

# actifs

RENCONTRES INTERPROFESSIONNELLES DU PATRIMOINE

## Les acteurs du conseil renforcent leur cohésion

» Les premières Rencontres Interprofessionnelles du Patrimoine à Paris ont obtenu une forte adhésion, ayant été montées avec tous les métiers dans un esprit de convergence



SYLVIE FRANCOISE

En ce 7 février fondateur, l'événement s'est ouvert par une conférence où les hauts responsables des instances professionnelles (voir la photo) étaient appelés à donner leur point de vue sur « L'interprofessionnalité, mode où tendance de fond ». Hervé de La Tour d'Araise s'est plu à illustrer ce concept en garant de la protection de l'épargnant, tout en soulignant sa dimension internationale en tant que président de CGPC, émanation du Financial Planning Standards Board. L'avocat Antoine Diesbecq, membre du Conseil de l'Ordre, s'exprimant au nom de Chrétienne Féral-Schuhl, le bâtonnier de Paris retenu par les obscures de l'avocat assassine la veille à Tunis, s'est montré positif : « D'une interprofessionnalité de combat, nous sommes entrés dans une ère d'interprofession-

(De gauche à droite) : HERVÉ DE LA TOUR D'ARAISE, président de l'association des Conseils en gestion de patrimoine certifiés (CGPC), ANDRÉ-PAUL BAHUON, président de la Compagnie des conseils et experts financiers (CCCF), ANTOINE DIESBECQ, membre du Conseil de l'Ordre des avocats de Paris, PATRICE POMMARET, président de la Chambre des indépendants du patrimoine, DAVID CHARLET, président de l'Anacofi, et JEAN-MICHEL MATHIEU, président de l'Institut notarial du patrimoine et de la famille représentant le Conseil supérieur du notariat.

respect des spécialités de chacun, tout en rejoignant la position de son alter ego de l'Anacofi, David Charlet, sur le thème : « Nous sommes déjà une profession réglementée et légitimes à échanger. » Responsable de l'Institut notarial du patrimoine, Jean-Michel Mathieu a reconnu que le modèle d'interprofessionnalité n'est pas toujours adapté, lui préférant le terme de multidisciplinarité. Malgré des nuances et l'existence de contraintes, la tendance de fond a fait l'objet d'un consensus. Ce qu'a reconnu André-Paul Bahuon, président de la CCEF, plaçant pour une juste évaluation des seuils de compétences et ajoutant qu'avec des lettres de mission et le recours aux honoraires, « il est très possible de travailler ensemble ».

Benoit Baron  
Pages 10 à 13

### IMMOBILIER

#### Un nouveau schéma de distribution du crédit se dessine

Les professionnels sont encore nombreux à ne pas savoir dans quelle catégorie d'IOBSP - courtier, mandataire non exclusif, mandataire exclusif ou mandataire d'IOBSP - ils doivent s'inscrire auprès de l'ORIAS avant le 15 avril prochain. Les modèles économiques de la distribution des crédits immobiliers sont amenés à être repensés. Du côté des établissements financiers, les travaux de mise en conformité sont toujours en cours et il est probable qu'ils réduisent le nombre de leurs prescripteurs. A terme, les plateformes pourraient ainsi s'imposer dans ce paysage.

Pages 2 et 3

### JURISPRUDENCE

#### Pas de distinction dans la filiation pour hériter

La Cour européenne des droits de l'homme (CEDH) vient de rendre un important arrêt en matière de droits successoraux d'un enfant adultérin. Le requérant se plaignait de ne pas avoir bénéficié de la loi du 3 décembre 2001 accordant aux enfants adultérins des droits successoraux identiques à ceux des enfants légitimes. La justice française avançait pour cela la date de la succession, antérieure à la loi, et la protection des droits des enfants légitimes. La CEDH a estimé que le but légitime de cette protection ne prévalait pas sur la prétention du requérant d'obtenir une part de l'héritage et que la différence de traitement à son égard était discriminatoire.

Page 5

### PRÉVOYANCE COLLECTIVE

#### L'offensive des intermédiaires

Le gouvernement vient de réintroduire les clauses de désignation dans l'avant-projet de loi visant à la transposition de l'Accord national interprofessionnel du 11 janvier. La réaction des intermédiaires, qui flairaient un peu le danger, a été immédiate et virulente. Libre concurrence, droit de la négociation collective, accès de tous les salariés à une couverture prévoyance santé, pertes d'emplois importantes dans le secteur de l'intermédiation..., n'est-il pas temps de tout mettre sur la table sans tomber dans un jargonisme étroit ?

Pages 4 et 6

### ACTIONS

#### La « valeur » à nouveau mise en avant

Depuis le début des crises à répétition, mi-2007, la stratégie « valeur » sur les actions, consistant à acheter des titres décotés et à attendre un rattrapage, a largement sous-performé les autres styles de gestion concentrés sur des valeurs de croissance. Mais depuis quelques mois, la tendance semble s'inverser et les gestionnaires communiquent à nouveau sur cette stratégie qui pourrait séduire les investisseurs, aujourd'hui plus ouverts aux gestions actives. Si les offres de produits « valeur » sont légion pour les actions européennes, ce style ne se cantonne plus simplement aux pays développés. De rares sociétés de gestion, comme Clay AM, proposent maintenant des fonds « valeur » exposés aux pays émergents.

Pages 14 et 16



RENCONTRES INTERPROFESSIONNELLES DU PATRIMOINE

Numéro spécial

## Sommaire

### HOMMES & MÉTIERS

- 2-3. **Courtage immobilier**  
Le marché de l'intermédiation bancaire en pleine mutation
3. **Rencontres interprofessionnelles du patrimoine**  
BDO se structure dans la gestion de patrimoine

### CADRE LÉGAL

4. **Prévoyance collective/ANI**  
Le principe de liberté de choix de l'assureur est mis à mal par le gouvernement
5. **Contrôle fiscal**  
Le comportement des chefs d'entreprise sous surveillance
5. **Droits successoraux**  
La distinction entre enfants légitimes et naturels éffacée
6. **Tribune / Couverture complémentaire santé**  
Protection sociale ou produit d'assurance ?

### CAS PRATIQUE

- 8-9. **Travailleurs non salariés**  
Mouvement de panique au pays des gérants majoritaires

### DOSSIER

- 10-13. **Rencontres interprofessionnelles du patrimoine**  
La complémentarité dans le respect des intérêts de chacun

### STRATÉGIES D'INVESTISSEMENT

14. **Matières premières**  
Un tassement des prix du pétrole attendu en 2013
14. **Actions**  
Les gérants veulent croire à un retour en grâce de la « valeur »
15. **Les portefeuilles types**

### CLASSES D'ACTIFS

16. **Émergents**  
Clay AM lance un fonds d'actions « deep value » sur les émergents
18. **Cotations**

### VEILLE

19. **Carnet**
19. **Agenda**
20. **Revue de presse**

**RENCONTRES INTERPROFESSIONNELLES DU PATRIMOINE**

# La complémentarité dans le respect des intérêts de chacun

**P**lus de 420 participants ont manifesté leur intérêt pour le premier événement réunissant en France l'ensemble des métiers du conseil patrimonial. L'atmosphère a été studieuse tout au long de la journée du 7 février, qui a offert en parallèle deux orientations de découvertes et d'échanges. Une vingtaine de bureaux de rencontres, réservés par des partenaires ayant souhaité prouver leur engagement interprofessionnel, ont accueilli les visiteurs intéressés par des pistes de travail en commun. Un courant de partages jugé unanimement non seulement constructif aussi mais convivial, ce qui augure bien de suites concrètes dans les mois à venir.

Par ailleurs, des ateliers construits grâce à l'aide d'un comité scientifique de haut niveau ont permis de témoigner des modes interprofessionnels déjà existants, avec leurs atouts et leurs contraintes, notamment du point de vue de la rémunération, et des leviers d'interventions croisées au travers de cas d'ingénierie patrimoniale.

## PRATIQUES INTERPROFESSIONNELLES

**Toute une palette de choix.** Lors de l'atelier consacré à « L'interprofessionnalité : du partenariat plus ou moins formalisé aux simples passerelles », les intervenants ont fait part de leur expérience. Davantage qu'un échange d'affaires, l'interprofessionnalité réside dans la constitution d'une équipe compétente, complémentaire, de confiance et cohérente dans les conseils alloués aux chefs d'entreprise.

C'est ainsi qu'elle est pratiquée depuis plus de quinze ans par le cabinet de gestion de patrimoine Cyrus Conseil. Stephan Chenderoff, membre du directoire de cette structure, a souligné que « dans un marché de plus en plus concurrentiel où le nombre des dossiers diminue, avoir une bonne équipe qui couvre plus de 90 % des besoins des clients fait la différence car le client en changera plus difficilement ».



ANNE SIMONET, STEPHAN CHENDEROFF, JULIEN TOKARZ et ANTOINE MARTIN

Tous les intervenants se sont accordés à dire que la pérennité de cet échange de compétences nécessite principalement la réunion de trois éléments, à commencer par la rédaction d'une convention cadre qui définit le périmètre d'intervention de l'équipe, à laquelle viennent s'ajouter les lettres de mission de chaque professionnel. Julien Tokarz, président de l'Ordre des experts-comptables de Paris Ile-de-France, a par ailleurs indiqué l'importance de prévoir une clause par laquelle le client délègue les professionnels de leur secret professionnel pour la mission. Le *reporting* entre les équipes est également essentiel pour pérenniser la relation interprofessionnelle. Enfin, celui qui apporte le client est et doit généralement être le chef d'orchestre dans la relation avec lui.

La création d'une structure capitalistique regroupant notaires, CGPI, experts-comptables, avocats, sera, selon les intervenants, la prochaine et ultime étape, même s'ils restent partagés sur l'intérêt d'y recourir.

**De la théorie à la pratique.** L'atelier sur « Les approches communes pour la conquête des clients » a abordé les solutions d'interpro-

➤ La journée du 7 février a été animée par un Espace de rencontres dédié aux échanges entre les différents métiers et à l'émergence de collaborations

➤ Par ailleurs, 15 ateliers ont permis aux participants de partager une expertise pluridisciplinaire sur des thèmes pratiques et d'ingénierie patrimoniale

fessionnalité concrètes d'ores et déjà mises en place par des participants, tous issus de métiers différents.

En premier lieu, Olivier Demoucron, expert-comptable associé gérant de GMBa Baker Tilly, outre les missions patrimoniales qu'il assure en interne, fait aussi appel à des « *partenaires de confiance* », notaires, avocats ou banquiers. Si le travail de l'expert-comptable est parfaitement formalisé, les relations avec ses différents partenaires, régulièrement, le sont beaucoup moins.

De son côté, Thierry Marrié, conseiller en gestion de patrimoine à Rennes, a au contraire opté pour un partenariat très formalisé avec Secob, un cabinet d'expertise comptable, puisque ce dernier a pris une participation capitalistique – qui reste minoritaire – dans la structure du CGPI. Ce partenariat, effectif depuis environ trois ans, a mis plusieurs mois à se mettre en place, mais a vocation à être répliqué dans d'autres régions en France (*L'Aggfi Actifs* n°576, pp. 10 et 11). Que les échanges entre professionnels soient formalisés ou pas, la Banque Léonardo, représentée par Lise Hadjifranian, banquier privé et directeur du développement, a mis en place une plate-forme dirigée par Philippe Chevrier, l'ancien créateur de Sélection R, destinée à tous les corps de métiers gravitant autour des problématiques patrimoniales. Conseillers en gestion de patrimoine et experts-comptables, par exemple, peuvent ainsi être mis en contact par la plate-forme, avec, pour chacun, des modes de rémunération propre.

Enfin, Patrick Le Maire, directeur du développement de l'Unep, a pour sa part mis en place des passerelles entre les courtiers d'Alpitis, spécialisés dans les thématiques de prévoyance et de santé, et les conseillers patrimoniaux de l'Unep (*L'Aggfi Actifs* n°575, p. 2). Ici aussi, des grilles de rémunération très précises ont été élaborées en fonction de l'implication de chacun sur ses spécialités.

Ces quatre expériences démontrent, si besoin était, que l'interprofessionnalité n'est plus un simple concept, que des solutions concrètes ont déjà cours et se développent progressivement.

**L'épineuse question de la rémunération.** Consacré à la rémunération des professions du patrimoine, l'atelier auquel ont participé Silvestre Tandau de Marsac, avocat, Pascale Bausant, CGPI, Christophe Point, directeur commercial de Natixis Global Asset Management, et Didier Dugué, directeur du développement de Vie Plus, a été l'occasion de revenir sur le processus de révision actuellement en cours des directives sur les Marchés des instruments financiers et l'intermédiation en assurance. L'objectif des futures règles est louable, puisqu'il s'agit d'effacer les éventuels conflits d'intérêts entre producteurs et distributeurs et d'apporter une vision claire aux épargnants, assurés ou investisseurs sur la nature de leur intermédiaire : celui-ci est-il indépendant ou lié à un réseau ou à un fournisseur ?

Bien qu'il soit trop tôt pour dessiner ce que sera encore l'indépendant au sens de Bruxelles, puis de Paris, pour la phase de transposition, l'ensemble des intervenants ont bien insisté sur la préparation aux changements qui se profilent. Silvestre Tandau de Marsac, avocat, après avoir rappelé le cadre des rémunérations des professions réglementées et les exigences de transparence dont elles sont redevables envers leurs clients, selon des modalités diverses, a bien insisté sur le courant de pensées, pour ne pas dire le dogme des autorités européennes sur la transparence des rémunérations.

Interdiction des rétrocessions aux intermédiaires ou affichage clair et précis de leur montant risqueront d'entraîner une baisse du chiffre d'affaires, avertit Pascale Bausant, qui maintient par ailleurs que les indépendants auront du mal à survivre en ne vivant qu'à l'hono-

raire. Les relations, même rapprochées avec d'autres professions réglementées, ne sauront à elles seules résoudre la question, selon les intervenants. Didier Dugué a alors présenté la piste des réseaux de mandataires – mono ou multicares – pour maintenir les systèmes de rétribution actuels et Christophe Point a notamment évoqué l'outil de construction de portefeuilles mis en place par son groupe, dénommé Durable Portfolio Construction, pour l'heure aux États-Unis et en Grande-Bretagne, permettant aux conseillers d'apporter un service à valeur ajoutée facturable aux épargnants.



THIERRY MARRIÉ, OLIVIER DEMOUCRON, FRANCK JOSELIN, LISE HADJIFRANIAN et PATRICK LE MAIRE



## RENCONTRES INTERPROFESSIONNELLES DU PATRIMOINE

Les intervenants sont par ailleurs restés réservés sur les sociétés de gestion acquises ou développées par les CGPI.

### ACTUALITÉ FISCALE

#### Un point sur les délocalisations.

L'atelier sur la délocalisation a donné lieu à des échanges entre Serge Anouchian, expert-comptable, cabinet GIFE, Jérôme Barré, avocat associé du cabinet Franklin, et Stanislas de Lupé, responsable de l'ingénierie juridique et fiscale d'Alforge Finance. Ces experts sont revenus à tour de rôle sur le mythe des 183 jours, préjugé répandu, pourrât battu en brèche par l'étude détaillée des critères de l'article 4 B du Code général des impôts. L'hypothèse des conflits de résidence a été envisagée. Stanislas de Lupé est ainsi revenu sur un arrêt rendu le 26 septembre dernier par le Conseil d'Etat (n°346556) et portant sur la domiciliation d'un chef d'entreprise.

Autre tendance soulignée, l'administration fiscale vérifie régulièrement la véacité et la teneur des expatriations des contribuables comme des personnes morales au regard pour ces dernières de la réalité de l'activité de la holding implantée à l'étranger. Par exemple, il est question pour le fisc de rechercher des éléments de preuves permettant d'attester que la société, dont le siège est basé au Luxembourg, est en réalité dirigée depuis le bureau ou le domicile situé en France de l'actionnaire.



**SILVESTRE TANDEAU DE MARSAC, CHRISTOPHE POINT, JEAN-CHARLES NAIMI, PASCALE BAUSSANT et DIDIER DUGUÉ**



**JÉRÔME BARRÉ, SERGE ANOUCHIAN, NICOLAS DUCROS et STANISLAS DE LUPÉ**

Concernant la Suisse, s'il est vrai que le panorama fiscal a été quelque peu perturbé ces derniers mois (*L'Agefi Actifs* n°571-572, p. 4), l'attrait de la destination n'a pas été remis en cause pour autant. Jérôme Barré en a profité pour évoquer les autres lieux de délocalisation tels que l'Espagne, le Portugal, l'Italie et Singapour. Il a aussi fait un point d'actualité sur l'activité de la cellule de régularisation dont les dossiers, qui ne sont plus centralisés sur Paris, sont désormais traités en régions. De son côté, Serge Anouchian a rappelé l'intérêt de définir bien avant le départ les conséquences d'un changement de domiciliation au regard du régime matrimonial et en matière de prévoyance, de santé et de retraite.

**Les stratégies dans un cadre fiscal mouvant.** Lors de l'atelier sur le thème « Choix et modes de détention du patrimoine au regard de la nouvelle donne fiscale », différentes pistes ont été relevées par les intervenants selon leur expertise, dans un contexte fiscal encore modifié par les dernières lois de Finances. Ce sujet a abordé la mise en place de stratégies concernant aussi bien l'immobilier, les produits financiers que le bien professionnel et ce, selon les objectifs patrimoniaux ainsi que les particularités liées au cas des chefs d'entreprise.

Face à l'uniformisation de l'imposition des revenus sur le barème progressif, le recours à l'impôt sur les sociétés (IS) peut s'avérer intéressant, tant pour l'immobilier que pour d'autres actifs. « La question d'opter pour l'IS se pose, le taux de l'IS de 15 % ou 33 % sans CGS, ni CRDS, pouvant être bien inférieur à l'IR. Cet avantage est d'autant plus attractif quand on crée une société holding à l'IS dont les titres de participations bénéficient du régime mère-fille », a ainsi relevé Céline Huet, avocate associée au cabinet Chassany Wartelot & Associés.

Le démembrement de propriété a été présenté comme un outil essentiel de la préparation à la transmission. « Par exemple, deux parents avec deux enfants peuvent transmettre jusqu'à 800.000 euros en nue-propriété sans impôt, a indiqué Laurent Guilmot, notaire associé à l'étude Lacourte. Notaires Associés. Toutefois, le démembrement n'est pas suffisant lorsque le patrimoine est important. Dans ce cas, il peut être envisagé le fait de génération, par exemple utiliser la donation transgénérationnelle ou encore réattribuer à ses enfants ce qui a déjà été reçu de ses parents et bénéficier d'une taxation plus favorable. Aussi, en cas d'héritage, il peut être envisagé de renoncer au profit des enfants à condition de l'avoir anticipé en utilisant l'assurance vie, le testament pour le patrimoine hors assurance vie, et en combinant la technique des legs et du cantonnement. »

Les récentes modifications concernant le schéma de cession de l'usufruit temporaire ont prêté à discussions et l'impact du passage de suris d'imposition à report d'imposition pour le dispositif d'apport-cession a été précisé.

PEA et assurance vie, qui sortent indemnes des récentes lois de Finances, ont été mis en avant pour loger des produits financiers. L'occasion pour des intervenants de préciser leur avis sur la possibilité de loger les titres de sa société dans un PEA, le contrat à participations aux bénéfices différés, la combinaison de plusieurs contrats de capitalisation, la cosubscription, ou encore l'assurance vie luxembourgeoise. Il a également été rappelé que le Madelin, qui est hors plafonnement des niches fiscales, ou encore l'épargne salariale PEF, Perco, ne devaient pas non plus être négligés en termes de solutions.

### TRANSMISSION-CESSION D'ENTREPRISES

#### Une équipe pluridisciplinaire.

De par sa complexité, la multitude d'étapes nécessaires à sa réalisation, le nombre de schémas à la disposition des professionnels et la masse de connaissances à maîtriser, la cession d'entreprise nécessite, plus que toute autre opération patrimoniale, la coopération de l'ensemble des métiers du patrimoine.

D'où la nécessité d'une coordination, laquelle doit être exercée tout au long de l'opération par l'un des professionnels de l'équipe mise en place. Coordonner ne signifie toutefois pas diriger. Il est donc essentiel de définir le stade et le champ d'intervention de chaque professionnel qui, en fonction de l'étape, assurera le *leadership*. Une équipe pluridisciplinaire doit être construite avec une vision de complémentarité et non pas de substitution. Les avantages d'une telle organisation sont multiples. « Permettant la confrontation des prises de chacun des professionnels intervenant dans le dossier de cession, une équipe permet une consolidation des expériences et une sécurisation du risque au niveau du devoir de conseil pour les professionnels », rappelle Laurent Gayet, directeur d'Axa Gestion Privée.

Pour le client, l'intervention d'une équipe a comme principal atout d'optimiser la cession en traitant l'ensemble des domaines, alors que les clients sont souvent perdus, met pour sa part en avant Stéphane de Lassus, avocat associé chez STC Parners. C'est pour cela qu'il est nécessaire de le préparer à cette cession. Si l'évaluation financière de l'entreprise doit être anticipée et réalisée par un vrai professionnel afin de ne pas être subie, les aspects psychologiques ne doivent pas être sous-estimés non plus, prévient Christian Pradon, expert-comptable.

Au-delà du simple processus de cession, il est ainsi indispensable de connaître le client et ses aspirations afin de le comprendre et de lui proposer la solution la plus adaptée, explique Arlette Darmon, notaire et présidente du groupe Monassier. Un travail en équipe permet aussi de sécuriser l'opération sur le plan juridique. Mais tout cela a aussi un coût, supporté par le client. C'est pour cette raison, notamment, que les intervenants ont tous rappelé que c'est le chef d'entreprise qui décide *in fine*.

**Les leviers fiscaux et sociaux.** Une fois l'équipe mise en place, reste à opter pour une stratégie avec le client. Le choix est vaste puisqu'une demi-douzaine de dispositifs au moins coexistent en la matière.



**STÉPHANE DE LASSUS, ARLETTE DARMON, DIMITRI MOUCHEROU, LAURENT GAYET et CHRISTIAN PRADON**

ficative pour 2012 - qui entendait fortement limiter cette pratique - conforte ce type de montage.

C'est également le cas de l'apport-report. Certes, le nouveau cadre nécessaire

De manière générale, les professionnels estiment que les mesures issues des lois de Finances de fin d'année construisent plutôt des bonnes nouvelles pour la cession d'entreprise.

C'est notamment le cas de la donation avant cession, qui demeure donc l'une des solutions les plus avantageuses et les plus pertinentes. David Parent, notaire à l'étude 1768, a ainsi rappelé que la censure par le Conseil constitutionnel de l'article 19 de la troisième loi de Finances recti-



## RENCONTRES INTERPROFESSIONNELLES DU PATRIMOINE

### Michel Taly, l'interprofessionnalité faite homme

d'avantage d'anticiper, mais il est aussi beaucoup plus clair et donc sécurisant pour Jean-Marie Turquais, directeur de l'ingénierie patrimoniale et financière de Société Générale Private Banking. Celui-ci a également souligné les avantages que représente le dispositif Dutreil, permettant de transmettre à un coût de 5 %.

Jean-Marie Turquais a surtout insisté sur la nécessité de procéder à une donation une fois le pacte conclu, le dispositif n'étant sécurisé qu'à partir de ce moment-là.

Jean-Paul Vrenogeanu, expert-comptable au cabinet Fricamex, a de son côté rap- pelé que la prorogation jusqu'en 2017 du dispositif d'exonération de plus-values



**JEAN-MARIE TURQUAIS, DIMITRI MOUCHEROU**  
et **JEAN-PAUL VRENOGEANU**

pour départ à la retraite représenterait une opportunité extraordinaire. Ce dernier est également revenu sur les leviers sociaux de la cession, souvent sous-estimés dans le processus de cession. Le dispositif de cumul emploi-retraite, par exemple, s'insère pourtant aisément dans un schéma d'accompagnement de la cession. Cela permet ainsi à l'ancien dirigeant de facturer ses prestations de services au moyen d'une société par actions simplifiée, et d'échapper, entre autres, aux charges sociales sur les distributions de dividendes frappant les travailleurs non salariés tels que les gérants de SARL.

**Transmission d'entreprise intrafamiliale.** L'atelier « Transmission d'entre- prise intrafamiliale : la combinaison gagnante de la transmission à titre gratuit et de la transmission à titre onéreux » a réuni le directeur de l'ingénierie patrimoniale d'Axia Gestion Privée, Isabelle Chayria-Bonnin, le notaire et président du groupe Althéris, Pascal Julien Saint-Amand, l'expert-comptable Serge Anouchian, et le directeur de l'ingénierie patrimoniale de CGP Entrepreneurs, Michel Briliat. L'idée était de mettre en lumière le rôle de chacun dans ce schéma optimisant, ce à l'aide d'un cas pratique très simple qui avait été distribué aux participants.

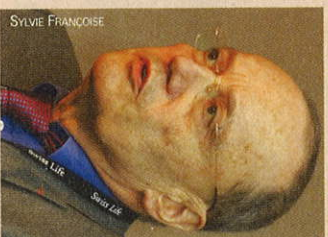
En préambule, il a été rappelé en quoi nous étions au cœur même de l'interpro- fessionnalité avec cette opération, celle-ci nécessitant des compétences multiples : droit fiscal, droit civil, droit des affaires, expertise-comptable, notamment. À ce titre, les conseillers en gestion de patrimoine ont intérêt à s'inscrire en initiateur de cette interdisciplinarité.

L'expert-comptable, chargé de valoriser l'entreprise, devra notamment veiller à bien « nettoyer » le bilan de l'entreprise, afin qu'il reflète parfaitement la réalité. Après une analyse approfondie de la situation du client, et notamment sur les donations antérieures qui ont pu être faites ou sur les revenus futurs probables, les intervenants ont énuméré et détaillé les actes qui devaient être effectués pour la réalisation complète de la stratégie.



**MICHEL BRILIAT,**  
**SERGE ANOUCHIAN,**  
**VALENTINE CLEMENT,**  
**ISABELLE**  
**CHAYRIA-BONNIN**  
et **PASCAL JULIEN**  
**SAINT-AMAND**

Concernant la signature du pacte Dutreil, il existe un doute sur le fait que le poste de direction - ce qui est une condition d'efficacité du pacte - puisse être exercé par le donateur, conduisant le praticien à devoir nécessairement envisager la sous- cription d'un engagement « classique » Dutreil, et non pas un engagement « réputé



**MICHEL TALY,**  
avocat associé, Arsene-Lazard

Fiscaliste dès sa sortie de l'ENA, Michel Taly va traverser plusieurs postes à responsabilité dans le monde bancaire, au Crédit du Nord, chez Lazard et, plus tard, en tant que directeur de la fiscalité au Crédit Lyonnais. Un premier tournant sera négocié lorsqu'il acceptera d'être chargé de mission pour les questions fiscales au cabinet du Premier ministre de l'époque, un certain Michel Rocard. Puis il devient directeur du service de la législation fiscale pendant pas moins de six ans, de 1989

à 1995. Une nouvelle facette est à découvrir lorsqu'il franchit le pas d'avocat associé chez Deloitte et Touche. Admis comme expert-comptable, il est sollicité pour diriger Salustro et poussera, à la cinquantaine, la porte de l'examen de commissaire aux comptes, avec succès bien entendu. Michel Taly revient ensuite en tant qu'associé vers de grands cabinets, Ricol et Landwell. Il est aujourd'hui coresponsable du contrôle et du

contentieux fiscal chez Arsene-Lazard. Invité d'honneur de la conférence de clôture des Rencontres interprofessionnelles pour l'exemplarité de son parcours, il s'est déclaré un fervent partisan de l'interprofessionnalité : « Le point de savoir s'il faut ou ne faut pas plus d'interprofessionnalité est fonction de l'intérêt et de la volonté du client. Or cet intérêt existe. Elle sera forcément servie et cela ne rime à rien d'y résister. » Le secret de la méthode étant un respect réciproque entre partenaires, la volonté de s'appuyer sur les compétences de chacun, mais aussi de conserver une certaine homogénéité dans les structures de rémunération.

acquis ». Une attention particulière devra également être portée sur l'explication du risque d'entreprise aux enfants non repreneurs pour que ces derniers, si le frère qui a repris fait fortement fructifier l'activité dont il a hérité, ne viennent pas lui reprocher d'avoir trop reçu.

**Le départ à la retraite du dirigeant.** Malgré les réformes passées, les Français sont toujours préoccupés par leur retraite. Lila Vaisson-Bethune, res- ponsable Ingénierie et conseil patrimonial de BNP Paribas Banque Privée, Frank



**FRANK WISMER, JEAN-CHARLES**  
**NAIMI, LILA VAISSON-BETHUNE**  
et **BRUNO CHRÉTIEN**

pour l'agric. d'où les âpres discussions en cours », souligne Bruno Chrétien. Quelques solutions se profilent : « Peut-être une baisse du niveau des pensions, avance le pré- sident de Factorielles, à l'instar de ce que les régimes des artisans connaissent depuis quelques années... dans une quasi indifférence générale. » Frank Wismer, de son côté, est revenu sur la notion de dirigeant - cadre, mandataire social, non-salarié - et a présenté tout l'intérêt de bien étudier le dispositif du cumul emploi-retraite au regard des droits à réversion Agric. « Certaines situations doivent être optimisées », a mis en avant le juriste en droit social.

« Le mieux étant encore de préparer sa retraite en amont en travaillant sur l'en- semble des aspects relatifs à la cession ou à la transmission de l'entreprise », souligne Lila Vaisson-Bethune. Une approche qui, par essence, ne peut être qu'interpro- fessionnelle. Le tout avec l'ouverture des enveloppes nécessaires pour accueillir les capitaux futurs, l'assurance vie étant celle qui recueille encore les faveurs de la gestion privée.

Mais elle n'est pas la seule. Frank Wismer a tenu à revenir sur les avantages des contrats de retraite à prestations définies, qui, « même s'ils ont été malmenés fiscalement et socialement ces dernières années, restent encore dans la course pour constituer un complément de revenu intéressant sur une courte période de cotisations ». Du côté des travailleurs non salariés, Bruno Chrétien a tenu à rappeler que « les contrats Madelin constituent le vecteur incontournable en conjonction leur stabilité réglementaire depuis 1994 ».

Les participants ont aussi invité les conseillers patrimoniaux à ne pas négliger les aspects prévoyance du chef d'entreprise au moment du départ à la retraite. ➤

L'équipe de L'Agefi Actifs

**POUR ALLER PLUS LOIN**  
www.agefi.fr/lesrip

**RENCONTRES INTERPROFESSIONNELLES DU PATRIMOINE**

PHOTOS : SYLVIE FRANÇOISE



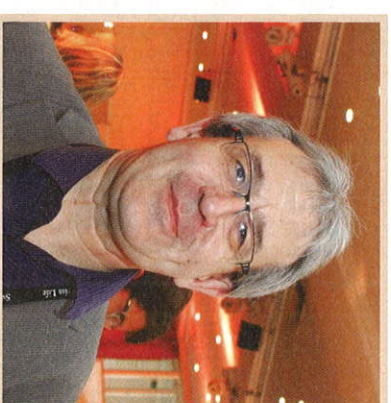
**ERIC LE BARON**, directeur général de SwissLife Assurance et Patrimoine et directeur de la distribution



**GAD AMIAR**, responsable clientèle distribution, BlackRock



Le notaire **FABRICE LUZU** en discussion avec l'expert-comptable **LAURENT BENOUDIZ** et **MEYER AZOGU**, président de Cyrus Conseil



**FRÉDÉRIC ANFRAY**, expert-comptable



L'espace de cocktail du Pavillon d'Armenonville, entouré des bureaux de rencontres propres à l'événement



**ISABELLE RUHIN** et **LISE HADJIFRANJIAN** de la Banque Leonardo



**JÉRÔME COUSIN**, chef des ventes aux Editions Francis Lefebvre



**ANDRÉ-PAUL BAHION**, président de la CCF



**HENRI DROGUE**, Elica Patrimoine, et **JOËL GIROD**, Primonial



**JEAN-PAUL VRENOGEAU**, expert-comptable



**ISABELLE MONIN LAFIN**, avocat, Astrée Avocats



**KARINE CHAUVIN**, directrice, L'Agefi Professional Days et **ELISE ALCIBAS**, vice-président, BlackRock



**PASCAL LAVIEILLE**, responsable de l'ingénierie patrimoniale de Cardiff, et **DIMITRI MOUCHEROUD**, L'Agefi Actifs



**BRUNO CHRÉTIEU**, président de Factorielles et **FRANK WISMER**, avocat chez Fromont Briens