

Les cahiers de l'Opinion

Private Banking

CAHIER DE « L'OPINION » N° 12 - VENDREDI 26 ET SAMEDI 27 SEPTEMBRE 2014

Comment profiter de solutions sur mesure et de montages personnalisés ? Comment céder, donner, optimiser, transmettre ? L'Opinion dresse une sélection des services hors normes des banques privées

10 clefs pour bien choisir sa banque privée

Fortunes

Quel temps est-elle prête à vous consacrer ? Les produits qu'elle vous vend sont-ils les meilleurs du marché ou ceux de sa maison mère ? Peut-elle vous accompagner dans le processus de cession de votre entreprise ? Est-elle présente en province ou à l'international ? **Dix questions à se poser avant de choisir sa banque privée.**

Mireille Weinberg

CHOISIR SA BANQUE PRIVÉE, c'est un peu comme choisir son médecin de famille. Comme lui, elle doit être fiable, disponible, prodiguer de bons conseils, prescrire les meilleurs remèdes, s'occuper de tous les membres de la famille. Être discrète aussi, parce qu'on dit beaucoup de choses à son banquier privé...

La banque privée n'est pas forcément celle qui est réservée à l'élite ou aux plus riches. « A partir de 250 000 euros à placer, les banques privées peuvent vraiment apporter des solutions sur mesure, bien plus personnalisées que celles proposées dans la plupart des réseaux des grandes banques », martèle Tanguy Polet, directeur général de Swiss-Life Banque Privée. Reste à savoir, pour tous ceux qui se situent au-delà de ce seuil, comment bien choisir sa banque privée. Nos éléments de réponse en dix points.

1 Être dans le cœur de cible. Les banques privées sont toutes sélectives et n'ouvrent leurs portes qu'à ceux qui ont suffisamment de moyens (*lire tableau page suivante*). Mais certaines sont plus gourmandes que d'autres, avec des tickets d'entrée qui peuvent dépasser le million d'euros. Même s'il ne faut pas s'arrêter à ces montants - la plupart des banques



SIPA PRESS

examinent en effet la « grappe familiale » ou le potentiel du client notamment quand l'essentiel de ses avoirs sont placés dans son entreprise -, mieux vaut malgré tout « choisir une banque dans laquelle vous correspondez au cœur de cible », dit Jessica Selam, sous-directeur chez Rothschild Patrimoine.

Si vous avez plusieurs millions d'euros à placer, vous pouvez choisir parmi les plus sélect des banques privées, comme JP Morgan, Pictet, Crédit Suisse France, Lazard Frères Gestion, Rothschild Patrimoine, Edmond de Rothschild Frères, etc. Sinon, mieux vaut vous concentrer sur des établissements plus largement ouverts.

2 Tenir compte de l'ADN de la banque. Il existe une multitude de familles de banques privées. Les Françaises, les Suisses de Zurich ou de Genève, les Américaines... Ce n'est pas la provenance géographique qui est la plus intéressante, mais l'ADN de la banque. Quel est son métier d'origine, celui dans lequel, a priori, elle excelle ? Certaines, mais elles sont rares, sont de pures banques privées comme Pictet ou Neufilze OBC, d'autres viennent de la gestion d'actifs et/ou de la banque d'affaires comme JP Morgan, UBS, Odéo, Lazard, d'autres encore et surtout les françaises, sont issues des banques de réseaux comme BNP Paribas Banque privée, SG Private Banking, Banque

Transatlantique (groupe Crédit Mutuel)... Choisissez bien sûr en fonction de vos besoins et n'oubliez pas de vérifier comment la banque a évolué.

3 Faire quelques vérifications liminaires. Avant de franchir le seuil d'une banque privée, vous pouvez vérifier sa réputation et sa solidité financière. Concernant ce dernier point vous pouvez a priori dormir sur vos deux oreilles, s'il s'agit d'une filiale d'une banque à réseau française ou d'une grande banque étrangère. Pour les petites boutiques régionales, n'hésitez pas à jeter un œil sur le ratio de fonds propres de la banque et à demander les

●●● Page 2

La chasse a du bon

Où est la richesse en France ? Dans les grandes familles, certes ! Mais elles ont toutes depuis bien longtemps choisi leurs banques privées. Alors pour toutes celles qui arrivent sur ce marché très disputé - certaines banques à réseau françaises, certaines filiales de banques étrangères -, il n'y a qu'une seule planche de salut : partir à la conquête du chef d'entreprise, si possible bientôt cédant, pour qu'après la cession de sa société, il confie les fruits de la vente à sa banque privée. Environ 10 000 PME (10 à 250 salariés) et ETI (250 à 5 000 salariés) sont cédées chaque année, selon l'observatoire CRA Cédants et Repreneurs d'Affaires. Les banques à réseau ont cet avantage que l'entreprise y a forcément un compte professionnel ou quelques lignes de trésorerie. Pour elles, le challenge consiste à identifier le potentiel d'un client suffisamment tôt et à soigner sa proie pour qu'elle n'aille pas voir ailleurs. Les grandes banques étrangères, elles, capitalisent sur leur savoir-faire en matière de banque d'investissement et surtout en matière de banque d'affaires. Un chef d'entreprise qui fait une opération sur son capital ou qui penche pour une opération de fusion-acquisition, sera repéré et opportunément approché par la banque privée appartenant au même groupe que la banque d'affaires ou d'investissement initialement missionnée. La compétition est rude. Et ce n'est pas parce que les banques privées sont d'augustes maisons qu'elles ne partent pas à conquête de la clientèle « dans le dur ». Pour les clients, aucun doute, c'est une chance. Il ne faut pas hésiter à les mettre en compétition, voire à opter pour plusieurs banques privées, selon les spécialités de chacune. La chasse a du bon.

Mireille Weinberg
@Mi_Weinberg

Structurer le patrimoine et offrir des produits rémunérateurs à ses clients : deux conditions nécessaires, mais pas suffisantes, à la construction d'une relation à long terme.

Art, immobilier ou philanthropie : des services à forte valeur ajoutée

UN CLIENT CONQUIS est un client fidèle. Pour se différencier, les banques privées ont compris qu'il fallait aussi toucher à l'intime, entrer encore davantage dans la sphère privée de leurs clients. Elles avancent avec tact et mesure dans cette voie et proposent un accompagnement dans des domaines tels que l'art, la philanthropie, l'immobilier de prestige...

Ce chef d'entreprise souhaite vendre sa toile d'Odilon Redon ? S'il est client de Neufilze OBC, il aura intérêt à s'adresser au département dédié à la gestion du patrimoine artistique, qui l'accompagnera pour estimer la

toile, l'authentifier si besoin et l'aidera à déterminer s'il faut opter pour une vente publique ou privée, et surtout vers quelle maison de vente se tourner en France ou à l'étranger. Ce département, qui existe depuis plus de 25 ans, connaît le milieu de l'art comme sa poche et prodigue de précieux conseils.

« Nos services sont rémunérés, mais compte tenu des frais globalement négociés avec les experts, maisons de vente, transporteurs ou assureurs, l'opération est au final généralement plus avantageuse pour notre client », explique Fanny Roger,

gestionnaire de patrimoine artistique chez Neufilze OBC. Et si ce chef d'entreprise ne supporte plus la vue de son Redon, il pourra le faire stocker dans les coffres-forts de la banque, dédiés aux œuvres d'art. « Il pourra aussi conserver son Redon dans son salon et s'il est bien assuré, nous le prendrons en garantie du prêt nécessaire à l'achat d'un Outre-Noir de Soulagès par exemple. La banque a une expertise unique pour ce genre d'opération », dit Philippe Vayssettes, président de Neufilze OBC.

Ce deuxième client, a lui, une idée fixe. Il veut investir au 20 rue de la

Paix. S'il est client d'une banque privée, il doit naturellement se rapprocher de la filiale immobilière de prestige de celle-ci.

« Je peux lui apporter des biens hors marchés appartenant à d'autres de mes clients et à vendre dans le cadre d'une succession par exemple, ou approcher des propriétaires opportunistes, dont les biens ne sont pas officiellement à vendre... », explique Anthony Dumont responsable du département Immobilier également chez Neufilze OBC.

Ce troisième client enfin veut partager ses valeurs avec ses descendants

en créant une fondation, un fonds de dotation ou une association, entité dans laquelle tout ce petit monde sera partie prenante. « Faire une donation à ses descendants, c'est transmettre de la valeur, créer un véhicule philanthropique rassemblant la famille, c'est en plus transmettre des valeurs », relève Julien Thibault-Liger, directeur adjoint de l'ingénierie patrimoniale, en charge de la philanthropie chez UBS France. BNP Paribas Banque Privée ou Crédit Suisse France par exemple ont également une offre très structurée en la matière.

M.W.

●●● Suite de la page 1

états financiers. Mieux, « si vous voulez connaître ce que les marchés financiers pensent de la solidité d'une banque privée, allez vérifier son CDS (la prime d'assurance que le marché paye pour se couvrir en cas de défaut ; plus le CDS est bas, mieux c'est), disponible sur Internet. Vous pouvez même vérifier la hiérarchie des CDS des banques privées », conseille Yves Saint Requier, président du directoire de Crédit Suisse France Banque Privée. Concernant la réputation de l'établissement, vous pouvez vous fier aux récompenses, dont les Anglo-Saxons sont très friands, qui sont décernées régulièrement aux banques privées pour la qualité de leurs services (Euromoney Private Banking Survey, par exemple).

« Le premier rendez-vous doit être un moment de découverte du client et d'écoute. Vous n'êtes pas dans un supermarché, aussi si quelqu'un tente à ce stade de vous vendre quoi que ce soit, fuyez »

4 Le premier rendez-vous. « Au premier rendez-vous, vous voyez immédiatement à qui vous avez affaire », sourit Yves Saint Requier. Outre l'adresse généralement prestigieuse, l'épaisseur de la moquette et la décoration irréprochable, concentrez-vous sur les personnes que vous avez en face de vous. Combien sont-elles ? Le banquier privé, chef d'orchestre de la relation est-il seul ou accompagné d'un ingénieur patrimonial ou d'un gérant de portefeuille ? Sont-ils à l'écoute ? Est-ce que vous comprenez ce qu'ils vous disent ? Quelle est la qualification exacte du banquier privé ? « Nous faisons en sorte que tous nos banquiers privés soient diplômés en gestion de patrimoine, par des organismes externes reconnus, comme l'Université de Dauphine par exemple », fait valoir Jean-Marie Louzier, directeur du marché Gestion Privée pour les Banques Populaires. « Le premier rendez-vous doit être un moment de découverte du client et d'écoute. Vous n'êtes pas dans un supermarché, aussi si quelqu'un tente à ce stade de vous vendre quoi que ce soit, fuyez », conseille Maxime Vermesse, directeur de la gestion privée chez Meeschaert.

5 Comment serez-vous traité ensuite. Il convient également de vous renseigner sur la suite des événements. Qui va s'occuper de vous ? Que se passe-t-il quand cette personne est absente ? « Quand le banquier privé est indisponible, c'est son assistant qui renseigne le client, qui bénéficie de la sorte toujours de la même interface. Dans nos enquêtes annuelles de satisfaction, ce sont d'ailleurs toujours les assistants qui recueillent les meilleures notes », fait valoir Béatrice Belorgey, directeur de BNP Paribas Banque Privée France. A quelle fréquence pourriez-vous appeler ou voir votre banquier privé ? Quid de l'ingénieur patrimonial ou du gérant ? De combien de clients ou de familles s'occupe chaque banquier privé ? « Un banquier privé gère une vingtaine de relations ou de groupes familiaux, ce qui est un des ratios les plus faibles de la place », dit Sébastien Berthon, gérant senior chez JP Morgan en France. Idem chez UBS France, par exemple. Plus le ticket d'entrée est élevé, plus la disponibilité est censée être grande. Dans certains établissements, le banquier privé se charge de plus de 250 à 300 clients, ce qui est beaucoup.

6 Près de chez vous ou partout dans le monde. Selon que votre activité professionnelle est internationale ou pas vous n'aurez pas les mêmes besoins. Idem, si vos enfants vivent à l'étranger. Dans ces situations, mieux vaudra opter pour une banque privée à vocation internationale, après avoir vérifié qu'elle est bien présente là où vous en avez besoin. A l'inverse, si vous recherchez la proximité et que vous n'avez pas envie de vous déplacer, vérifiez que la banque en question est bien implantée dans votre région. La plupart des banques internationales disposent de quelques implantations en province, mais les banques à réseaux françaises profitent sur ce point d'un large avantage. « Le dispositif de proximité de BNP Paribas Banque Privée est unique en France, avec 230 centres de banque privée, auxquels s'ajoutent des banquiers privés dans les 67 maisons des entrepreneurs », dit Béatrice Belorgey. « La Caisse d'Epargne Nord France Est, qui couvre le Nord Pas de Calais et depuis peu la Belgique, a déployé son offre de banque privée en 2013. Notre implantation présente de réels atouts pour des entrepreneurs attachés à leur région et qui souhaitent y investir. Nos offres locales en matière d'immobilier de prestige ou de bureau et surtout de Private Equity rencontrent par exemple un réel succès », se félicite Jean-Luc Reynaert, directeur de la gestion privée à la Caisse d'Epargne Nord France Europe.

Classement des 25 plus grandes banques privées dans le monde

	Institution	Actifs gérés (en milliards de dollars)
1	UBS	1 966,9
2	Bank of America Merrill Lynch	1 866,6
3	Morgan Stanley	1 454,0
4	Crédit Suisse	888,2
5	Royal Bank of Canada	673,2
6	BNP Paribas	395,1
7	Deutsche Bank	384,1
8	HSBC	382,0
9	JPMorgan	361,0
10	Pictet	338,1
11	Goldman Sachs	330,0
12	Julius Bär	282,5
13	Barclays	233,2
14	ABN Amro	231,7
15	Northern Trust	221,8
16	Wells Fargo	218,0
17	Lombard Odier	198,0
18	Santander	196,5
19	Bank of New-York Mellon	185,0
20	Crédit Agricole	182,0
21	BMO Financial Group	171,7
22	CIC	141,8
23	Société Générale	116,3
24	Bank Safran Sarasin	115,6
25	Citi Private Bank	112,3

SOURCE: SCORPIO PARTNERSHIP GLOBAL PRIVATE BANKING BENCHMARK 2014

7 Ses performances financières.

C'est une donnée assez facile à vérifier. Demandez systématiquement aux banques que vous sondez leurs performances en matière de gestion financière. Dans les banques privées, soit vous accordez un mandat de gestion au professionnel qui gère votre portefeuille à votre place, soit vous préférez une gestion conseillée (il se contente de vous donner ses conseils, mais c'est vous qui décidez des arbitrages à faire ou pas), soit vous optez pour une gestion totalement libre et autonome.

Ce sont les performances des différents mandats de gestion (prudent, équilibré et dynamique) qu'il faudra obtenir sur l'année précédente, mais aussi depuis au moins 2007, pour vérifier comment votre banquier s'en est sorti au cours des différentes crises (2008 et 2011 notamment). S'il refuse de vous les donner, ce n'est pas bon signe ! Et n'hésitez pas à comparer. « Dans la durée et une fois que l'organisation patrimoniale a été réglée, c'est la qualité de la gestion financière qui fait la différence », insiste Sophie de Nadaillac, associé gérant chez Lazard Frères Gestion.

8 Son indépendance par rapport à sa maison mère. L'intérêt de s'adresser à une banque privée, c'est de pouvoir bénéficier des meilleurs conseils juridiques, fiscaux et financiers, mais aussi des produits qui vous sont les mieux adaptés (assurance-vie, Sicav, FCP...). Si votre banque privée vous vend systématiquement des fonds de sa société de gestion ou de sa compagnie d'assurance-vie, c'est suspect. Son rôle est au contraire de choisir le produit qui vous convient le mieux, pas celui que sa maison mère dispose en tête de gondole. Il est donc absolument primordial de vérifier qu'elle travaille bien en « architecture ouverte », ce qui signifie qu'elle met à votre disposition plusieurs contrats d'assurance-vie de différents assureurs et surtout qu'elle choisit les fonds de votre portefeuille parmi les meilleurs sur l'ensemble de la place. Quand votre banque privée vous vend des fonds de sa maison mère, demandez-lui de justifier ses choix. Si c'est systématique, et que les explications ne sont pas fondées, il faut changer de banque. « Chez Oddo Banque Privée, nous proposons nos meilleurs fonds à nos clients, s'ils sont au moins équivalents à ceux vendus à l'extérieur. Quand ce n'est pas le cas, nous allons chercher les meilleures expertises dans d'autres sociétés de gestion », affirme Jean-Philippe Taslé d'Héliand, président d'Oddo Banque Privée. C'est ce même raisonnement qui doit prévaloir dans votre banque privée.

9 L'étendue de la gamme de produits et services...

Les deux grands pans de l'activité d'une banque privée sont l'optimisation patrimoniale et la gestion d'actifs. Mais autour de ces deux piliers, les produits et services sont plus ou moins développés. Vérifiez-en l'étendue selon vos besoins. Souhaitez-vous investir dans l'art, dans un vignoble du Bordelais, dans de l'immobilier de prestige ou songez-vous à créer une fondation ? Si ce projet vous tient à cœur, rapprochez-vous d'une banque privée qui saura vous aider. « Art, philanthropie, vignes et forêts, immobilier de prestige, Private Equity et même banque d'affaires pour des PME de plus petite taille... Notre offre est complète chez BNP Paribas Banque Privée », énumère Béatrice Belorgey. Si le service dont vous rêvez n'est pas offert, vérifiez malgré tout comment votre banque privée peut vous accompagner. « L'ADN du groupe Oddo, ce sont les marchés financiers. Dès que nous nous éloignons de notre savoir-faire, nous nouons des partenariats avec des experts incontestables », soutient Jean-Philippe Taslé d'Héliand.

10 ...et ceux plus spécifiquement dédiés aux chefs d'entreprises. Vous envisagez de vendre votre PME à moyen terme ? Avez-vous besoin des services de votre banque privée pour vous accompagner ? Certaines s'en sont fait une spécialité. Les banques d'affaires n'intervenant que pour des opérations de grande envergure, de plusieurs centaines de millions d'euros, les banquiers privés se sont engouffrés dans la brèche, pour des opérations de fusions-acquisitions de montants plus modestes. « Aujourd'hui, le marché de la banque privée, c'est celui de l'entrepreneur cédant. Nous avons développé une équipe dédiée aux fusions-acquisitions, comme dans la banque d'affaires, mais au sein même de la banque pri-

Quand votre banque privée vous vend des fonds de sa maison mère, demandez-lui de justifier ses choix. Si c'est systématique, et que les explications ne sont pas fondées, il faut changer de banque

vée et pour des montants de cessions d'entreprises valorisées entre 15 et 300 millions d'euros. Cela nous permet d'assurer un accompagnement de long terme de l'entrepreneur. Au-delà, c'est la banque d'affaires du groupe UBS, dont nous partageons l'expertise, qui se charge des opérations », explique Fabrice Scheer, directeur de l'équipe M & A MidCap au sein d'UBS Banque Privée France.

Le même schéma prévaut chez Crédit Suisse France, avec un modèle intégré comprenant les services de conseil d'une banque d'investissement et ceux de la banque privée, pour les opérations de fusions-acquisitions également comprises entre 20 et 300 millions d'euros. BNP Paribas Banque Privée est allée encore plus loin. « Nous avons lancé une offre structurée entre la banque privée, la ligne entreprise et les équipes de corporate finance, pour les petites fusions-acquisitions de moins de 25 millions d'euros. Au-delà de ce montant, ce sont les équipes de corporate finance de CIB qui se chargent des opérations au sein du groupe », commente Béatrice Belorgey.

@Mi_Weinberg

Focus sur l'activité française de 21 banques privées

	Actifs sous gestion en millions d'euros ⁽¹⁾	Ticket d'entrée		Nombre de			
		Banque Privée	Gestion de Fortune	Clients/Familles	Banquiers privés	Ingénieurs patrimoniaux	Gérants de portefeuille
Banque Populaire	NC	150.000 €	1.000.000 €	315.000 clients	450	40	70
Banque Transatlantique	21.000 M€	300.000 €	1.000.000 €	NC	98	10	24
BNP Paribas Banque privée France	77.000 M€	250.000 €	5.000.000 €	NC	1200	50	150
Bordier et Cie France	350 M€	300.000 €	1.000.000 €	200 clients	6	1	4
Caisses d'Epargne	NC	150.000 €	1.000.000 €	375.000 clients	600	20	19
Crédit Suisse France Banque Privée	4.800 M€	2.000.000 à 3.000.000 € en moyenne ⁽²⁾		NC	50	NC	NC
Edmond de Rothschild France	14.000 M€	1.000.000 €		3.000 familles	NC	NC	NC
HSBC Private Bank France	6.000 M€	3.000.000 €		NC	26	4	11
Indosuez Private Banking (Crédit Agricole)	23.000 M€	3.000.000 €		NC	80	15	18
JP Morgan	NC	10.000.000 \$	30.000.000 \$	NC	20	3	11
KBL Richelieu	2.480 M€	500.000 €		7.000 clients	21	2	10
Lazard Frères Gestion	NC	1.000.000 €		2.000 clients	17	3	12
LCL Banque Privée	39.000 M€	300.000 €	4.000.000 €	83.900 familles	400	28	35
Meeschaert Gestion Privée	2.900 M€	300.000 €	3.000.000 €	10.000 familles	35	7	10 ⁽³⁾
Neufilze OBC	46.400 M€	500.000 €	1.000.000 €	33.000 clients ⁽⁴⁾	140	10	38
Oddo Banque Privée	5.200 M€ ⁽⁵⁾	1.000.000 €	5.000.000 €	2.000 familles	17	5	8
Pictet	5.300 M€	1.500.000 €		NC	8	3	4
Rothschild Patrimoine	7.500 M€	1.000.000 €		1.000 familles	28	12	6
Société Générale Private Banking France	50.000 M€ ⁽¹⁾	500.000 €	NC	40.000 familles	240	40	20
SwissLife Banque Privée	4.290 M€	250.000 €		5.000 clients	18	4	9
UBS France	10.000 M€	500.000 €	10.000.000 €	8.000 clients	70	5	10

(1) Au 31/12/2013, sauf Société Générale Private Banking pour laquelle les chiffres sont arrêtés au 31 janvier 2014, lors de la création de la nouvelle banque privée.

(2) Pas de ticket d'entrée, c'est la situation globale du client qui est évaluée.

(3) Ces gérants sont ceux de Meeschaert Asset Management.

(4) La banque privée compte 33.000 clients personnes physiques + 6.000 clients corporate

(5) Ces actifs sous gestion correspondent à ceux confiés à la fois par les clients de la banque privée (2.000 familles) et par les clients de la banque patrimoniale (20.000 familles, ticket d'entrée à 250.000 €)

SOURCE: L'OPINION

Banque Patrimoniale

Créateurs de solutions patrimoniales

AXA FRANCE VIE : Société anonyme au capital de 487 725 073,50 € - Entreprise régie par le code des assurances. Siège social : 313, Terrasses de l'Arche - 92727 Nanterre Cedex 310 499 959 R.C.S. Nanterre
AXA BANQUE : Société anonyme à Directeur et Conseil de Surveillance au capital de 89 467 904 € - 542 016 993 RCS Créteil. Siège Social : 203/205 rue Carnot 94138 Fontenay-sous-Bois Cedex. Intermédiaire
en assurance pour le compte d'AXA France Vie et AXA France Iard - N° ORIAS 07 025 377 - Réf. 967853 - 09/2014 - Crédit photo : Getty Images - Création V&S / Art'Motive Change

Solutions

La Banque Patrimoniale dispose d'une
gamme complète de solutions répondant
à chacun de vos objectifs.

- **Expertise crédit patrimonial**
De par son adossement à des actifs existants,
le crédit permet de mettre en place une stratégie
dynamique pour diversifier, optimiser ou
faciliter la transmission de votre patrimoine
personnel ou professionnel.
- **Expertise financière**
En complément de l'assurance vie d'AXA,
nos solutions d'investissement se répartissent,
en fonction de vos besoins et de vos objectifs
de placement parmi toute une gamme d'offres
bancaires et financières.



www.axabanque.fr/banque-patrimoniale



BANQUE

réinventons / notre métier

Les objectifs n'ont rien d'extravagant : préserver son capital et faire en sorte que les revenus dégagés couvrent au moins l'inflation, le train de vie et, si possible, les impôts

Gestion financière : davantage de possibilités pour la clientèle fortunée

Allocation

Les banques privées appliquent exactement les mêmes principes de diversification aux portefeuilles de leur clientèle fortunée qu'à ceux de leurs autres clients. A cette différence près que **le choix des actifs sous-jacents est beaucoup plus large**, avec des placements dont les tickets d'entrée s'élèvent à plusieurs millions d'euros ou des produits dits alternatifs, peu liquides. Revue de détail.

IL Y A EU LA CRISE DES SUBPRIMES à l'automne 2008, l'affaire Madoff dans la foulée, puis la crise de l'euro en 2011... Rares sont ceux qui sont passés à travers les mailles du filet. Et puis, il y a ceux que les banquiers privés appellent « les grands brûlés », ceux qui parmi les plus fortunés ont failli y laisser leur chemise !

« Il s'est passé tellement de choses en si peu de temps sur les marchés financiers, avec des traumatismes sur toutes les classes d'actifs. Depuis 2008, c'est le réflexe de sécurité qui prédomine chez nos clients », note Marjorie Sonigo, responsable de la gestion financière de Pictet Wealth Management. « Les plus fortunés ne veulent plus prendre de coups. Depuis 2008, ils contrôlent très scrupuleusement la volatilité (le degré de risque) des solutions que nous leur apportons », confirme Benoît Momméja, directeur des investissements chez Oddo Banque Privée.

« Pendant la crise et en raisons des incertitudes, certains de nos clients ont vendu leurs actifs les plus liquides. Ils se sont retrouvés avec des portefeuilles totalement déstructurés. Pour les accompagner, nous avons créé une méthode, baptisée « Dialogue & Allocation d'Actifs », qui analyse la structure de leur portefeuille en la soumettant à plus de 8 000 scénarios de marchés, pour leur faire prendre conscience des rendements et risques associés. Ensuite, et si c'est nécessaire, nous réalouons leurs actifs ou en introduisons de nouveaux, pour mieux diversifier leur portefeuille », explique Benjamin Chelli, responsable des solutions d'allocations d'actifs chez Société Générale Private Banking.

A la fin de l'exercice, chaque client reçoit sa présentation personnalisée avec le détail de ses chances de gains et de pertes, la volatilité de son portefeuille, etc., le tout disponible en français, en anglais, en néerlandais ou en russe !



REUTERS

Une allocation d'actifs presque classique. La clientèle privée a naturellement besoin d'écoute et de pédagogie. Mais ses objectifs n'ont généralement rien d'extravagant. Il s'agit le plus souvent de préserver son capital et de faire en sorte que les revenus dégagés par celui-ci couvrent au moins l'inflation, son train de vie et, si possible, ses impôts. Pour le reste, et notamment pour la manière de répartir son patrimoine entre les différentes classes d'actifs, c'est tout à fait classique. Les actions sont nécessaires pour aller chercher du rendement et de la plus-value, les obligations pour donner une certaine visibilité à ses revenus futurs et amortir les chocs.

Quant à la poche monétaire, même si elle ne rapporte plus rien, elle conserve son utilité. « Surtout pour les clients les plus fortunés, fait valoir Alan Mudie, directeur de la stratégie d'investissement chez Société Générale Private Banking. Le fait d'investir une partie de son portefeuille sur une classe d'actifs sans risque, permet d'en accepter davantage sur d'autres supports, potentiellement plus rémunérateurs. Cela permet aussi de garder des liquidités par-devers soi, sans risque de perte, pour les investir aux bons moments sur les marchés financiers ou pour répondre aux appels de fonds dans le non-coté notamment ».

Davantage de titres vifs. La gestion financière pour les plus fortunés présente malgré tout quelques spécificités. D'abord un recours plus soutenu aux titres vifs (actions ou obligations en direct), moins opaques aux yeux de certains clients, que certains fonds. Des maisons, comme la Banque Transatlantique (70% de la gestion sous mandat est faite sous forme de titres vifs, actions comme obligations) ou Bordier et Cie France (75% de la part actions est investie en titres vifs) par exemple, s'en sont fait une spécialité, avec des équipes d'analystes dédiés sur la sélection des valeurs.

« Pour diversifier une poche composée d'actions en direct, il faut investir sur une vingtaine de valeurs. Or, à moins de 10 000 euros par ligne, cela a peu de sens, compte tenu des coûts de transaction. Dès lors, composer un portefeuille de titres en direct nécessite au minimum 200 000 ou 300 000 euros », explique Christophe Burtin, directeur général de Bordier et Cie France. Ce qui n'est pas donné à tout le monde ! C'est encore plus vrai pour les obligations, difficilement accessibles aux particuliers, même fortunés, le ticket d'entrée sur certaines lignes se comptant en millions d'euros !

« Nous achetons ces lignes obligataires pour le compte de plusieurs de nos clients

privés. Certains préfèrent détenir des lignes en direct, pour connaître très précisément la performance à l'échéance (le coupon et le remboursement d'une obligation sont définis à l'avance pour ceux qui les conservent jusqu'à leur échéance), alors que les fonds obligataires offrent, au gré des achats-ventes, une visibilité modérée sur le rendement final », constate Philippe-Jean Péron, membre du comité exécutif de la Banque Transatlantique.

Des produits alternatifs. Autre particularité, « nous pouvons orienter notre clientèle fortunée sur des classes d'actifs alternatives, qui se comportent différemment et sont décorréllées des marchés financiers, ce qui fait baisser le risque moyen du portefeuille et permet une meilleure diversification », explique Benjamin Chelli.

Hedge funds (*lire ci-dessous*), Private Equity (investissement dans le non-coté, *lire ci-dessous*), fonds immobilier... « Tous ces produits dits alternatifs ne peuvent être conseillés qu'à des investisseurs avertis et disposant d'un patrimoine suffisant pour allouer une partie à ces classes d'actifs de maturité longue et non liquides », poursuit Alain Massiera, associé gérant en charge de la Banque Privée de Rothschild & Cie Gestion.

« Si l'objectif est de réaliser une performance à cinq ans, nous éviterons le Private Equity, dont la période de détention, souvent plus d'une décennie, est trop longue. Nous pourrions en revanche proposer des Hedge funds ou des fonds immobiliers, un peu plus liquides », fait valoir Alan Mudie.

Combien faut-il en mettre dans son portefeuille ? « Pour nos clients qui acceptent les risques liés à ces produits, un minimum de 3% à 5% nous semble nécessaire, sans quoi l'apport de diversification, de performance et de décorrélation aux marchés n'est pas suffisamment efficace », complète-t-il. Certaines banques privées en sont plus friandes que d'autres, mais peu ou prou, toutes utilisent ces placements alternatifs.

« En juillet, environ 77 milliards de dollars des actifs financiers de nos clients privés dans le monde (sur 962 milliards), étaient investis en produits alternatifs de type Hedge funds, Private Equity ou fonds immobiliers », conclut Sébastien Berthon, gérant senior chez JP Morgan en France, l'une des banques privées les plus en pointe sur le sujet.

M. W.

Le Private Equity pour la performance

CRÉER UNE ENTREPRISE, y investir son temps et son argent, prendre des risques, la développer, la revendre... C'est un cycle que les entrepreneurs comprennent bien. Les plus fortunés d'entre eux, après avoir vendu leur entreprise, sont souvent tentés par le Private Equity. Prendre des parts au capital de sociétés non cotées est pour eux comme une fenêtre sur la vie économique du pays, une manière de continuer à y prendre part. Pour autant le Private Equity, est un placement très risqué et qui mérite d'être accompagné par des vrais professionnels. Les banques privées l'ont bien compris, qui proposent presque toutes une offre solide de Private Equity, en interne, ou via des partenariats.

Le plus rémunérateur mais aussi le plus risqué. Plus que tout autre placement, celui-ci s'adresse exclusivement aux plus fortunés. D'abord parce qu'il ne faut pas avoir besoin de l'argent investi, qui est indisponible pendant près d'une décennie et parfois davantage. Ensuite, parce que le ticket d'entrée est très élevé, 200 000 euros au minimum mais le plus souvent plusieurs millions d'euros quand vous investissez dans des fonds, et beaucoup plus quand vous investissez directement dans une société non cotée. Enfin, compte tenu des règles de bonne diversification du risque, cela suppose d'avoir par ailleurs un patrimoine financier très important, d'au moins 4 ou 5 millions d'euros.

Cela étant dit, quand l'investissement est bien choisi, il peut être très rémunérateur avec

des performances moyennes de 10% à 15% par an, voire beaucoup plus si vous avez ciblé des entreprises en phase de création de type start-up. Il y a bien sûr un corollaire : vous pouvez aussi perdre l'intégralité de votre mise !

Jouer la différence. « Pour mettre toutes les chances de votre côté, il faut diversifier votre investissement au sein de la poche Private Equity. La meilleure façon de le faire est d'investir dans plusieurs fonds ou sociétés, de millésimes différents, dans des zones géographiques différentes et proposés par des sociétés de gestion différentes. Il est également important de choisir plusieurs stratégies d'investissement, avec des sociétés arrivées à des stades de maturité différents : celles en phase de décollage, qui lèvent des fonds pour financer leur projet, des sociétés en croissance déjà bien installées mais qui ont besoin de financements pour se développer et des entreprises totalement matures qui font l'objet d'une cession dans le cadre d'un LBO », conseille Jessica Sellam, sous-directeur chez Rothschild Patrimoine. « Les clients les plus fortunés et les plus appétents peuvent allouer 10% à 30% de leur patrimoine financier en Private Equity », dit Alain Massiera, associé gérant en charge de la Banque Privée de Rothschild & Cie Gestion. Bien sûr, cette famille de placement n'entre pas dans le mandat de gestion que vous donnez par ailleurs à votre banque privée. C'est « à côté » ou « en plus ». Du coup, vous ne risquez jamais de posséder du Private Equity sans le savoir !

M. W.

Les Hedge Funds pour la diversification

CETTE FORME DE GESTION, à la fois encensée (les gérants de Hedge funds seraient les meilleurs du monde) et honnie (ils seraient aussi responsables de l'aggravation des crises financières - Grèce, Argentine -), trouve toute sa place dans les portefeuilles financiers des plus fortunés. « Nous y plaçons de 0% à 20% des actifs financiers en gestion sous mandat », fait valoir Marjorie Sonigo, responsable de la gestion financière chez Pictet Wealth Management.

Encore plus haut dans la moyenne, la banque privée JP Morgan France y investit « de 20% à 25% des actifs financiers de sa clientèle », selon l'un de ses gérants seniors, Sébastien Berthon. Ces fonds qui utilisent des techniques particulières (couverture, effet de levier, ventes à découvert...) sont fortement décorréllés des marchés financiers, et c'est tout leur intérêt. Que les marchés soient haussiers ou baissiers, le gérant produit de la performance tant que son pari initial est valide (par exemple que Renault va monter davantage que Peugeot, technique du « Long-Short »).

Faire appel à des experts. Il existe une multitude de techniques et de types de gestion dans cette catégorie, qui en fait un ensemble très hétérogène, complexe et difficile à appréhender, même pour des spécialistes. De plus, ces fonds sont beaucoup moins réglementés que les fonds listés et cotés. Du coup, mieux vaut faire confiance à des banques privées capables de démontrer qu'elles ont

une véritable expertise en la matière. « Nous utilisons les services de notre société sœur spécialisée, Lyxor, qui nous aide à accéder au marché, à affiner nos choix et surtout à suivre les risques opérationnels associés aux Hedge funds », dit Alan Mudie, directeur de la stratégie d'investissement chez Société Générale Private Banking. « Chez JP Morgan, une centaine de personnes basées à Londres, New York et Hong Kong, sont dédiées à la surveillance des fonds alternatifs (Hedge funds). C'est un vrai confort. Tout le monde ne peut pas se le permettre », fait valoir Sébastien Berthon.

Moins volatile. Les Hedge funds sont présentés sous forme de fonds de fonds (plusieurs fonds et donc plusieurs gérants à l'intérieur d'un même ensemble), voire même, comme chez JP Morgan, de mandat de gestion spécifique. Ici, à compter de 5 millions d'euros à investir, un spécialiste va gérer votre poche hedge funds pour vous.

« Le principal intérêt des Hedge funds est, en diversifiant ses actifs, de baisser son profil de risque », explique Alan Mudie. L'idée est donc, quand c'est bien fait, d'offrir un placement moins sensible à l'évolution des marchés et donc moins volatile. « Sur les portefeuilles de Hedge funds que nous gérons depuis plus de 15 ans, la performance annualisée est de 7%, pour une volatilité de 5%, contre une performance moindre de 4% à 5% annualisée pour les actions, mais avec une volatilité beaucoup plus élevée de 15% », calcule Sébastien Berthon. C.Q.F.D.

M. W.

Transmission du patrimoine aux enfants, protection de la famille, retraite, prévoyance, immobilier, cession d'entreprise... La structuration du patrimoine est centrale

Stratégies patrimoniales : la fiscalité est revenue aux premières loges

Structuration

Avec tous les changements survenus ces quatre dernières années, la fiscalité du patrimoine est revenue sur le devant de la scène. **Payer moins d'impôt est l'une des premières préoccupations des clients fortunés des banques privées.**

EN MATIÈRE DE STRUCTURATION du patrimoine, les objectifs recherchés par les clients fortunés sont assez immuables, même s'ils peuvent évoluer en fonction du contexte législatif. « Cela nous amène à travailler autour d'une multiplicité de thèmes : la transmission du patrimoine aux enfants, la protection de la famille, la retraite, la prévoyance, la structuration du patrimoine immobilier, la préparation des opérations de cession d'entreprise... », résume Christine Valence, ingénieur patrimonial chez BNP Paribas Banque Privée.

Les questions liées à la fiscalité sont cependant en train de supplanter toutes les autres. « Depuis quelques années, elles ont pris plus de place, en raison de l'alourdissement des taxes et de la vitesse frénétique de rotation des textes », constate Stéphane Jacquin, directeur de l'ingénierie patrimoniale chez Lazard Frères Gestion. Depuis 2011 et les plans de rigueur du gouvernement Fillon, certains régimes, comme celui des plus-values de cession de titres ou d'entreprises et celui des plus-values immobilières, n'ont pas cessé d'être remaniés, pour ne trouver à se stabiliser que début 2014, ce qui a suscité un agacement certain auprès des contribuables les plus fortunés. « Les demandes de nos clients sont axées sur l'élaboration de stratégies fiscales, avec un vrai besoin de souplesse car ils n'ont plus aucune confiance dans la pérennité des normes. Ils veulent certes minimiser leur facture fiscale, mais ils veulent surtout savoir combien ils auront à déboursier en fin d'année », note Pauline Soulas, ingénieur patrimonial chez Neufilize OBC.

« Les demandes de nos clients sont axées sur l'élaboration de stratégies fiscales, avec un vrai besoin de souplesse »

Cession d'entreprise : des questions en suspens. L'année 2014 a été consacrée à l'explication des nouveaux dispositifs et notamment de celui désormais applicable à la cession d'entreprise (lire « Le casse-tête de la transmission d'entreprise »). Tout n'est pas réglé pour autant et, dans l'attente des instructions fiscales, beaucoup de questions subsistent, notamment celles qui tournent autour du sort des holdings interposés. « C'est le cas presque systématique du chef d'entreprise qui détient les parts de sa société opérationnelle via un holding pur, c'est-à-dire un holding qui a pour unique objet de gérer ses participations. Ici par exemple, nous ne savons pas si les abattements dits « incitatifs » (jusqu'à 85%) sur la plus-value réalisée, peuvent s'appliquer en cas de cession du holding. Tant que l'administration fiscale ne se sera pas prononcée, il est impossible de répondre positivement à cette question », commente Pauline Soulas.

Succession : des stratégies de démembrement efficaces. Le nouveau traitement fiscal des donations et des successions a été alourdi, mais il est quant à lui stabilisé, avec un abattement par enfant qui a été ramené à 100 000 euros et au-delà une taxation qui peut aller jusqu'à 45%. « Avec un minimum d'anticipation, de nombreux outils, et notamment les donations, permettent encore de réduire la note. C'est encore plus vrai avec les donations démembrées (seule la nue-propiété est cédée), qui rencontrent un franc succès », relève Bertrand Michaud, responsable de l'ingénierie patrimoniale chez Credit Suisse. Dans cet environnement (lire « Trois outils efficaces pour préparer sa succession », page suivante), le contrat de capitalisation, une sorte de cousin de l'assurance-vie est lui aussi revenu en force. Son fonctionnement financier et la fis-

calité des retraits sont exactement les mêmes que dans l'assurance-vie. Seule différence, il n'a pas de régime successoral de faveur et du coup il entre dans l'héritage au tarif habituel des droits de successions. « C'est un bon outil pour commencer à préparer sa succession, justement parce qu'on peut le donner de son vivant, en pleine propriété ou en démembrement, ce qui est impossible avec l'assurance-vie qui ne se dénoue que par le décès de l'assuré », explique Erwann Grumellon, responsable de l'ingénierie patrimoniale chez Swiss Life Banque Privée. La donation démembrée est la plus avantageuse fiscalement, dans la mesure où un abattement supplémentaire est prévu en fonction de l'âge du donateur. Plus il est jeune, plus les droits de mutation sont réduits. « Dans certains cas, et compte tenu de l'alourdissement de la fiscalité de l'assurance-vie pour les très gros contrats, il peut être plus avantageux de donner la nue-propiété d'un contrat de capitalisation à ses enfants, plutôt

que d'attendre le décès dans l'assurance-vie », confirme Bertrand Michaud.

Fiscalité des placements : les enveloppes de capitalisation à l'honneur. Reste la fiscalité des placements qui elle aussi a été largement alourdie, sauf pour les actions, ou les fonds détenant au moins 75% d'actions. Les plus-values réalisées sur ces produits-là sont taxées à l'impôt sur le revenu mais avec des abattements plus ou moins généreux, selon la durée de détention des titres (50% pour ceux détenus entre 2 et 8 ans et 65% pour ceux conservés plus de 8 ans). Les titres détenus depuis moins de deux ans et les autres produits comme les intérêts des obligations ou les fonds composés de moins de 75% d'actions par exemple, sont eux soumis à l'impôt sur le revenu sans aucun abattement, soit pour ceux qui sont dans la tranche d'imposition maximale à 45%, à une taxation de 60,5% (45% + 15,5% de prélèvements sociaux), voire

même de 64,5% quand ils acquittent aussi la contribution exceptionnelle maximale de 4% sur les hauts revenus... « Cela nous a conduit à préconiser de nouvelles solutions à nos clients et à mettre plus systématiquement en avant les enveloppes de capitalisation comme l'assurance-vie, le PEA, le contrat de capitalisation, voire la création de sociétés civiles soumises à l'impôt sur les sociétés », fait valoir Bertrand Michaud. Avec ces produits-là, vous pouvez gérer votre portefeuille et faire des arbitrages financiers d'un support à un autre sans fiscalité et surtout, vous ne payez pas d'impôt sur le revenu sur les gains réalisés, tant que vous ne procédez à aucun retrait. Idéales pour optimiser sa facture d'impôt sur le revenu, ces solutions sont également pertinentes pour ceux qui cherchent à faire jouer le plafonnement de l'ISF (tant qu'il n'y a pas de retrait, les gains ne sont pas comptabilisés comme de revenus entrant dans le plafond, ce qui est très avantageux pour les assujettis).

M. W.

PLACEMENTS

DES PERFORMANCES À NOUVEAU RÉCOMPENSÉES



LCL.fr



RÉCOMPENSES DÉCERNÉES PAR LE MAGAZINE "MIEUX VIVRE VOTRE ARGENT"

Corbeille d'Or

(meilleure performance globale sur 1 an).

2^{ème} place Corbeille Long Terme

(meilleure performance globale sur 5 ans).

DEMANDEZ PLUS À VOTRE BANQUE

Les OPC distribués par LCL sont gérés par Amundi - S.A. au capital de 596 262 615 € - Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF sous le numéro GP 04000036 - Siège social : 90 boulevard Pasteur 75015 Paris - SIREN 437 574 452 RCS Paris. Classements obtenus en mesurant l'évolution des performances des fonds sur 1 an et 5 ans glissants - source Europerformance - (performances du 28 juin 2013 au 30 juin 2014 pour les récompenses sur 1 an et du 30 juin 2009 au 30 juin 2014 pour les prix sur 5 ans). Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Mieux Vivre Votre Argent - Société éditrice : Groupe Express Bouabara, SA au capital de 7 150 040 euros - RCS 552 016 641 Paris. Siège social : 27 rue de Châteaudun 75009 Paris - Crédit Lyonnais - S.A. au capital de 1 847 860 275 €. Société de courtage d'assurance inscrite sous le numéro d'intermédiaire en assurance OIAS : 07 001 8187. Siège social : 18 rue de la République 69002 Lyon - SIREN 954 509 741 RCS Lyon. Pour tout courrier - LCL, 20 avenue de Paris 94811 Villejuif Cedex.

En cas de vente à un tiers, deux stratégies pour abaisser la note fiscale : la donation pré-cession ou l'apport pré-cession

Le casse-tête de la cession d'entreprise

Optimisation

Il existe de multiples solutions pour transmettre son entreprise. **Tout est question de dosage.** L'accompagnement patrimonial du chef d'entreprise est l'une des missions des ingénieurs patrimoniaux des banques privées.

UNE CESSION D'ENTREPRISE se prépare en amont et donne lieu à de multiples problématiques : faut-il gratifier l'un des enfants, lui donner ou lui vendre l'entreprise, si la vente est réalisée au profit d'un tiers, quels sont les moyens d'alléger la charge fiscale, etc.

Quand un enfant est reprenneur. « Quand le chef d'entreprise veut donner sa société à l'un de ses enfants, il dispose de plusieurs solutions. Soit il transmet à titre gratuit son entreprise et les donateurs peuvent bénéficier sous conditions d'un ou plusieurs dispositifs fiscaux favorables : le Pacte Dutreil qui les exonère à 75%, les abattements de 100 000 euros par parent et par enfant, voire de 300 000 euros en cas de donation à un salarié si l'enfant donataire a été précédemment salarié de l'entreprise transmise. Ces avantages cumulés ou non, peuvent adoucir sensiblement la note. L'inconvénient pour l'entrepreneur est qu'il ne bénéficiera d'aucune contrepartie financière », explique Christine Valence, ingénieur patrimonial chez BNP Paribas Banque privée. Dès lors, certains préfèrent vendre leur société à leur progéniture, mais il est rare que celle-ci dispose des liquidités nécessaires. Or, si elle emprunte à titre personnel, l'opération sera financièrement lourde voire impossible à réaliser. D'où l'émergence d'une autre solution : « La création d'une société holding par les enfants reprenneurs qui elle, va racheter la participation du parent en utilisant l'effet de levier de l'emprunt », selon Christine Valence. Dans cette hypothèse, la plus-value potentielle réalisée par le cédant sera soumise au barème progressif de l'impôt sur le revenu, avec selon

les cas des abattements de 50%, 65% ou 85% selon la durée de détention des titres et l'application ou non de régimes de faveur. « Les chefs d'entreprise utilisent parfois les deux dispositifs simultanément : ils donnent une part de l'entreprise à l'enfant reprenneur pour lui permettre de constituer le capital de la holding de reprise, à qui ils cèdent l'autre partie, de manière à récupérer des liquidités », fait valoir Christine Valence.

Quand il faut vendre à un tiers. Ici la plus-value réalisée lors de la cession sera soumise à l'impôt sur le revenu mais avec des abattements de 50%, 65% ou 85%, si un des régimes de faveur est applicable (gains réalisés sur des titres de PME de moins de 10 ans ou par des dirigeants partant à la retraite ou à l'intérieur du groupe familial). Dans les autres cas, les abattements seront limités à 50% pour les titres détenus depuis plus de 2 ans et 65% pour ceux de plus de 8 ans (« Les cahiers de L'opinion », du 21 et 22 mars).

Deux stratégies peuvent être mises en place pour baisser encore la note fiscale : la donation pré-cession ou l'apport pré-cession. Dans le premier cas, l'entrepreneur qui souhaite préparer sa succession donne d'abord sa société à ses enfants, qui la revendent dans la foulée. Dans cette configuration, il n'y a pas de plus-value, donc pas d'impôt afférent à acquitter (les enfants ont reçu la société pour un prix donné et ils la revendent sans plus-value, à ce même prix), et les droits de mutation à verser sont de toute façon généralement moins élevés que ce qu'aurait été l'impôt sur la plus-value. « La donation réalisée doit être sincère et entraîner un appauvrissement réel et irrévocable du donateur, sans quoi l'administration pourrait la contester », prévient Christine Valence.

Dans le second cas, le chef d'entreprise apporte sa participation à une société holding, à charge pour elle de réaliser la vente et de réinvestir son produit dans les deux ans, dans une activité opérationnelle. L'entrepreneur bénéficie alors d'un report d'imposition de la plus-value réalisée. **M. W.**

Plusieurs solutions sont envisageables pour transmettre son patrimoine de manière optimale

Trois outils efficaces pour préparer sa succession



SIPA PRESS

Stratégie

Pour transmettre son patrimoine sans coût fiscal excessif, **plusieurs solutions existent.** Elles permettent de s'adapter au mieux à la situation de chaque famille.

C'EST L'UNE DES PRINCIPALES préoccupations de la clientèle fortunée : comment bien transmettre son patrimoine, à moindre coût fiscal. « Pour cela, nous disposons de trois outils très efficaces, mais qui sont pour certains très ciblés : le dispositif Dutreil pour la transmission familiale d'entreprises, l'assurance-vie et les donations », énumère Pauline Soulas, ingénieur patrimonial chez Neufilize OBC.

L'assurance-vie. L'assurance-vie est hors succession et dispose de ses propres règles, notamment fiscales. Les avantages de l'assurance-vie se cumulent avec ceux du droit des successions. Il convient donc de profiter au maximum de chacun des deux régimes. Chaque héritier en ligne directe (les enfants) bénéficie d'un abattement de 100 000 euros sur la valeur de ce qu'il reçoit au titre de la succession, mais si ce même héritier est aussi désigné comme bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie, il profite d'un

abattement supplémentaire de 152 500 euros. Au-delà des abattements, la taxation est également plus douce quand les sommes transmises via un contrat d'assurance-vie sont élevées. Elle varie de 20% (jusqu'à 700 000 euros après l'abattement) à 31,25% (au-delà de 700 000 euros), contre 30% pour les droits de succession compris entre 552 324 et 902 838 euros, 40% jusqu'à 1 805 677 euros et même 45% au-delà. « L'assurance-vie a cet autre avantage de pouvoir être versée rapidement après un décès, alors que le règlement des sommes au titre d'une succession peut être beaucoup plus long », souligne Pauline Soulas.

Autre avantage de l'assurance-vie, la possibilité de démembrer la clause bénéficiaire. Ici madame sera désignée comme bénéficiaire en usufruit et les enfants comme nus propriétaires. Au décès de monsieur, madame reçoit le capital décès dont elle peut disposer librement (quasi-usufruit), mais les enfants disposeront d'une créance sur la succession de leur mère. Cette dette-là, ils pourront la récupérer dans la succession de leur mère sans taxation, puisque c'était leur part dans le contrat de leur père. « Avec cette technique, les actifs de monsieur passent aux enfants via madame, mais avec une seule fiscalité, décotée de la valeur de l'usufruit de madame, ce qui est plus avantageux que si les enfants avaient reçu les capitaux en pleine propriété de leur mère. Une précision importante : il est possible de prévoir des garanties pour que le conjoint ne dilapide pas le capital qu'il reçoit », fait valoir Pauline Soulas.

Les donations. Les règles ont beaucoup changé ces derniers temps en matière de donation. Elles sont certes moins avantageuses que par le passé, mais il serait idiot de s'en

priver ! Désormais chaque enfant peut recevoir 100 000 euros de chacun de ses parents, en exonération de droits, tous les 15 ans. L'idée est bien sûr de commencer à donner le plus tôt possible, pour avoir la possibilité de bénéficier plusieurs fois de cet abattement. Deuxième avantage, tout ce qui est donné l'est définitivement et sort par conséquent de la base imposable à l'ISF du donateur. « Les donations en nue-propiété sont également très efficaces, et plus le donateur est jeune, moins c'est coûteux en termes de droits de mutation », explique Pauline Soulas. Le montage consiste à donner la nue-propiété à ses enfants et à conserver l'usage du bien ou les intérêts qu'il produit. Plus le donateur est jeune, plus les droits payables à l'occasion de cette opération diminuent : entre 51 et 60 ans par exemple la valeur de la nue-propiété donnée est de 50%, les droits de mutations seront par conséquent payables sur la moitié de la valeur du bien transmis (40% d'abattement de 61 à 70 ans, 30% de 71 à 80 ans, etc.). « Mais attention, dans cette hypothèse de donation démembrée, il n'y a pas d'avantage au titre de l'ISF pour le donateur, qui en reste le redevable, sauf à de très rares exceptions », note Pauline Soulas.

« Dans l'hypothèse d'une donation démembrée, il n'y a pas d'avantage au titre de l'ISF pour le donateur, qui en reste le redevable, sauf à de très rares exceptions »

Le pacte Dutreil. « Quand il peut être utilisé, ce dispositif est magique ! Schématiquement, il s'applique aux transmissions familiales de sociétés, essentiellement quand le conjoint ou l'un des enfants est le reprenneur. Grâce à lui, on peut passer d'un taux de pression fiscale au titre des droits de successions de 45% (taux maximum) à une taxation de l'ordre de 5% à 7% », explique Pauline Soulas. Mais il est très ciblé et encore faut-il répondre à toutes les conditions exigées pour en bénéficier. D'abord, il faut qu'il s'agisse d'une société véritablement opérationnelle (pas d'un holding patrimonial juste rempli de cash par exemple), avec une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale. Ensuite, toute une série d'engagements sur la durée de conservation des titres doivent être remplis.

Si c'est le cas, vous bénéficiez alors d'un abattement de 75% sur les droits de donation ou de succession, sans aucune limitation. Une entreprise qui vaudrait 10 millions d'euros, ne serait taxée que sur 25% de sa valeur, soit sur 2,5 millions d'euros. Mieux, outre l'abattement classique de 100 000 euros par enfant, valable pour toutes les donations ou successions, vous profitez aussi de la réduction des droits suivant l'âge du donateur (supprimée pour les donations entre particuliers mais pas quand l'objet de la donation est une entreprise) : 50% s'il a moins de 70 ans pour une donation en pleine propriété. Seule difficulté, on l'a compris, remplir tous les critères pour bénéficier de ce régime de faveur. **M. W.**

ÊTRE INVESTISSEUR ACTIF, C'EST SAVOIR SAISIR LES MEILLEURES OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT, À TOUT MOMENT.

Saxo Banque vous donne accès à plus de 30 000 instruments financiers sur 36 places boursières pour vos investissements.

CFD – Devises – Actions – Futures – ETF – Obligations – Options



Pour tester notre plateforme rendez-vous sur saxobanque.fr ou contactez-nous au +33 (0)1 78 94 56 40



Saxo Banque SAS au capital de 5 497 240 euros - RCS Paris N°483 632 501 - 10 rue de la Paix, 75002 Paris



Les instruments financiers proposés par Saxo Banque présentent, en raison notamment de leur effet de levier, un fort caractère spéculatif et peuvent vous exposer à des risques de pertes supérieures au montant investi.

Marc Legardeur, directeur de la Banque Patrimoniale AXA Banque, détaille les avantages de cette technique

Les bienfaits du crédit patrimonial

Entretien

Chez AXA Banque, l'activité Banque Patrimoniale propose des crédits dits patrimoniaux à des clients dont l'assiette à l'ISF est d'au moins 3 millions d'euros. Il n'est pas nécessaire d'être client d'AXA pour y accéder. Depuis quatre ans, cette entité a réalisé plus de 2 milliards de crédits patrimoniaux, se plaçant ainsi parmi les tout premiers acteurs du secteur.

Pouvez-vous nous expliquer ce qu'est un crédit patrimonial ?

C'est un prêt destiné à aider le client à structurer son patrimoine existant. L'opération va l'aider à mieux organiser son patrimoine, selon les différents objectifs qu'il poursuit. Il peut s'agir de diversifier ses placements, de rendre un actif financier, immobilier, liquide, ou encore de préparer sa succession.

Un exemple d'opération destinée à rendre un patrimoine liquide ?

Vous connaissez l'appétence des Français pour l'immobilier de rapport ? Il nous arrive encore de rencontrer des clients très fortunés dont l'essentiel du patrimoine est composé d'immobilier. Avec l'âge, ils souhaitent souvent diversifier leur patrimoine, pour y mettre une composante plus financière. Ouvrir un contrat d'assurance-vie est une bonne idée, surtout en vue de la succession, mais il faut le faire avant 70 ans, pour que la fiscalité en cas de décès soit optimale (elle est plus lourde pour tous les versements effectués après cet âge). Nous avons encore beaucoup de demandes pour des personnes de 69 ans et quelques mois. Il faut alors faire vite. Mais l'urgence est mauvaise conseillère en matière d'immobilier et pour leur laisser le temps de vendre leur bien dans de bonnes conditions, nous leur accordons un crédit relais, dont les sommes viendront alimenter tout de suite, et avant 70 ans donc, un contrat d'assurance-vie. Contrat qui bien sûr sera donné en garantie à l'opération de crédit. Une fois le bien immobilier vendu, le crédit relais est remboursé et notre client se retrouve détenteur d'un contrat d'assurance-vie souscrit dans les meilleures conditions fiscales.

« Certains chefs d'entreprise préfèrent réduire leur salaire pendant quelques années et tirer leur complément de revenus d'une ligne de crédit, mise en place pour un coût qui n'a jamais été aussi bas : 2,15 % en moyenne »

Vous parlez aussi de diversification patrimoniale ?

Imaginons toujours nos heureux propriétaires d'immobilier. Ils souhaitent modifier la composition de leur patrimoine et vendre certains de leurs appartements pour acheter des œuvres d'art (moins pénalisant pour l'ISF) ou de l'épargne financière (moins lourde à gérer que l'immobilier), par exemple. Nous mettons alors en place un crédit adossé au bien immobilier qu'ils vont mettre en vente, crédit qui leur permet de disposer immédiatement du cash nécessaire à l'achat de l'œuvre d'art ou du produit financier visés. C'est une sorte de crédit relais pour fluidifier les opérations.

Quelles sont les opérations dont vos clients sont actuellement friands ?

Il y a toujours beaucoup d'achats immobiliers, mais les clients fortunés ont tendance actuellement à porter leur dévolu sur des immeubles entiers ou sur un « lot » d'appartements. L'opération a actuellement beaucoup de charme : vous bénéficiez d'une décote jusqu'à 20% sur le prix quand vous achetez l'immeuble en un seul bloc. Cela, combiné à la baisse des taux des crédits et aux loyers qui restent toujours assez élevés, en fait un pla-

cement très rentable. D'autant que comme nous débloquons l'argent en quinze jours, vous arrivez avec du cash en poche et du coup, vous pouvez encore négocier le prix à la baisse, puisque vous vous dispensez de la condition suspensive d'obtention de votre crédit.

Êtes-vous sollicité par des personnes soumises à la taxation de 75% des salaires supérieurs à 1 million d'euros et comment pouvez-vous les aider ?

Oui, des solutions sont envisageables. Cette taxe sur les salaires supérieurs à 1 million d'euros coûte presque 3 millions à l'entreprise si l'on compte les charges et les impôts. Du coup, certains chefs d'entreprises préfèrent réduire leur salaire pendant quelques années. En contrepartie, ils tirent leur complément de revenus d'une ligne de crédit que nous pouvons leur mettre en place, pour un coût qui n'a jamais été aussi bas : généralement l'indice Euribor + 200 points de base, soit en moyenne 2,15%.



Marc Legardeur est directeur de la Banque Patrimoniale AXA Banque, un des leaders mondiaux sur le secteur des crédits patrimoniaux.

Le crédit patrimonial coûte-t-il plus cher qu'un crédit classique ?

Oui. Chaque dossier est confié à un analyste qui l'instruit dans un délai de huit jours au plus. L'ingénierie patrimoniale a un coût ! Nos frais d'instruction sont au maximum de 0,2% de la somme empruntée et les taux du crédit à proprement parler sont aussi plus élevés, de l'ordre de 3,30% sur du 25 ans amortissable. Nous ne pratiquons pas les taux d'appel, ce n'est pas notre objectif. Plus que du crédit, nous vendons notre expertise patrimoniale.

M. W.

L'exit tax est un frein pour ceux qui vendent leur entreprise à l'étranger afin d'y bénéficier d'une taxation allégée ou nulle

Exil fiscal : qui sont les candidats au départ ?

Expatriation

Avec le durcissement de la taxe à acquitter quand ils quittent le territoire et l'allègement de la fiscalité sur leurs gains quand ils vendent leur société, les chefs d'entreprise ont moins intérêt à s'exiler. Pour d'autres populations en revanche, l'expatriation fiscale reste une planche de salut. Explications.

TROIS CENTS DEMANDES d'exit tax ont été déposées en 2012, contre 169 en 2011 (mais l'Exit Tax n'était entrée en vigueur qu'en mars 2011) et 587 assujettis à l'ISF ont quitté la France en 2012, soit 20% de plus qu'en 2011. Voilà pour les chiffres officiels, rendus publics en début de semaine. « Nous avons en effet instruit énormément de dossiers de délocalisation au deuxième semestre 2012, mais depuis, le phénomène est moins soutenu », note Stéphane Jacquin, directeur de l'ingénierie patrimoniale chez Lazard Frères Gestion. Mais il y a encore des demandes, certaines d'une nouvelle nature.

Des chefs d'entreprise plus jeunes. Avec l'allègement de la fiscalité sur les plus-values de cession, un chef d'entreprise qui répond aux conditions pour bénéficier des abattements nouvellement instaurés, « paiera, dans le plus favorables des cas, 26,25% d'impôts sur son gain, ce montant comprenant l'impôt sur le revenu calculé à la tranche maximale de 45% et après l'abattement maximal de 85% (lire page précédente), les prélèvements sociaux de 15,5% et la contribution exceptionnelle sur les hauts revenus arrondie à 4% », calcule Pauline Soulas, ingénieur patrimonial chez Neufilze OBC. Un montant très favorable par rapport à ce qui se pratiquait ces dernières années. Dans le même temps et s'il décide de s'expatrier, il devra de toute façon payer sa plus-value de cession en France via l'exit tax (plus-value latente reconstituée comme s'il avait vendu la veille de son départ de France), s'il vend son entreprise dans les

15 ans suivant son départ. Un sursis de paiement lui est accordé automatiquement s'il part dans un pays de l'Union européenne et seulement sur demande et sur présentation de garanties dans le cas contraire. L'exit tax est désormais un frein pour ceux qui souhaitent vendre leur entreprise à l'étranger pour y bénéficier d'une taxation allégée ou nulle, mais elle a malheureusement un effet pervers. « Ce ne sont plus les entrepreneurs qui prennent leur retraite qui quittent le territoire, mais les jeunes chefs d'entreprise. Ils paient l'exit tax sur leur plus-value actuelle, généralement peu élevée pour des entreprises en devenir, et partent créer de la valeur ailleurs, pour éviter une plus grosse exit tax plus tard, quand ils auront fait fortune », expliquent les banquiers privés que nous avons interrogés. « Ils prennent généralement la direction du Royaume-Uni, des Etats-Unis, voire de la Belgique », note Pauline Soulas.

Des salariés fortement rémunérés. Sont également tentés par l'exil fiscal ceux qui perçoivent des revenus d'activité très importants, avec pour destination principale le Royaume-Uni. « Les étrangers qui s'y installent ne sont imposés que sur leurs revenus de source britannique et sur ceux de source non britanniques quand ils sont rapatriés en Grande-Bretagne. Du coup, si vous avez des revenus importants hors du pays, vous ne payez pas d'impôt dessus. Attention, il ne faut pas non plus que ces revenus soient domiciliés en France, sinon vous êtes taxés dans l'Hexagone. Il faut les laisser dans les banques du Benelux », précise Stéphane Jacquin. C'est le cas classique des traders, dont les bonus sont payés dans des trusts à Guernesey ou au Luxembourg.

« L'Italie, nouvelle terre d'élection pour éluder les droits de succession, est le seul pays qui autorise les donations à des bénéficiaires résidents français au tarif fiscal italien »

Des retraités qui veulent transmettre à moindre coût. « Les droits de succession restent aussi un gros sujet », note Pauline Soulas. « Notamment pour les chefs d'entreprises, qui ont logé le cash issu de la vente de leur société dans un holding patrimonial, qui, lui, à défaut d'être opérationnel, ne peut pas bénéficier de l'exonération de 75% au titre du pacte Dutreil, en cas de donation ou de succession », confirme Bertrand Michaud, responsable de l'ingénierie patrimoniale chez Crédit Suisse Banque Privée (lire page VI). « Les très gros patrimoines peuvent en effet être tentés par le départ, puisque pour eux, la fiscalité des successions reste très lourde, avec une taxation de 45% au-delà de 2 millions d'euros par enfant, sans compter, toujours pour ces gros patrimoines, un impôt sur la fortune qui peut atteindre 1,50% », relève Stéphane Jacquin.

Difficile pour eux de trouver une terre d'accueil. « La Suisse n'a plus d'intérêt sur ce point, dans la mesure où à compter 1^{er} janvier 2015, si les héritiers sont résidents fiscaux français, les droits de succession seront payables en France et au tarif français », note encore Stéphane Jacquin, qui du coup, constate de nouvelles velléités de départ des héritiers potentiels, la deuxième génération, pour échapper à cette nouvelle règle justement et continuer à recevoir leur héritage en quasi-exonération de droits. « L'Italie est la nouvelle terre d'élection pour éluder ou diminuer les droits de succession. C'est le seul pays qui autorise les successions, mais aussi et c'est plus rare, les donations à des bénéficiaires résidents français au tarif fiscal italien, soit 4% sur tout ce qui dépasse un million d'euros par enfant. Avec cette faculté liée aux donations, vous pouvez aller y passer quelques années pour profiter de la douceur de vivre italienne, tout en en profitant pour vous... appauvrir par le biais de donations à vos enfants », note Bertrand Michaud.

Attention, au Portugal ou aux autres pays d'Europe du Sud, également très prisés par les retraités, les droits de donation ou de succession seront payables au tarif français si leurs héritiers sont résidents français.

M. W.

VALFRANCE

1^{er} fonds de sa catégorie sur 10 ans*



Si vous pensez qu'on ne peut pas faire rimer sérénité et performance, passez nous voir.

Si vous pensez le contraire, passez aussi.

Bienvenue au 7 Place Vendôme.

SwissLife Banque Privée se positionne comme un acteur de référence de la Banque Privée en France. S'appuyant sur ses pôles d'expertises, l'ingénierie patrimoniale, la gestion d'actifs et le corporate finance, elle accompagne ses clients investisseurs privés, chefs d'entreprise et institutionnels dans l'élaboration de solutions personnalisées.

Pour en savoir plus sur SwissLife Banque Privée, connectez-vous sur www.swisslifebanque.fr ou prenez contact avec nos banquiers privés au 01.53.29.13.56

(*) ValFrance est un fonds actions éligible au PEA appartenant à la catégorie « Actions France - général ». Sur 10 ans, il est premier dans cette catégorie et affiche une performance de 134,56% (source Europerformance au 15/08/14). Le fonds présente un risque de perte en capital en raison de sa forte exposition aux actions françaises. Les chiffres cités ont trait aux années écoulées et les performances passées ne peuvent être un indicateur fiable des performances futures. Tout investisseur potentiel doit prendre connaissance de l'ensemble de la documentation (DICI et prospectus) avant toute souscription. Code ISIN : FR000973711.



SwissLife
Banque Privée

L'avenir commence ici.



DÉFISCALISATION (n.f): CHOIX COMPLEXE QU'UNE BANQUE PEUT RENDRE PLUS SIMPLE.

ex : "À la Caisse d'Épargne, nous savons que réussir sa stratégie patrimoniale consiste souvent à conjuguer de bons choix d'investissements avec les dispositifs fiscaux en vigueur, c'est pourquoi nos experts sont là pour vous accompagner, quelle que soit votre situation."

CAISSE D'ÉPARGNE
LA BANQUE. NOUVELLE DÉFINITION.

