

LE FIGARO partner

PUBLI-communication réalisée par Intelligence Média - Tél. 05 82167400 - Directeur de rédaction : Paul Nabon - Service commercial : Véronique Beyroun-Lavel - Nylène Paugot

LA GESTION DE PATRIMOINE

La gestion de patrimoine : entre incertitudes et transformations

La gestion de patrimoine est un secteur qui, à ce stade de l'année 2020, connaît bien des bouleversements, impacté par des questionnements et des mutations inattendus. Plusieurs faits marquants : les investisseurs ne se sont pas montrés aussi frileux que ce que l'on aurait pu imaginer, ils ont diversifié leurs actifs et se sont adaptés à une digitalisation croissante. Globalement, il semblerait que le recours à des professionnels de la gestion de patrimoine soit toujours autant plébiscité, mais avec des attentes qui tendent à évoluer.

Il n'est pas inutile de rappeler que la gestion de patrimoine est un domaine vaste. Elle regroupe à la fois une multitude de compétences, de supports et de solutions, de canaux, de profils d'investisseurs, donc de métiers. La définir avec précision n'est pas aisé, mais on parvient à s'accorder sur une base de quelques fondamentaux.

Une stratégie tridimensionnelle

Pour être pragmatique, la gestion de patrimoine a vocation à faire fructifier des actifs, en fonction de besoins, contraintes et objectifs. Elle repose donc sur une dimension à la fois financière, juridique et fiscale, elle-même articulée autour de trois piliers essentiels : se constituer un patrimoine privé, le développer et le transmettre.

Ces actifs sont nombreux et diversifiés : immobilier, placements financiers, mobilier, objets d'art, droits d'auteur, brevets, la liste est longue. En tout cas, que ce soit à des fins d'optimisation de retraite, de protection, de défiscalisation, ou de recherche de revenus complémentaires, beaucoup de paramètres entrent en jeu.



C'est en cela qu'une bonne stratégie est primordiale. Chacune des compétences, financière, juridique ou fiscale doit être considérée pour faire des choix cohérents et adaptés. Le conseil patrimonial se base sur une approche globale qui tient compte des projets de chaque investisseur mais aussi de l'actualité,

économique, législative et géopolitique. L'expertise ne s'improvise pas, la performance est totalement corrélée à un conseil pertinent.

L'impérieuse nécessité de se faire accompagner

Ils sont gestionnaires de patrimoine,

avocats, notaires ou experts-comptables, tous doivent comprendre, analyser ou rentabiliser le patrimoine détenu par ceux qui les sollicitent. Leurs connaissances, leur rigueur et leur réactivité sont les clés de voûte d'une relation de confiance et d'une stratégie patrimoniale à bâtir.

Plusieurs étapes sont reconnues comme essentielles dans l'accompagnement recherché par les investisseurs. La découverte du client via la collecte et l'analyse d'informations, la prise en compte de contraintes juridiques et d'opportunités fiscales, ou encore la connaissance de méthodes optimales de placements, représentent autant d'atouts et d'espérances émanant des détenteurs d'actifs.

Le professionnel auquel on se réfère en général est le conseiller en gestion de patrimoine, car il possède une vision globale du métier. Un peu comme un généraliste en médecine. C'est un partenaire incontournable qui détient une expertise financière, fiscale et juridique qui lui permet d'orienter et d'accompagner chaque projet à chaque étape

Lumière sur un constat capital

Depuis mars dernier, curieusement, les Français ont épargné et investi sur des supports aussi bien sécurisés que risqués. Et les chiffres le démontrent. L'Autorité des Marchés Financiers (AMF) a publié une étude sur le comportement des particuliers en Bourse en période de pandémie. Malgré des circonstances exceptionnelles et une volatilité attendue sur les marchés actions, l'activité a été intense avec pas moins de 150 000 nouveaux investisseurs sur les valeurs appartenant à l'indice SBF120 par exemple. En y associant les investisseurs déjà actifs au préalable, il a été constaté que les achats d'actions ont été quatre fois supérieurs à la normale sur une période similaire. Dans la même sens, un accroissement des arbitrages sur les contrats en assurance-vie a été relevé et généré une augmentation des flux d'investissement. Les professionnels de la gestion de patrimoine ont été les témoins et les guides de ces comportements.

de la vie. Mais, au-delà, le recours à un « spécialiste » peut s'avérer opportun pour approfondir un sujet ou une problématique particulière. La collaboration de plusieurs professionnels peut même être source de bénéfice.

L'avocat dispose de nombreuses compétences qui lui permettent d'intervenir dans la gestion et la transmission du patrimoine. Il est en veille constante concernant les jurisprudences, les nouvelles lois mais aussi l'actualité financière, économique et commerciale.

CHARLES RUSSELL SPEECHLYS

L'entrepreneur pour ADN

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



Stéphane de Lassus, Anne-Marie Bonissans et Errol Baudouin, l'équipe patrimoine de Charles Russell Speechlys

Comment se structure votre département Patrimoine ?

Stéphane de Lassus : Sur les 27 avocats, dont 8 associés et 4 Conseillers que compte notre bureau parisien, notre équipe spécialisée 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/Restructuration 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 succession et de médiation familiale.

En quoi votre double approche droit des affaires et vision patrimoniale est-elle un atout ?

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 dérivée 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. 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 et de sa transmission aux enfants ou à un tiers.

CRS
Charles Russell
Speechlys
Tel. +33 (0)1 70 99 09 00
s.d@crsrlaw.com
charles.lassus@speechlys.com

DELSOL AVOCATS

Une gestion patrimoniale plébiscitée par les familles et PME/ETI familiales

L'équipe gestion de patrimoine, intégrée au département droit fiscal de Delsol Avocats, dispose d'une véritable force de frappe. Focus sur son spectre d'expertise.



Mathieu Le Tacou, associé responsable du département Droit fiscal



Frédéric Subra, associé responsable du département Droit fiscal



Laura Gay-Bellio, Counsel



Léa Zénil, promoteur Counsel cette année

Y a-t-il ou un impact Covid en matière de gestion patrimoniale ?

Mathieu Le Tacou : Pas particulièrement. Nos clients ont continué à nous solliciter pour leurs projets de restructuration, de transmission ou d'organisation patrimoniale. Pour certains, cela a été un accélérateur pour la mise en œuvre de leurs projets de transmission afin de profiter de valorisations plus faibles et pour anticiper une possible évolution de la fiscalité successorale. Pour d'autres, la sécurisation de leur patrimoine professionnel est devenue un enjeu.

En quoi coupler problématiques fiscales et patrimoniales est-il un atout ?

Frédéric Subra : Le fait que nous puissions nous appuyer sur notre expertise en fiscalité des entreprises nous permet de proposer à nos clients un accompagnement fiscal global.

Léa Zénil : De plus, faire partie d'un

cabinet de droit des affaires nous permet de solliciter d'autres expertises pour répondre au mieux aux besoins de nos clients au-delà de l'assistance purement juridique. Nous pouvons par exemple les accompagner dans la mise en place d'outils philanthropiques.

Quelle est la nature de vos interventions ?

M. L. T. : L'optimisation est notre cœur de métier. Nous nous assurons que l'organisation et la structuration des patrimoines de nos clients sont opportunes d'un point de vue juridique et fiscal. Nous les accompagnons dans leurs démarches de transmission, de restructuration, de cession...
Laura Gay-Bellio : Les solutions reconnues peuvent être mises en œuvre par nos soins et adaptées au gré de l'évolution de l'environnement juridique, mais aussi en lien avec des notaires, des banques privées, des family offices pour aboutir à une solution optimale à large spectre.

Appréhender la dimension psychologique : un aspect clé ?

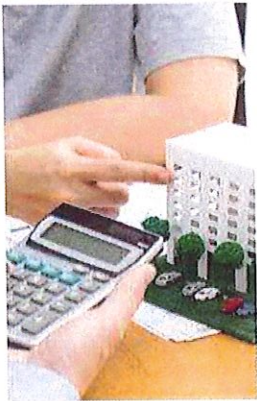
F. B. : Effectivement, savoir appréhender est tout aussi important qu'être efficace d'un point de vue technique. C'est aussi notre rôle et c'est le fondement de notre approche. Nous fournissons à nos clients un accompagnement sur le long terme qui nous permet d'avoir une bonne connaissance de leurs problématiques familiales. Cela constitue un atout dans le cadre de transmissions transgénérationnelles, par exemple.

DELSOL AVOCATS
LA QUALITÉ DE L'ACCÈS

Tel. +33 (0)1 53 70 69 69 (Paris)
Tel. +33 (0)4 72 10 20 30 (Lyon)
mte@delsoavocats.com
fsupra@delsoavocats.com
lgaybellio@delsoavocats.com
lzerill@delsoavocats.com
www.delsoavocats.com

La mission de l'expert-comptable, au-delà de son cœur de métier, est d'orienter le client dans ses choix d'investissement ainsi que de l'alerter sur les conséquences juridiques et fiscales, aussi bien professionnelles que privées. Son rôle est de sensibiliser, d'informer puis de trouver des solutions et d'accompagner.

Enfin, le notaire est incontournable pour expliquer et définir le cadre juridique du patrimoine de la famille. Il est d'ailleurs souvent le seul à en connaître le détail, il est donc légitime pour conseiller et alerter sur d'éventuels impacts, à commencer par le choix d'un régime matrimonial plutôt qu'un autre.



© ANZURIC

Diversification et horizon, des paramètres déterminants

Elle est incontestablement la condition d'une gestion patrimoniale saine et efficiente. La diversification permet de trouver un équilibre d'investissement en dosant une part d'immobilier, de placements financiers et de capital-investissement, plus en lien avec l'économie réelle. Mais tout est également question d'horizon. La sécurité d'un investissement dépend du terme sur lequel on l'envisage. À court terme, le risque est souvent minimisé, à long terme, on peut davantage s'exposer. L'essentiel est de mesurer et comprendre les mécanismes, pour ne pas se faire surprendre. Quoi qu'il en soit, les analyses attestent que les investisseurs se montrent tout de même plus modérés et disposés à diversifier leurs supports, moins dynamiques et plus sécurisés.

2020, une année perturbée ?

En toute objectivité la crise sanitaire a provoqué bien des interrogations et des remises en question, aussi bien du côté des professionnels que des investisseurs. La question légitime de son impact est abordée avec un peu plus de recul dernièrement. Bon nombre de

lien avec la crainte d'un krach boursier qui sonnerait le glas ou d'un chômage défilant. Les attentes de reprise et de performance des marchés semblent être atténuées par le risque sanitaire, qui prédomine et a, peut-être, permis de relativiser certaines problématiques pour se concentrer sur d'autres sujets. En témoignant les secteurs d'activité qui ont le plus séduit les investisseurs, comme les technologies, l'environnement ou encore la santé. Sans trop de surprise, et malgré des prix fluctuants, la pierre est restée un outil de création de patrimoine privilégié. C'est un support stable et sécurisant. L'immobilier localif, qui permet de se constituer un patrimoine avec un apport initial raisonnable, n'a pas failli, bénéficiant sans doute de taux bas et d'un effet de levier axé sur la combinaison crédit et réduction d'impôts.

Des inconnues qui ralentissent l'activité

À cette période de l'année, deux événements viennent perturber les prévisions et créer de l'incertitude : les élections présidentielles américaines et l'évolution de la crise sanitaire. Sur les marchés on anticipe pour 2020 une tension jusqu'en décembre. Quelle que soit l'issue du scrutin aux États-Unis, les différents scénarios ayant été anticipés, c'est plutôt la crainte d'un résultat tardif qui est source de préoccupation.

Côté pandémie, la crise annoncée liée à une explosion du chômage et des défaillances d'entreprises, risque de fragiliser durablement les marchés, une reprise étant plus probable à l'horizon 2022/23. « Il est indispensable pour les professionnels que nous sommes de prendre en compte ces inconnues et de proposer à nos clients des entrées progressives et lissées afin de nous laisser la possibilité d'observer les marchés et d'appréhender les risques » relève Charlene Nespoulous, gérante-associée chez Alta Patrimoine.

Vers une finance plus responsable ?

On parle de placements mais également d'investissements responsables. Avec quelques nuances liées à la démarche. En phase avec les préoccupations actuelles grandissantes, les fonds labellisés ISR ne cessent de séduire. Ce label est un repère qui permet d'opter pour des placements responsables et durables. Créé et soutenu par le Ministère des Finances, il vise à rendre plus visibles les produits d'investissement socialement responsables (ISR). Il parvient à concilier performance économique et impact social et environnemental. Dans cette mouvance la France fait d'ailleurs preuve d'avancées. Le label Greenfin par exemple, plus spécialisé, permet de mobiliser une partie de l'épargne au bénéfice de la transition énergétique et écologique.

En parallèle, il y a l'appellation « investissement responsable » qui sert à financer l'économie réelle. Double objectif : garantie d'utilisation et traçabilité. Il s'agit de mesurer concrètement l'impact d'un investissement et de lui donner un sens. Accessible à tous, selon ses moyens ou objectifs de rentabilité, on remarque qu'il séduit en moyenne 40 % de femmes, ce qui est une évolution notable des pratiques de la finance. Obligations vertes, pierre sociale et écologique, projets innovants, autant de supports qui ont une finalité raisonnée. « Beaucoup d'investisseurs veulent désormais agir et comprendre l'impact de leurs placements. En termes social, environnemental, géographique, ou encore par secteur d'activité. Ils sont des activistes financiers en quelque sorte » explique Eva Sadoun, cofondatrice de Lita.co. « La crise aura eu le mérite de mobiliser en faveur du financement des PME, elle a dynamisé des investissements concrets comme la production de masques par exemple. Les entreprises se sont montrées résilientes et ça a plu » précise-t-elle.

Une digitalisation accentuée par le contexte actuel

Il y aura un avant et un après crise pour la digitalisation. Il ne fait aucun doute que cette année 2020 va marquer un tournant et pousser les investisseurs vers des solutions plus digitales, qui présentent l'avantage d'être à la fois plus accessibles et moins coûteuses. La crise devrait accélérer la transition digitale des épargnants, pourtant déjà commencée depuis plusieurs années. La gestion à distance, le développement d'applications, devraient s'accroître, si l'on s'en tient aux protocoles sanitaires qui s'imposent à nous, pour une période encore certaine. Tous les professionnels de la gestion de patrimoine se sont adaptés et ont fait preuve d'initiatives pour développer des alternatives aux rendez-vous classiques. Entretiens en

distanciel ou signatures électroniques se sont démocratisés.

Ces évolutions des outils proposés et de leur utilisation concernent un public bien plus large qu'au préalable. Toutes les classes d'âges et tous les profils, du néophyte à l'expert, sont concernés, ce qui marque un vrai tournant.

Autre retournement observé, celui relevant de la nature même de l'accompagnement. Peu répandu en France et typiquement anglo-saxon, le conseil digital sur-mesure devrait progressivement s'imposer. Le principe est simple : les investisseurs sollicitent des mandats de gestion pilotée digitale et sur-mesure aux frais dérisoires. Ils sont investis en ETF (Exchange-Traded Fund), qui sont des fonds d'investissement visant à répliquer les performances d'un indice boursier, comme le CAC 40 par exemple.

ALCHIMIE PATRIMOINE

Conseil, personnalisation, proximité : la bonne alchimie

Expertise et accompagnement se trouvent au cœur du projet Alchimie Patrimoine né en janvier 2019. Ce nouveau venu parmi les cabinets de gestion de patrimoine est ici présenté par l'un de ses 3 associés, Laurent Erhardt.

Alchimie Patrimoine est certes un jeune cabinet de Conseil en Gestion de Patrimoine mais, nous cumule avec mes associés de nombreuses années d'expérience : Zeina El Masri a plus de 20 ans de carrière en banques et assurances; Olivier Vasseur, 25 ans dans le management financier, et près de 20 ans pour moi dans la gestion de patrimoine.



Zeina El Masri, Olivier Vasseur et Laurent Erhardt, les 3 associés fondateurs d'Alchimie Patrimoine

Une palette de compétences plutôt exhaustive donc.

Laurent Erhardt : Nous l'espérons ! Ce qui est certain, c'est que nous pouvons nous appuyer sur des expériences variées. Cela nous permet de savoir parfaitement ce que nous voulons et pouvons apporter à nos clients : une véritable alchimie entre eux et leur patrimoine, basée sur un accompagnement au plus proche.

Concrètement, quelles solutions propose Alchimie Patrimoine ?

L. E. : D'abord, il est important d'évoquer notre ADN : humain et l'accompagnement sont au centre de notre démarche d'excellence. Nous travaillons principalement sur recommandations de nos clients, auprès desquels nous intervenons en tant que chefs d'orchestre : organisation, gestion, suivi, avec toujours un rôle éducatif car il faut comprendre son investissement

Peut-on dresser un profil type de vos clients justement ?

L. E. : Pas vraiment, ils sont très variés : des chefs d'entreprise, des cadres sup, des professions libérales, qui viennent chercher un accompagnement régulier et efficace pour développer leur patrimoine pendant qu'ils sont en activité, et des retraités pour des dossiers davantage axés sur la transmission. Nous travaillons ainsi beaucoup sur l'approche familiale et non uniquement sur l'individuelle ; nous conseillons souvent plusieurs générations d'une même famille. Par conséquent, les portefeuilles gérés révèlent une grande amplitude puisqu'ils vont de 200 000 € jusqu'à plusieurs millions.

Alchimie PATRIMOINE
Tél. +33 (0)3 38 36 42 42
contact@alchimiepatrimoine.fr
www.alchimiepatrimoine.fr

BLACKBIRD

Le croisement d'expertises : un sésame pour une fiscalité patrimoniale efficiente

Grâce à une collaboration active notamment avec le notaire, le conseiller patrimonial et l'expert-comptable de ses clients, Léa Faulcon, avocat fiscaliste, offre à ces derniers un conseil à très forte valeur ajoutée. Focus sur cette approche des plus pertinentes.

En quoi croiser fiscalité des entreprises et patrimoine est-il un carte maître ?

Léa Faulcon : En étant à la fois conseil de l'entreprise d'un point de vue juridique et fiscal et conseil du dirigeant à titre personnel, je dispose d'une grille d'analyse beaucoup plus fine qui prend d'autant plus son sens que bien souvent patrimoine professionnel et privé sont intimement liés. Cette double compétence, fruit de 15 années d'expertise sur la fiscalité internationale et française du patrimoine, s'avère primordiale dans l'approche des opérations patrimoniales et me permet de mieux anticiper afin de pouvoir mettre en place les schémas les plus avantageux fiscalement d'un point de vue patrimonial : holding animatrice, Pacte Dutreil... Un atout pour les PME, entrepreneurs, artistes et sportifs que j'accompagne.

Une plus-value dans la mise en place d'un Pacte Dutreil ?

L. F. : Tout à fait. Encore peu utilisés, c'est tout par excellence pour transmettre sa société de façon simple et peu onéreuse puisqu'il permet, sous certaines conditions, l'exonération de droit de 75 % de la valeur des titres transmis avec la possibilité désormais pour le donateur d'apporter ses titres à une holding sans remise en cause de son exonération. Et c'est là où ma double expertise me permet



Léa Faulcon, avocate associée, responsable du département fiscal de Blackbird

« L'inter-professionnalité permet d'avoir une vision globale de la situation ainsi qu'un partage d'expériences dans l'intérêt du client. »

À la transmission est quelque chose qui se construit sur le long terme, qui se murit et qui exige de ma part engagement, disponibilité et réactivité.

Pourquoi travailler en tir groupé avec les autres acteurs est-il essentiel à vous yeux ?

L. F. : Car cela permet d'avoir une vision globale de la situation et un partage d'expériences dans l'intérêt du client. Cela rassure aussi mes clients qui ont ainsi la certitude que tous les conseils qui les entourent ont bien balayé tous les aspects professionnels et patrimoniaux et que la solution validée de façon unanime est la meilleure au regard de leur situation. Une analyse conjointe qui réduit fortement le risque d'erreur.

de mettre en place tous les outils juridiques nécessaires au sein de la société afin de résoudre les problématiques liées notamment au caractère animateur de la holding. Et en faire un véritable effet de levier financier permettant ainsi de réaliser des transmissions dans des conditions fiscales très avantageuses.

Un accompagnement à forte valeur, pour prouver la fidélité de vos clients ?

L. F. : Effectivement. Elle est le reflet de ce lien de confiance et de transparence que j'établis avec mes clients dont certains sont toujours là, 15 ans après ! Tout ce qui touche

BLACKBIRD
Avocate à la cour
Tél. +33 (0)1 49 29 71 60
lfaulcon@blackbirdassociés.com
www.blackbirdassociés.com

COLDWELL BANKER

Des biens uniques pour un patrimoine immobilier de 1^{er} ordre

CEO de Coldwell Banker France & Monaco, Laurent Demeure nous offre un focus sur le secteur de l'immobilier de luxe et de prestige : explications et état des lieux d'un expert à l'heure de la crise sanitaire.

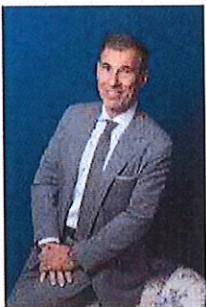
Quelle est la fiche d'identité de Coldwell Banker ?

Laurent Demeure : Coldwell Banker a été fondée en 1906 à San Francisco. Le réseau est devenu un leader mondial de l'immobilier haut de gamme (immobilier premium au-dessus de 500 000€, et immobilier de luxe, au-dessus de 1 million €). En France, Coldwell Banker est l'un des 3 principaux acteurs du marché avec 40 agences, et plus de 300 consultants.

« L'engagement, l'intégrité et le service client sont les valeurs fondatrices de la marque. »

Qu'est-ce qui fait la spécificité de Coldwell Banker dans ce secteur d'activité ?

L. D. : L'engagement, l'intégrité et le service client sont les valeurs fondatrices de la marque. Elles sont toujours aussi essentielles à nos yeux. J'y ajouterai l'expertise marketing et la volonté de rendre chaque bien unique dans sa mise en valeur. En outre, pour Coldwell Banker, l'importance du choix de nos collaborateurs revêt une importance toute particulière : lorsque vous vous portez acquéreur d'un bien d'exception, vous voyez le bien mais vous rencontrez également un spécialiste en immobilier résidentiel avec qui vous allez



Laurent Demeure, CEO de Coldwell Banker France & Monaco.

nouer une relation particulière et de confiance. Cette relation doit refléter notre exigence et notre volonté d'excellence.

Comment Coldwell Banker vit-il cette année 2020 si particulière ?

L. D. : Depuis 1906, date de notre création, nous avons vécu bien des crises : des conflits mondiaux, des krachs boursiers ou des crises économiques et financières comme celle des subprimes il y a quelques années. Nous pensons fermement que plus la situation est incertaine, imprévisible, plus il faut se recentrer sur ses valeurs. Ainsi, lors de cette crise sanitaire, nous avons réagi de la même manière que précédemment : en nous adaptant

avec agilité et innovation, et en renforçant l'attention portée au client, le soin dans notre relation à lui. Nous avons renforcé la digitalisation de notre offre et de notre entreprise : cela passe par des home staging et visites tous deux virtuels sur notre site internet, très qualitatifs et complets mais aussi par la signature en ligne pour nos clients.

Quels sont les projets de Coldwell Banker ?

L. D. : Nous sommes en train d'ouvrir de nouvelles agences à Garches, Aix-en-Provence et La Varenne Saint-Hilaire. L'objectif pour 2021 est d'en ouvrir entre 10 et 15 supplémentaires. Bien entendu, des recrutements de collaborateurs se feront en parallèle, le but étant d'augmenter leur nombre de 25 %. Coldwell Banker est certes un réseau mondial, présent dans 45 pays, mais cette offre en constante augmentation nous permet d'offrir la même qualité de service sur une grande métropole et sur une destination plus « locale » ou touristique.



COLDWELL BANKER
FRANCE & MONACO
Tél. +33 (0)1 83 53 53 53
prestige@coldwellbanker.fr
www.coldwellbanker.fr

HISTOIRE & PATRIMOINE

Des appartements uniques grâce à la sauvegarde du patrimoine

Fort d'une longue expérience dans le domaine de l'immobilier ancien, Histoire & Patrimoine œuvre pour le bien commun à travers la réhabilitation du patrimoine français. Pierre-Olivier Thibault, directeur général de la société, nous offre son éclairage.



Château de Pontchartrain à Juzeau - Pontchartrain (78) - Hôtel de la Surintendance à Versailles (78)

Histoire & Patrimoine a été fondé en 1990 : nous bénéficions d'un solide savoir-faire dans notre domaine d'activité. En 2014, la société a intégré le groupe Altarea, premier développeur immobilier de France.

Sur quels types de biens Histoire & Patrimoine se concentre-t-il ?

Pierre-Olivier Thibault : Comme notre nom l'indique de manière transparente, nous sommes tournés vers la sauvegarde du patrimoine via la restauration d'immeubles anciens et de caractère, grâce à des fonds privés. Ces biens sont de nature très variée : ils vont d'édifices patrimoniaux du XV^e siècle aux immeubles d'axes de centre-ville en passant par des couvents désaffectés, des casernes militaires à usage résidentiel etc. Leur point commun : ce sont des immeubles de caractère, bien situés, et montrant de bonnes perspectives de rentabilité locative. Parmi nos plus belles



Château de Pontchartrain à Juzeau - Pontchartrain (78) - Hôtel de la Surintendance à Versailles (78)

réalisations récentes, je citerai le Château de Pontchartrain dans les Yvelines, qui abrite aujourd'hui des appartements exceptionnels, allant du studio au 4 pièces, ainsi que l'Hôtel de la Surintendance à Versailles, ancien haut-lieu des Arts sous l'Ancien Régime, réhabilité en 50 appartements.

Le patrimoine a, plus que jamais, le vent en poupe en France...

P.-O. T. : Il y a en tout cas consensus sur la notion de patrimoine : la France est même enviable par ses voisins car le patrimoine y a été largement préservé. Il est une richesse bien identifiée, par le secteur touristique notamment bien sûr, mais il faut le préserver car il peut s'évaporer s'il n'est pas entretenu. L'État ne peut pas tout faire, il a besoin de relais y compris dans le privé. Or rénover coûte plus cher que construire... Mais la démarche se révèle payante sur un plan environnemental puisque la rénovation crée 5 fois moins d'émissions qu'une construction neuve.

Concrètement, comment Histoire & Patrimoine « travaille-t-il » ?

P.-O. T. : Nous espérons des projets, par exemple des immeubles en désuétude offrant des perspectives de rentabilité. Ils sont parfois mis en vente par les conseils généraux et dans le cadre de projets d'aménagement urbains. Une fois le projet identifié, il fait l'objet d'une étude et d'une sélection rigoureuse car beaucoup d'entre eux ne cadrent pas avec notre politique, ou se révèlent dans un second temps trop compliqués à mener. Nous n'en sélectionnons ainsi au final qu'1 sur 10. Il faut ensuite définir les travaux avec les DRAC [antennes régionales du Ministère de la Culture] les Architectes des Bâtiments de France. La route est longue avant de pouvoir livrer les logements finaux mais nous avons le sentiment d'œuvrer pour le bien commun à travers à la fois la préservation de notre patrimoine et la livraison de biens toujours au niveau des loyers du marché.



Tél. +33 (0)9 6932 21 89
contact@hpre.fr
www.histoire-patrimoine.fr

INELYS EXPERTISE

Fiscalité et investissement locatif : les bénéfices d'une expertise pluridisciplinaire

Inelys s'appuie sur des compétences multiples pour accompagner ses clients investisseurs immobiliers dans leurs problématiques. Précisions avec Nadège Parmentier, directrice du département fiscalité des investissements locatifs.

Pouvez-vous nous présenter la société Inelys ?

Nadège Parmentier : Inelys est un cabinet de conseils en matière fiscale, comptable, sociale et juridique, implanté à Paris, Lyon, Annecy et en Saône-et-Loire. 150 collaborateurs et 12 experts-comptables interviennent auprès d'une clientèle diversifiée (PME, PME, filiales de groupe internationaux, artisans, commerçants) mais aussi auprès de plus de 10 000 particuliers investisseurs immobiliers.

Que leur apporte Inelys ?

N. P. : Le département que je dirige, celui de la fiscalité des investissements locatifs, existe depuis 10 ans au sein du groupe Inelys. L'accompagnement d'une clientèle de particuliers et investisseurs immobiliers, plus particulièrement dans le domaine de la location meublée. Le régime fiscal de cette dernière permet de se constituer un patrimoine immobilier en limitant sa fiscalité. Il s'agit d'un secteur spécifique en forte croissance face une demande locative qui ne cesse de croître.

Concrètement, quelles actions effectuez-vous auprès de vos clients ?

N. P. : L'offre d'Inelys est globale : nous conseillons nos clients en amont de leur investissement. Tout d'abord, nous proposons une offre diversifiée d'investissements immobiliers adaptée aux différentes attentes de nos clients. Nos



Nadège Parmentier, directrice du département fiscalité des investissements locatifs chez Inelys Expertise

équipes accompagnent ensuite nos clients sur le choix du mode de détention afin d'optimiser éventuellement la transmission et de déterminer le régime fiscal le plus adapté en réalisant des études fiscales sur mesure. C'est là le gros avantage de faire appel à un cabinet pluridisciplinaire tel que le nôtre : Inelys permet de bénéficier du savoir-faire de fiscalistes expérimentés dans le domaine patrimonial mais aussi de la fiscalité internationale, et d'être guidé dans ses choix stratégiques. En complément, notre service juridique est également en mesure d'accompagner nos clients sur la création de leur société si nécessaire : déclaration d'activité, constitution de société, options et

« Faire appel à un cabinet spécialisé comme Inelys, c'est s'offrir de la sérénité avec un accompagnement de qualité. »

formalités fiscales, établissement des comptes annuels, déclarations de revenus.

Une offre exhaustive en quelque sorte

N. P. : Nous espérons ! Nous assurons ensuite un suivi personnalisé pour guider nos clients dans leurs futurs projets. Enfin, pour leur apporter toujours plus de services, nous les accompagnons dans la gestion de leur bien immobilier au quotidien avec nos partenaires présents en France entière. Dans un environnement faisant l'objet d'évolutions législatives et réglementaires régulières, faire appel à un cabinet spécialisé comme Inelys, c'est s'offrir de la sérénité avec un accompagnement de qualité.



Tél. +33 (0)1 81 11 01 00
inelys@inelys.fr
www.compte-louer-meubler.com

LAZARD FRÈRES GESTION

Expertise et accompagnement depuis plusieurs générations

Guilaine Perche, directrice et responsable partenariats de Lazard Frères Gestion nous présente sa société.

Le groupe Lazard affiche une remarquable longévité dans son domaine d'activités.

Guilaine Perche : En effet, la société a été fondée en 1840 aux États-Unis par 3 frères d'origine alsacienne, avant de s'implanter en Europe quelques années plus tard (1854 à Paris). Depuis, elle s'est concentrée sur 2 métiers : la gestion d'actifs et le conseil financier aux entreprises. Ce qui lui a permis de développer une grande expertise et d'être clairement identifiée. Le groupe Lazard compte aujourd'hui plus de 3000 collaborateurs, avec une présence dans plus de 25 pays.

Pouvez-vous apporter des précisions sur les domaines d'expertises de Lazard Frères Gestion et notamment sur l'activité dédiée aux Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP) ?

G. P. : Lazard Frères Gestion est la structure de gestion d'actifs à Paris et destination de clients institutionnels, distributeurs et clients privés. Nous proposons à nos partenaires CGP une large palette d'expertises : fonds référencés chez les assureurs, profils de gestion pilotée, mandats de gestion et fonds sur mesure. La gestion sous mandat est adaptée au profil du client, avec une gestion en OPC en architecture ouverte et également des titres en direct à partir de 1 M€. Nous gérons principalement des mandats dans des Fonds Internes dédiés de contrats assurés via



Guilaine Perche, directrice et responsable partenariats de Lazard Frères Gestion

luxe bourgeois. Nous pouvons également apporter notre expertise et notre expérience sur le montage et la gestion de fonds patrimoniaux sur mesure, grâce à un service juridique rodé et de équipes de gestion dédiées. L'accompagnement et la proximité sont au cœur de notre philosophie : notre expertise s'adapte aux besoins, spécifiques, de chacun de nos clients de nos partenaires CGP.

Quelle est l'actualité de Lazard Frères Gestion ?

G. P. : Les fonds Lazard Patrimoine et Lazard Patrimoine Opportunités ont obtenu le label ISR (Investissement Socialement Responsable) en juillet 2020 et notre Siray NORDEN investie dans les actions des pays nordiques, vient de l'obtenir en

« Nous proposons à nos partenaires CGP une large palette d'expertises : fonds référencés chez les assureurs, profils de gestion pilotée, mandats de gestion et fonds sur mesure. »

septembre. Ce label a été créé en 2016 par le Ministère des Finances et des Comptes publics et il vise à favoriser le développement des placements responsables et durables. Nous sommes convaincus que les entreprises qui intègrent les enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans leur stratégie offrent une garantie supplémentaire de résilience et de performance dans la durée. L'obtention de ces 3 labels ISR reflète l'intégration croissante de critères ESG dans l'ensemble de nos expertises de gestion actions et obligataire. Notre sensibilité à ces thématiques est ancienne puisque nous avons lancé en 1998 la 1^{re} Sicav éthique française.



Tél. +33 (0)1 44130111
guilaine.perche@lazard.com
www.lazardfreresgestion.fr

LPA-CGR AVOCATS

Des avocats engagés pour des solutions patrimoniales sur mesure

Partager, co-construire, imaginer des schémas aussi efficaces que pérennes... plus qu'une promesse : un engagement ! Martine Blanck-Dap et Virginie Martel reviennent sur cet esprit partenarial et la valeur ajoutée de leur conseil à 360°.



Martine Blanck-Dap, avocate associée



Virginie Martel, avocate conseil

Qu'est-ce qui favorise la fidélité de vos clients ?

Martine Blanck-Dap : Cela est dû à notre vision globale des problématiques patrimoniales qui croise les aspects juridiques, fiscaux et internationaux et notre exigence d'apporter des solutions sur mesure pour protéger, préserver et transmettre leur patrimoine. Plus qu'un avocat, nous sommes un partenaire qu'ils agissent d'une personne privée ou d'un dirigeant d'entreprise et entretenons avec eux un dialogue permanent à toutes les étapes clés. **Virginie Martel :** Pouvoir profiter de l'ensemble des expertises du cabinet est décisif. Les problématiques patrimoniales ne peuvent pas être traitées seulement à l'aune de la fiscalité ; il faut les aborder sous tous les angles, mais aussi les confronter à des droits étrangers. Une synergie essentielle

pour des patrimoines d'envergure internationale.

L'engagement auprès de vos clients est inscrit dans votre Charte d'entreprise. Qu'est-ce que cela implique ?

M. B.-D. : Cela nous engage à rechercher des solutions équilibrées. Une exigence qui force notre écoute et notre engagement à co-construire avec notre client, mais aussi avec l'ensemble des parties prenantes. C'est dans cet esprit et pour faire écho aux incidences de la crise sanitaire que nous avons déployé des offres Résilience dédiées aux problématiques de financement, de droit social ou d'immobilier... **V. M. :** Dans le cadre d'une transmission d'entreprise familiale, notre rôle sera de proposer des schémas juridiques respectueux des intérêts

« Plus qu'un avocat, nous nous positionnons clairement en partenaire sur la long terme. »

de notre client tout en l'incitant à prendre en compte les intérêts des autres parties prenantes. Cela permet d'élaborer un schéma pérenne qui sera d'autant plus fort qu'il aura été accepté par tous.

Cela vient-il modifier votre relation client ?

M. B.-D. : Cela lui donne plus de profondeur et nous permet de mieux le connaître, mieux anticiper leurs projets, mieux les conseiller et nous inscrire à leurs côtés dans le temps. **V. M. :** Cette notion de conversation renforcée est capitale pour notre clientèle à l'international confrontée à des cadres juridiques qu'il convient régulièrement de réévaluer. Cela exige une grande agilité et réactivité.



LPA-CGR AVOCATS
Tél. +33 (0)1 53 93 30 00
martineblanckdap@pala.com
vmar@pala.com
www.palaw.com

PAREF GESTION

L'innovation à cœur pour l'un des grands noms de l'investissement immobilier

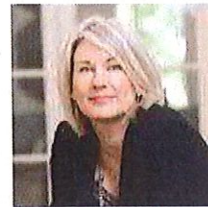
Acteur majeur et bien établi du secteur de la gestion de patrimoine immobilier, PAREF Gestion s'apprête aujourd'hui à prendre un virage important dans son développement. Éclairage avec son directeur commercial, Matthieu Navarre.

PAREF Gestion est aujourd'hui bien connu des investisseurs immobiliers.

Matthieu Navarre : En effet, nous pouvons maintenant nous appuyer sur 30 années d'expérience puisque la société a été créée en 1991. PAREF Gestion s'est spécialisé dans l'investissement immobilier avec un goût prononcé pour l'innovation qui se traduit par la création d'une large gamme de SCPI à travers nos 7 SCPI à capital variable, mais aussi par la volonté d'impulser de nouveaux projets afin de donner de nouveaux élan à la société. C'est ce qui nous a poussés à nous lancer à l'international (en Allemagne) en 2014 par exemple, avec la SCPI Novapierre Allemagne, qui s'est avéré être un de nos plus grands succès, dans l'immobilier commercial.



Matthieu Navarre, directeur commercial chez PAREF Gestion



Anne Schwartz, directrice générale de PAREF Gestion

Quels sont les futurs grands « chantiers » de PAREF Gestion ?

M. N. : Ils sont multiples car nous avons eu la chance, en cette année 2020 si particulière, de faire mieux que résister : chacune de nos SCPI a bien fonctionné, nous permettant, sauf aggravation de la situation sanitaire et économique, d'envisager l'avenir (le présent en vérité !) avec un certain optimisme. Outre nos SCPI « historiques » (Novapierre 1 : SCPI d'actifs commerciaux, Intérieure France : SCPI de bureaux et locaux d'activité et Novapierre Résidentiel : première SCPI résidentielle du marché), nous

nous sommes, en début d'année, lancés sur le marché italien, avec la volonté de nous positionner sur le secteur hôtelier : ce dernier, encore très familier en Italie, ne répond plus vraiment aux exigences et aux attentes de la clientèle et nécessite de hisser ses normes aux standards internationaux. C'est sur ce créneau que PAREF Gestion entend devenir un acteur majeur. Par ailleurs, en septembre 2020, nous avons lancé Intérieure Europe Centrale, une SCPI spécialisée sur l'immobilier tertiaire là encore (bureaux et locaux d'activités) en Pologne, République Tchèque et Hongrie. C'est déjà un grand succès et un projet dont nous sommes très fiers ! Enfin, ce qui est sans doute LE grand projet de ces dernières années, une transformation majeure pour PAREF Gestion : Le renforcement et la consolidation en matière de service pour ses associés et partenaires conseils en gestion de patrimoine

Comment se prépare-t-on à un tel changement de cap ?

M. N. : Nous souhaitons avant tout faire connaître notre gamme SCPI il a donc fallu revoir tout notre volet marketing et communication. L'objectif étant non pas d'imposer une diversification des investissements mais d'offrir une gamme suffisamment large pour que chacun, des plus jeunes investisseurs jusqu'à une clientèle plus avertie puisse s'y retrouver. En parallèle de ce projet majeur, nous avons largement renforcé nos équipes ces derniers mois avec toujours en ligne de mire : mieux accompagner nos partenaires conseils en gestion de patrimoine. Rendez-vous en 2021 !



Tél. +33 (0)1 40 29 88 88
gestion@paref.com
https://paref-gestion.com/

CHRISTINE TURLIER & PARTNERS

L'expertise unique d'un partenaire exclusivement dédié au droit patrimonial

Croiser à la fois les aspects civils, fiscaux et corporate afin d'avoir une vision à 360° d'une même problématique, voilà l'unicité de ce cabinet. Une approche patrimoniale aussi novatrice qu'efficace. Découverte avec sa fondatrice, Christine Turlier.

En quoi ce double cursus de notaire et d'avocat est-il un atout ?

Christine Turlier : Être diplômée notaire et avocat spécialisée en droit patrimonial, inscrit aux barreaux de Paris et de Bruxelles, me permet d'appréhender un dossier avec un très large spectre ; c'est essentiel d'apprécier d'abord les aspects civils pour ensuite faire le lien avec les matières fiscales et corporate. Cette approche globale est un gage de cohérence, de sécurité et d'efficacité pour les grandes familles, les dirigeants, les groupes familiaux, les ETI et les groupes cotés que j'accompagne sur le long terme. Mes clients apprécient à la fois l'efficacité de mon conseil, mon pragmatisme, mais aussi mon exigence de clarté auprès d'eux. Être audible est capital pour moi.



Christine Turlier, avocate fondatrice de Christine Turlier & Partners

Pourquoi renforcez-vous votre pôle dédié à la fiducia ?

C. T. : Parce que, bien que complexe, c'est une matière que je maîtrise et un outil patrimonial que je trouve extrêmement intéressant. Dès lors qu'il est bien appréhendé et coordonné avec d'autres, il permet d'aboutir à des solutions vraiment idoine. Notamment en ce qui concerne la sécurisation de la gestion de patrimoines complexes tels que titres sociaux, œuvres d'art, biens immobiliers...

Dans l'actualité, après 3 ans de procédure, vous venez de gagner contre des notaires !

C. T. : J'ai accompagné un héritier d'un marchand d'art de renom concernant une donation dite partage de biens indivis qui, au décès du donateur, a été requalifiée en

« C'est essentiel d'apprécier d'abord les aspects civils pour ensuite faire le lien avec les matières fiscale et corporate. »

donation simple avec les conséquences catastrophiques que cela entraînerait pour mon client, héritier réservataire. Effectivement, j'ai engagé la responsabilité du notaire et gagné !

Engagée auprès de l'Institut Rafalé, pourquoi lancez-vous une vente aux enchères avec Artcurial ?

C. T. : Pour prolonger mon engagement auprès de l'Institut créé par le cancerologue Alain Tolédano et « offrir du temps » aux patients. Les recettes permettront de financer l'intervention de professionnels de santé à leurs côtés. Cette vente aura lieu au 1^{er} trimestre 2021 et rassemblera des photos de mode des plus grandes maisons de haute couture.

Christine Turlier & Partners
Tél. +33 (0)1 42 60 04
www.christineturlier.com

VIE PLUS

L'épargne agile, visionnaire et engagée

Depuis près de 35 ans Vie Plus élabore différents produits commercialisés par un réseau de conseillers en gestion de patrimoine indépendants. Précisions avec Anne-France Gauthier, directeur commercial de la société.

Pouvez-vous nous présenter Vie Plus en quelques mots ?

Anne-France Gauthier : Vie Plus est la filiale de Distribution dédiée aux CGP de Suravenir, elle-même compagnie d'assurance du groupe ARKEA. Le siège d'ARKEA est à Brest ainsi que celui de Suravenir, Vie Plus est basée à Paris et dans 10 autres villes de France ;



Anne-France Gauthier, directrice commerciale chez Vie Plus

Comment se porte le secteur en cette année 2020 si particulière ?

A.-F.G. : Il est sans doute encore tôt pour tirer des conclusions définitives mais il faut souligner que nous vivons bien une crise sanitaire, et non financière, comme en 2008. Il n'y a pas eu, dans le secteur, de défection de clients quant à leurs conseils ni le même type d'angoisse : nous avons ainsi pu assister, et participer, à un grand élan de résiliences, même si, c'est bien normal, nous avons dû répondre à un grand nombre de questions.

Plus précisément, comment Vie Plus a-t-elle décidé de réagir face à cette crise ?

A.-F.G. : En décidant, justement... de ne pas se laisser atteindre par la morosité. En réalité, nous nous sommes plus que jamais appuyés sur nos valeurs : « Agile, Visionnaire, Engagé ». Ainsi, nous n'avons rien changé, ou presque, à notre calendrier, et nous avons lancé nos nouveaux produits et services, comme nous l'avions prévu de longue date :

confinement, nous mettons en place notre 1^{er} webinar. Nous en sommes aujourd'hui à près de 60, sur des thèmes très variés, qui répondent parfois à des demandes expresses. L'objectif étant toujours de donner aux CGP les éléments pour se mettre en valeur, se promouvoir et promouvoir nos produits.

De même le 24 septembre dernier, nous avons lancé notre première convention annuelle digitale avec une journée de tables rondes et débats virtuels, à distance, et à la carte. Plus que jamais, Vie Plus s'est montré « Agile, Visionnaire, Engagé », pour accompagner ses collaborateurs et leur donner tous les outils dont ils ont besoin au quotidien !

Agile, visionnaire, engagée ce sont ces valeurs qui nous ont permis de répondre, malgré cette crise, aux attentes de nos partenaires. Nous les remercions, une fois encore, d'avoir salué par leurs votes notre excellent Back office qui a su s'adapter et qui est arrivé, pour la seconde année consécutive, en haut du podium au classement Périods. Merci pour votre fidélité.



Partenaire et telémont plus
Tél. +33 (0)1 55 91 17 08
gestion.cgp@suravenir.fr
www.vieplus.fr