier la possibilité de localiser son immeuble professionnel au sein d'une SCI. Enfin, à l'heure de la transmission de son entreprise et du passage de son patrimoine professionnel en patrimoine privé, on pourra préparer et accompagner son projet."

Une activité exercée à différents degrés

Les métiers du chiffre et du droit sont donc bel et bien une porte d'entrée pour les activités de conseil en gestion de patrimoine. Certains professionnels choisissent de passer la main très vite aux spécialistes que sont les CGPI, les Family Office ou les banques privées. D'autres traitent un certain nombre d'opérations en interne. "Nous avons créé une activité clients privés à part entière depuis cinq ans, déclare Maître Jean-Jacques Uettwiller, avocat fondateur du cabinet UGCC & Associés. Une partie de notre travail peut consister à rechercher la meilleure localisation fiscale pour notre client ou à mettre en place des structures sociétaires pour gérer ses actifs. Cela peut aussi relever d'un problème de pur droit civil comme aménager les contraintes de la réserve héréditaire." Autre cabinet, autres exemples d'activités : "Nous intervenons fréquemment pour conseiller ou réaliser un changement de régime matrimonial, organiser un partage ou une donation anticipée ou encore pour constituer un patrimoine d'affectation qui servira à favoriser tel ou tel membre de la famille", énumère Maître Xavier-Philippe Gruwez, avocat associé au sein du cabinet Saint-Georges Conseil qui intervient régulièrement dans les domaines de la gestion de patrimoine, divorce et séparation des patrimoines. Le champ d'activité est très vaste. D'où l'obligation pour ces études et cabinets d'être, soit très spécialisés, soit de regrouper de nombreux collaborateurs. Chez UGCC & Associés, on combine les deux caractéristiques : "Cinq personnes spécialisées dans la gestion de patrimoine travaillent à temps plein au sein de l'entité clients privés, explique Maître Jean-Jacques Uettwiller. Elles font ensuite appel à des spécialistes de chacun des domaines concernés : droit de la famille, droit des biens culturels, droit des trusts et des fiducies, etc." L'activité de conseil en gestion de patrimoine exercée par les professions réglementées présente toutefois ses limites, le démarchage financier leur étant interdit. Lorsqu'il s'agit de vendre un produit, elles sont donc contraintes de passer le relais à un autre professionnel. "Nous accompagnons nos clients dans le choix des enveloppes mais ensuite, nous

les mettons en relation avec des CGPI ou des établissements financiers", résume Maître Arlette Darmon. "Nous ne pouvons pas accepter de rétribution en qualité d'intermédiaire. C'est d'ailleurs cette obligation de désintéressement qui fait notre force et assoit notre crédibilité", insiste Maître Xavier-Philippe Gruwez. Le choix de l'intermédiaire financier se fait d'ailleurs en toute liberté. "Nous procédons à des appels d'offres pour certains dossiers très importants, ajoute Maître Arlette Darmon. Mais en règle générale, nous travaillons en collaboration avec des professionnels avec lesquels nous ou notre client avons eu l'occasion de nouer des relations de confiance." Une méthode qui prédomine dans la plupart des cabinets ou études : " Nous préférons nous adresser au conseiller de notre client plutôt que de nouer des partenariats avec tel ou tel professionnel, déclare un notaire. Car être lié à une banque ou à un CGPI en particulier remettrait en cause notre indépendance." Si les professions réglementées demeurent réticentes à nouer de véritables partenariats avec les conseillers en gestion de patrimoine, la réciproque est vraie aussi. "Bien sûr, nous sommes obligés de faire appel à eux dans certains cas, reconnaît **Jean-Pierre Rondeau, vice-président de la CGPC.** Que ce soit dans le cadre d'un montage financier particulier faisant intervenir un démembrement de propriété ou une SCI, ou encore lorsqu'il s'agit de la vente d'une entreprise. De là à travailler en collaboration étroite et régulière avec un notaire ou un avocat. Cela me paraît marginal. Sauf si l'on a noué des relations personnelles et pour quelques dossiers."

Plus de règles pour faciliter les synergies

Pour voir apparaître de véritables synergies, il faudra manifestement patienter. Et régler auparavant quelques ressentiments. Du côté des CGPI tout d'abord, on estime ne pas se battre "à armes égales" avec les professions réglementées : "La seule limite qui leur soit faite concerne l'interdiction de percevoir des commissions. Mais aucune restriction n'est liée à la formation", regrette **Jean-Pierre Rondeau.** Effectivement, rien n'oblige les notaires, avocats et experts-comptables à suivre des formations spécialisées. Pour Gérard Varona, expert-comptable et président de la Compagnie des conseils et experts financiers (CCEF), association ayant vocation à favoriser l'interprofession, cette situation s'explique par les règles régissant déjà les trois professions réglementées : "Notre déontologie nous empêche de fournir des conseils dans un domaine pour lequel nous n'avons pas les compétences nécessaires." Il ajoute également que "dans la pratique, il est indispensable de se former à cette nouvelle activité, sous peine de prendre des risques inconsidérés." Certains suivent le troisième cycle de gestion de patrimoine de Clermont-Ferrand, d'autres se tournent vers les associations professionnelles. "Quelques notaires, avocats et experts comptables se sont fait certifier, note **Jean-Pierre Rondeau.** Je ne peux que saluer cette initiative, mais elle reste pour l'instant anecdotique : à peine une quarantaine sur les 1 800 certifications délivrées." Quant aux professions réglementées, elles attendent également des CGPI un standard de formation. "Dès lors que l'on parle d'interprofession, la question de la répartition des honoraires et de leur transparence va se poser tout comme celle du secret professionnel, de la compétence... Ces notions nécessitent une formation et un contrôle minimaux, estime Gérard Varona. Mais la situation va dans ce sens avec notamment la réglementation sur le statut de CIF et la transposition de la directive MIF." Il n'empêche. Pour l'instant CGPI et professions réglementées ne jouent pas dans la même cour : la charte de la collaboration interprofessionnelle, par exemple, qui vise à fixer la collaboration entre professions du droit et du chiffre n'a pas intégré les conseillers en gestion de patrimoine. Dommage pour le client !

Source : Gestion privée Magazine