

SCALA

REVUE DE PRESSE



Scala Patrimoine
20, rue Royale – 75008 Paris
01.40.13.19.30

www.scala-patrimoine.fr
contact@scala-patrimoine.fr



@SCALAPATRIMOINE



Scala Patrimoine



Guillaume LUCCHINI

Associé fondateur

CEO de SCALA PATRIMOINE

Créé en 2014, notre cabinet accompagne, de manière totalement indépendante et dans la durée, les familles, les entrepreneurs, les professions libérales, ainsi que les sportifs de haut niveau, dans la structuration et la gestion de leur patrimoine personnel et professionnel, en France comme à l'étranger.

Aujourd'hui, nous nous positionnons comme une véritable alternative aux acteurs traditionnels, tels que les banques, assurances et promoteurs. En effet, notre indépendance, gage d'un conseil impartial, nous permet d'offrir une gamme de solutions non limitée par la liste de produits « maison » et beaucoup plus large en termes d'actifs.

Notre équipe experte et multidisciplinaire offre ainsi un accompagnement global et sur-mesure pour répondre à toutes les problématiques patrimoniales, financières et fiscales auxquelles nos clients peuvent être confrontés au cours de leur vie et/ou de leur évolution professionnelle.

C'est la raison pour laquelle notre cabinet est très souvent sollicité pour intervenir auprès de la presse spécialisée ou grand public sur les enjeux patrimoniaux.

Nous vous proposons de retrouver dans le présent document une grande partie de nos interventions.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Guill. Lucchini'. The signature is stylized and written over a horizontal line.

NOTRE CABINET

Fondé en 2014 par Guillaume Lucchini (lauréat du Trophée de la Gestion de Patrimoine 2014), le cabinet Scala Patrimoine accompagne dans la durée les familles, les entrepreneurs et professions libérales, ainsi que les sportifs de haut niveau, dans la structuration et la gestion de leur patrimoine personnel et professionnel, en France comme à l'étranger.

Classé « Excellent » dans son domaine par le magazine Décideurs depuis 2015 et vainqueur du Prix de l'Initiative Profession CGP 2017, **le cabinet intervient à chaque étape de la gestion du patrimoine de ses clients**, du développement, à la transmission, en passant par l'organisation de ce dernier.



De l'élaboration de leur stratégie patrimoniale à la recherche de produits d'investissement, de l'évaluation des risques à l'accompagnement juridique et fiscal de leurs placements, l'équipe de Scala Patrimoine assure un accompagnement sur-mesure au travers de quatre départements experts :

SCALA
PATRIMOINE

SCALA
MÉCÉNAT

SCALA
SPORT

SCALA
FINANCEMENT

- **Scala Patrimoine** : spécialisé dans l'ingénierie patrimoniale privée et professionnelle ;
- **Scala Mécénat** : dédié à la mise en œuvre d'actions philanthropiques privées et de politiques de mécénat d'entreprise ;
- **Scala Financement** : consacré à la recherche de financement sur-mesure pour tous types de projets ;
- **Scala Sport** : expert dans l'accompagnement de profils « carrières courtes ».

NOS ATOUTS

Lauréat



Classé « Excellent »
Depuis 2015



Lauréat



Membre



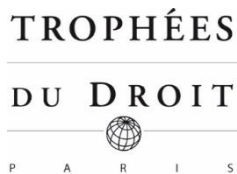
Membre



Membre



Partenaire



Partenaire



Partenaire



Expert



SOMMAIRE

« MIFID II redefines the regime applicable to french financial investment advisors. Overview of the main novelties »	9
International Financial Law Review – Juin 2018 – Publication de Robert Devin, Directeur général associé en charge de la conformité.	
« Start-up, prêt-à-porter ... comment les (ex) footballeurs investissent-ils leur argent ? »	12
LCI .fr – 4 juin 2018 – Interview de Guillaume Lucchini, CEO de Scala Patrimoine.	
« Mondial en Russie : restaurants, chevaux ... où nos Bleus placent-ils leur argent ? »	14
LCI .fr – 4 juin 2018 – Interview de Guillaume Lucchini, CEO de Scala Patrimoine.	
« Scala Sport : la gestion d'un patrimoine si particulier »	17
Décideurs Magazine – 12 mai 2018 – Interview de Guillaume Lucchini, CEO de Scala Patrimoine.	
« Rentrée d'argent : faut-il tout miser sur la Bourse ? »	19
Les Echos Patrimoine – 29 mars 2018 – Interview de Guillaume Lucchini, CEO de Scala Patrimoine.	
« L'ex directeur général de la Fondation de France s'associe à Guillaume Lucchini, associé fondateur de Scala Patrimoine »	21
H24 Finance – 21 mars 2018 – Communication Scala Patrimoine.	
« Francis Charhon devient Directeur général de Scala Mécénat »	22
Carenews – 19 mars 2018 – Communication Scala Patrimoine.	
« Seniors : trois placements pour se procurer des revenus »	23
Les Echos Patrimoine – 16 mars 2018 – Interview de Guillaume Lucchini, CEO de Scala Patrimoine.	
« Guillaume Lucchini s'associe à Francis Charhon pour créer Scala Mécénat »	26
Profession CGP – 16 Mars 2018 – Communication Scala Patrimoine.	
« Scala Patrimoine lance une offre de stratégie philanthropique patrimoniale »	27
Distrib Invest – 12 mars 2018 – Communication Scala Patrimoine.	
« Scala Mécénat associe la philanthropie à la gestion patrimoniale »	28
Boursiers.com – 12 mars 2018 – Communication Scala Patrimoine.	
« Scala Patrimoine créé un département dédié à la philanthropie »	29
Magazine-decideurs.com – 12 mars 2018 – Communication Scala Patrimoine.	

SOMMAIRE

« Le casse-tête de l'imposition du Bitcoin »	30
Hors-Série Capital – Février 2018 – Interview de Guillaume Lucchini, CEO de Scala Patrimoine.	
« À pas de gérants : la réforme de l'ISF, quel possible impact ? »	31
ÉcoRéseau Business – Février 2018 – Interview de Guillaume Lucchini, CEO de Scala Patrimoine.	
« La société civile : un outil juridique, financier et fiscal »	32
Journal des Sociétés – Janvier 2018 – Publication de Tiphaine Menand, experte en gestion de patrimoine.	
« Une approche patrimoniale à 360 »	38
Profession CGP – Janvier-Février-Mars 2018 – Dossier consacré à Scala Patrimoine et interview de Guillaume Lucchini.	
« Les conseillers en investissements financiers à l'épreuve de MIF2 »	42
Revue Banque – Janvier 2018 – Associé en charge du réglementaire chez Scala Patrimoine.	
« Classement Décideurs Magazine 2017-2018 »	46
Décideurs Magazine – Décembre 2017 – Classement 2017 des meilleurs conseillers en gestion de patrimoine indépendants situés à Paris.	
« Le casse-tête de l'imposition du Bitcoin »	47
Capital.fr – 7 décembre 2017 – Interview de Guillaume Lucchini, CEO de Scala Patrimoine.	
« Fiscalité des investisseurs et détenteurs de portefeuilles Bitcoin »	50
FinTechs TV – 29 novembre 2017 – Intervention de Guillaume Lucchini, CEO de Scala Patrimoine dans le cadre de l'ICO Conference Paris du 9 novembre 2017.	
« Scala Patrimoine et LegalVision signent un partenariat exclusif »	51
Distrib Invest – 11 octobre 2017 – Interview de Guillaume Lucchini, CEO de Scala Patrimoine.	
« Les CGPI, des indépendants plutôt que des entrepreneurs »	52
Profession CGP – Juillet-Août-Septembre 2017 – Interview de Guillaume Lucchini, CEO de Scala Patrimoine.	
« Les opportunités de placement dans la pierre en 2017 »	54
ÉcoRéseau Business – Février 2017 – Interview de Guillaume Lucchini, CEO de Scala Patrimoine.	
« Guillaume Lucchini : du star system au monde des CGPI »	57
Gestion de Fortune – Janvier 2017 – Interview de Guillaume Lucchini, CEO de Scala Patrimoine.	
Classement 2016-17, Scala Patrimoine classé "Excellent" selon le magazine Décideurs	58
Magazine Décideurs - Guide 2016/2017 - Classement 2016-2017 des meilleurs cabinets de gestion de patrimoine indépendants selon le magazine Décideurs.	
« Loi Sapin 2 et assurance-vie : de nouvelles contraintes pour l'épargnant »	60
Magazine Décideurs - Guide 201/2017 – Publication de Guillaume Lucchini sur l'article 21 bis de la loi Sapin 2 qui vient désormais contraindre l'épargnant dans la gestion de son patrimoine financier.	

SOMMAIRE

« Un jeune CGPI structuré comme un cabinet d'avocats d'affaires »	62
Club Patrimoine TV, émission Success story – 22 décembre 2016 - Interview de Guillaume Lucchini.	
Football Leaks - « Les joueurs savent ce qui est fait de leur argent »	63
L'Express, Actualités, Sport – 4 décembre 2016 – Interview de Guillaume Lucchini sur la gestion de patrimoine des footballeurs professionnels.	
Football Leaks - « Le rôle plutôt néfaste de l'entourage des joueurs »	65
20 Minutes, Actualités, Sport – 3 décembre 2016 – Interview de Guillaume Lucchini sur la gestion de patrimoine des footballeurs professionnels.	
Football Leaks - « L'entourage du joueur, « plutôt néfaste » (parole d'expert à l'AFP)	66
Le Revenu, Conseils en bourse et placements – Brèves – 3 décembre 2016 – Interview de Guillaume Lucchini sur la gestion de patrimoine des footballeurs professionnels.	
« Indemnités de licenciement : par ici les gros chèques »	67
Magazine Capital n° 302 – Novembre 2016 – Rubrique Economie – Interview de Guillaume Lucchini sur la gestion des indemnités de licenciement suite au licenciement de Laurent Blanc de son poste d'entraîneur du PSG.	
« Les 40 qui ont moins de 40 ans : les indépendants du patrimoine »	70
Distrib Invest, l'antenne des sélectionneurs de fonds – 2 août 2016 – Portrait de Guillaume Lucchini – 32 ans – Fondateur et président de Scala Patrimoine.	
« Profiter des taux bas en visant l'achat de SCPI »	71
Capital n°299 - Août 2016 - Rubrique les comptes d'une famille - Interview de Guillaume Lucchini sur la stratégie patrimoniale d'un jeune sommelier à Clermont-Ferrand.	
« Fédérer les professionnels du conseil autour d'une marque commune »	72
Investissement Conseils n°793 - Juillet-Août 2016 - Rubrique Profession/Point de vue - Interview de Guillaume Lucchini.	
« 8 bons plans pour payer moins d'impôts en 2017 »	74
Chef d'Entreprise - Juillet 2016 - Interview de Guillaume Lucchini sur l'optimisation de la rémunération du dirigeant d'entreprise.	
SCALA PATRIMOINE récompensé par la revue « Décideurs »	77
Magazine Décideurs - Guide 2015/2016 - Classement des meilleurs cabinets de gestion de patrimoine indépendant.	
« Guillaume Lucchini, membre du jury des Trophées de la Gestion de Patrimoine 2015 »	79
Club Patrimoine – 1 ^{er} octobre 2015 – Interview de Guillaume Lucchini.	
« PARC DES PRINCES : Un lifting pour booster les conquêtes »	80
France Football n°3612 - 15 juillet 2015 - Interview de Guillaume Lucchini.	

SOMMAIRE

18ème colloque FIDROIT – « La nécessité d’un conseil renforcé dans un cadre réglementaire de plus en plus exigeant »	82
Fidroit – 25 juin 2015 - Interview de Guillaume Lucchini.	
« Guillaume Lucchini, membre du jury des Trophées de la Gestion de Patrimoine »	83
H24 Finance - 16 juin 2015 – Présentation des membres du jury des Trophées de la Gestion de Patrimoine 2015.	
« Une journée chez Scala Patrimoine »	84
Distrib Invest - 16 juin 2015 – Rubrique Portrait - Reportage sur Guillaume Lucchini.	
« Guillaume Lucchini : dans les coulisses du patrimoine »	87
Distrib Invest - 16 juin 2015 – Rubrique Stratégie - Reportage sur Guillaume Lucchini.	
« Les Sicav, un outil patrimonial à valoriser »	90
Le Parisien Economie – 8 juin 2015 – Interview de Guillaume Lucchini sur l’utilisation des SICAV dans les stratégies d’investissement.	
« Immobilier locatif, investir hors des sentiers battus »	91
Paris Match – avril 2015 – Dossier rubrique ‘Votre argent ». Présentation du « club deal » par Guillaume Lucchini.	
« Scala Patrimoine intègre dès sa 1^{ère} année, le cercle très fermé des meilleurs cabinets de gestion de patrimoine »	95
Magazine « Décideurs » - Classement 2015 des meilleurs indépendants du Patrimoine.	
Interview de Sylvia Pinel, Ministre du logement, de l’égalité des territoires et de la ruralité et interview croisée de Guillaume Lucchini, Président de Scala Patrimoine	97
Magazine « Décideurs » - Guide 2014/2015.	
« Comment préparer sa retraite en diminuant ses impôts ? »	99
Argent et patrimoine - 1 ^{er} trimestre 2015 - Dossier et interview par Guillaume Lucchini.	
« Les placements alternatifs sont-ils considérés comme des investissements ? »	107
BFM Business « C’est votre argent » - 12 décembre 2014 – Intervention de Guillaume Lucchini.	
« Comment conjuguer placements pour la retraite et défiscalisation ? »	108
Les Echos Patrimoine - Novembre 2014 - Interview de Guillaume Lucchini.	
« Guillaume Lucchini, Lauréat du Trophée de la Gestion de Patrimoine 2014 »	109
Gestion de Fortune - Novembre 2014 - Interview de Guillaume Lucchini.	
« Les lauréats du Trophée de la Gestion de Patrimoine 2014 témoignent »	111
Trophées de la Gestion de Patrimoine – 17 octobre 2014 - Témoignage de Guillaume Lucchini.	

CORPORATE
 MIFID II

Litmus test

The EU's landmark directive changes the regime applicable to French financial investment advisors

1 MINUTE READ

The new Markets in Financial Instruments Directive (Mifid II) has helped harmonise the respective regimes applicable to investment services providers and financial investment advisors (FIAs). It adds new rules for both categories, in particular better control over conflicts of interest and reinforcement of investor information. Work has also been carried out on rules of organisation, good behaviour and governance for these two types of actors. Changes to the financial rules have been an opportunity for the French financial regulator to transform the role of FIA from a profession to an activity, and to overhaul access conditions.

European Commissioner Michel Barnier said in 2014: *'I welcome the agreement in principle reached today...on updated rules for markets in financial instruments. These new rules...are a key step towards establishing a safer, more open and more responsible financial system and restoring investor confidence in the wake of the financial crisis.'*

November 2007 to March 2018: nearly 11 years separate the entry into force of the first Markets in Financial Instruments Directive's (Mifid) provisions from the transposition of its second version (Mifid II) into French law.

August 2003 to March 2018: some 15 years separate the creation of the French financial investment advisor (FIA) regime from the current one analogous to Mifid II. Indeed, Mifid II helped harmonise regimes which have over the years promoted healthy competition between investment services providers and FIAs. It adds new rules for investment services providers and FIAs, in particular better control over conflicts of interest and the reinforcement of investor information within a general objective of better investor protection. Rules of organisation, good behaviour and governance surrounding these two types of actors have also been fleshed out.

The work carried out by French and European lawmakers on level 1 texts, and by the European Securities and Markets Authority (Esma) and the *Autorité des Marchés Financiers* (the French financial market authority or AMF) on level 2 texts has always struck the right balance between investor protection and maintaining a special status for FIAs under the French Mifid II regime.

The level 1 texts will be transposed into the French Monetary and Financial Code while their level 2 counterparts will be included in the AMF's General Regulation to avoid any overtransposition of European legislation. To complete the implementation of these texts, France has chosen to separate the legal status of investment firms from that of portfolio management companies.

The changes affect more than 5,044 FIAs registered since July 2017.

New conditions of access and advice for FIAs post-Mifid II

The changes to the AMF's General Regulation have been an opportunity for the regulator to transform the role of FIA from a profession to an activity, and to overhaul access conditions.

The programme of operations: a key constitutive document

Each of the four professional associations – the *Association Nationale des Conseillers Financiers-CIF*; the *Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine*, the *Chambre Nationale des Conseillers en Investissements Financiers* and the *Compagnie des conseils en gestion de patrimoine indépendants* – verifies that future FIA members have a programme of operations. Mifid II imposes the same obligation on FIAs as on investment firms, ie to have a programme of operations indicating future contemplated activities. These operations may include investment advice, advice relating to the provision of investment services, advice relating to the execution of transactions in miscellaneous property, the reception and transmission of orders in relation to one or more units or shares in a collective investment undertakings that a

than the funds which are remitted to pay for their services.

A major impact on advice

The new French Mifid II FIA framework maintains the obligation for FIAs to provide documents related to the provision of advice but implements new terminologies.

When establishing a relationship with a new client, the FIA will continue to give an entry into relation document which includes information such as name or company name, business address or their registered office, ORIAS registration number, name of the professional association to which they belong.

Before offering any investment advice, the FIA shall submit a letter of engagement to clients, which will be drawn up in duplicate and signed by both parties. Based on the standard model of the professional association, the engagement letter must specify whether the investment advice is provided on an independent basis or not. The investment advice is provided on an independent basis when the FIAs (i) assess a sufficient range of financial instruments available on the market which must be sufficiently diverse with regards to their type and issuers or product providers to ensure that

designed to enhance the quality of the relevant service to their clients. This quality enhancement test can be fulfilled by contacting clients at least once a year on a personalised basis to assess if the financial services or instruments are still suitable and match their clients' profile. The information in the know-your-client information questionnaires must be periodically updated in order to comply with the quality enhancement criterion.

- Secondly, despite this mode of remuneration, FIAs have to continue to respect at all times their duty to act honestly, fairly and professionally in accordance with the best interests of their clients.
- Thirdly, clients have to be informed of their existence *ex ante*, in good time and before providing any investment advice.

As of March 13 2018, two remuneration regimes have been in opposition: the one applicable to FIAs providing investment advice on an independent basis and the one for those providing investment advice on a non-independent basis. The letter of engagement must inform of all costs and associated charges related to the advice, the financial instruments, investment services recommended or marketed and how clients can pay for them (monies directly paid by the clients for independent FIAs and third-party payments for non-independent FIAs).

FIAs must continue to complete know-your-client information questionnaires before offering investment advice. These documents contain information regarding clients' knowledge and experience in the investment field relevant to the specific type of product or service recommended, their financial situation and their investment goals. Whether the offer of advice is physical or through connected platforms, digitalised processes or robo-advice, these questionnaires are required for FIAs. New information that should be collected under Mifid II includes the ability of a client to bear losses and acceptance of risk, to enable FIAs to recommend suitable financial instruments and appropriate financial services. FIAs might, however, determine the scope of the information collected based on the characteristics of the investment advices provided on an independent or non-independent basis.

The suitability report replaces the former written report to formalise FIA advice. Beyond the change in terminology, it outlines in writing how the recommendation provided is suitable for clients. It must explain how it

Minor non-monetary benefits remain authorised if they enhance the quality of service provided to clients

client to whom they have provided an advisory service intends to subscribe for or sell, other asset-management-related consultancy activities and the provision of legal advice or drafting of private deeds for others under the appropriate legal competence. The programme of operations defines organisational structure as well as direct and indirect shareholders. It also includes previous conditions of access such as age and reputation, professional civil liability insurance and organisational rules. The FIAs have to enter in the sole register of insurance, banking and finance intermediaries, the *Registre Unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance* (ORIAS), and are prohibited from receiving financial instruments from their clients or funds other

the investment objectives of their clients can be suitably met; and (ii) don't accept or retain fees, commissions or any monetary or non-monetary benefits other monies received from their clients. The FIA are obliged to specify why their advice is provided on an independent basis. Minor non-monetary benefits remain authorised if they enhance the quality of service provided to clients, and are of a scale and nature such that they could not be judged to impair compliance with the FIA's duty to act in the client's best interests.

When providing investment advice, non-independent FIAs are not precluded from accepting and retaining fees, commissions or monetary or non-monetary benefits (so-called inducements) if three conditions are met:

- Firstly, the payment or benefit has to be

meets their investment objectives, knowledge and experience in the investment field, financial situation and personal circumstances, especially their ability to bear losses. When providing an annual suitability assessment of their initial recommendations in order to enhance the service provided, the FIA may specify only subsequent changes, or increase the frequency of this assessment depending on the risk profile of their clients and the type of financial instruments recommended.

New organisational and good conduct rules post-Mifid II

FIA's need to have adequate resources and procedures in place to run their business efficiently. Mifid II also imposes a number of new requirements.

Strengthened conflicts of interest policy

Mifid II strengthens processes around the prevention, detection and treatment of conflicts of interest. Conflicts are now defined as those between the FIA's or their employees and their clients, or between two clients, arising in the course of providing one or a combination of activities or their mode of remuneration.

The FIA's have to take all appropriate steps to identify, prevent and manage conflicts. They must take into account minimum criteria such as (i) a financial gain realisation or the avoidance of a financial loss at the expense of their clients; (ii) an interest in the result of a service provided or a transaction carried out for their clients different from the interest of their clients; or (iii) an inducement which may favour their own interests over those of their clients. They shall maintain and operate effective organisational and administrative arrangements with a view to taking all reasonable steps designed to prevent conflicts of interest from adversely affecting the interest of their clients. Where

organisational or administrative arrangements made by the FIA's to prevent conflicts of interest from adversely affecting the interest of their clients are not sufficient to ensure that

the products they intend to recommend or sell in order to ensure that the distribution strategy is consistent with the needs, characteristics, and objectives of an identified

A special register must be kept to record and update benefits for which conflicts of interest have occurred or are likely to occur

risks of damage to client interests will be prevented, the FIA's shall clearly disclose to their clients the general nature and/or sources of conflicts of interest and the steps taken to mitigate those risks before undertaking business on their behalf. A special register must be kept to record and regularly update the types of benefits for which conflicts of interest have occurred or are likely to occur. The FIA shall ensure that it does not remunerate or assess staff performance in a way that conflicts with their duty to act in the best interests of clients when providing financial services. In particular, they shall not make any arrangement by way of remuneration, sales targets or otherwise that could provide an incentive to their staff to recommend a particular financial instrument to their clients.

The new financial instruments governance policy

FIA's must possess the necessary expertise to understand the characteristics and risks of the financial instruments recommended or offered and evaluate their compatibility with the needs, characteristics and objectives of an identified target market and that the intended distribution strategy is consistent with the identified target market. FIA's should offer or recommend financial instruments only when they are in their clients' interest.

As distributors, the FIA's obtain from manufacturers information to gain the necessary understanding and knowledge of

target market. Furthermore, FIA's identify and evaluate the needs of their clients they intend to target. In return, they provide the product producers with information on sales and, where appropriate, information on the reviews they had to do.

Mifid II aims to provide a clearer definition of the respective responsibilities of producers and distributors by establishing a link between the two main constituents of the distribution chain. To implement this provision, FIA's will have to monitor the following three parameters:

- the characteristics of the financial instrument for which advice has been provided (level of risk, investment duration and placement horizon etc);
- the target markets (the clients/relevant category of clients whom the financial instruments are intended for); and
- the appropriate distribution strategy for the target market.

Further monitoring and adjustment must be expected. This is because the AMF allows FIA's to each apply financial instruments governance policy in a suitable and proportionate manner taking into account the nature of the financial instruments, the investment services and the target market for the product.



Robert Devin
Director general
Scala Patrimoine (Paris)



LOIC VENANCE / AFP

BUDGET

[TOUTE L'INFO SUR](#)
COUPE DU MONDE DE FOOTBALL 2018 EN RUSSIE

PARTAGER



BUSINESS - Renommée, salaires mirobolants... autant de raison pour les joueurs de foot d'être sollicités par des investisseurs ou bien d'être soi-même tenté par l'aventure entrepreneuriale. D'autant plus que la carrière d'un footballeur, aussi riche soit-elle, est éphémère. Nombreux sont les footballeurs - à la retraite ou encore en activité - à investir dans des domaines très divers. Tour d'horizon.

04 juin 07:30 - Christopher QUAREZ

Adroit balle au pied, le footballeur l'est assurément. Agile en affaires, il se révèle. Parfois. Nombreuses sont les stars du ballon rond à se lancer sur d'autre surface que le gazon. "Ils ont un véritable intérêt pour une raison très simple : leur carrière est éphémère. Ce qu'ils gagnent aujourd'hui, ils ne le gagneront pas demain, nous explique Guillaume Lucchini, directeur de la société Scala Patrimoine. Et pour éviter une reconversion qui se passe mal, ils ont tout intérêt à faire des investissements qui viendront, le jour où ils arrêteront leur carrière, leur apporter des revenus complémentaires qui leur permettront de subvenir à leurs besoins".

Avec des revenus exponentiels, les champs d'investissement sont larges. On pense d'abord au prêt-à-porter, à l'instar de Cristiano Ronaldo à la tête de sa propre marque de sous-vêtements "CR7". Idem pour son prédécesseur, l'ex-galactique, David Beckham et Djibril Cissé, qui joue à quitté le haut niveau pour le club suisse de l'Yverdon Sports. Mais à vrai dire, Djibril semble avoir plutôt l'esprit occupé à sa marque de vêtements - sportwear - baptisée Mr. Lenoir.

L'Espagnol, Andrés Iniesta a, lui, choisi la viticulture. Propriétaire de son propre domaine, il est en passe de réaliser un coup de poker : le club de Chongqing Dangdai Lifan envisagerait de lui acheter six millions de bouteilles en échange de sa venue. Ces exemples laissent rêveur. Cependant "il ne faut pas se leurrer, les joueurs qui réussissent sont ceux qui s'entourent de spécialistes dont c'est le métier". Le premier conseil que leur donne Guillaume Lucchini ? "Veiller à ce que les investissements soient en adéquation avec l'objectif de reconversion à terme.

LIRE AUSSI

Retrouvez la liste des 23 Bleus sélectionnés pour la Coupe du monde en vidéo

PHOTOS – Vaches, cupcakes ou chasse au cerf... les hobbies étonnants des footeux

| De la start-up aux... cupcakes

Certains ont rencontré plus de succès que d'autres. **Matthieu Flamini**, ancien marseillais, aujourd'hui à Getafe, a été présenté par la presse comme "le footballeur le plus riche du monde". La raison de ce succès ? Non pas un contrat faramineux avec un club prestigieux mais un investissement dans une start-up italienne : GF Biochemicals, la seule au monde à produire à échelle industrielle l'acide lévulinique, une molécule présentée comme un des substitués les plus prometteurs au pétrole. Résultat : sa société serait valorisée à hauteur à 30 milliards d'euros ! Une information que le principal intéressé a tenté de démentir.

Certains investissements sont plus modestes mais avec un impact social réel. Le défenseur tricolore **Laurent Koscielny**, n'a pas hésité à investir dans le capital de la fabrique d'accordéons Maugein à Tulle, la dernière en France, afin d'en assurer la survie. Un geste qui a permis aux vingt salariés de l'entreprise de conserver leur emploi.

D'autres ont diversifiés leurs investissements. On découvre, par exemple, que l'ancien Valenciennois, aujourd'hui à la retraite sportive, **Steve Savidan**, s'est improvisé un temps patron d'un bar-club à Angers. L'affaire aura duré sept ans. **Kevin Gameiro**, de son côté, a choisi d'ouvrir un Five – un complexe de foot à 5 – à Strasbourg. Le défenseur stéphanois, **Mathieu Debuchy**, ne quitte pas non plus l'univers du ballon rond : le joueur a lancé sa ligne de baby foot design en collaboration avec le fabricant français Toulet.

Dernier exemple, pour le moins inattendu : le défenseur des girondins de Bordeaux, **Benoît Trémoulinas**, s'est lui lancé dans la vente de... cupcakes. Avec son amie, il a ouvert une pâtisserie au cœur de la ville. " La gourmandise a ses raisons que la raison ignore.



FRANCK FET / AP

BUDGET

TOUTE L'INFO SUR
COUPE DU MONDE DE FOOTBALL 2018 EN RUSSIE

PARTAGER  

BUSINESS – C'est LE sujet qui revient à chaque conversation de comptoir : les footballeurs gagnent trop pour courir derrière un ballon. L'argent, ce n'est effectivement pas ce qui manque aux joueurs. Mais conscients que leur carrière est courte, certains se projettent sur du long terme afin d'assurer leur train de vie après leur départ à la retraite (sportive). Tour d'horizon des investissements réalisés par nos Bleus.

04 juin 10:00 - Christopher QUAREZ

Le sujet est tabou. Malgré les millions d'euros glanés par an, la banqueroute n'est jamais bien loin pour les footballeurs. Un pépin physique, une rupture de contrat... la carrière peut parfois réserver bien des surprises et le train de vie luxueux peut vite tourner à la catastrophe financière. "Très souvent, il y a beaucoup de gens qui oublient que leur sport n'est pas *ad vitam eternam*", nous explique Guillaume Lucchini, gestionnaire de patrimoines sportifs, à la tête de *Scala Patrimoine*. L'objectif pour ces sportifs est donc de "placer de l'argent à très court terme, pour avoir du cash de côté". En d'autres termes, être à l'abri du besoin.

Et ça, nos Bleus l'ont bien compris. "Tous les joueurs de l'équipe de France" investissent leur argent, explique le reporter Dominique Sévéric, auteur de *La face cachée des Bleus** (Ed. Mazarine) qui s'est intéressé de très près au sujet. "Quand on sait que le moins bien payé c'est (Alphonse) Aréola avec 350.000 euros par mois et ça monte jusqu'à 1,5 millions d'euro pour (Paul) Pogba (...) Il n'ont pas le temps de le dépenser en un mois", nous explique-t-il. Résultat, "ils mettent dans la pierre" - ils comptent pour la plupart "plusieurs maisons" - ou plus surprenant dans "les monuments nationaux" ou encore dans "les Ehpad", ces établissements d'hébergement pour personnes âgées. C'est le cas de certains joueurs qui jouent aujourd'hui sous les couleurs bleues acquiesce notre interlocuteur, sans pour autant qu'on puisse obtenir de noms. Un placement qui "rapporte un loyer", assurément.

"Le monde de l'argent n'entre pas à Clairefontaine"

Mais les joueurs savent aussi se faire plaisir en investissant dans des affaires "qui ne rapportent rien", assure Dominique Sévéric : les montres, les fringues et les voitures étant les principaux pêchés mignons. Des grandes marques et des grosses cylindrées à des prix stratosphériques.

Pour l'avoir vu de ses propres yeux, le journaliste nous raconte comment, par exemple, plusieurs concessionnaires d'une luxueuse marque allemande de voitures, "viennent draguer" les joueurs sur leur lieu de travail. C'est le cas au PSG, nous précise-t-il. Ces vendeurs proposent aux joueurs de rouler dans l'un de leurs bolides, en échange d'une remise allant jusqu'à 50% du prix. Une publicité assurée pour la marque. Pour autant, ce qu'il se passe en club reste en club. "Le monde de l'argent n'entre pas à Clairefontaine" pour la simple et bonne raison que "les sponsors n'ont pas le droit de venir" sur le domaine de l'équipe de France, au risque de s'attirer les polémiques de l'opinion publique.

Travailler
plus facilement
en France et
à l'international

En 18

Restaurant, chevaux de courses et prêt-à-porter

Avec plus ou moins de discrétion, les hommes de Didier Deschamps ont endossé la casquette d'entrepreneur, à temps perdu. Parce que notre curiosité nous pousse à le faire, nous avons – autant que possible – listé les investissements extra-sportifs des tricolores...

La toque d'or pour Adil Rami : l'ex-défenseur du LOSC a ouvert un restaurant au cœur de Lille, Le Bar à Pâtes. "Les gens ont su m'adopter comme je l'espérais. C'est pour cette raison que j'ai d'ailleurs tenu à ouvrir un restaurant dans cette agglomération", s'était expliqué le principal intéressé.

Laurent Koscielny, dans le rôle de repeneur : Le bling-bling ne l'intéresse pas et il a su le démontrer. Le défenseur Laurent Koscielny n'a pas hésité à investir dans le capital de la fabrique d'accordéons Maugein à Tulle, la dernière en France, afin d'en assurer la survie. Un geste symbolique qui a permis aux vingt salariés de l'entreprise de conserver leur emploi.

Djibril Sidibé, le foot, le foot, le foot : le défenseur évolue actuellement à Lille, mais il a choisi Troyes, sa ville d'origine, pour ouvrir son propre complexe indoor, S3.

Blaise Matuidi, le business 2.0 : il est l'un des cadres de cette équipe. Son dernier coup de génie, il l'a prouvé avec le lancement d'un smartphone à son nom, développé en collaboration avec la marque française Danew.

Paul Pogba, une affaire de style : Le milieu de Manchester United a lancé plusieurs collections capsules Paul Pogba, en collaboration avec le géant Adidas. Une évidence quand on connaît le personnage.

Antoine Griezmann, au triple galop : le dada de l'attaquant vedette de l'Atlético Madrid, c'est l'univers hippique. Ce dernier a investi dans plusieurs chevaux de courses. Sa "team" compte un galopeur, Tomibush, et trois trotteurs, Fleirel Védaquais, Fripouille et Glenn Miller. Un investissement gagnant : Antoine Griezmann compte (déjà) un succès à son palmarès.

Mbappé, l'attaquant aux plusieurs casquettes : son avenir footballistique est prometteur, ses affaires aussi. Le Parisien s'apprête à lancer avant le coup d'envoi du Mondial sa propre collection de... casquettes à son nom. Une communication menée de main de maître : le joueur s'est servi de son site internet pour attiser la convoitise de ses fans.

*** *La Face cachée des Bleus, Dans les coulisses de l'Équipe de France* Dominique Sévérac (Éditions Mazarine)**

Christopher
QUAREZ

Mis à jour : Aujourd'hui à 10:00 - Créé : Aujourd'hui à 10:00

Scala Sport : la gestion d'un patrimoine si particulier

Posté le 19-04-2018

[LinkedIn](#)

[Twitter](#)

[Facebook](#)

[Email](#)

[Imprimer](#)



Des carrières courtes, des revenus élevés, une fiscalité à optimiser. Ce sont en somme trois des principaux domaines que doit appréhender le sportif de haut niveau dans la gestion de son patrimoine. Guillaume Lucchini, président-fondateur de Scala Patrimoine, nous livre les clés d'accompagnement de cette clientèle aux besoins spécifiques.

C'est certainement l'un des secteurs les plus prometteurs des métiers de la gestion privée. L'accompagnement des sportifs de haut niveau, comme des artistes, revêt un parfum singulier dont peu d'acteurs ont fait leur spécialité. En effet, c'est une vue d'ensemble et l'intégration dans une chaîne de valeur calibrée qui verra les succès sportifs récompensés au long de la vie.

Composée de praticiens du droit du sport et de la fiscalité, les équipes de Scala Sport travaillent avec l'ensemble de son écosystème dans l'anticipation des enjeux liés à une carrière courte. Guillaume Lucchini résume que *« les sportifs de haut niveau, comme les artistes, sont souvent exposés à des problématiques de flux financiers. L'ingénierie patrimoniale, couplée à une considération particulière du volet de la prévoyance, est à même de résoudre les interrogations qu'ils peuvent avoir. »*

Une vue d'ensemble nécessaire, doublée d'une indépendance marquée. Dans le parcours du sportif, différents intervenants entrent en jeu et « *la transparence est l'un des points forts d'un accompagnement réussi* », comme l'explique Guillaume Lucchini. Selon lui, un conseil indépendant ne « *devrait, par exemple, pas participer aux opérations de transfert de joueurs. Chaque acteur doit remplir la mission qui est la sienne. L'avocat négocie la partie contractuelle, l'agent doit agir dans les intérêts du sportif. Notre rôle, en tant que CGPI, est d'apporter notre expertise sur des points précis du contrat, notamment en matière d'assurance.* » Cette transparence se traduit directement dans le mode de rémunération du CGPI, sur la base d'honoraires définis, et non pas de commission déterminée « à la tête du client ».

Dans le prolongement des valeurs véhiculées par le sport, le cabinet s'est récemment doté d'un pôle dédié à la philanthropie, dirigé par Francis Charhon, ancien directeur général de la Fondation de France de 1992 à 2016. Des valeurs que Guillaume Lucchini souhaite également transmettre aux futures générations des métiers du patrimoine, dans le cadre des cours qu'il dispense aux étudiants du Master 2 de droit du sport de la faculté d'Aix-en-Provence.

Yacine Kadri

Rentrée d'argent : faut-il miser sur la Bourse ?

LAURENCE BOCCARA / JOURNALISTE | LE 29/03 À 17:38, MIS À JOUR LE 30/03 À 15:33

Mieux placer ses liquidités sur un nouveau contrat pour être moins taxé en cas de retraite avant 8 ans

Hypothèse : Titulaire d'un contrat d'assurance-vie, Monsieur X verse en mars 2018, **40.000 € sur un contrat d'assurance-vie**. Il est imposé à la **tranche marginale de 30 %**.

Scénario n° 1

Le versement de **40.000 €** s'effectue sur un « ancien » contrat ouvert depuis mars 2016 (soit avant le 27/09/2017). Un premier versement de **20.000 €** a déjà été effectué à la souscription et il a déjà

Scénario n° 2

Le versement de **40.000 €** s'effectue sur un « nouveau » contrat (soit après le 27/09/2017).

Rentrée d'argent : faut-il miser sur la Bourse ?

2 / 2

Un afflux de trésorerie peut être l'occasion d'investir dans des supports boursiers réputés performants à long terme. Les enveloppes fiscales comme le PEA et l'assurance-vie sont à privilégier.

INSCRIVEZ-VOUS

NEWSLETTER
PATRIMOINE

Votre email... OK

Investir ses liquidités en Bourse est une stratégie à envisager à condition d'être en mesure de laisser cette somme fructifier pendant au moins 8 à 10 ans afin d'amortir les évolutions heurtées des **marchés financiers** et de capter de la **plus-value** envisageable sur une longue période.

Cet horizon de placement n'empêchera pas pour autant des arbitrages réguliers pour s'adapter aux caprices des marchés. De plus, « *il faut quand même disposer d'une appétence pour le risque et se dire que dans ce genre de placement on est prêt à perdre 10 à 15 % de sa mise* », souligne Yves Gambart de Lignièrès, conseiller en gestion de patrimoine.

LES ARTICLES ASSOCIÉS

Assurance-vie : entre deux feux

Comment trouver d'autres revenus que la pension

Comment trouver d'autres revenus que la pension

Lire aussi :

- > [Bourse : savoir prendre ses bénéfices... ou ses pertes](#)
- > [Bourse : comment procéder pour placer un gros montant](#)
- > [Assurance-vie multisupport, compte titres ou épargne salariale : quels atouts fiscaux ?](#)

Fractionner les achats

Autre élément important avant d'investir : organiser le timing des achats. « *Mieux vaudra placer une grosse somme de façon fractionnée plutôt que de l'investir en une seule fois. Cette stratégie permet de rentrer à différents niveaux de marché. C'est une précaution surtout utile lorsque la volatilité des cours est élevée* », conseille Guillaume Lucchini, associé fondateur de Scala Patrimoine.

Pour **investir en actions**, deux véhicules de prédilection sont à privilégier et ils sont même cumulables : le plan d'épargne en actions (PEA) et le contrat d'assurance-vie. Pour mémoire, tous deux offrent, en contrepartie d'une immobilisation des fonds (de 5 à 8 ans minimum), une fiscalité alléguée sur les gains.

PLACEMENT

- Troisième année de hausse des versements pour l'épargne salariale
- La France domine les marchés boursiers européens
- Pour une vraie réforme de l'épargne retraite



CM-CIC
Investissement

PEA ou assurance-vie ?

Les versements sur un PEA sont plafonnés à 150.000 euros par titulaire. Ne pas oublier non plus le PEA-PME dont l'investissement maximum peut atteindre 75.000 euros. Si ces deux placements, cumulables, ne figurent pas dans votre patrimoine, il faudra les souscrire sans tarder. *« Après 5 à 8 années de détention, le titulaire ne paie, en cas de retrait, que les prélèvements sociaux de 17,2 % sur les gains réalisés. A risque égal, le PEA s'avère moins taxé que l'assurance-vie »,* fait remarquer Guillaume Lucchini.

L'assurance-vie présente d'autres avantages :

« Contrairement au PEA, qui offre un univers limité aux titres européens, la poche unités de comptes d'un contrat donne accès à un spectre de valeurs et de fonds beaucoup plus large », relève Christophe Chaillet, directeur de l'Ingénierie patrimoniale chez HSBC France. *« Ici on pourra faire son marché au niveau mondial et faire entrer dans son portefeuille des titres ou des fonds nord-américains, chinois ou encore de pays émergents »,* complète Renaud Bellivier de Prin. Rien n'empêche d'y loger également des fonds immobiliers, des parts de SCPI et d'OPCI.

Etant non plafonné, un contrat d'assurance-vie déjà ouvert peut toujours être abondé à volonté. *« Il est toutefois judicieux d'ouvrir une nouvelle poche afin d'y loger des liquidités fraîchement reçues. Cette séparation des fonds sera utile car elle permettra de minimiser la fiscalité, notamment si l'on sait à l'avance que l'on devra effectuer un retrait partiel sur ce contrat avant 8 ans »,* affirme Olivier Rozenfeld (voir illustration).

Quant aux épargnants frileux ou ayant besoin rapidement de compléments de revenus, ils auront toujours la possibilité d'investir, au sein de leur contrat d'assurance-vie, dans la poche « fonds en euros », tout en veillant à verser quand même une partie des fonds en unités de compte pour capter de la performance. *« Ce fonds en euros sans risque, peut également faire figure de placement d'attente avant une affectation définitive de la somme. Il faudra s'assurer que les frais d'entrée dudit contrat soient nuls »,* relève Yves Gambart de Lignières.

Grâce à l'existence d'une clause bénéficiaire propre au contrat assurance-vie, le titulaire désigne de son vivant une personne à qui seront versés les fonds placés s'il venait à disparaître, le tout sans passer par les règles successorales qui prévalent pour les autres placements. *« C'est important de penser à cette particularité quand on loge les fonds dans ce véhicule »,* rappelle Christophe Chaillet. ●

Laurence Boccara

L'ex Directeur Général de la Fondation de France s'associe à Guillaume Lucchini, associé fondateur du cabinet Scala Patrimoine...

Publié le 21 Mars 2018

Scala Patrimoine a été fondé en 2014 Par Guillaume Lucchini, lauréat du Trophée de la Gestion de Patrimoine. Francis Charhon est diplômé de la faculté de médecine de Paris en 1973. Il a été Président de "Médecins sans frontières" et Directeur Général de la Fondation de France de 1992 à 2016.



Guillaume Lucchini, Associé fondateur de Scala Patrimoine & Francis Charhon, Directeur général de Scala Mécénat

H24 : Votre cabinet s'oriente vers la philanthropie. Qu'est-ce qui vous a poussé à associer gestion de patrimoine et actions de mécénat ?

Guillaume Lucchini : Effectivement, à compter de 2018, le cabinet Scala Patrimoine comptera un 4^e et nouveau département, dédié aux actions philanthropiques. Ce développement est d'abord né de ma rencontre avec Francis Charhon, ancien directeur général de la Fondation de France et figure emblématique de ce secteur, et de notre souhait de nous lancer dans une nouvelle aventure entrepreneuriale.

Scala Mécénat, c'est aussi le fruit de notre veille permanente des besoins de nos clients et notre volonté de les anticiper, pour y répondre en offrant un conseil à haute valeur ajoutée. Nous souhaitons aujourd'hui investir pleinement l'univers philanthropique, en tenant compte des projets de nos clients et en les intégrant dans leur stratégie patrimoniale, successorale, familiale ou entrepreneuriale. **Aujourd'hui, cette passerelle complète entre la gestion patrimoniale et la philanthropie n'est proposée par aucun autre CGPI.**

H24 : En quoi consistera cet accompagnement et de quelle manière vient-il compléter votre offre actuelle en matière de gestion de patrimoine ?

Guillaume Lucchini : Nous accompagnons dans la durée les familles, les entrepreneurs et professions libérales, ainsi que les sportifs de haut niveau, dans la structuration et la gestion de leur patrimoine personnel et professionnel, en France comme à l'étranger.

Dorénavant, nous leur proposons également d'élargir cet accompagnement à la création et à la gestion de structures philanthropiques. Au travers de Scala Mécénat, nous nous adressons autant aux particuliers qu'aux entreprises. Le projet philanthropique peut entrer, à titre individuel, dans une véritable démarche de structuration de son patrimoine, par exemple sous forme de dons et de legs.

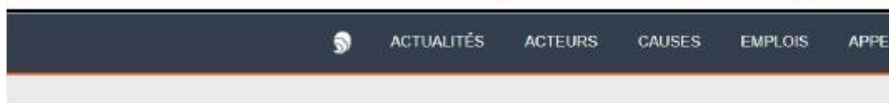
Des actions de mécénat peuvent aussi, pour un client chef d'entreprise, aller de pair avec l'ancrage et le développement du projet stratégique global de ladite entreprise, sous la forme de fondations par exemple. Nos clients actuels ou futurs peuvent être touchés par des situations qui leur paraissent injustes, ou souhaiter aider leur prochain. Or notre constat est qu'il est difficile de trouver soi-même les projets et dispositifs adéquats, lorsque ses connaissances et ses disponibilités sont limitées, d'où la nécessité d'être accompagné.

H24 : Intégrer un jeune cabinet de gestion de patrimoine indépendant après plus de vingt ans à la direction générale de la Fondation de France, un pari osé ?

Francis Charhon : Toute ma carrière est liée à la philanthropie et effectivement, ma rencontre avec Guillaume Lucchini m'entraîne dans une nouvelle aventure.

Scala Patrimoine est un cabinet jeune, mais structuré et plein de projets, et qui souhaite miser sur la philanthropie pour innover en matière de prise en charge du bien commun.

Le contexte juridique et fiscal y est favorable. L'envie de construire ensemble un projet novateur est là, tout comme celle d'accompagner de nouveaux philanthropes dans la réalisation de leurs projets, à titre privé comme professionnel.



[MERCATO] FRANCIS CHARHON DEVIENT DIRECTEUR GÉNÉRAL DE SCALA MécÉNAT

Lundi 19 mars 2018 11:18
FRANCE

Envoyer ★ Favoris Imprimer A A A



Ancien directeur général de la Fondation de France, ancien président de Médecins Sans Frontières, Francis Charhon vient de prendre la direction de Scala Mécénat (département philanthropie du cabinet de gestion de patrimoine Scala).

Diplômé de la Faculté de médecine de Paris en 1973, puis d'un certificat en anesthésie-réanimation, Francis Charhon exerce durant cinq ans à l'hôpital de Poissy.

Il est président de l'association Médecins sans Frontières en 1980, puis directeur général en 1982.

Il est directeur général de la Fondation de France de 1992 à 2016, créateur et président de Friends of Fondation de France en 1992, initiateur du Centre Français des Fonds et Fondations (CFF) en 2002, vice-président de France Générosités jusqu'en 2016, et vice-président de la Fondation Médecins sans Frontières, la même année.

En 2017, il collabore avec Guillaume Lucchini pour la création d'un nouveau département au sein du cabinet de gestion de patrimoine Scala, dont il devient directeur général : Scala Mécénat.

Scala Mécénat est une " structure dédiée à l'accompagnement des projets philanthropiques du cabinet spécialisé en gestion de patrimoine ".



SCALA PATRIMOINE CRÉE UN NOUVEAU DÉPARTEMENT DÉDIÉ À LA PHILANTHROPIE

SCALA PATRIMOINE
@SCALAPATRIMOINE

#SCALAPATRIMOINE associe gestion de #patrimoine et #philanthropie avec la création de son nouveau département #SCALAMECENAT #CGPIscala-patrimoine.fr/2018/03/06/sca...

18:51 - 12 mars 2018

2 Voir les autres Tweets de SCALA PATRIMOINE

Seniors : trois placements pour procurer des revenus



Infos

MARIE-CHRISTINE SONKIN / CHEF DU SERVICE PATRIMOINE | LE 16/03 À 09:52

Se préparer des revenus complémentaires la retraite venue est un leitmotiv pour tous les épargnants avisés. Voici trois solutions envisageables.

Le premier objectif patrimonial des seniors est souvent de se procurer des revenus pour compléter une pension de retraite. Voici quelques solutions pertinentes.

• Détenir des parts de SCPI

Des parts de **SCPI de rendement** (investies en bureaux, commerces, logistiques) peuvent s'acheter comptant juste au moment du passage à la retraite ou être financées à crédit quelques années avant avec le même objectif : encaisser chaque trimestre des revenus réguliers. Investir dans de la SCPI permet de se décharger de la gestion locative en direct fastidieuse et chronophage. De plus, « *grâce à la diversification du patrimoine immobilier composé de plusieurs centaines d'immeubles et à la multiplicité des occupants, les revenus locatifs servis sont stables* », affirme Danielle François-Brazier, directeur général de Foncia Pierre Gestion. Enfin, ce placement a l'avantage de distribuer régulièrement sur une longue période.

Attention néanmoins à la fiscalité de ce placement soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu. *« Cela peut être une idée de placement pour un contribuable peu fiscalisé à la retraite. Néanmoins, à partir d'une tranche marginale d'imposition à 30 % à laquelle s'ajoutent les prélèvements sociaux, cela devient lourd. Mieux vaut alors investir dans la pierre avec le statut de loueur en meublé non professionnel »*, conseille Guillaume Lucchini, président du cabinet Scala Patrimoine.

A noter que la SCPI s'avère aussi un bon véhicule pour une préparation à la succession, *« car ces parts sont divisibles et se transmettent souvent de génération en génération »*, signale Alexandre Claudet, directeur général adjoint de la société de gestion Voisin.

· Piocher dans un « vieux » **Plan d'épargne en actions (PEA)**

A priori, un **placement en actions** paraît aventureux au moment de la retraite. Pourtant, si ces enveloppes fiscales que sont le PEA et PEA-PME respectivement plafonnée à 150.000 euros et 75.000 euros, ont été ouvertes assez tôt, soit au moins 8 ans avant la retraite, elles peuvent être très utiles.

D'abord, les **investissements réalisés pendant des années**, au fil de l'eau, ont eu le temps de capitaliser. Ensuite, les gains retirés sont exonérés d'impôt sur les **plus-values** (mais pas de prélèvements sociaux). *« A placement équivalent en termes de supports, le PEA offre une fiscalité meilleure que celle de l'assurance vie. Ce sont en tout cas deux poches à privilégier pour récupérer de l'argent plus ou moins régulièrement »*, souligne Guillaume Lucchini. *« Reste que le PEA revêt un certain risque. Il ne peut accueillir que des sociétés européennes, sans mixage possible avec du fonds en euros comme c'est le cas avec l'assurance-vie »*, relativise Cécile Vincent, directrice du marché des Particuliers au Crédit du Nord.

Pour mémoire, tout retrait effectué sur un PEA de plus de 8 ans n'entraîne pas sa clôture mais empêche de l'abonder par la suite. Pour un PEA entre 5 et 8 ans, tout retrait entraîne sa fermeture automatique. A noter que le PEA propose une sortie peu connue : la **rente viagère** qui est exonérée d'impôt sur le revenu (mais pas de prélèvements sociaux).

- Vendre en viager

Faute de **placements financiers**, le viager immobilier s'avère une solution efficace pour doper sa retraite. Ce choix apporte un certain confort à plusieurs titres : le senior reste chez lui ; les rentrées d'argent issues de la vente - à savoir le « bouquet » et « la rente viagère » - améliorent son train de vie quotidien, permettent d'aider si besoin les enfants (via une donation de tout ou partie du bouquet), de financer des loisirs ou son maintien à domicile.

Cette vente rime aussi avec moins de charges de copropriété puisque « *le 'créditentier' (le vendeur) n'assume plus les gros travaux de l'immeuble. Il ne règle que les charges locatives et la taxe des ordures ménagères* », précise Charlotte Evangelidis, gérante du fonds ViaGénération chez Turgot Asset Management.

Exemple d'une transaction réalisée via BM Finance : une villa à Aix-en-Provence de 200 m² a été cédée par deux hommes de soixante-dix-huit ans, sans enfants. En pleine propriété. Le bien a été évalué à 900.000 euros. Les vendeurs ne percevront pas de bouquet mais une rente viagère : 3.600 euros par mois.

« *Ce choix répond aux besoins de personnes sans enfants, mais il est aussi adapté à celles qui justement ne veulent pas être une charge financière pour leurs descendants et souhaitent dégager des liquidités pour autofinancer leur dépendance* », commente Benjamin Mabile, fondateur de BM Finance.

On pense à tort que la solution de viager est intéressante à partir de soixante-dix ans car si on se décide trop jeune, on risque de brader son bien et de ne pas trouver d'acheteurs en raison d'une espérance de vie élevée. « *Ce scénario est envisageable dès soixante-cinq ans. Certes on vendra à un prix plus bas que si on a dix ans de plus, mais on profitera aussi plus vite d'une grosse rentrée d'argent (le bouquet) et de revenus versés à vie* », signale Jérémie Aras, directeur associé de l'Institut du patrimoine.●

Laurence Boccara

Profession
CGP
Le média expert dans la gestion de patrimoine

VIDÉOS LE MAGAZINE

ETUDES JURIDIQUE ET FISCAL PAROLES D'EXPERTS PRODUITS & SERVICES LES ACTES

Recherche avancée

PAREF
GESTION
L'INGÉNIERIE FINANCIÈRE AU SERVICE
■ Une expertise immobilière plurisectorielle

Guillaume Lucchini s'associe à Francis Charhon pour créer Scala Mécénat

16/03/2018 Par : edicom

Récent lauréat du Prix de l'initiative organisé par Profession CGP en partenariat avec la société de gestion de portefeuille Schrodgers, le cabinet Scala Patrimoine vient d'officialiser la création de Scala Mécénat. Cette nouvelle structure vise à accompagner les particuliers, familles et entreprises dans la création, le suivi et la gestion de structures philanthropiques.

Pour cela, Guillaume Lucchini, associé-fondateur et CEO de Scala Patrimoine, s'est associé à Francis Charhon, ancien directeur général de la Fondation de France. « C'est un honneur, à titre personnel et professionnel, de m'associer avec Francis Charhon, dont la légitimité, la compétence et l'expertise ne sont plus à démontrer. Son arrivée à mes côtés au poste de directeur général de Scala Mécénat nous permettra de faire bénéficier à nos clients d'un accompagnement toujours plus haut de gamme et diversifié, et incitera mes collaborateurs à s'ouvrir à l'univers de la philanthropie », a déclaré Guillaume Lucchini.

De son côté, Francis Charhon, directeur général de Scala Mécénat, se félicite de cette association : « Toute ma carrière est liée à la philanthropie. Ma rencontre avec Guillaume Lucchini m'entraîne dans une nouvelle aventure, que je suis ravi de partager avec les équipes du cabinet Scala Patrimoine. La philanthropie est aujourd'hui essentielle car elle apporte une véritable innovation dans la prise en charge du bien commun. L'environnement juridique et fiscal actuel y est très favorable. Notre motivation est d'apporter compétences, qualité, professionnalisme pour servir l'ambition des clients qui veulent donner du sens à leur stratégie patrimoniale. »

Diplômé de la faculté de Médecine de Paris en 1973 et d'un certificat d'études spéciales en anesthésie-réanimation, Francis Charhon a tout d'abord exercé durant cinq ans à l'hôpital de Poissy. Administrateur de Médecins sans frontières à partir de 1976, il en devient président de 1980 à 1982, puis Directeur général de 1982 à 1991. En parallèle, il crée et préside, de 1986 à 1992, le Centre de recherche en épidémiologie et santé internationale, dont il est aujourd'hui le président d'honneur. Il s'engage également durant vingt ans dans l'European Foundation Center. Directeur général de la Fondation de France de 1992 à 2016, il permet à cette dernière de devenir le premier réseau philanthropique français. Dans ce contexte, il crée et préside le bureau de représentation basé à New York Friends of Fondation de France. Francis Charhon a également créé l'organisme France générosités en 1996 et en devient vice-président, jusqu'en 2016. Initiateur du Centre français des fonds et fondations en 2002, il le préside jusqu'en 2015 et en devient président d'honneur en 2016. Il a créé la Fondation Médecins sans frontières et en redevient le vice-président en juin 2016.



ACTUS

SCALA PATRIMOINE < DISTRIB INVEST (SOURCE)

Scala Patrimoine lance une offre de stratégie philanthropique patrimoniale

12.03.18



Le cabinet Scala Patrimoine vient d'annoncer le lancement de "Scala Mécénat", un département proposant aux clients des CGP d'intégrer à leur stratégie patrimoniale globale la création et la gestion de structures philanthropiques. Une offre de services à l'attention des

particuliers, familles et entreprises, portée par une équipe dirigée par Francis Charhon (photo), ancien directeur général de la Fondation de France.

Afin de mettre en place ce nouveau pôle de compétence, Scala Patrimoine a recruté Francis Charhon en tant que directeur général de Scala Mécénat.

« Toute ma carrière est liée à la philanthropie. Ma rencontre avec Guillaume Lucchini m'entraîne dans une nouvelle aventure, que je suis ravi de partager avec les équipes du cabinet Scala Patrimoine. La philanthropie est aujourd'hui essentielle car elle apporte une véritable innovation dans la prise en charge du bien commun. L'environnement juridique et fiscal actuel y est très favorable. Notre motivation est d'apporter compétences, qualité, professionnalisme pour servir l'ambition des clients qui veulent donner du sens à leur stratégie patrimoniale », explique Francis Charhon, Directeur général de Scala Mécénat

« C'est un honneur, à titre personnel et professionnel, de m'associer avec Francis Charhon, dont la légitimité, la compétence et l'expertise ne sont plus à démontrer. Son arrivée à mes côtés au poste de directeur général de Scala Mécénat nous permettra de faire bénéficier à nos clients d'un accompagnement toujours plus haut de gamme et diversifié et incitera mes collaborateurs à s'ouvrir à l'univers de la philanthropie », déclare Guillaume Lucchini, associé fondateur et CEO de Scala Patrimoine.

Diplômé de la Faculté de médecine de Paris en 1973 et d'un certificat d'études spéciales en anesthésie-réanimation, Francis Charhon exerce durant cinq ans à l'hôpital de Poissy. Administrateur de Médecins sans Frontières à partir de 1976, il en devient Président de 1980 à 1982, puis Directeur général de 1982 à 1991. En parallèle, Francis Charhon crée et préside de 1986 à 1992 le Centre de recherche en épidémiologie et santé internationale, dont il demeure aujourd'hui Président d'honneur. Il s'engage durant 20 ans dans l'« European Foundation Center ».

Directeur général de la Fondation de France de 1992 à 2016, il permet à cette dernière de devenir le premier réseau philanthropique français. Dans ce contexte, il crée et préside le bureau de représentation basé à New York « Friends of Fondation de France ». Francis Charhon crée l'organisme France Générosités en 1996 et en devient Vice-Président, jusqu'en 2016. Initiateur du Centre Français des Fonds et Fondations en 2002, il le préside jusqu'en 2015 et en devient Président d'honneur en 2016. Il a créé la Fondation Médecins sans Frontières et en redevient le vice-président en juin 2016.

Accueil > Actualités > Consultation

"Scala Mécénat" associe la philanthropie à la gestion patrimoniale

Claude Leguilloux, publié le 12/03/2018 à 13h15



(Boursier.com) — C'est une première pour la philanthropie personnelle et le mécénat d'entreprise... Le cabinet Scala Patrimoine propose à ses clients d'intégrer à leur stratégie patrimoniale globale la création et la gestion de structures philanthropiques. Une prestation de services inédite à l'attention des particuliers, familles et

entreprises, portée par une équipe d'experts, au premier rang desquels figure Francis Charhon, ancien Directeur général de la Fondation de France.

MES LISTES

MES PORTEFEUILLES

"Toute ma carrière est liée à la philanthropie. Ma rencontre avec Guillaume Lucchini m'entraîne dans une nouvelle aventure, que je suis ravi de partager avec les équipes du cabinet Scala Patrimoine. La philanthropie est aujourd'hui essentielle car elle apporte une véritable innovation dans la prise en charge du bien commun. L'environnement juridique et fiscal actuel y est très favorable. Notre motivation est d'apporter compétences, qualité, professionnalisme pour servir l'ambition des clients qui veulent donner du sens à leur stratégie patrimoniale".

©2018, Boursier.com

Scala Patrimoine créé un département dédié à la philanthropie

Posté le 12-03-2018

LinkedIn | Twitter | Facebook | Email | Imprimer



CLASSEMENTS

Choisissez un ou plusieurs champs de recherche

Recherche par société...

Recherche par personne...

Recherche avancée

Méthodologie des classements

Valider



Le cabinet de gestion de patrimoine indépendant Scala Patrimoine annonce la création de Scala Mécénat, un département entièrement dédié à la philanthropie.

Scala Patrimoine accompagnera dorénavant les particuliers, les familles et les entreprises dans la création et la gestion de structures philanthropiques. Cette offre repose sur une prestation de services intégrée au conseil en gestion de patrimoine exercée historiquement par le cabinet. Cette nouvelle offre sera portée par une équipe d'experts, au premier rang desquels figure Francis Charhon, ancien directeur général de la Fondation de France.

YK



PLUS-VALUE

LE CASSE-TÊTE DE L'IMPOSITION

Les gains potentiellement dégagés grâce aux monnaies virtuelles **doivent être déclarés au fisc.** Mais les règles en la matière ne sont pas des plus simples...



A chaque fois que vous vendez des bitcoins et autres crypto-monnaies à un autre particulier, vous êtes potentiellement obligés de déclarer ces gains au fisc. Mais les règles d'imposition sont loin d'être évidentes.

Ces gains ne sont, en effet, pas soumis à la « flat tax » de 30%, mise en place cette année sur les revenus du capital. Ils sont, étrangement, considérés comme un revenu d'activité, et donc soumis à ce titre au barème de l'impôt sur le revenu, avec des taux allant de 0 à 45%. Plus précisément, l'administration considère que ces gains doivent être déclarés, lorsqu'il s'agit d'une activité occasionnelle, dans la catégorie des bénéfices non commerciaux (BNC). S'il s'agit d'une activité habituelle, il faut alors opter pour la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). C'est là que les ennuis commencent. Premier obstacle : il faut déterminer si l'activité est habituelle ou occasionnelle, notion qui n'est pas définie précisément. « Pour cela, le fisc utilise un faisceau d'indices : montants engagés rapportés aux autres revenus, fréquence des transactions... », explique Guillaume Lochain, président du cabinet de gestion de patrimoine Scala Patrimoine.

Une fois que vous vous êtes décidé entre BIC et BNC, la grille ne fait que commencer. Vous devez alors choisir entre un régime simplifié, appelé « micro », et le réel. Le régime simplifié, accessible uniquement si les revenus ne dépassent pas un certain seuil, paraît à première vue plus attractif, car un abattement forfaitaire est appliqué. Mais le choix est en fait épineux, car la base taxable n'est pas la même. « En régime simplifié, c'est le chiffre d'affaires, donc

la valeur de revenu brute qui doit être déclarée. Le bénéfice est calculé via l'application de l'abattement forfaitaire. Par contre, pour le régime réel, c'est le bénéfice qui doit être déclaré, c'est-à-dire la plus-value (valeur de vente moins valeur d'achat). En clair, le régime simplifié peut s'avérer très défavorable en cas de multiplication des affaires (retours avec de petits gains réalisés à chaque fois... », prévient Simon Folnot, ancien avocat qui a récemment cofondé une société spécialisée dans les produits dérivés sur les monnaies virtuelles. Il faut aussi prendre en compte le fait que le régime réel est bien plus contraignant. « Cela impose notamment de tenir une comptabilité en bonne et due forme et de remplir une déclaration de résultats chaque année, en plus de la déclaration de revenus », indique Thierry Vallat, avocat au barreau de Paris.

À CHACUN DE CALCULER SES GAINS

Le calcul de la plus-value relève aussi de la gageure. Celle-ci est considérée comme constituée dès que la monnaie virtuelle est convertie, que ce soit en devises ou pour acheter un bien ou un service. « Mais les principales plateformes de bitcoins ne fournissent pas le montant de plus-value réalisée. C'est au détenteur de tenir lui-même son livre de comptes, avec les dates et les valeurs d'achat et de vente », prévient Thierry Vallat.

Au vu de ces multiples écueils, certains contribuables pourraient être tentés de ne pas déclarer du tout ces gains. Mais c'est prendre un sacré risque. En cas de rapatriement de grosses sommes sur un compte bancaire, il y a en effet fort à parier que la banque vous demande des précisions sur l'origine des fonds, voire signale ces activités à Tracfin, la cellule anti-blanchiment d'argent de Berry. Si la réponse ne la satisfait pas, elle est libre de clôturer le compte bancaire... Si le fisc finit par se rendre compte qu'une partie de vos revenus n'a pas été déclarée, il pourrait potentiellement vous le faire payer très cher. La majoration d'impôt peut en effet grimper jusqu'à 80% en cas de découverte d'une activité occulte... On ne peut donc que vous conseiller de déclarer ces revenus, en vous faisant aider si besoin d'un expert. Reste que certains pourraient avoir d'autres idées en tête... « Au vu des risques, dans la communauté, certains songent très sérieusement à s'expatrier », assure Simon Folnot. De quel côté l'administration fiscale a-t-elle le mot à jour sa doctrine ?

THOMAS LE BARS

A PAS DE GÉRANTS : La réforme de l'ISF, quel possible impact ?

Même si tout n'est pas encore déterminé, la réforme de l'ISF semble favoriser l'investissement dans l'économie au détriment de l'immobilier.

Décryptage fin 2017 avec Guillaume Lucchini, associé fondateur de Scala Patrimoine.

Que propose la réforme de l'ISF portée par le gouvernement ?

La phrase qui explique le mieux la réforme selon moi c'est une phrase que Bruno Le Maire a prononcée : « Récompenser ceux qui prennent des risques ». En fait, au départ, l'ISF était un impôt qui comprenait tout actif, c'est-à-dire l'immobilier, les actifs financiers, les biens de luxe et s'adressait à des patrimoines nets supérieurs à 1,3 million d'euros. Mais sachant que le patrimoine des Français est en grande partie composé d'immobilier, cet impôt taxait finalement surtout l'immobilier, et s'adressait aux personnes aisées. Même si, avec la hausse du prix de l'immobilier, sont entrés dans son giron des personnes moins aisées.

En 2015, l'ISF concernait moins de 350 000 foyers fiscaux en France.

Aujourd'hui la démarche du gouvernement, c'est d'imposer différemment une valeur refuge et un investissement dans l'économie. Ainsi l'ISF devient l'impôt sur la fortune immobilière (IFI), et va dorénavant simplement taxer le patrimoine immobilier.

Quel impact pour l'épargnant ?

La volonté du gouvernement est de rendre liquides les patrimoines trop immobilisés, et de réinjecter ces liquidités dans l'économie française. Ainsi, les propriétaires fonciers doivent aujourd'hui faire des arbitrages et se demander, en fonction de la rentabilité des produits immobiliers, s'il vaut mieux garder un bien qui ne rapporte plus ou le revendre et le réinvestir dans l'économie.

De manière plus générale, les investissements sûrs et rémunérateurs tendent-ils à disparaître ?

Effectivement, il n'y a plus de recette miracle, les fonds euros ont vocation à disparaître et l'immobilier lui va être fortement fiscalisé. Aujourd'hui pour avoir du rendement il faut prendre des risques. Les investissements financiers peuvent encore faire espérer du rendement, mais pour cela il faut être bien accompagné.

Propos recueillis par Nicolas Pagniez



Tiphaine Menand,
Expert en gestion de patrimoine,
Diplômée notaire,
Scala Patrimoine

La société civile : un outil juridique, financier et fiscal

1) Source Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE), Système d'Identification du Répertoire des Entreprises et des Établissements (SIRENE), <http://www.sirene.fr>.

2) G. Baffoy, *La société civile : un trust à la française* : RFP 2007, étude 15, n° 7-8.

3) Carr. Com 26 mars 2008, n° 06-21.944, FG-D, min c/M. Mme Cécé, JurisData n° 2008-043381.

4) Les associés seront personnellement soumis à l'impôt sur le revenu pour la part des bénéfices sociaux correspondant à leurs droits dans la société, pour les sociétés civiles (notamment les sociétés civiles immobilières - SCI) pour les sociétés en nom collectif (SNC), les sociétés en commandite simple (SCS), les sociétés de participation, les sociétés créées de fait, et les sociétés d'exploitation agricole (SEA) en vertu de l'article 8 du Code général des impôts (CGI), les sociétés civiles professionnelles (SCP) en vertu de l'article 8 ter du CGI, et les sociétés civiles de moyen (SCM) en vertu de l'article 230 quater A du CGI.

5) Ajourtement volontaire, sur option irrévocable, à l'impôt sur les sociétés pour les sociétés civiles (en ce compris les SCI, SNC, SCS, sociétés de participation, SCP en vertu du 3. de l'article 206 du CGI.

Partons d'un constat : celui du succès croissant de la société civile (1 400 000 au 31 décembre 2006, contre 2 017 384 au 31 octobre 2017 (1)).

La raison en est simple : la grande majorité des règles du Code civil sont supplétives de volonté, ce qui signifie qu'une grande liberté est laissée à la convention. Une telle autonomie requiert cependant une parfaite maîtrise de l'outil car les choix exercés auront des conséquences, notamment fiscales, radicalement différentes.

La société civile a ses détracteurs, mais force est de constater que le droit des sociétés fait de plus en plus d'incursions dans la sphère privée avec des objectifs de plus en plus variés : sociétés civiles immobilières, sociétés de patrimoine (pour gérer des actifs immobiliers et mobiliers), sociétés civiles de portefeuille (pour gérer des placements financiers), sociétés civiles holdings (pour gérer les participations dans des sociétés cotées ou non), et sociétés de famille (forme de trust à la française (2)).

Une constante demeure : toutes ces sociétés sont caractérisées par un fort *intuitu personae*. Le choix du cadre juridique résultera effectivement des liens existants entre les futurs associés, de leur volonté commune de réaliser un gain ou une économie. Quel que soit le montage mis en œuvre, deux grands principes devront guider la conduite des associés :

- l'absence de fictivité de la société ; et
- la poursuite d'un objectif qui présente un intérêt tant au plan patrimonial que familial.

L'absence de fictivité d'une société résultera du respect des règles du Code civil et du droit des sociétés (convocation d'assemblées, participation aux bénéfices et aux pertes, tenue d'une comptabilité, existence d'un compte bancaire et de documents comptables, etc.). Le fonctionnement de la société devra être irréprochable.

L'absence de fictivité et la poursuite d'un but autre que fiscal permet de faire échapper la société aux circonstances caractérisant l'abus de droit, en lui conférant une « substance économique ».

Cette substance économique peut résulter de la détention sous forme sociale d'un patrimoine destinée ainsi à :

« assurer (à l'associé) après son décès la cohésion du patrimoine familial en mutualisant entre ses enfants les aléas locatifs et les écarts de rentabilité susceptibles d'apparaître entre les différents immeubles et en permettant de mettre en place une procédure d'agrément de nouveaux associés tout en évitant que le créancier d'un indivisaire puisse déclencher le partage judiciaire des biens familiaux et cela dans un cadre juridique présentant une stabilité beaucoup plus grande qu'une indivision ». (3)

Cette étude aura pour objet de développer les éléments de cette acception de la société civile (I) et de démontrer qu'elle a un vrai rôle à jouer en qualité de véhicule d'investissement (II).

I. Outil d'organisation, de détention et de gestion d'un patrimoine

Les magistrats de la Cour de cassation ont donné aux praticiens leur *roadmap* en la matière en soulignant la pertinence du recours à la forme sociale comme mode de détention d'un patrimoine géré comme le ferait un *Asset manager* pour un patrimoine financier c'est-à-dire :

- en prenant en compte la diversification par classe d'actifs (A) ;
- en menant une réflexion stratégique et dynamique comme le ferait un gestionnaire de portefeuille (B).

A. Outil de diversification, de mutualisation et de cohésion du patrimoine

1. Pour quels types de patrimoines ?

Il n'y a aucune raison de limiter le champ d'intervention de la société civile à la seule détention d'un patrimoine immobilier. En cours de vie sociale, on s'aperçoit que la trésorerie de la société nécessite d'être placée, notamment si le gérant n'entend pas engager sa responsabilité pour manquement à son obligation d'une gestion diligente et avisée.

La gestion d'un patrimoine par le biais d'une personne morale aura, comme pour toute personne physique, pour finalité économique de dégager des revenus mais également des plus-values.

La société civile soumise au régime de la semi-transparence fiscale (4) sera choisie lorsque les associés anticiperont une revente du patrimoine social (la fiscalité des plus-values immobilières des particuliers étant plus favorable).

Les associés opteront pour la société civile soumise à l'impôt sur les sociétés (5) lorsque leur but sera de gérer des revenus et leur distribution selon les besoins des associés (tout en ajustant au mieux leur fiscalité).

Dans l'une ou l'autre des perspectives ci-dessus énoncées, les associés noteront que ce schéma de détention est adapté pour tout actif qu'il soit immobilier (quel que soit le type de propriété foncière) ou mobilier (compte titres, contrat de capitalisation).

On relèvera l'intérêt qui existe à détenir un contrat de capitalisation par le biais d'une société, notamment lorsque les parts auront fait l'objet d'un démembrement.

Dossier Les sociétés civiles 40 ans après la loi du 4 janvier 1978



Contrat de capitalisation	
Détection directe	Détention par la société civile (IR)
<ul style="list-style-type: none"> - La valeur de rachat du contrat, au jour du décès, fait partie de l'actif successoral ; - L'accord de tous les ayant-droits est nécessaire pour procéder à tout rachat ; - Les droits de l'usufruitier sont à organiser aux termes d'une convention de jouissance ; - La règle dérogatoire de l'article 1078 du Code civil serait inapplicable à une donation-partage de l'usufruit d'un contrat de capitalisation (car cela revient à réserver un usufruit sur une créance). (6) 	<ul style="list-style-type: none"> - Les droits de l'associé décédé (ou leur valeur, en cas de rachat par la société) font partie de l'actif successoral ; - Le gérant (ou l'assemblée, selon les règles statutaires) aura le pouvoir de décider de tout rachat ; - Le contrat est détenu en pleine propriété par la société, seules les parts sociales sont, le cas échéant, démembrées. La répartition du résultat et son affectation dépendront soit des règles statutaires, soit du procès-verbal de délibération des associés ; - Aucune difficulté dans l'hypothèse d'une donation-partage.

Dans la mesure où la société ne fait pas de la spéculation sur titres sa profession habituelle mais s'inscrit dans une dynamique de gestion active de son patrimoine pour son propre compte, cette détention n'est pas de nature à remettre en cause le caractère civil de l'activité de la société (7). Cette situation sera d'autant plus vraie lorsque la gestion aura été déléguée à un tiers au moyen d'un mandat de gestion (8).

Dans un tel schéma, le focus s'effectuera sur le principal écueil à éviter : « *détenir des titres qui confèreraient à leur porteur la qualité de commerçant* » (cas des parts de SNC, par exemple).

2. Intérêt de la société par rapport à l'indivision

La société civile est un excellent outil à la disposition des associés fondateurs ! En effet, lorsque ce montage est opéré, il ne faut pas oublier qu'il est proposé au premier chef en faveur des fondateurs ; les associés subséquents, héritiers ou autres, en tirant peut-être avantage, mais ce n'est pas l'objectif premier.

Ce postulat permettra d'éviter certains malentendus avec la génération subséquente qui se trouve parfois « bloquée » avec des titres dont la liquidité est très relative.

Malgré tout, la société aura pour vertu, si les statuts sont bien rédigés, de palier les inconvénients de l'indivision en termes de gestion et de pérennité d'un patrimoine, en bénéficiant des atouts liés à la personnalité morale tout en ouvrant la possibilité de partager des actifs qui, par leur nature, ne sauraient l'être.

La société sera conçue comme un mode « choisi » d'organisation en comparaison du mode de gestion « subi » que représente l'indivision, dans la grande majorité des cas.

À cet égard, et sous réserve des éventuels frottements fiscaux, il est tout à fait envisageable pour une indivision d'apporter les biens indivis à une société civile afin d'en faciliter la gestion (et donc la jouissance de chacun des indivisaires). En pareille hypothèse, les indivisaires recevront des parts sociales en pleine propriété proportionnellement à leurs droits dans l'indivision. Cette opération aura pour conséquence de mettre un terme à l'indivision.

Ainsi, la société n'est pas réservée aux patrimoines les plus imposants.

Elle a vocation à rendre divisible l'unique actif détenu par une famille. Cet aspect emportera sans nul doute l'adhésion des candidats aux partages d'ascendants, projetés en pleine propriété ou en démembrement.

a) Donation-partage

Utiliser la société civile comme support de détention d'un patrimoine permettra ainsi de respecter les dispositions de l'article 1076 du Code civil, lesquelles imposent une répartition matérielle des biens. En effet, la Cour de cassation n'a pas hésité à sanctionner le manquement à cette obligation de répartition matérielle des biens en requalifiant le contrat en donation entre vifs créant une indivision conventionnelle (9).

Grâce à cette entité, le disposant pourra effectivement respecter cette obligation de distribution.

Cette distribution s'opérera sur les parts sociales, peu importe que les actifs sous-jacents ne soient pas matériellement divisibles.

Le régime juridique de la donation à titre de partage anticipé déploiera alors pleinement ses effets, et ce quel que soit le nombre de générations impliquées. Les parties bénéficieront en outre d'un avantage fiscal, dans la mesure où l'administration accepte qu'il soit appliqué une décote de la valeur des biens donnés afin de tenir compte de leur manque de liquidité.

Cet intérêt fiscal, couplé au démembrement des parts, sera d'autant plus pertinent.

b) Démembrement des parts

D'après l'approche économique dégagée par le Doyen Jean Aulagnier (10), la technique du démembrement procède, du point de vue des prérogatives pécuniaires soit :

(i) d'un partage des prérogatives économiques attachées au droit de propriété : droit de jouir, droit de percevoir des revenus, répartition des charges usufructuaires.

Celles-ci s'exercent alors d'une manière individuelle et successive : le nu-propriétaire exerçant ses droits lors de l'extinction de

6) La Cour de cassation a jugé, au sujet de la réserve d'usufruit portant sur une créance, que l'évaluation des biens devrait se faire au jour de l'ouverture de la succession la réserve d'usufruit sur créance étant assimilée à une réserve d'usufruit sur somme d'argent - C. Cass. Civ. 1^{re}, 18 mai 1978, n^o de pourvoi 76-12709, publié au Bull. Civ. 1^{er} n^o 100 p. 157.

7) Les opérations de bourse effectuées à titre habituel s'entendent de celles effectuées dans des conditions analogues à celles qui caractérisent une activité exercée par une personne se livrant à titre professionnel à ce type d'opérations (arrêt C.E. 14 février 2001, n^o 180572, Boniface).

8) Les opérations de bourse confiées à une banque d'affaires par un mandat discrétionnaire ne relèvent pas de l'article 92 du CGI car il n'y a pas de réalisation soi-même desdites opérations (arrêt C.E. 25 avril 2003, n^o 231084, Melon).

9) Cass. Civ. 1^{re} 6 mars 2013, n^o de pourvoi 11-21892 et Cass. Civ. 1^{re} 20 novembre 2013, n^o de pourvoi 12-25081.

10) Doyen honoraire de la Faculté de sciences économiques de Clermont-Ferrand, fondateur de l'Anup (Association Universitaire de Recherche et d'Enseignement sur le Patrimoine) « Aspect économique du démembrement de propriété », *Droit et Patrimoine*, hors-série, n^o 1 janvier 1995.



de tel bien immobilier ». Cette rédaction peut, cependant, s'avérer néfaste puisque la vente de l'actif social met fin à la société en raison de « l'extinction » de l'objet social (article 1844-7 du Code civil).

La vente, tant qu'elle demeure une opération exceptionnelle, n'entraînera pas la perte du caractère civil de la société. Cette limite justifie la pratique de constituer une société par immeuble. En effet, la société dont l'activité consisterait à acheter des immeubles en vue de leur revente pourrait avoir des conséquences désastreuses : (i) la qualification de société civile serait remise en cause – la société serait requalifiée en société commerciale créée de fait (ce qui aurait des incidences en termes de responsabilité des associés – solidaire et indéfinie) et (ii) le régime fiscal de l'impôt sur les sociétés serait appliqué.

L'objet social permet également de prévoir que l'un des actifs de la société sera mis à la disposition gratuite de l'un des associés (12). Cette stipulation s'avérera utile pour les sociétés civiles constituées entre concubins associés et co-gérants : cette clause protégera efficacement le survivant, si les héritiers du prédécédé avaient pour velléité de l'évincer : cette précaution permettra de lui assurer un toit sa vie durant, dans la mesure où seule une modification statutaire (règles de majorité renforcée) serait de nature à faire échec à ce droit de jouissance gratuit du bien social.

Enfin, soulignons que l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 (13), entrée en vigueur le 1^{er} octobre 2016, a modifié l'article 1145 du Code civil (14) lequel dispose à l'alinéa 2 :

« La capacité des personnes morales est limitée aux actes utiles à la réalisation de leur objet tel que défini par leurs statuts et aux actes qui leur sont accessoires, dans le respect des règles applicables à chacune d'entre elles ».

Le législateur a entendu réaffirmer la force de l'objet social, d'autant plus que l'article 1147 édicte désormais « l'incapacité de contracter est une cause de nullité relative ».

Les futurs associés devront donc accorder une attention particulière à la rédaction des statuts. À l'heure où la standardisation gagne du terrain dans toutes les sphères d'activité, le droit ne faisant pas exception, nous pouvons nous interroger sur la sécurité juridique qui sera attachée aux opérations des sociétés qui auront ainsi été constituées sans faire appel aux conseils d'un professionnel.

Quant à la notion d'intérêt social, si elle n'est pas liée à la capacité juridique de la société, elle n'en constitue pas moins une autre limite. Ainsi, pour agir au nom et pour le compte de la société, non seulement l'acte accompli devra être conforme à l'objet social, mais encore présenter un intérêt pour la société (c'est-à-dire un gain ou une économie) (15).

L'objet de la société et le respect de son intérêt seront le cadre à l'intérieur duquel la gérance pourra œuvrer en engageant la société.

b) Pouvoirs de la gérance : gérance statutaire/gérance désignée par l'assemblée

Lorsque la société aura pour but d'organiser la détention d'un patrimoine et d'anticiper sa transmission, les associés fondateurs devront également se soucier des règles de désignation du ou des gérants.

Dans une grande majorité des cas, les gérants seront désignés aux termes de l'acte constitutif du contrat de société. Ce n'est qu'à défaut de dispositions statutaires que l'article 1846 alinéa 3 sera applicable.

Ici encore, la rédaction de la clause de désignation des gérants fera appel à l'expertise du professionnel.

S'il est normal, ou à tout le moins concevable, que les premiers gérants aient des pouvoirs assez vastes, on s'accorde en général pour dire que les gérants subséquents n'ont pas à bénéficier d'autant de largesse. Lorsque la gérance est désignée aux termes des statuts, et que les clauses statutaires prévoient une majorité renforcée (en veillant à ne pas créer de situations de blocage dans l'hypothèse où ne subsisteraient au sein de la société que deux associés (16)), voire l'unanimité, pour la révoquer, on permet à la gérance d'être quasiment irrévocable (sous réserve de la révocation judiciaire pour justes motifs ou pour une cause légitime).

Si cette précaution correspond aux préoccupations des associés fondateurs, ces derniers pourront toutefois envisager d'organiser différemment les pouvoirs après leur disparition / démission.

Pour répondre à cette attente, les statuts pourront concevoir la gérance de façon binaire :

- désignation des associés fondateurs aux fonctions de co-gérants ; le survivant poursuivant seul son mandat, sans qu'il soit besoin de remplacer le gérant décédé ;
- au décès du dernier des co-gérants (ou en cas de démission), désignation de la gérance par les associés selon une règle de majorité adaptée au schéma familial considéré, avec une sphère de pouvoirs confiés à la gérance de moindre envergure, de sorte à ce que l'assemblée des associés soit amenée à exercer un contrôle plus étendu des activités de la gérance.

La société est un véhicule élaboré en fonction d'objectifs définis par les futurs associés, lesquels sont amenés à fluctuer tout au long de l'existence. Certaines situations appellent ainsi une vigilance accrue, qui justifient l'exercice d'un contrôle.

2. Contrôle exercé sur les porteurs de parts

La société constituée entre époux ou entre concubins ne répondra pas aux mêmes critères que celle constituée dans le but de protéger le patrimoine d'un mineur ou encore d'un majeur faisant l'objet d'une mesure de protection judiciaire (sauvegarde de justice, curatelle, tutelle).

Le recours à la forme sociétaire entre époux répond à un objectif d'assouplissement de leurs conventions matrimoniales. Toutefois, il faudra anticiper les éventuelles situations de blocage résultant d'une mésentente entre associés ou de la survenance d'un décès (cf. supra).

La première hypothèse pourra être anticipée au moyen d'un pacte de sortie conjointe ; dans la seconde, pour conférer au survivant une majorité simple, il pourrait être proposé aux associés de rédiger, par exemple, un testament par lequel chacun lègue à l'autre une part en pleine propriété. La cogérance permettra de palier les incapacités passagères de l'un ou l'autre des gérants. Dans le cadre d'une famille recomposée, l'insertion de clauses d'agrément permettra de « verrouiller la société » et ainsi éviter la survenance de désaccords.

12) En vertu de l'article 15 II du Code général des impôts, aucune imposition n'est exigible à hauteur de la valeur locative des logements faisant l'objet d'une telle mise à disposition gratuite.

13) Ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations.

14) Les nouvelles dispositions de l'alinéa 2 de l'article 1145 sont consacrées à la capacité juridique des personnes morales afin de répondre aux demandes des milieux économiques conformément au Rapport au Président de la République relatif à l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations.

15) C. Cass. Civ.1 18 octobre 2017, pourvoi n° 16-17184 « nullité d'une sûreté accordée par une société civile en garantie de la dette d'un associé ».

16) Cass. Com. 8 février 2017, pourvoi n° 15-19897, JurisData n° 2017-001835.

Dossier Les sociétés civiles 40 ans après la loi du 4 janvier 1978

17) La réforme introduite par l'ordonnance n° 2015-1288 du 15 octobre 2015 prise, notamment, en application de l'article 1er de la loi n° 2015-177 du 16 février 2015 relative à la modernisation et à la simplification du droit et des procédures dans les domaines de la justice et des affaires intérieures a supprimé le contrôle systématique du juge permettant de constater celui-ci sur les situations les plus à risque. Une préemption de bonne gestion des biens du mineur par ses représentants légaux est instaurée en réservant le contrôle du juge aux seuls actes qui pourraient affecter de manière grave le patrimoine du mineur ainsi qu'il résulte du Rapport au Président de la République relatif à l'ordonnance n° 2015-1288 du 15 octobre 2015 portant simplification et modernisation du droit de la famille.

18) Cf. note 17.

19) Cass. 1^{re} civ., 10 février 1993, Bull. civ. I, no 71 : « Aux termes de l'article 2 de la loi n° 79-598 du 13 juillet 1979 constituant une activité professionnelle celle d'une personne morale qui, en vertu de son objet social, procure, sous quelque forme que ce soit, des immeubles en propriété ou en jouissance, le nombre des immeubles sur lesquels s'exerce cette activité étant indifférent. »

20) La loi exclut expressément du champ d'application de la réglementation sur le crédit immobilier les prêts destinés, sous quelque forme que ce soit, à financer une activité professionnelle (activité des professionnels de l'immobilier en pratique) « et notamment celle des personnes physiques ou morales qui, à titre habituel, même accessoire à une autre activité, ou en vertu de leur objet social, procurent, sous quelque forme que ce soit, des immeubles ou fractions d'immeubles, bâtis ou non, achevés ou non, collectifs ou individuels, en propriété ou en jouissance » (C. com. art. L. 313-2, 2^o). Cette précision vise essentiellement les opérations réalisées par les sociétés civiles immobilières (Rapport de M. Fillet au Sénat n° 376 p. 13).

21) En faveur de la limitation de la responsabilité de :

Cette solution devra être couplée avec la souscription d'une assurance décès croisée entre associés, destinée à permettre à l'associé survivant de disposer des fonds nécessaires au rachat des parts des héritiers évincés.

Quant aux associés mineurs, les règles ont été modifiées par les dispositions issues de l'ordonnance n° 2015-1288 du 15 octobre 2015 (17), entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2016. L'intervention du juge est désormais limitée à une catégorie de huit actes listés à l'article 387-1 du Code civil tandis que les actes interdits sont listés à l'article 387-2 du Code civil. Ainsi, l'administrateur légal peut librement constituer une société avec un associé mineur (sous réserve du respect de l'*affectio societatis*) et participer aux délibérations sans que l'intervention du juge ne soit nécessaire (18). Cette liberté pose question en termes de responsabilité aux pertes, comme nous le verrons infra.

Le cadre sociétaire pourra également être approprié lorsqu'il s'agira d'anticiper une mesure d'incapacité ou d'organiser la gestion du patrimoine d'un majeur placé sous un régime de protection. Ce mode d'organisation n'aura pas pour but d'éviter l'intervention du juge des tutelles, celle-ci étant expressément prévue par les dispositions du décret 2008-1484 du 22 décembre 2008 auquel renvoie celles de l'article 496 du Code civil. En revanche, les parts de la société pourront opportunément faire l'objet d'une donation résiduelle en faveur du majeur protégé à hauteur d'une participation minoritaire (par exemple), le second gratifié bénéficiant de la fiscalité applicable en fonction de son lien de parenté avec l'auteur de la libéralité, après imputation de la fiscalité acquittée par le premier gratifié sur les droits dus par le second.

II. Plus qu'un outil, un véritable véhicule d'investissement

On l'a vu la société est un vecteur pertinent de détention d'un patrimoine. Son déploiement implique qu'elle prenne part à la vie économique. On sait que la société peut détenir tout type de patrimoine. Cette propriété ne résultera pas uniquement des apports ; elle pourra, bien entendu, résulter d'une acquisition à titre onéreux. Se posera alors la question de son financement (A). Dès lors que la société civile doit être appréhendée comme acteur économique, on est amené à se demander s'il existe d'autres types de fiscalité concurrentes, adaptées à la gestion d'un patrimoine (B).

A. Le recours à un « financement externe »

1. Le concours bancaire : effet de levier de l'emprunt

a) Acquisition d'actifs

Le concours bancaire s'envisagera à l'occasion de l'acquisition d'un actif immobilier, avec d'autant plus de facilités que le bien acquis sera productif de revenus (revenus locatifs).

Dans le contexte économique actuel de taux bas, on considère qu'acquérir un bien au moyen de fonds empruntés est un acte de bonne gestion. On privilégiera, dans ces circonstances, le placement des fonds propres des associés (plutôt que de les investir en compte courant d'associé) sur un contrat

d'assurance-vie, par exemple, qui pourra, le cas échéant, être nanti au profit de l'établissement de crédit et ainsi venir renforcer les garanties octroyées à la banque prêteuse.

En effet, lorsque la société civile contracte un emprunt, le créancier examinera attentivement le patrimoine des associés, dans la mesure où ces derniers sont responsables indéfiniment des dettes de la société.

L'établissement bancaire acceptant de prêter son concours, qu'il soit français ou étranger, retiendra lors de l'analyse du patrimoine de l'emprunteur (et des associés) une appréciation basée principalement (i) sur l'étude des revenus et de la capacité d'endettement des associés en ce qui concerne les banques françaises, (ii) en termes de composition et d'étendue du patrimoine pour les établissements étrangers.

Notons que l'article 3-1^o de l'ordonnance n° 2016-351 du 25 mars 2016, entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2016 a intégré dans le corps législatif la jurisprudence antérieure (19), de sorte que la société civile sera considérée comme un emprunteur professionnel : elle ne pourra bénéficier du délai de réflexion de onze jours institué par le Code de la consommation à l'article L. 313-2, 2^o (20).

Deux typologies de crédit pourront être proposées :

- le crédit amortissable : les remboursements sont opérés suivant des échéances déterminées avec l'emprunteur, lesquelles comprennent une part de remboursement des intérêts et une part de remboursement du capital ;
- le crédit *in fine* : les remboursements interviennent selon les échéances fixées aux termes du contrat mais ne comprennent que les intérêts. En effet, le capital sera remboursable dans son intégralité à la fin du concours.

La première repose sur le principe d'une adéquation entre le montant des échéances et les revenus procurés par les biens détenus par la structure.

La seconde quant à elle repose sur (i) la diversité et la typologie des biens que l'emprunteur (ou ses associés) est susceptible d'offrir en garantie, (ii) leur emplacement (s'il s'agit de biens immobiliers) et (iii) leur liquidité (qu'il s'agisse de placements financiers ou de biens immobiliers). En effet, si au terme du crédit, l'emprunteur ne parvient pas à rembourser le capital emprunté, l'actif financé devra être vendu.

Cette proposition financière a pour effet d'augmenter le coût total du crédit, mais offre l'avantage de payer une mensualité moins élevée. Le prêt *in fine* peut se révéler judicieux dans le cadre d'un investissement locatif à condition de pouvoir faire un effort d'épargne destiné à rembourser le capital au terme.

Le prêt *in fine* est, en général, couplé avec le nantissement d'un contrat d'assurance-vie (ou d'un autre support d'épargne qui générera des produits) souscrit avec d'autres capitaux disponibles, tout au long du crédit immobilier.

Cela s'explique par 2 raisons :

- patrimoniale : avec un prêt immobilier, l'emprunteur (le gérant de la société emprunteuse) souscrit une assurance décès. Cela protège donc les héritiers en cas d'accidents de la vie, en leur transmettant et le bien immobilier (sans dette) et le capital nanti. Sans emprunt *in fine*, ils ne bénéficieraient que du bien immobilier (sans dette) ; et
- fiscale : la loi autorise à déduire les intérêts



d'emprunts des revenus fonciers ; pendant toute la durée de l'emprunt *in fine*, la charge des intérêts déductibles est constante ce qui signifie que la base taxable reste stable sur la période considérée (sous réserve d'une éventuelle augmentation des loyers).

La présence d'associé(s) mineur(s) au sein de la société civile constituera un point d'alerte pour les associés comme pour le prêteur.

La pratique (21) préconise de distinguer entre l'obligation aux dettes (engagement des associés à l'égard des créanciers) et la contribution aux pertes (dans les relations entre associés) (22). Une limitation de la responsabilité de l'associé mineur au montant de son apport est valable (23).

En revanche, la clause statutaire qui consiste à exonérer les associés mineurs de la totalité des pertes est contraire aux principes édictés par l'alinéa 2 de l'article 1844-1 du Code civil.

Mieux vaudra, en conséquence, prévoir une clause spécifique aux termes du contrat de crédit par laquelle l'établissement prêteur, en cas de défaut de la société emprunteuse, acceptera de ne poursuivre que les associés majeurs.

Il est d'ailleurs préconisé de prévoir cette clause dans tous les crédits consentis aux sociétés familiales car si le mineur n'est pas associé à la constitution de la société, il se peut qu'il le devienne à la suite d'un décès. Ainsi, si la banque renonce à poursuivre l'associé mineur, celui-ci sera totalement protégé.

b) Refinancement et transmission des comptes courants d'associés

Pour permettre à la société de faire face à des besoins de trésorerie momentanés (pour lesquels un concours bancaire ne serait pas approprié), les associés peuvent consentir des prêts (ou avances) à la société soit en versant des fonds dans les comptes sociaux, soit en laissant à la disposition de la société des sommes qu'ils renoncent temporairement à percevoir (rémunération, dividendes, etc ...) en lieu et place d'apports complémentaires.

Ils se trouvent alors créanciers de la société. À cet égard, il convient de rappeler que le compte courant ne peut être débiteur dans les sociétés autres que sociétés de personnes.

En outre, cette créance n'a pas le caractère de biens professionnels (24) pour les associés créanciers au regard de l'ISF.

Pour la Cour de cassation (25), le compte courant d'associé est remboursable à tout moment, en l'absence de convention particulière ou statutaire les régissant. Les sommes mises à la disposition de la société peuvent être assorties d'un taux d'intérêt, lequel sera alors déductible des revenus fonciers dès lors que les fonds laissés en compte courant ont eu pour objet de financer la conservation, l'acquisition, la construction, la réparation ou l'amélioration de l'immeuble (26).

En revanche, les intérêts qui seraient versés aux associés d'une société civile de portefeuille ne pourraient être admis en déduction, dès lors que les règles applicables en matière de revenus de capitaux mobiliers s'opposent à la prise en compte des intérêts des emprunts contractés pour l'acquisition des titres figurant dans le portefeuille.

Lorsque la société civile débitrice du compte courant

est assujettie à l'impôt sur les sociétés, la déduction des intérêts des comptes courants d'associés est soumise aux limitations prévues aux articles 39, 1-3° et 212 du Code général des impôts.

Il pourra être préférable pour la société de rembourser le compte courant d'associé d'un montant important grâce à un concours bancaire (de sorte à avoir une meilleure visibilité et stabilité de ses investissements).

Grâce à ce refinancement, l'associé obtiendra le remboursement complet de son avance en compte courant. Les liquidités remises à l'associé par ce biais devront, dans la grande majorité des cas, être placées dans les livres de l'établissement prêteur (contrat d'assurance-vie, contrat de capitalisation, compte titres). Dans l'hypothèse où le remboursement du compte courant d'associé serait sollicité car l'associé créancier cède sa participation dans la société, alors il sera impératif de prévoir expressément que le cessionnaire supporte le remboursement dudit compte courant. Par ailleurs, les formalités relatives à l'opposabilité de la cession de créance devront être respectées (article 1324 Code civil). À défaut, la jurisprudence considère que le compte courant aura fait partie des négociations et aura été pris en compte par les cocontractants pour la détermination du prix de cession des parts sociales (27).

De même, la donation des parts n'emporte pas, sauf clause contraire, transfert du compte courant de l'associé donateur au donataire. Par suite, seul l'associé ou, à son décès, ses héritiers ont un droit sur les sommes inscrites en compte (28).

a. Le concours de la société d'exploitation ?

L'acquisition par la société d'exploitation de ses locaux est déconseillée pour les raisons suivantes : (i) elle entrerait dans le gage des créanciers de l'entreprise, (ii) leur revente serait assujettie à l'IS sur une plus-value d'autant plus élevée que le bien aura été amorti, et (iii) cette plus-value, réalisée par la société d'exploitation, génèrera un bénéfice dont la mise en distribution sera taxée, à l'échelon de l'associé, à l'impôt sur les revenus dans la catégorie des revenus de capitaux mobiliers (+ prélèvements sociaux).

Plutôt que de créer un trop lourd passif pour la société d'exploitation, il est conseillé de procéder à une acquisition par le biais d'une société civile (IR). Cette solution préserve le potentiel développement de la société d'exploitation, ses investissements futurs en termes de déploiement - recrutement, matériel, etc. ...

La nature commerciale des locaux de la société d'exploitation sera-t-elle compatible avec l'activité de la société civile ?

Cette commercialité ne pose pas de difficulté. La société est autorisée à détenir un actif commercial sans que cela dénature le caractère civil de son objet social, tant que les locaux sont loués nus.

Ce schéma (comme celui, du reste, d'une détention en directe) présente, cependant, un certain nombre d'inconvénients :

- les loyers sont imposés au titre des revenus fonciers, sans pouvoir déduire d'amortissement – seules les charges financières sont déductibles des revenus locatifs ;
- les loyers couvrent, certes, le remboursement de l'emprunt, mais ne génèrent pas la trésorerie suffisante pour acquitter les impôts afférents à cette location.

associé mineur au montant de leur apport : cf. Paul-André Soreau, notaire à Paris, membre du groupe Althémis « La société civile : un outil au service de la gestion du patrimoine des mineurs », *Actes Pratiques & Stratégie Patrimoniale* n° 3, 3^e trimestre 2017.

22) C. Cass. Civ. 3^e, 6 juillet 1994, Bull. Civ. III, n° 140, pourvoi n° 92-12830.

23) C. Cass. Civ. 1^{er}, 16 octobre 1990, pourvoi n° 87-15407.

24) BOFIP-PAT-IEF-30-30-40-20 5150 et 100 du 12 septembre 2012.

25) Cass. Com. 24 juin 1997, n° 95-20.056, JurisData n° 2017-003010.

26) C.E. 8 juillet 1988, n° 64902.

27) Cass. Com. 11 janvier 2017, n° 15-14.064, JurisData n° 2017-000222.

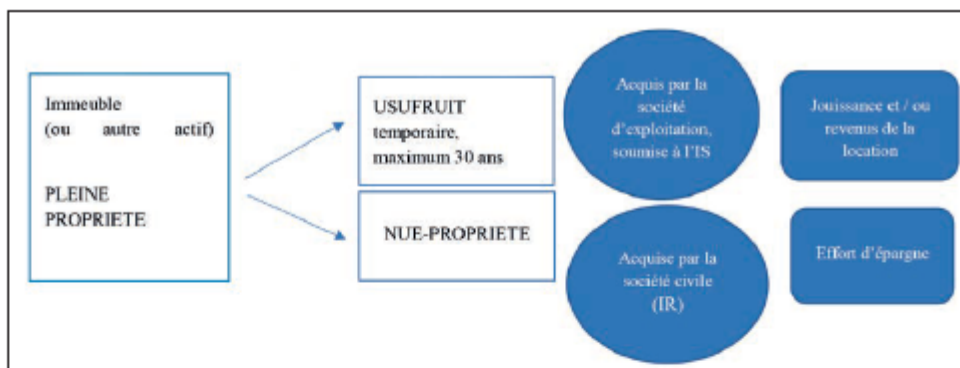
28) Cass. Civ. 3^e 18 novembre 2009 n° 08-18.740.

Dossier Les sociétés civiles 40 ans après la loi du 4 janvier 1978

29) La règle énoncée par l'article 619 du Code civil revêt un caractère d'ordre public, d'après la jurisprudence de la Cour de cassation Civ. 3^e 7 mars 2007 n° 06-12-508.

30) Etant ici précisé que pour le calcul des droits de mutation à titre onéreux, le barème fiscal devra être retenu.

Schéma 1



Une autre approche pourrait prendre la forme illustrée ci-dessus (schéma 1).

La mise en œuvre d'une telle option s'organise ainsi qu'il suit :

- la société civile acquiert la nue-propriété des locaux ; la valeur de la nue-propriété sera fixée en fonction de celle de l'usufruit ;
- la société d'exploitation acquiert l'usufruit temporaire des biens ; sa valeur est définie selon l'approche économique du démembrement, tandis que la fiscalité est déterminée en fonction du barème fiscal édicté à l'article 669-II du Code général des impôts (23 % par tranche de 10 ans, sans qu'il soit possible d'établir de fractions).

Exemple pour un actif de 330 000 euros :

Estimation de la durée de détention	Estimation de la valeur de l'usufruit	Estimation de la valeur de la nue-propriété
de 1 à 10 ans	75.900 euros (23%)	254.100 euros (77 %)
de 11 à 20 ans	151.800 euros (46%)	178.200 euros (54%)
de 21 à 30 ans	227.700 euros (69%)	102.300 euros (31%)

L'usufruit d'une personne morale ne peut être supérieur à 30 ans (article 619 du Code civil (29)).

L'avantage pour la société civile tient au fait qu'elle ne finance qu'une partie du prix des locaux, déterminée en fonction de la valorisation de l'usufruit temporaire (fixée soit en fonction de la valorisation économique soit d'après le barème fiscal (30)).

Cette technique nécessite un effort d'épargne dans la mesure où ce schéma prive la société civile de revenus pendant toute la durée de l'usufruit (parallèlement, les associés réalisent une économie d'impôt sur les revenus et bénéficieront, à terme, de l'enrichissement mécanique lié à la perte de valeur de l'usufruit).

L'effort d'épargne peut faire l'objet d'un financement bancaire, grâce à un prêt amortissable ou *in fine* (le remboursement du prêt impliquera de vendre les biens à l'échéance en encaissant un produit de cession correspondant à la pleine propriété (une fois l'usufruit éteint) – l'enrichissement de la société civile ne fait donc aucun doute dans la mesure où elle n'aura financé l'acquisition des biens qu'à proportion, selon le cas,

de 77 %, 54 % ou 31 %). Les charges financières du crédit seront déductibles des revenus fonciers (et reportables pendant 10 ans).

Pour la société d'exploitation, les atouts du montage résident dans le fait :

- qu'elle pérennise sa situation, dans la mesure où elle ne subit plus les risques du congé délivré par le bailleur ;
- le financement du prix de l'usufruit s'opère en recourant à l'emprunt ; le remboursement de la dette lui coûtera la même chose, voire un peu moins cher, qu'un loyer commercial ;
- cette acquisition est amortissable dans son bilan comptable, ainsi que les frais et taxes liés à l'acquisition (à hauteur du coût total de l'opération rapporté à l'acquisition de l'usufruit), les intérêts d'emprunt, les frais de prêt, impôts et contributions (charges usufructuaires). Ce faisant la société d'exploitation réalise une économie de fonctionnement ;
- à l'extinction de l'usufruit, la société civile entrera en jouissance de l'immeuble. Elle pourra alors décider de le louer, d'en jouir directement, ou de le vendre (cette dernière option s'imposera si la société civile a recouru à l'emprunt *in fine* pour financer l'acquisition de la nue-propriété). La société d'exploitation pourra être vendue plus aisément car elle ne sera pas forcément attachée au lieu d'exploitation ;
- la société d'exploitation a la liberté de louer une partie des locaux, sans avoir à consulter le nu-propriétaire pour les baux de moins de 9 ans, afin de faire supporter une quote-part de la dette sur une tierce personne, le locataire ;
- la société d'exploitation n'aura pas à subir la lourde fiscalité applicable aux plus-values professionnelles dans la mesure où l'extinction de l'usufruit s'opère en franchise d'impôts.

Ce schéma de détention permet de cumuler les avantages fiscaux dans le temps :

- amortissement pour la société d'exploitation pendant la durée de l'usufruit (phase d'acquisition et de détention) ;
- fiscalité de l'impôt de plus-value des particuliers lors de la revente de la pleine propriété des Biens, une fois l'usufruit éteint (phase de cession).

Profession CGP

Le média des experts de la gestion de patrimoine

Janvier - Février - Mars 2018 - 20€

SECTEUR Pages 22-24

La promesse
de la blockchain

IMMOBILIER Pages 26-30

Le marché
spécifique
de l'hôtellerie

“

*C'est un honneur d'être
reconnu pour nos
actions 2017 en faveur
de la relation client.
Nous avons à cœur
d'offrir à nos clients
un accompagnement
global et sur mesure,
et de suivre, sinon
d'anticiper les enjeux
liés au digital.*

”

GUILLAUME LUCCHINI,
président de Scala Patrimoine,
vainqueur du 1^{er} prix de l'Initiative

Une approche patrimoniale à 360°



ECONOMIE Pages 6-15

Flécher l'épargne
vers les PME

TRIBUNE Pages 32-33

Indivision :
jeu, set et match...

Rencontre **EN COUVERTURE** Prix de l'initiative

Une approche patrimoniale à 360°

Pour la première édition du prix de l'Initiative centré sur le thème de la pédagogie et de la relation client, organisé par Schroders France en partenariat avec votre magazine Profession CGP, le jury a sélectionné l'approche du cabinet Scala Patrimoine, fondé et dirigé par Guillaume Lucchini qui, en fin d'année dernière, a mis en place un partenariat avec la LegalTech LegalVision.

« **C'**est un honneur d'être reconnu par Profession CGP pour nos actions 2017 en faveur de la relation client, se réjouit Guillaume Lucchini, président de Scala Patrimoine. En effet, nous avons à cœur d'offrir à nos clients un accompagnement global et sur mesure, et de suivre, sinon d'anticiper les enjeux liés au digital. Une philosophie qui accompagne en permanence le développement de Scala Patrimoine, dernièrement au travers du partenariat noué avec la société LegalVision, et que nous avons souhaité mettre en lumière. »

Diplômé d'un master 2 en Droit, avec une spécialisation en droit de la propriété intellectuelle, Guillaume Lucchini commence sa carrière en se spécialisant dans l'accompagnement d'une clientèle d'artistes internationaux. Il a collaboré, notamment, avec le designer Mattia Bonetti, le chorégraphe et danseur Benjamin Millepied du New York City Ballet, le violoniste Nemanja Radulovic et les musiciens BB King et Jerry Lee Lewis. Il rejoint ensuite le groupe Primonial. Au sein de différentes filiales du groupe, il élargit son expertise en conseillant de nombreux professionnels libéraux dans l'orientation de leur stratégie patrimoniale, notamment des avocats de grands cabinets parisiens. Il renforce également ses compétences sur les carrières courtes, en collaborant avec le département Sportinvest dédié aux sportifs de haut niveau, avant de fonder le cabinet Scala Patrimoine en 2014 – remportant la même année le Trophée de la gestion de patrimoine.

“
Nous avons à cœur d'offrir à nos clients un accompagnement global et sur mesure, et de suivre, sinon d'anticiper les enjeux liés au digital.
”

— Guillaume Lucchini



© photographie Boudoux

GUILLAUME LUCCHINI, président de Scala Patrimoine.

Guillaume Lucchini, président de Scala Patrimoine, récompensé par le prix de l'Initiative, une première édition organisée par Profession CGP en partenariat avec Schroders France, centrée sur le thème de la pédagogie et de la relation client.

■ Digitaliser pour se concentrer sur la valeur ajoutée du conseil

Le 12 octobre dernier, la société a mis en place un partenariat avec LegalVision qui a levé 500 000 euros en début d'année 2017. Cette LegalTech bordelaise créée par Loïc Le Goas, Gonçalo Alves et Miguel Figueiredo permet de réaliser les formalités juridiques en ligne de manière totalement dématérialisée (convocation à une assemblée générale, dépôt de statuts de SARL ou de SCI, etc.) et beaucoup moins onéreuse (« Le coût est divisé par cinq », affirme Guillaume Lucchini).

« Les enjeux du digital comptent parmi nos principales préoccupations, c'est la raison pour laquelle nous nous tournons vers des acteurs spécialisés et innovants, pour accompagner l'essor de notre cabinet, insiste Guillaume Lucchini. Nous partons du principe qu'élever le niveau de compétences financières passe d'abord par l'élévation de notre niveau de conseil auprès de notre clientèle, physique ou digitale.

Rencontre | Prix de l'initiative

C'est la raison pour laquelle nous avons souhaité nous associer avec la start-up LegalVision pour répondre aux besoins actuels des chefs d'entreprise et des professionnels du droit, en alliant digitalisation des formalités juridiques via cette plateforme en ligne et service sur mesure au travers de l'expertise des conseils de Scala Patrimoine.

Dans ce cadre, l'apport de la société est double. D'une part, elle permet à ses clients de réaliser – ou réalise pour leur compte – ces tâches à faible valeur ajoutée. Chacun y gagne du temps, notamment les experts de Scala qui peuvent se consacrer pleinement à leur mission de conseil. « Nos clients nous rémunèrent en honoraires pour la valeur ajoutée de notre conseil, pas pour effectuer des démarches administratives. Ce nouveau service complète notre offre à 360° : nous optimisons leurs coûts et leur temps, eux qui ont souvent le nez dans le guidon ». D'autre part, Scala Patrimoine se positionne comme référent des clients de LegalVision pour leurs questions d'ordre patrimonial...

■ Des livres blancs pour susciter l'intérêt du client

De plus, pour susciter l'intérêt de ces clients, des ouvrages pratiques ont été rédigés. « Ces livres blancs ne sont pas des guides juxtaposant une partie formalité et une autre patrimoniale : les deux dimensions sont couplées, ce qui permet d'éveiller la curiosité du lecteur qui, initialement, n'est pas venu pour un conseil patrimonial ». Le premier livre blanc a traité du thème de la création d'entreprise. Deux autres sont prévus : *La vie de l'entreprise (plan d'épargne salariale, gestion de la trésorerie, protection sociale du dirigeant...)* et *La cession d'entreprise*. « Comme le premier, ces ouvrages seront coécrits avec LegalVision et disponibles gratuitement sur notre site Internet ».

Des dossiers de qualité

Pour cette première édition du Prix de l'Initiative autour de la thématique « Pédagogie et relation client », organisé par Profession CGP en partenariat avec Schroders, quatorze dossiers ont été reçus, en grande majorité en provenance de cabinets de conseils en gestion de patrimoine.

Parmi les quatorze dossiers reçus, trois d'entre eux ont particulièrement retenu l'attention de la rédaction. Outre celui du vainqueur, Scala Patrimoine, il s'agit des candidatures des cabinets indépendants, Baussant Conseil, dirigé par Pascale Baussant et dont le dossier repose sur la réalisation d'un livre blanc pédagogique sur la thématique de l'investissement socialement responsable, et celui de la société créée par plusieurs dirigeants de cabinets indépendants, Groupe Hubsys, pour son media www.gestion-patrimoine.finance.

Profession CGP et son partenaire Schroders tiennent également à remercier l'ensemble des participants pour leur candidature et la qualité de leurs dossiers : Laurent Prosic (cabinet LP Conseils), Christophe Goudal (cabinet CG Finance), Stéphane Escarguel (cabinet S Concilium), Arnaud Chapalain (conseiller patrimonial Axa), François Almaïeh (cabinet Finadoc), Nicolas Marquot (1854 Patrimoine), Nicolas Bazinet (cabinet Arobas Finance), Jean-Paul Serrato et Emmanuel Hardy (réseau Inovœa), Dominique Thiebaut (cabinet Patrimoine et Avenir), la société de gestion Talence Gestion et Géraldine Métréux (cabinet Alter Egale).



Lors de la remise officielle du prix, Benoit Descamps, rédacteur en chef de Profession CGP, Guillaume Lucchini, le récipiendaire, et Ugo Cesar, responsable commercial distribution de Schroders France.

■ Nécessaire interprofessionnalité

Dès la création du cabinet, Guillaume Lucchini mise sur le développement des expertises en interne et s'appuie sur un vaste réseau de partenaires, issus aussi bien des professions réglementées (avocats, notaires et experts-comptables) que d'autres corps de métiers connexes (spécialistes des produits structurés, de l'investissement immobilier, par exemple). « L'objectif du cabinet est de placer le client au cœur de la relation est de lui apporter le meilleur dans chaque domaine : l'apport d'un conseil à 360° est la pierre angulaire de notre démarche », précise-t-il.

De l'élaboration de leur stratégie patrimoniale à la recherche de produits d'investissement, de l'évaluation des risques à l'accompagnement juridique et fiscal de leurs placements, l'équipe de Scala Patrimoine assure un accompagnement sur mesure au travers de quatre départements experts :

- Scala Patrimoine : spécialisé dans l'ingénierie patrimoniale privée et professionnelle ;
- Scala Mécénat : dédié à la mise en œuvre d'actions philanthropiques privées et de politiques de mécénat d'entreprise ;
- Scala Sport : expert dans l'accompagnement de profils « carrières courtes » ;
- et Scala Courtaige : consacré à la recherche de financement sur mesure pour tous types de projets.

La mise en musique de cette interprofessionnalité a permis à Guillaume Lucchini d'être reconnu par les professions connexes au conseil en gestion de patrimoine. En effet, ce dernier, également membre de l'IACF (Institut des avocats conseils fiscaux) et de la FNDFP (Fédération nationale droit du patrimoine) a récemment été invité à intervenir sur la gestion de patrimoine auprès du barreau de Paris dans le cadre de l'édition spéciale du *Grand Larousse illustré* consacré à l'ordre des avocats de Paris.

■ Internalisation des compétences

Mais, de plus en plus, Guillaume Lucchini internalise ces compétences en salariant des spécialistes à chaque poste. « Cela permet de sécuriser la clientèle. Les équipes sont >>>

Rencontre **EN COUVERTURE**
Prix de l'initiative

» ainsi plus efficaces : chaque personne est concentrée en interne sur sa spécialité, relève-t-il. Pour autant, sur tout dossier, chacun intervient tout en appréhendant le contexte de chaque expert, ce qui offre au client un conseil sur la totalité de son patrimoine. »

Par exemple, le directeur général associé, Robert Devin, est un spécialiste de la réglementation : recruté en 2016, il a exercé au sein du département services financiers du cabinet d'avocats Gide Loyrette Nouel, puis dans le groupe Oddo et Cie, tout d'abord au sein d'Oddo Asset Management en qualité de juriste OPCVM, puis au sein d'Oddo & Cie en qualité d'auditeur réglementaire CGPI. Maxime Marcelli, troisième associé du cabinet, spécialiste du droit du sport et ancien juriste au sein de la FFF, a rejoint le cabinet après avoir réussi son concours d'entrée au CRFPA (centre régional de formation professionnelle des avocats) et développe aujourd'hui le département sport de Scala Patrimoine depuis 2014. En janvier 2017, Aurelia Caruso (CFA) est nommée responsable en charge de la sélection de fonds et de la gestion d'actifs, après être passée chez Amundi, Société générale, BNP Paribas et la FinTech HedgeGuard.

De même, Tiphaine Menand a été intégrée au sein du pôle ingénierie patrimoniale après avoir passé dix-sept années au sein d'offices notariaux, notamment au sein de Lasaygues & Associés. Elle est épaulée par Guillaume Pinelli, ingénieur patrimonial, diplômé du master 1 en Droit des affaires et du master 2 en Droit et gestion du patrimoine de l'université de Bordeaux avec mention « très bien » et sorti major en 2016 du Diplôme fédéral juriste du patrimoine (DFJP) délivré par la Fédération nationale droit du patrimoine (FNDP).

Par ailleurs, Guillaume Lucchini a créé Scala Financement. Pour cela, Pierre-Louis Lenglard, en provenance d'une banque luxembourgeoise (Société générale Bank & Trust



L'équipe de Scala Patrimoine. Au 1^{er} rang (de gauche à droite) : Marion Aburto, Tiphaine Menand, Guillaume Lucchini, Aurélie Caruso, Stéphanie Lauretti. Au 2^e rang (de gauche à droite) : Guillaume Pinelli, Raphaël Kessous, Maxime Marcelli, Robert Devin, Pierre-Louis Lenglard.

« Le débat autour de la difficulté de faire payer le conseil n'a pas lieu d'exister : pour un conseil de qualité, les gens sont tout à fait prêts à le rémunérer ».

Luxembourg), a mis en place la société et conclu des partenariats avec une trentaine d'établissements pour structurer des opérations de financement complexe (crédits lombard et hypothécaire, refinancement).

Côté communication, le cabinet Scala Patrimoine dénote également, avec l'arrivée récente d'une responsable de la communication, Marion Aburto, auparavant en charge de la communication et des relations avec les médias de la FFFA (Fédération française du sport automobile), après avoir également présenté sur les réseaux sociaux, Twitter en particulier. « Le client voit et apprécie que nous sommes toujours en lien avec l'actualité ». Un nouveau site Internet sera également lancé fin janvier.

■ Développement vers la philanthropie

En ce début d'année, une autre recrue de poids est venue apporter sa pierre à l'édifice. En effet, Guillaume Lucchini s'est associé à Francis Charhon, notamment ancien directeur général de la Fondation de France et initiateur du Centre français des fondations, pour créer Scala Mécénat. « Les besoins sont immenses dans ce domaine. Il s'agit aussi bien de rechercher les projets qui correspondent aux clients, de structurer leur approche philanthropique (quelle structure juridique : la fondation ? le fonds de dotation ?...), mais aussi d'accompagner la vie de leurs projets. Francis mettra à profit son expérience, et sera accompagné d'une équipe juridique et de partenaires avocats. Scala Mécénat est une structure indépendante au sein de Scala Groupe ». Aujourd'hui, Scala Patrimoine accompagne deux cent-cinquante familles, le tout avec une démarche, dès la création du cabinet, centrée sur une expertise indépendante et sur mesure, financée aux honoraires de conseil comme un cabinet d'avocats. « Le débat autour de la difficulté de faire payer le conseil n'a pas lieu d'exister : pour un conseil de qualité, les gens sont tout à fait prêts à le rémunérer ».

Benoît Descamps

Un nouveau prix cette année

« Le prix de l'initiative illustre notre démarche d'accompagnement auprès de nos partenaires distributeurs, au-delà d'une simple relation client/fournisseur. Schroders souhaite mettre en avant les initiatives et les innovations au bénéfice des clients finaux, et contribuer par ce prix à valoriser le métier de conseiller. Cette première édition, axée sur la pédagogie, est un réel succès, et a fait l'objet de nombreuses candidatures qualitatives et variées, illustrant la richesse de la profession. Nous adressons toutes nos félicitations à Guillaume Lucchini, lauréat de cette première édition. Nous continuerons ce projet avec Profession CGP en 2018 sur une nouvelle thématique ».



UGO CEZAR, responsable commercial distribution de Schroder Investment Management Ltd.

DIRECTIVE

LES CONSEILLERS EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS À L'ÉPREUVE DE MIF 2



Robert Devin

Responsable réglementaire,
Directeur général

Scala Patrimoine

Depuis le 3 janvier 2018, la directive MIF 2 est entrée en vigueur. État des lieux des principales nouveautés applicables aux conseillers en investissements financiers (CIF).

« Je salue l'accord de principe [...] sur la mise à jour de la réglementation concernant les marchés d'instruments financiers (MiFID II). Ces nouvelles règles [...] marquent une avancée décisive vers l'instauration d'un système financier plus sûr, plus ouvert et plus responsable, et vers un rétablissement de la confiance des investisseurs après la crise financière » [1].

1^{er} novembre 2007... 3 janvier 2018 : moins de onze ans séparent l'entrée en vigueur des dispositions de la première Directive 2004/39/CE du Parlement et du Conseil du 21 avril 2004 concernant les marchés d'instruments financiers (« Directive MIF ») [2] de la seconde Directive

[1] Memo 14/15 de la Commission européenne du 14 janvier 2014 intitulé « Marchés d'instruments financiers (MiFID) : Michel Barnier salue l'accord du trilogue sur la réactualisation des règles européennes ».

[2] Article 7 de l'Ordonnance 2007-544 du 12 avril 2007 relative aux marchés d'instruments financiers transposant en droit français la Directive 2004/39/CE du Parlement européen et du Conseil du 21 avril 2004, concernant les marchés d'instruments financiers modifiant les directives 85/611/CEE et

2011/65/UE du Parlement européen et du Conseil du 15 mai 2014 concernant les marchés d'instruments financiers (« Directive MIF 2 ») [3] en droit français.

1^{er} août 2003 [4]... 3 janvier 2018 [5] : un peu moins de quinze ans séparent parallèlement la création du régime juridique des conseillers en investissements financiers (« CIF ») de celui désormais analogue à la Directive MIF 2 en vigueur. Cette dernière a, en effet, procédé à une harmonisation salubre favorisant au fil des années l'émergence d'une concurrence bénéfique entre les acteurs fournissant des services d'investissements que sont d'une part les prestataires de services d'investis-

du 93/6/CEE du Conseil, modifiant la directive 2001/12/CE du Parlement européen et du Conseil et abrogeant la Directive 93/22/CEE du Conseil.

[3] Article 28 de l'Ordonnance n° 2016-827 du 23 juin 2016 relative aux marchés d'instruments financiers (« Ordonnance n° 2016-827 ») transposant en droit français en vertu de la Loi n° 2014-1666 du 30 novembre 2014 portant diverses dispositions d'adoption la législation du droit de l'Union européenne en matière économique et financière, la Directive 2014/65/UE du Parlement européen et du Conseil du 15 mai 2014 concernant les marchés d'instruments financiers et modifiant la directive 2002/92/CE et la directive 2001/161/UE.

[4] Article 55 de la Loi n° 2003-706 du 1er août 2003 de sécurité financière créant le régime juridique des CIF selon un régime d'exception optionnel offert par l'article 3 de la Directive MIF.

[5] Article 12 de l'Ordonnance n° 2016-827 procédant à la refonte du régime juridique des CIF en conservant le régime d'exception optionnel offert par l'article 3.2. de la Directive MIF 2.

sement [6] et d'autre part les CIF. La Directive MIF 2 renforce le cadre défini précédemment pour rendre les marchés financiers plus efficaces, résilients et transparents. Elle ajoute de nouvelles règles à la charge des acteurs précités tels que notamment un meilleur encadrement des conflits d'intérêts et un renforcement des informations au profit des investisseurs dans un objectif général de meilleure protection des investisseurs. Leurs règles d'organisation, de bonne conduite et de gouvernance sont également accrues.

Les travaux menés respectivement par les législateurs européens et français sur les textes de niveau 1, l'European Securities and Markets Authority (« ESMA ») et l'Autorité des Marchés Financiers (« AMF ») sur les textes de niveau 2, ont toujours visé un juste équilibre entre la protection des investisseurs et le maintien d'un statut particulier pour les CIF selon le régime analogue à la Directive MIF 2 [7]. Les textes de niveau 1 de la Directive MIF 2 seront

[6] Les prestataires de services d'investissement sont désormais « les entreprises d'investissement, les sociétés de gestion de portefeuille ainsi que les établissements de crédit ayant reçu un agrément pour fournir des services d'investissement » conformément aux dispositions de l'article L. 531-1 du Code monétaire et financier.

[7] MIF 2 – Guide conseillers en investissements financiers, publié par l'Autorité des Marchés Financiers le 25 octobre 2007 (« Guide CIF »).

ainsi transposés dans le Code monétaire et financier alors que les textes de niveau 2 de l'ESMA figureront dans le Règlement général de l'AMF afin d'éviter toute surtransposition de réglementation européenne. Pour achever définitivement la mise en œuvre des textes précités, la France a fait le choix de séparer le statut juridique des entreprises d'investissement de celui des sociétés de gestion de portefeuilles[8]. Nous dresserons un état des lieux des principales nouveautés applicables aux CIF à l'heure de la Directive MIF 2 qui pourrait impacter jusqu'à plus de 5 044 CIF en France, tout confondu (personnes physiques ou personnes morales), au 7 juillet 2017[9].

I. LES NOUVELLES CONDITIONS D'ACCÈS ET DE CONSEILS DES CIF POST-DIRECTIVE MIF 2

Les modifications du règlement général de l'AMF ont été l'occasion pour l'autorité de tutelle de transformer une « profession » en « une activité » de CIF[10] et de refondre en profondeur leurs conditions d'accès en créant notamment un programme

d'activité (1.) tout en impactant largement leurs actes de conseils (2.).

1. Le programme d'activité : un document constitutif clé

Dans le cadre de leur adhésion à l'une des quatre associations professionnelles[11], celle choisie vérifie que les futurs CIF adhérents disposent d'un programme d'activité. La Directive MIF 2 impose désormais aux CIF une obligation analogue à celle des entreprises d'investissement d'avoir un programme d'activité indiquant les futures activités envisagées. Ces activités pourront être notamment le conseil en investissement, le conseil portant sur la fourniture de services d'investissement, le conseil portant sur la réalisation d'opérations sur biens divers, la réception aux fins de transmission d'ordres sur actions ou parts d'organismes de placements collectifs pour le compte d'un client ayant reçu un conseil en investissement, les autres activités de conseil en gestion de patrimoine ainsi que les consultations juridiques ou rédactions d'actes au titre de la compétence juridique appropriée. Le programme d'activité précise leur structure d'organisation et leur actionnariat direct et indirect. Il reprend les précédentes conditions d'accès à l'activité des CIF que sont l'âge et l'honorabilité, l'existence d'un contrat d'assurance couvrant les conséquences pécuniaires de leur responsabilité civile professionnelle et leurs règles d'organisation. Les CIF conservent l'obligation d'être immatriculés au Registre Unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance (« ORIAS ») par renumérotation du Code monétaire et financier ainsi que l'interdiction de

recevoir de leurs clients des instruments financiers ou des fonds autres que ceux destinés à rémunérer leur activité. Les CIF doivent satisfaire à tout moment aux conditions d'activité précitées, à défaut, ils informeront leur association[12].

2. Les impacts liés aux actes de conseils

Comme sous le régime antérieur de la Directive MIF, le régime analogue à la Directive MIF 2 applicable aux CIF conserve les documents liés à leurs actes de conseils même si ces derniers adoptent des terminologies et géométries variables nouvelles. Le document d'entrée en relation comprend, ainsi, les anciennes informations liées aux CIF (notamment au droit des sociétés : nom ou dénomination sociale et siège social ; aux activités CIF : statut, n° ORIAS, identité de l'association professionnelle choisie, qualité ou nom des démarcheurs et identité des mandants ainsi que les promoteurs de produits avec qui ils entretiennent des relations significatives de nature capitalistique ou commerciale) et des nouvelles telles que les modes de communication à utiliser entre eux et leurs clients. La communication peut être réalisée par support papier ou tout autre support durable (e-mail, site internet dédié, etc.) dès lors que leurs clients ont (i) opté formellement pour la fourniture des informations sur cet autre support et que (ii) la fourniture de ces informations par un tel moyen est adaptée au contexte dans lequel sont ou seront conduites les affaires entre les CIF et leurs clients. Ce document d'entrée en relation doit être remis par les CIF en temps utile à leurs clients. La lettre de mission continue d'être remise par les CIF à leurs clients avant tout conseil et rédigée en double exemplaire à signer par les deux parties et doit figurer dans des dossiers clients

[8] La séparation du régime juridique des sociétés de gestion de portefeuilles de celui des entreprises d'investissement a été instaurée par l'Ordonnance n° 2017-1107 du 22 juin 2017 relative aux marchés d'instruments financiers et à la séparation du régime juridique des sociétés de gestion de portefeuilles de celui des entreprises d'investissement. Depuis le 3 janvier 2018, le nouvel article L. 533-9 dispose que « les sociétés de gestion de portefeuilles sont des personnes morales qui gèrent un ou plusieurs OPCVM, FIA, OPCVM de droit étranger ou gérés conformément à la Directive 2009/65/CE du Parlement européen et du Conseil du 13 juillet 2009, FIA de droit étranger relevant de la Directive 2011/61/UE du Parlement européen et du Conseil du 8 juin 2011 et les autres placements collectifs » et non plus les anciennes dispositions « sont des entreprises d'investissement qui fournissent à titre principal, le service d'investissement de gestion de portefeuille pour le compte de tiers ou la gestion d'un ou plusieurs OPCVM précités. L'exercice exclusif de l'activité de gestion collective ne relève ainsi plus du statut d'entreprise d'investissement et n'est pas soumis aux obligations de la Directive MIF 2.

[9] Rapport annuel ORIAS 2016 du 7 juillet 2017, pages 48 et suivantes.

[10] Consultation publique sur les Livres III et V du règlement général de l'AMF (RGAMF) publié le 2 novembre 2017 et clôturée le 1^{er} décembre 2017 – annexe III – Tableau CIF-CIF.

[11] Pour mémoire, par ordre décroissant de nombre d'adhérents, l'Association nationale des conseillers financiers-CIF (ANACOFI-CIF), la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine (CNCGP), la Chambre nationale des conseillers en investissements financiers (CNCIF) et la Compagnie des conseils en gestion de patrimoine indépendants (Compagnie des CGPI).

[12] Articles L. 541-1 et suivants du Code monétaire et financier.

constitués à cet effet. Établie sur le modèle type de l'association professionnelle, la lettre de mission doit notamment indiquer si le conseil en investissement est fourni de manière indépendante ou non indépendante. Le conseil fourni de manière indépendante repose respectivement sur (i) l'évaluation d'un éventail suffisant d'instruments financiers disponibles sur le marché, suffisamment diversifiés quant à leur type, d'émetteurs ou fournisseurs pour garantir les objectifs d'investissement de leur client ainsi que (ii) l'interdiction de toutes rémunérations, commissions ou avantages monétaires ou non monétaires autres que les honoraires perçus de leurs clients. Les CIF ont l'obligation de préciser surtout pourquoi leurs conseils sont fournis de manière indépendante. La perception d'avantages non monétaires mineurs reste, néanmoins, autorisée dès lors que ceux-ci ne sont pas excessifs [13]. En revanche, sont interdits les outils électroniques donnés ou les séminaires de travail à destination exotique ou paradisiaque. Le conseil fourni de manière non indépendante permet aux CIF de conserver les rétrocessions sous trois conditions. Premièrement, la perception de rétrocessions s'accompagne dans la durée d'une amélioration du service de conseil en investissement pour leurs clients sur la même durée. Une telle amélioration peut prendre la forme d'une prise de contact annuel personnalisé en vue de s'assurer que les instruments financiers précédemment recommandés sont toujours adaptés (leur profil de risque ayant pu évoluer avec le temps) au profil de risque de leurs clients (leur profil ayant pu aussi évoluer dans le temps). Un travail d'actualisation des informations figurant dans les recueils de

connaissance du client [14] de leurs clients sera à réaliser pour également matérialiser cette amélioration [15]. Deuxièmement, en dépit de ce mode de rémunération, les CIF continuent d'agir de manière honnête, loyale et professionnelle et en servant au mieux les intérêts de leurs clients. Troisièmement, ces derniers sont informés de leur existence de manière ex ante et avant tout conseil.

Depuis le 3 janvier 2018 deux régimes de rémunérations sont donc en opposition et applicables respectivement aux CIF fournissant des conseils de manière indépendante de ceux fournissant des conseils de manière non indépendante. La lettre de mission précise ainsi tous les coûts et frais liés aux conseils fournis ainsi que les instruments et services d'investissement recommandés et leurs modes d'acquiescement (honoraires payés par les clients pour les CIF indépendants et le rétrocommissionnement payé par les fournisseurs aux CIF non indépendants).

Des recueils de connaissances du client doivent continuer d'être complétés par leurs clients avant que les CIF formulent tout conseil en investissements. Ces documents contiennent les anciennes informations sur leurs connaissances et leur expérience en matière d'investissement en rapport avec les instruments, opérations ou services financiers recommandés ainsi que leur situation financière et leurs objectifs d'investissement. Que l'offre de conseil soit physique ou digitale au moyen d'une automatisation du conseil/robo-advisoring [16], les recueils s'imposent

aux CIF. De nouvelles informations doivent être collectées au titre de la Directive MIF 2 : la capacité à subir des pertes et la tolérance au risque afin de recommander les instruments et services les plus adéquats. Les CIF peuvent, cependant, déterminer la portée des informations ainsi recueillies en fonction des caractéristiques des prestations de conseils fournies de manière indépendante ou non indépendante. La non-communication des faits essentiels par les clients aboutit nécessairement à l'abstention de toute recommandation d'instruments ou services financiers par les CIF ou aboutira à leur fournir, à défaut, un conseil inadapté. La déclaration d'adéquation remplace l'ancien rapport écrit pour formaliser les conseils de CIF. Au-delà du changement de terminologie, elle reprend par écrit la justification de leurs différentes propositions, leurs avantages et leurs risques en fonction de l'expérience en matière de l'investissement, la situation financière et les objectifs d'investissements de leurs clients. Ce nouveau document explique pourquoi les recommandations formulées par les CIF sont adaptées à leurs clients et notamment leur durée d'investissement, leur connaissance et expérience ainsi que leur risque et capacité à subir des pertes. En cas d'évaluation ou examen périodique lié à des recommandations initiales, les CIF peuvent ne préciser que les changements ultérieurs, avec une évaluation minimum d'une fois par an pour améliorer la qualité du service fourni et plusieurs fois par an si les profils de risques des clients ou

[13] À titre d'exemple, des séminaires, réunions accompagnées de repas ou cocktails dans le but de présenter des services ou instruments financiers dans un cadre ordinaire conformément au Guide CIF, v. supra.

[14] Position-Recommandation AMF 2013-02 sur le Recueil des informations relatives à la connaissance du client du 8 janvier 2013 dans sa version actualisée au 6 novembre 2014.

[15] Position-Recommandation AMF 2013-10 sur les rémunérations et avantages reçus dans le cadre de la commercialisation et de la gestion sous mandat d'instruments financiers du 10 juillet 2013.

[16] Article 325-7 du Règlement général de l'AMF et la Position-Recommandation AMF 2017-08 complétant la Position 2013-02 sur le recueil des informations relatives à la connaissance du client du

18 juillet 2017 dans sa version actualisée au 3 janvier 2018 impose un recueil de connaissance du client aux fournisseurs d'offres digitalisées de conseils automatisés. Nous invitons également le lecteur à se reporter à un précédent article, coécrit avec Thibault Verbiest, présentant une analyse européenne et française du cadre légal de l'automatisation du conseil financier robo-advising : « Les robo-advisors ou l'automatisation du conseil financier : vers un nouveau cadre juridique en France et en Europe ? », *Revue Banque* n° 808, p. 46.

les types d'instruments financiers recommandés l'imposent.

II. LES NOUVELLES RÈGLES ORGANISATIONNELLES ET DE BONNE CONDUITE DES CIF POST-DIRECTIVE MIF 2

Les CIF doivent se doter de ressources et procédures nécessaires pour mener à bien leurs activités tout en mettant en œuvre avec un souci d'efficacité. La Directive MIF 2 impose, principalement, de nouvelles exigences en matière de gouvernance des instruments financiers (2.), des mesures efficaces pour détecter et éviter ou gérer les conflits d'intérêts (1.) tout en laissant cependant en l'état les règles de traitement des réclamations clients [17].

1. Le renforcement des règles applicables aux conflits d'intérêts

La prévention, la détection et le traitement des conflits d'intérêts sont accrus par la Directive MIF 2. Les conflits sont désormais définis : ceux entre les CIF ou leurs employés et leurs clients ou entre deux clients lors de l'exercice d'une activité ou combinaison d'activités ou en fonction de leurs méthodes de rémunération. Les CIF s'obligent à prendre toutes les mesures appropriées pour les détecter, les éviter et les gérer. Ils doivent tenir compte alors de critères minimaux tels que notamment (i) la réalisation d'un gain financier ou d'éviter une perte financière aux dépens de leurs clients, (ii) un intérêt dans le résultat d'un service fourni ou une transaction réalisée pour leurs clients différent de celui de leurs clients ou encore (iii) une incitation financière ou non à privilégier leurs intérêts par rapport à ceux de leurs clients. Ils maintiennent et appliquent aussi des dispositions administratives et organisationnelles efficaces en vue de prendre toutes les mesures raisonnables destinées à empêcher les

[17] Instruction AMF 2012-07 sur le traitement des réclamations clients du 13 juillet 2012 dans sa version actualisée au 12 décembre 2016 applicable au 1^{er} mai 2017.

conflits d'intérêts de porter atteinte aux intérêts de leurs clients. Lorsque ces différentes mesures ne suffisent pas à garantir, avec une certitude raisonnable, que les risques de porter atteinte aux intérêts de leurs clients seront évités, les CIF les informent clairement de ces risques, de leur nature générale ou de leur source ainsi que les différentes mesures prises pour les atténuer, avant d'agir en leur nom et pour leur compte. Une évaluation et un examen périodique de la politique des conflits d'intérêts, au moins une fois par an, deviennent également obligatoires. Un tel contrôle effectif permet de remédier à d'éventuelles défaillances et de prendre toutes mesures appropriées pour les corriger. Un registre doit être tenu pour consigner et actualiser régulièrement les types de prestations pour lesquels des conflits d'intérêts se sont produits ou sont susceptibles de se produire. Ces situations font l'objet de rapports écrits, au moins une fois par an, à destination des directions de CIF. Les CIF ont l'interdiction d'évaluer ou de rémunérer leur personnel de façon à nuire à leur obligation d'agir aux mieux des intérêts de leurs clients lorsqu'ils fournissent des prestations de conseil en investissement ou portant sur la fourniture de services d'investissement. Cette interdiction se traduit, en particulier, par la prohibition des rémunérations conditionnées à des objectifs de vente ou encourageant leur personnel à recommander des services ou instruments financiers particuliers à leurs clients alors que leur personnel en proposait d'autres correspondant mieux aux besoins de leurs clients.

2. Les nouvelles règles de gouvernance d'instruments financiers

Les CIF veillent à comprendre les instruments financiers qu'ils proposent ou recommandent et évaluent leur compatibilité avec les besoins de leurs clients notamment en fonction du marché cible défini. Les CIF ne

doivent proposer ou recommander ces instruments uniquement lorsque c'est dans l'intérêt de leurs clients [18]. En qualité de distributeurs, les CIF obtiennent, en outre, des producteurs des informations nécessaires à la compréhension et à la connaissance des instruments financiers qu'ils ont l'intention de recommander ou vendre afin que la distribution soit conforme aux besoins, caractéristiques et objectifs du marché cible défini. Parallèlement, les CIF identifient et évaluent les besoins des clients qu'ils ont l'intention de viser. Ils fournissent, en retour, aux producteurs concernés, des informations sur leurs ventes et, le cas échéant, des informations sur les réexamens qu'ils ont eu à pratiquer. L'objectif de la Directive MIF 2 vise avec la gouvernance d'instruments financiers à définir plus finement les responsabilités respectives entre producteurs et distributeurs en instaurant un lien plus étroit entre les deux maillons principaux de la chaîne de distribution. Les CIF s'assurent alors de trois principaux paramètres : (i) la caractéristique des instruments financiers recommandés (niveau de risque, horizon de placement, etc.), (ii) le marché cible (clientèle finale visée et/ou catégories de clients cibles) ainsi que (iii) la stratégie de distribution adaptée au marché cible. Un suivi et des ajustements sont aussi à prévoir sachant que l'AMF autorise néanmoins de retenir une règle de proportionnalité pour les CIF dans l'application des règles de gouvernance d'instruments financiers en tenant compte notamment de leur nature, de leur marché cible ainsi que des services d'investissements associés. ■

[18] Article L 541-8 2^e et article L 541-8-1 6^o du Code monétaire et financier ainsi que l'article 325-31 du Règlement général de l'AMF renvoyant aux dispositions applicables aux prestataires de services d'investissement en matière de règles de gouvernance d'instruments financiers et ainsi harmonise les deux régimes juridiques sur la Directive MIF 2 à l'exception de la fonction de conformité imposé aux PSI mais inexistante chez les CIF.



**Gestion de patrimoine - CGPI - Classement 2017 des meilleurs conseillers en
gestion de patrimoine indépendants situés à Paris**

Conseil en gestion de patrimoine

INCONTOURNABLE

ALLURE FINANCE ★



CYRUS CONSEIL



HEREZ ★



WITAM MULTI FAMILY OFFICE ★



EXCELLENT

3AO PATRIMOINE



GROUPE CRYSTAL - EXPERT & FINANCE ★



SCALA PATRIMOINE ★



VIP CONSEILS ★



LE CLUB DU BITCOIN

LE CASSE-TÊTE DE L'IMPOSITION DU BITCOIN

PUBLIÉ LE 06/12/2017 À 19H00 | MIS À JOUR LE 06/12/2017 À 19H13



Getty Images

Les gains potentiellement dégagés grâce à l'envolée des cours du bitcoin et autres monnaies virtuelles doivent être déclarés au fisc. Mais les règles en la matière ne sont pas des plus simples...

Panique à bord ! L'envolée de plus de 1.000% du cours du bitcoin depuis le début de l'année, au-delà des **10.000 euros début décembre**, a permis à de certains investisseurs de réaliser, ou du moins d'envisager de solides plus-values. Et nombre d'entre eux commencent maintenant à se demander s'ils doivent les déclarer à l'administration fiscale, et de quelle façon... "Actuellement nous avons environ 5 appels par jour sur le sujet, contre 1 par semaine auparavant", souligne Guillaume Lucchini, président du cabinet de gestion de patrimoine Scala Patrimoine. Il faut dire que les règles d'imposition du bitcoin sont pour le moins nébuleuses...

La dernière note de l'administration fiscale sur le sujet **remonte à 2014**. Et elle était pour le moins laconique ! A savoir : les gains engrangés grâce aux monnaies virtuelles ne sont pas considérés comme un revenu du capital (telles que les plus-values sur les actions), mais comme un revenu d'activité. Ils ne seront donc pas soumis à la flat tax de 30% l'an prochain. Plus précisément, le fisc considère que les gains doivent être déclarés, lorsqu'il s'agit d'une activité occasionnelle, dans la catégorie des bénéfices non commerciaux (BNC). S'il s'agit d'une activité habituelle, il faut alors opter pour la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

Pour la suite, c'est aux particuliers de se débrouiller. Et ils ont de quoi s'arracher les cheveux... Premier obstacle : il faut déterminer si l'activité est habituelle ou occasionnelle, notion qui n'est pas définie précisément. "Pour cela, le fisc utilise un faisceau d'indices : montants engrangés rapportés aux autres revenus, fréquence des transactions... Par exemple, si le gains tirés du bitcoin représentent plus de la moitié de votre revenu total, il n'est pas illogique que l'administration considère cela comme une activité habituelle", explique Guillaume Lucchini.

Une fois que vous vous êtes décidé entre BIC et BNC, la galère ne fait que commencer. Il faut alors choisir entre un régime simplifié, appelé "micro", et le réel. Le régime simplifié, accessible uniquement si les revenus ne dépassent pas un certain seuil, paraît à première vue plus attrayant, car un abattement forfaitaire est appliqué. Mais le choix est en fait épineux, car la base taxable n'est pas la même, selon les experts que nous avons interrogés. "En régime simplifié, c'est le chiffre d'affaires, donc la valeur de revente brute qui doit être déclarée. Le bénéfice est calculé via l'application de l'abattement forfaitaire. Par contre, pour le régime réel, c'est le bénéfice qui doit être déclaré, c'est-à-dire la plus-value (valeur de revente moins valeur d'achat). En clair, le régime simplifié peut s'avérer très défavorable en cas de multiplication des allers-retours avec de petits gains réalisés à chaque fois", prévient Simon Polrot, ancien avocat qui a récemment co-fondé une société spécialisée dans les produits dérivés sur les monnaies virtuelles. Il faut aussi prendre en compte le fait que le régime réel est bien plus contraignant. "Cela impose notamment de tenir une comptabilité en bonne et due forme et de remplir une déclaration de résultats chaque année, en plus de la déclaration de revenus" indique Thierry Vallat, avocat au barreau de Paris.

>> Bitcoin : le glossaire complet pour tout comprendre

Autre gros point d'interrogation : l'abattement applicable dans le cadre du régime simplifié. Pour le micro-BNC, pas de problème : il est de 34%. Pour le micro-BIC, en revanche, 2 taux sont possibles : 71%, pour les activités d'achat-revente de marchandises, ou 50% pour les activités de service. S'il paraît tentant d'opter pour le premier choix, le fisc risque de ne pas être du même avis... "Il paraît compliqué de convaincre l'administration que le bitcoin est une marchandise" note Guillaume Lucchini.

Le calcul de la plus-value relève aussi de la gageure. Celle-ci est considérée comme constituée dès que la monnaie virtuelle est convertie, que ce soit en devises ou pour acheter un bien ou un service. "Mais les principales plateformes de bitcoins ne fournissent pas le montant de plus-value réalisée. C'est au détenteur de tenir lui-même son livre de comptes, avec les dates et les valeurs d'achat et de vente", prévient Thierry Vallat. L'affaire peut même se corser encore si plusieurs achats de bitcoins, à différents cours, ont été réalisés et qu'une partie seulement est revendue. La plus-value peut alors être différente, selon la règle comptable utilisée pour la calculer : par exemple, selon que l'on considère que les bitcoins les plus anciens sont revendus en premier, ou bien que l'on calcule une moyenne des différents prix d'achat... "Le flou persiste aussi sur les transactions réalisées entre différentes monnaies virtuelles. La plus-value est-elle alors réalisée ou reste-t-elle latente ?" s'interroge Simon Polrot.

Au vu de ces multiples écueils, certains contribuables pourraient être tentés à ne pas déclarer du tout ces gains. Mais c'est prendre un sacré risque. En cas de rapatriement de grosses sommes sur un compte bancaire, il y a en effet fort à parier que la banque vous demande des précisions sur l'origine des fonds, voire signale ces activités à Tracfin, la cellule anti-blanchiment d'argent de Bercy. Si la réponse ne la satisfait pas, elle est libre de clôturer le compte bancaire...

Si le fisc finit par se rendre compte qu'une partie de vos revenus n'ont pas été déclarés, ils pourraient potentiellement vous le faire payer très cher. La majoration d'impôt peut en effet grimper jusqu'à 80%, en cas de découverte d'une activité occulte... On ne peut donc que vous conseiller de déclarer ces revenus, en vous faisant si besoin aider d'un expert. Reste que certains pourraient avoir d'autres idées en tête... "Au vu des risques, dans la communauté, certains songent très sérieusement à s'expatrier", assure Simon Polrot. De quoi inciter l'administration fiscale à mettre à jour sa doctrine ?



Intervention de Guillaume Lucchini, Associé fondateur et CEO de Scala Patrimoine, est intervenu le 9 novembre 2017 dans le cadre d'une keynote consacrée aux Bitcoin et autres cryptomonnaies, auprès de créateurs et dirigeants d'entreprise, experts du digital, avocats et investisseurs.

Scala Patrimoine et LegalVision signent un partenariat exclusif

11.10.17



A l'occasion de l'officialisation de leur partenariat, les dirigeants de Scala Patrimoine, Guillaume Lucchini, et LegalVision, Loïc le Goas, ont répondu à cinq questions de la rédaction de Distrib Invest sur le premier partenariat en France entre un cabinet de CGP et une legaltech.

Distrib Invest : Quelle est la stratégie pour les deux sociétés derrière ce partenariat ?

Loïc Le Goas : Nous avons effectué une récente levée de fonds et nous poursuivons notre développement. Depuis la création de LegalVision, notre clientèle est montée en gamme et de plus en plus de grandes entreprises font appel à nos services.

Guillaume Lucchini : Nous souhaitons offrir le meilleur accompagnement à nos clients. Le digital nous permet aujourd'hui de leur proposer de nouveaux services innovants. Le récent développement du service LegalVisionPro permettra également à Scala Patrimoine d'élargir son réseau et de poursuivre la promotion et le développement de ses activités de conseil.

Quels sont les objectifs à court et moyen terme au travers de ce partenariat ?

L. L. G. : L'impact immédiat de ce partenariat est difficile à mesurer pour l'instant. Nous souhaitons en priorité apporter une plus-value à nos clients en matière de conseil. Scala Patrimoine bénéficie d'un réseau de partenaires non négligeable au sein des professionnels du droit et cette collaboration nous permettra de faire connaître notre offre professionnelle à ces derniers.

G.L. : Cette collaboration inédite entre un cabinet de gestion de patrimoine et une legaltech nous permettra à la fois de compléter nos offres de services respectives et de proposer un accompagnement sur-mesure à des cibles professionnelles partout en France.

Scala Patrimoine prévoit-il dans les mois/années à venir de nouveaux partenariats avec des fintechs/legaltech ?

G.L. : Potentiellement, oui. Nous travaillons régulièrement avec des cibles start-up des secteurs fintech et legaltech. Nous sommes ainsi très impliqués auprès de certains de nos clients sur les enjeux de la blockchain.

Des achats, prises de participations sont-ils à l'étude ?

G.L. : Non, pas à ce stade de notre partenariat. Nous souhaitons rester indépendants. En revanche, les activités connexes de Scala Patrimoine et LegalVision, si elles ne nous engagent pas dans des participations croisées, donnent lieu à une collaboration très forte. Il s'agit d'un réel partenariat exclusif : Scala Patrimoine devenant le premier cabinet de gestion de patrimoine associé à un accélérateur de formalités juridiques en ligne ; LegalVision étant la première legaltech en France à proposer à ses clients un accompagnement sur-mesure par un cabinet expert.

Quels sont les prochains développements à venir pour Scala Patrimoine ?

G.L. : Nous allons développer un nouveau département au sein de Scala Patrimoine, dédié à la philanthropie, pour renforcer l'accompagnement de nos clients à 360°. Nous vous en dirons plus dans les semaines à venir.

Rencontre | Entretien

Les CGPI, « des indépendants plutôt que des entrepreneurs »

Issu du monde du droit des affaires, Guillaume Lucchini, fondateur du cabinet Scala Patrimoine, pose un regard sans concession sur ses confrères CGPI. Selon lui, les indépendants du patrimoine ont tout intérêt à se positionner avant tout comme des experts du droit et de la fiscalité, plutôt que comme des professionnels de la finance.

Profession CGP : Quel regard portez-vous sur l'évolution de votre profession ?

Guillaume Lucchini : Le marché des CGPI reste dominé par des acteurs tournés davantage vers le « commercial » que le conseil. La profession est décrédibilisée par ce qu'on peut appeler des « vendeurs de Pinel ». C'est notre ressenti, mais également celui de nos partenaires avocats, notaires, experts-comptables...

Par ailleurs, on ne sent pas l'engouement et la volonté des CGPI de s'adapter à la réglementation européenne et à la montée en puissance du digital. Sur ce second point, la concurrence qui se développe repose toujours sur l'idée que l'on capte un client via un produit et non pas sur le conseil. Bref, j'estime que le marché ne prend pas suffisamment ses responsabilités pour se développer, alors qu'il existe une autoroute pour la croissance des acteurs indépendants dont le positionnement doit nécessairement être davantage celui d'un conseiller que d'un vendeur.

PCGP : Pourtant, notamment sous l'impulsion de la réglementation, le marché s'est, de l'avis de tous, professionnalisé.

G. L. : Tout à fait, mais nous constatons qu'il s'agit souvent d'un vernis juridique et fiscal, mais que la finalité reste la même : l'intermédiation de produits. Nos partenaires des professions réglementées sont toujours aussi frieux à travailler avec des CGPI. A titre de comparaison, au sein de notre cabinet, nos rapports de mission font généralement entre trente et cinquante pages, ils sont écrits par nos soins en totalité, avec l'appui, bien sûr, de bases documentaires. Cette culture de l'écrit et de la personnalisation des dossiers vient de notre culture de base, celle d'avocat.

Chez nos confrères, ces mêmes rapports sont, lorsqu'ils existent, souvent très peu volumineux et constitués de briques

“
La profession est décrédibilisée par ce qu'on peut appeler des « vendeurs de Pinel ».



GUILLAUME LUCCHINI, fondateur de Scala Patrimoine.

Diplômé d'un master 2 en Fiscalité et droit de la propriété intellectuelle, Guillaume Lucchini a commencé sa carrière dans l'accompagnement d'une clientèle d'artistes internationaux. Il rejoint ensuite le groupe Primontal et sa filiale SportInvest, renforce ses compétences sur les carrières courtes et élargit son expertise en consultant de nombreux professionnels libéraux et chefs d'entreprise dans l'orientation de leur stratégie patrimoniale. En 2014, il fonde Scala Patrimoine, cabinet spécialisé dans la gestion patrimoniale des professions libérales, des chefs d'entreprise et des carrières courtes. Membre de l'Institut des avocats et conseils fiscaux (IACF), il intervient, depuis 2015, en qualité d'expert dans le cadre du master 2 Droit du sport d'Atx-Marseille et, depuis peu, dans le master 2 Droit et gestion du patrimoine de Bordeaux.

réactionnelles piochées ci et là, et avec une approche trop peu personnalisée. La principale raison est que les CGPI ne sont généralement pas issus du domaine juridique ou du conseil. Ensuite, on constate un suivi léger des dossiers, une approche toujours tournée vers le produit, le manque de structuration en *back-office* des cabinets... La culture des CGPI reste très financière, basée sur la sélection de fonds, avec finalement peu d'acteurs cherchant à développer une ou des spécialités. Or, cette démarche serait un bon moyen pour développer une notoriété et son business.

Rencontre | Entretien

PCGP : Vous craignez donc la mise en place des directives européennes pour vos confrères...

G. L. : L'année 2018 risque d'être douloureuse. Certains vont se prendre la réglementation en pleine figure, mais il se passera du temps avant que ne tombent les premières sanctions... Eu égard aux lourdeurs réglementaires et administratives, je me demande souvent comment peuvent fonctionner des cabinets constitués d'un ou deux CGPI accompagnés d'une assistante? Comment assurer et justifier le suivi des encours sur lesquels sont basées les rémunérations? Et qu'advient des clients en cas de souci de santé du gérant? Or ce type de cabinet représente les trois quarts du marché...

PCGP : Les partenaires-fournisseurs de la profession n'ont-ils pas un rôle à jouer?

G. L. : Je ne le pense pas. Il est vrai qu'ils sont très présents auprès de la profession. C'est normal, les CGPI assurent pour eux le meilleur maillage territorial possible. Mais leur objectif reste la commercialisation de leurs produits; le marché fonctionne comme cela.

PCGP : Les réponses pourront venir du digital.

G. L. : La digitalisation peut aider, notamment dans une approche *mass-market*, mais pas pour tout le champ d'action d'un CGP. Je pense notamment à l'accompagnement dans le temps d'une stratégie juridique et fiscale.

PCGP : Les CGPI ont donc intérêt à se structurer davantage et à s'associer?

G. L. : Oui, mais dans les faits, on ne peut que constater que les regroupements auxquels on assiste poursuivent le plus souvent un objectif de moyens: réduire le coût de fonctionnement de chaque associé, plutôt qu'un objectif de résultat: l'accroissement de la qualité du conseil ou le développement sur une clientèle spécifique. Sans compter un problème d'ego qui rend ces associations très difficiles à mettre en œuvre. Le marché reste dominé par des gros cabinets constitués par croissance externe ou des professionnels qui ont dépassé la cinquantaine. Ils ont généralement des difficultés à s'effacer derrière une marque. De plus, le niveau d'exigence de chacun est propre à chaque personne.

PCGP : Vous aviez, d'ailleurs, un temps voulu vous réunir avec d'autres confrères?

G. L. : J'ai rapidement compris que les CGPI sont avant tout des indépendants plutôt que des entrepreneurs, et qu'il leur était difficile de sortir de leur zone de confort. L'expérience n'a donc pas été concluante, et j'ai préféré internaliser mes ressources via l'embauche de salariés. Certes, cela augmente les charges fixes de notre structure, mais nous gardons la main sur le développement et la vision stratégique de Scala. Notre équipe se constitue de deux ingénieurs patrimoniaux, un gérant, un directeur général ancien avocat spécialisé sur la conformité, un spécialiste des financements complexes... Et il nous manque encore des expertises, comme sur la retraite. Cette internalisation des ressources ne nous a, pour autant, pas détournés de notre politique de travail en interprofessionnalité avec notre large réseau d'avocats, notaires, experts-comptables et autres spécialistes des domaines de l'immobilier, du financement ou encore des

produits structurés. Des expertises et expériences indispensables pour accompagner sur le long terme, et de manière transversale, notre clientèle. D'ailleurs, en aparté, nous développons, pour septembre, une nouvelle offre sur le mécénat avec une personne éminente du secteur.

PCGP : Votre positionnement n'est-il pas trop élitiste?

G. L. : Il est vrai que nous visons une clientèle, les dirigeants d'entreprise en particulier, où le besoin de conseil est important et qui nécessite un suivi de long terme. Néanmoins, je considère que dans chaque domaine d'activité, deux positionnements dominent: le *low-cost* et le luxe; entre les deux il est difficile d'exister. Dans notre domaine, la clientèle *mass-market* devrait être dominée par des acteurs s'appuyant sur la robotisation et les FinTechs, avec peu ou pas de conseil pour des questions de risque réglementaire. Les CGPI ont donc tout intérêt à se positionner de l'autre côté du spectre.

PCGP : Le poids des marques locomotives pour la profession permettra-t-il l'ensemble des CGPI de se développer?

G. L. : Oui, si elle est porteuse de valeurs, d'une histoire et de compétences. Mais le vernis marketing ne joue plus. Les clients et leurs conseils sont de plus en plus vigilants, et réalisent des diligences de plus en plus poussées avant de s'adresser et travailler avec un nouveau partenaire.

PCGP : Au final, vous semblez pessimiste quant à l'avenir...

G. L. : Non, car les CGPI vont continuer à se développer grâce aux carences des établissements bancaires et d'assurance, même si je regrette que le marché n'ait pas pris la tournure du conseil, car c'est par ce prisme que le client s'adresse à un CGPI. Et, eu égard aux évolutions de notre environnement, le besoin de conseil des clients et la nécessité d'entretenir une relation très *intuitu personae* sont plus que jamais présents, alors que dans le même les banques orientent leur développement sur Internet. Même si les barrières à l'entrée sont fortes et que s'installer nécessite d'avoir de l'expérience, la profession a également un côté entrepreneurial dans l'air du temps. Je reste optimiste car la structuration de la profession va venir via les universités. De plus en plus de personnes sont titulaires d'un master en gestion de patrimoine et l'investissement dans la formation continue se développe. La culture de l'écrit et la vente du conseil se diffuse. Mais on peut regretter que souvent les stagiaires en cabinet de CGPI ne retrouvent actuellement pas cette dimension. Ils sont davantage amenés à réaliser des opérations de prospection plutôt que d'apprendre leur métier de conseil. Au final, ils se détournent de la profession en préférant réaliser leur temps de stage dans une cellule d'ingénierie patrimoniale d'une banque privée... C'est pourquoi Scala Patrimoine s'investit aux côtés des universités, comme la FNDP afin de faire croître la notoriété de la profession de CGPI au sein des masters en gestion de patrimoine, mais aussi dans d'autres disciplines connexes comme le droit du sport. ●

“
J'ai rapidement compris que les CGPI sont avant tout des indépendants plutôt que des entrepreneurs, et qu'il leur était difficile de sortir de leur zone de confort.”

Benoît Descamps

Les opportunités de placement dans la pierre en 2017

3 février 2017



« A vous aussi on vous a dit, les rendements, c'est maintenant ? »

Le prélèvement à la source va influencer les placements. Immobilier et non coté semblent garder quelques belles surprises aux épargnants. Projection sur cette année qui s'ouvre...

En 2017, prévoyez de revoir vos placements ! En effet, le prélèvement à la source dès 2018 va faire de 2017 une année blanche pour certains placements financiers, et notamment en matière de déduction fiscale. Si nous n'en sommes aujourd'hui qu'au début du décryptage de la loi et de ses conséquences, il existe une vraie interrogation sur la possibilité d'avoir accès aux déductions des produits retraite comme le PERP ou les contrats Madelin.

« Normalement, tous les outils qui étaient en déduction fiscale n'auront pas d'effet sur 2017 », nous indique Guillaume Lucchini, associé fondateur du cabinet Scala Patrimoine. Impossible d'en être sûr à ce stade, mais l'on peut légitimement se demander comment déduire des impôts sur des revenus qui ne seront, justement, pas imposés ?

L'assurance-vie tient bon

Reste que les Français vont toujours avoir besoin de placer leur épargne. Et l'assurance-vie, placement préféré de ces derniers, résiste mieux que ses rivaux à l'effritement des taux d'intérêt malgré un essoufflement sur 2016, selon les premiers chiffres. « Il n'existe, aujourd'hui, aucun produit défensif qui peut faire mieux que l'assurance-vie », nous souffle Patrick Ganansia, associé gérant chez Herez. Exit donc le Livret A, à 0,75%, même si le taux se maintient en 2017. Mais l'assurance-vie tend à moins se consommer en France depuis la loi Sapin 2, qui offre aux assureurs l'opportunité de différer le remboursement du capital à l'épargnant en cas de difficultés. Si la loi protège les assureurs, et permet d'endiguer le risque d'une crise similaire à 1929, elle est tout de même venue créer une insécurité sur ce placement. Les épargnants français sont de plus en plus nombreux à ouvrir leur contrat au Luxembourg, plus souple, plus avantageux en termes de frais mais non protégé en cas de difficultés de l'assureur.

Plus que jamais appeler son banquier

Côté immobilier, il est toujours temps de faire des affaires ! La remontée des taux, après avoir atteint leur plus bas historique en novembre dernier, montre que « c'est le moment d'investir en direct par le biais de l'emprunt ou de renégocier son crédit », comme le remarque Guillaume Lucchini. Et ne pas hésiter à faire jouer le rachat de crédit par une autre banque qui permet, comme nous le rappelle le gérant, de renégocier son assurance emprunteur souvent appliquée via des contrats de groupe alors qu'une bonne négociation avec son banquier peut laisser espérer diviser le taux jusqu'à huit. 2016 aura, sans conteste, été une très belle année en immobilier compte tenu des taux bas et des prix qui ont ralenti leur progression, et 2017 entend suivre la même voie. Chez Herez, les opportunités sont identifiées via les opérations immobilières à plusieurs : « Il y a clairement des opérations immobilières à faire sous forme de "club deal", que ce soit en France ou en dehors de France ». Pour les propriétaires ou multipropriétaires qui souhaitent diversifier leur patrimoine immobilier, la tendance est attendue aux opérations immobilières en dehors de l'Hexagone.

Des seniors et du papier

Du côté d'Affairiance Finance, basé à Saint-Etienne, les meilleurs placements en immobilier se font dans les résidences services seniors. Non médicalisées, à ne pas confondre avec les

EHPAD, celles-ci proposent des rendements sûrs sur la durée, ont de belles années devant elles au regard des estimations des professionnels du secteur et offrent une fiscalité avantageuse. « C'est un outil qui ne permet pas de défiscaliser ses autres revenus, mais les revenus qu'il va générer ne sont pas imposés, sur une période de 17 à 27 ans, selon la façon dont l'investissement est financé », explique le fondateur d'Affairance Finance, Thierry Perret. Un argument à regarder de près en cette année de transition fiscale. La pierre-papier, également, reste un véhicule sur lequel investir en 2017. « Les SCPI vont continuer à prendre de la valeur car le spread est énorme, d'un côté le taux d'emprunt est à 2% sur 20 ans et de l'autre la pierre-papier rapporte 4 à 4,5% : c'est une façon de se créer du patrimoine à moindre frais », précise Guillaume Lucchini. Attention tout de même à ne pas céder aux sirènes de ce produit trop rapidement ; de plus en plus de fonds se créent et, comme avec d'autres produits, n'affichent pas tous les mêmes rendements : « Ce n'est pas parce qu'il est estampillé SCPI qu'il a forcément 5% de rendement », nous met en garde l'associé gérant de Scala Patrimoine. Chez Herez, si la SCPI est également un produit conseillé pour 2017, elle concerne « seulement les murs de boutiques ou de bureau, car nous trouvons la SCPI d'habitation trop chère », précise Patrick Ganansia.

Pour ceux qui cherchent du concret

Et si les marchés financiers vous font peur mais que vous souhaitez investir dans les entreprises, les actions non cotées pourraient être sources d'opportunités pour 2017. « Certains fonds d'actions non cotées proposent des performances extraordinaires en contrepartie d'une absence de liquidités pendant plusieurs années », explique Patrick Ganansia. Des investissements qui peuvent se faire au sein, comme à l'extérieur, d'une assurance-vie. Reste à arbitrer fiscalement le plus avantageux pour l'épargnant et son objectif d'épargne. Quant aux placements alternatifs en 2017 ? Les conseils semblent être les mêmes que les années précédentes : ne pas rechercher la défiscalisation mais plutôt la diversification et ne pas y consacrer plus de 10% de son patrimoine. Si les chevaux apparaissent risqués, et que le vin tient la route malgré un marché volatil, l'art et les voitures de collection semblent faire l'unanimité. Le premier car ce marché en pleine expansion se réinvente sans cesse, les deuxièmes car elles sont de moins en moins nombreuses sur le marché. Les connaisseurs voient d'ailleurs d'un bon œil l'arrivée de nouveaux moteurs dans notre quotidien, qui donneraient automatiquement de la valeur à leurs ancêtres. Mais ne pas oublier la règle d'or pour ce genre de placements : se faire plaisir avant tout !

Nicolas Pagniez

LE PORTRAIT DU MOIS

Guillaume Lucchini Du star system au monde des CGPI

Peu de temps avant de gagner le Trophée 2014 de la gestion de patrimoine, Guillaume Lucchini était agent artistique. Il a troqué les paillettes du star system pour le monde plus feutré de la gestion de patrimoine. Avec un modèle décapant basé sur le 100 % honoraires.

Propos recueillis par Carole Molé-Genlis



Photo E. Donny

A la trentaine, certains entrent à peine dans la vie professionnelle, d'autres ont un déjà un long parcours derrière eux. C'est le cas de Guillaume Lucchini : à tout juste 32 ans, il dirige le cabinet Scala Patrimoine installé rue Royale, à deux pas de la Place de la Madeleine à Paris.

Il n'a pourtant pas emprunté la route la plus directe vers la gestion de patrimoine. Certes il a fait des études de droit, d'abord à Caen, puis à Aix-en-Provence en suivant un Master 2 en fiscalité et droit de la propriété intellectuelle, en alternance dans un cabinet d'avocat marseillais.

En 2006, direction Paris où il rencontre un agent d'affaires international, travaille sur l'enveloppe soleau électronique, monte une vente aux enchères en arts primitifs dans une grande maison de vente française... et devient conseil en communication pour des célébrités (Jerry Lee Lewis, BB King, Arthur Jugnot, Michel Leeb, Benjamin Millepied...) ou des spectacles en tournées (les Ballets russes, le Gala des étoiles...). A 25 ans, il est l'agent de l'humoriste Jérôme Ferrari révélé par Laurent Ruquier.

Fini le droit, place à la communication et au marketing ! Mais rapidement, naît une certaine frustration : « Dans ce milieu 'strass paillettes', vous perdez vite l'intérêt intellectuel ». Alors un jour, il décide de « remettre à jour mon LinkedIn », réflexe spontané pour cette génération de millenials pour prendre un virage professionnel.

Guillaume Lucchini retrouve la fiscalité et devient conseil pour une filiale de Primonial. On est en 2010. Après une rencontre avec Patrick Petitjean, fondateur de Primonial, il intègre Sportinvest, une autre filiale du groupe dédiée aux sportifs de haut niveau. Début 2014, avec l'appui de Primonial, il fonde Scala Patrimoine (« un joli nom qui signifie 'étape' en italien ») avec Marion Corbel, une juriste chargée du développement.

Compétiteur dans l'âme

Dès l'été 2014, ce « compétiteur dans l'âme » s'inscrit au Trophée de la Gestion de Patrimoine et est sélectionné. « J'ai passé mon mois d'août au bord de la piscine à réviser le grand oral avec des copains avocats fiscalistes »... et remporte le Trophée. « Cela a donné au cabinet un sérieux coup de projecteur ».

Début 2015, le cabinet fait son premier recrutement, un banquier privé, et déménage peu après pour la rue Royale. Mais pour Guillaume Lucchini, la vitrine d'un cabinet c'est aussi un site Internet très fourni générant de nombreux appels entrants. Robert Devin, auditeur réglementaire qui l'a accompagné lors d'un contrôle Anacofi,

entre au capital et devient directeur général. Aujourd'hui, Scala Patrimoine compte dix salariés, du back office au diplômé avocat. Guillaume Lucchini s'est aussi entouré d'un « carré d'experts » partenaires : avocats, notaires, financiers, expert en art, etc. « Nous sommes aujourd'hui reconnus pour nos compétences techniques ».

100 % honoraires

Et peut-être à cause de son passage éclair dans des structures dont la vente de produits est un peu (trop) agressive, il bâtit son cabinet aujourd'hui sur un modèle 100 % honoraires avec des tarifs transparents : 1 500 € pour des conseils en PEA, assurance vie ou sur la prévoyance, avec un benchmark de toutes les solutions existantes, 2 500 € pour un conseil en épargne salariale (PEE, Perco, etc.), 1 500 € pour un conseil immobilier, remboursés si la transaction est réalisée, etc. Sa cible de clientèle ? Les chefs d'entreprises et les professions libérales facturés aux honoraires. Mais il y a aussi les carrières courtes, artistes et sportifs.

En deux ans, Scala Patrimoine aura conseillé un peu plus de 20 M€ et vise les 100 M€ d'ici deux ans. « Nous avons une autoroute devant nous ». Guillaume Lucchini compte sur la recommandation et sur la création d'antennes en région. Même s'il va bientôt être papa, ce jeune CGP ne ménage pas ses efforts pour développer son cabinet. Pour le spécialiste des carrières courtes, on lui prédit plutôt une longue carrière. ■

Son parcours

- 2006 : Master 2 fiscalité / Aix-Marseille
- 2007 : agent artistique
- 2010 : conseiller, groupe Primonial
- 2014 : création de Scala Patrimoine
- 2014 : lauréat du Trophée de la Gestion de Patrimoine
- 2015 : intervenant en Master 2 droit du sport / Aix-Marseille



CONSEILS EN GESTION DE PATRIMOINE INDÉPENDANTS (PARIS)

Classement 2016 des meilleurs indépendants du patrimoine situés à Paris

Dans chaque groupe, les classements des cabinets sont par ordre alphabétique

CABINET	ÉQUIPE ANIMÉE PAR...
INCONTOURNABLE	
Allure Finance	Jean-François Fliti, Edouard Petitdidier
Cyrus Conseil	Meyer Azogui
Herez	Michel Patrier, Patrick Ganansia, Bernard Dordain
Witam	Arnaud Perrin, Benoist Lombard
EXCELLENT	
3AO Patrimoine	Cédric Marc, Bertrand Lefeuvre, Emmanuel de La Palme
Balthazar Gestion Privée	Thierry Creux, Guillaume Evrard
Scala Patrimoine	Guillaume Lucchini
FORTE NOTORIÉTÉ	
Astoria Finance	Antoine Latrive, Malcolm Vincent
Dauphine Patrimoine	François-Xavier Legendre, Séverine Richard-Vitton
Institut du patrimoine	Stéphane Peltier, Arnaud Dubois, Stéphane Cremades
Platineos	Raphaël Regensberg, Samantha Rouach
Rhétorès Finance	Stephane Rudzinski, Gregory Soudjoukjian
Score Patrimoine	Judith Sebillotte-Legris
VIP Conseils	Philippe Hamon
PRATIQUE RÉPUTÉE	
Abacus Conseil	Benjamin Lévy
Alter Egale	Géraldine Métifeux, Harold Lescourant
Baussant Conseil	Pascale Baussant
Cara Partners & Investors	Christophe Havret
Cofige Patrimoine	Claude Aumeunier
Crystal Finance	Jean-Maximilien Vancayezelle, Yves Martin, Bruno Narchal
Experts en Patrimoine	Philippe Darneau, Richard Houbron, Christine Boudy
H Tax Planners	Fabrice Lagréou
Hausmann Patrimoine	Emmanuel Narrat
La Financière du Palais	Régis Carré
Massena Partners	Hugues de Guिताut, Laurent Zeller, Luc Goubet
PFP Gestion privée	Pascal Ségard
Planète Patrimoine	Gilles Artaud
PRATIQUE DE QUALITÉ	
Agence française du patrimoine	Stéphane Deschanel
Agora finance	Aurélien Guichard
AS Finance Conseil	Alicia Elofer, Sylvix Hodent
Asteo Finance	Aubin Thomine-Desmazures
Carat Capital	Sandrine Genet, Cédric Genet
Chatel patrimoine	Cédric Vigouroux
Conseil capital plus	Julien Seraqui
Covernance	Olivier Kelsch
CP Conseils Finance	Christian Kerneves, Patrick Calmet
Elysée consulting	Stéphane Legendre, Franck Bodet
Euodia Finance	Nicolas Peycru, Nicolas Le Febvre
Lazuli conseil	Xavier Beal, Christophe Thiboult
Lonlay & Associés	Guillaume de Lonlay, Jérôme Rusak, Sébastien Bénesse
Mallet Poussier & Associés	Vincent Mallet, Pierre-Antoine Poussier
MSL Finance	Michael Dufresne de Saint Leon
Opes Patrimoine	Dominique Rivard, Edwige Dantony, Johann Rivard
Patrimoine Horizon	Lynda Djian
Valoris Patrimoine	Christophe Dubant
Venice	Jean Christophe Antkowiak
Verney Finance	Adrien Quenisset
Wealth Conseil	Jean-Baptiste Holtz
LES ACTEURS À SUIVRE	
Althos Patrimoine	Bertrand Tourmente
Wesave	Jonathan Herscovici



Notre analyse

SCALA PATRIMOINE : L'INTERPROFESSIONNALITÉ COMME GARANT D'UN CONSEIL AVISÉ



Guillaume Lucchini

Leader :
Guillaume Lucchini

Équipe :
8 collaborateurs

Création :
2014

Équipe et différenciation : le cabinet de conseil en gestion de patrimoine fondé par Guillaume Lucchini s'est adjoint les services d'un nouveau directeur général en la personne de Robert Devin. Ce dernier était notamment passé par Oddo & Cie avant de créer sa propre société de consulting, Regalex. Scala Patrimoine compte à ce jour huit collaborateurs et conseille une clientèle de chefs d'entreprise et de professionnels libéraux. Les équipes s'illustrent également aux côtés d'artistes et de sportifs auxquels elles proposent un accompagnement sur mesure. En parallèle, le cabinet a également constitué un « carré d'experts » composé d'avocats, de notaires ou encore d'experts-comptables afin d'apporter à ses clients un conseil avisé et véritablement indépendant.

PAROLES D'EXPERTS

Loi Sapin 2 et assurance-vie : de nouvelles contraintes pour l'épargnant !

L'article 21 bis de la loi Sapin 2 vient désormais contraindre l'épargnant dans la gestion de son patrimoine financier. Outre la baisse programmée des rendements des fonds en euros, l'épargnant pourra voir une partie des liquidités investies sur ces supports bloquée en cas de risque systémique. Il est donc désormais devenu nécessaire pour l'investisseur de repenser sa stratégie patrimoniale au regard de ces nouvelles normes.



Guillaume Lucchini,
associé fondateur

SUR L'AUTEUR

Scala Patrimoine est un acteur indépendant spécialisé dans la gestion de patrimoine des entrepreneurs, cadres dirigeants, professions libérales, sportifs ou artistes. De l'élaboration de la stratégie patrimoniale à la recherche des produits d'investissement, Scala Patrimoine assure un accompagnement indépendant et sur mesure.

Guillaume Lucchini, associé fondateur, a été lauréat du Trophée de la gestion de patrimoine 2014. Spécialisé dans l'accompagnement des carrières courtes, il intervient à ce titre dans le Master 2 Droit du sport d'Aix-Marseille.

Le 3 novembre 2016, le Sénat a adopté en deuxième lecture le projet de loi relatif à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique (dit « Sapin 2 »). Les sénateurs ont maintenu les dispositifs prévus à l'article 21 bis qui permettent (i) de bloquer temporairement, en cas de crise grave, les rachats sur contrats d'assurance-vie, et (ii) de moduler les règles de constitution et de reprise de la provision pour participation aux bénéfices. Le contexte de taux bas a accéléré l'adoption de cette loi qui a aujourd'hui deux objectifs : éviter une crise importante en cas de remontée des taux et encadrer les rémunérations des fonds en euros. L'article 21 bis de la loi Sapin 2 prévoit désormais le renforcement des pouvoirs macroprudentiels du Haut Conseil de stabilité financière (HCSF) afin de préserver le secteur de l'assurance-vie en cas de risque systémique.

Des mesures particulièrement contraignantes pour l'épargnant

Si la presse spécialisée et généraliste s'est fait l'écho en première lecture de ces mesures particulièrement contraignantes pour l'épargnant français, article prévoyant initialement que le HCSF sur

proposition du gouverneur de la Banque de France pouvait « suspendre, retarder ou limiter, pour tout ou partie du portefeuille, le paiement des valeurs de rachat, la faculté d'arbitrages ou le versement d'avances sur contrat », il est nécessaire de rappeler que l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) disposait déjà de cette faculté néanmoins limitée à un niveau microprudentiel c'est-à-dire à une compagnie d'assurance déterminée. Lors du krach boursier de 2008 lié aux subprimes, il avait été question un moment de la mettre en application pour protéger certains acteurs français des répercussions de cette crise américaine sur le marché français. Ces mesures conservatoires ne pourront d'ailleurs être prises que pour faire face à des situations exceptionnelles telles que la préservation de la « stabilité du système financier » ou la prévention des « risques représentant une menace grave et caractérisée pour la situation financière des compagnies d'assurance, mutuelles et prévoyances ».

Confirmées en deuxième lecture devant l'Assemblée nationale le 29 septembre 2016, ces mesures conservatoires ont été cependant largement assouplies en deuxième lecture devant le Sénat le 3 novembre 2016. Pour faire face aux mêmes

conditions exceptionnelles précitées et en vertu des nouvelles dispositions de l'article 21 bis 5 ter a), b), b bis) nouveau et c), le HCSF n'est plus en mesure que de respectivement :

- « Limiter temporairement l'exercice de certaines opérations ou activités, y compris l'acceptation de primes ou versements » ;
- « Restreindre temporairement la libre disposition de tout ou partie des actifs » ;
- « Limiter temporairement, pour tout ou partie du portefeuille, le paiement des valeurs de rachat » ; et
- « Retarder ou limiter temporairement, pour tout ou partie du portefeuille, la faculté d'arbitrages ou le versement d'avances sur contrat ».

Le HCSF pourra renouveler pour une période de trois mois les dispositions prévues à l'article 5 ter à l'exception du c) dont les mesures ne pourront être maintenues au maximum dans la limite de 6 mois consécutifs.

Les sénateurs ont justifié leur décision afin d'assurer tout d'abord la constitutionnalité des nouvelles mesures conservatoires. Ils ont ensuite estimé que les anciennes dispositions de l'article 21 bis 5 ter c) portaient « atteinte au

PAR GUILLAUME LUCCHINI, ASSOCIÉ FONDATEUR. **SCALA PATRIMOINE**



LES POINTS CLÉS

- La loi Sapin 2 vient préserver le secteur de l'assurance-vie en cas de risque systémique.
- L'article 21 bis permet le blocage temporaire, en cas de crise grave, des rachats sur contrat d'assurance-vie.
- Ces mesures pourront être maintenues au maximum dans la limite de six mois consécutifs.
- Le Haut Conseil de stabilité financière (HCSF) pourra moduler les règles de constitution et de reprise de la provision pour participation aux bénéfices.

droit de propriété et risquaient d'avoir des conséquences sur l'assurance-vie, placement préféré des Français. Il s'agissait de préserver les droits des épargnants en matière de contrats d'assurance-vie. Limiter à six mois les mesures de limitation temporaire par le HCSF du paiement des valeurs de rachats sur certains contrats d'assurance-vie serait donc une garantie pour les droits des épargnants.»¹.

Vers une baisse de rendement pour les fonds en euros

Le deuxième volet de cette loi a pour objectif également de rappeler à l'assureur que dans un contexte actuel de taux très faible (l'OAT à 10 ans étant à 0,12 % au 28 septembre 2016) il est inconcevable de proposer à l'épargnant un rendement garanti supérieur à 2 %. Le texte prévoit ainsi

de limiter la rémunération des fonds en euros en permettant au HCSF la possibilité de « moduler les règles de constitution et de reprise de la provision pour participation aux bénéfices ».²

Il en ressort aujourd'hui pour l'épargnant français un double constat. Il est nécessaire pour lui de diversifier ses actifs sur plusieurs assureurs et de limiter son investissement en fonds en euros et cela à double titre. D'une part les rendements risquent de se dégrader fortement, la disparition même du fonds en euros est fortement débattue, et d'autre part en cas de remontée des taux, les sorties du fonds en euros et les arbitrages sur unités de compte pourraient être limités temporairement pour tout ou partie du portefeuille, comme pour le paiement des valeurs de rachat. Seuls les contrats d'assu-

rance-vie luxembourgeois, non soumis de fait à la loi Sapin 2, pourraient bien être la solution pour échapper à l'application de cet article 21 bis.

La prise en compte du risque dans l'élaboration de sa stratégie financière

Côté français, si les fonds en euros dernière génération vont tirer leur épingle du jeu de cette situation, il est fort à parier que leur limitation en montant sera monnaie courante à l'avenir. Certains assureurs ont d'ailleurs commencé à restreindre l'accès à leurs fonds en euros, Spirica ou Apicil pour ne citer qu'eux. Pour d'autres, le constat actuel nécessiterait des modifications plus en profondeur. Chez Axa, « la garantie totale en capital devrait être repensée au profit d'une garantie partielle » selon Thomas Buberl son nouveau patron. Il est désormais loin le temps du rendement sans risque. L'épargnant devra intégrer désormais la prime de risque dans l'élaboration de sa stratégie patrimoniale, ce qui nécessitera un minimum de réflexion et un accompagnement sur le long terme. Il sera donc nécessaire désormais d'envisager un possible blocage de son épargne dans la durée pour pouvoir bénéficier d'un minimum de rendement. De nombreux professionnels ont depuis quelques mois trouvé la parade en mettant en avant les « produits structurés », outil assurant la perception d'un rendement en fonction d'un cahier des charges prédéfini par contrat. Si ces outils peuvent pour certains être assimilés à des outils « sécurisés » en fonction des



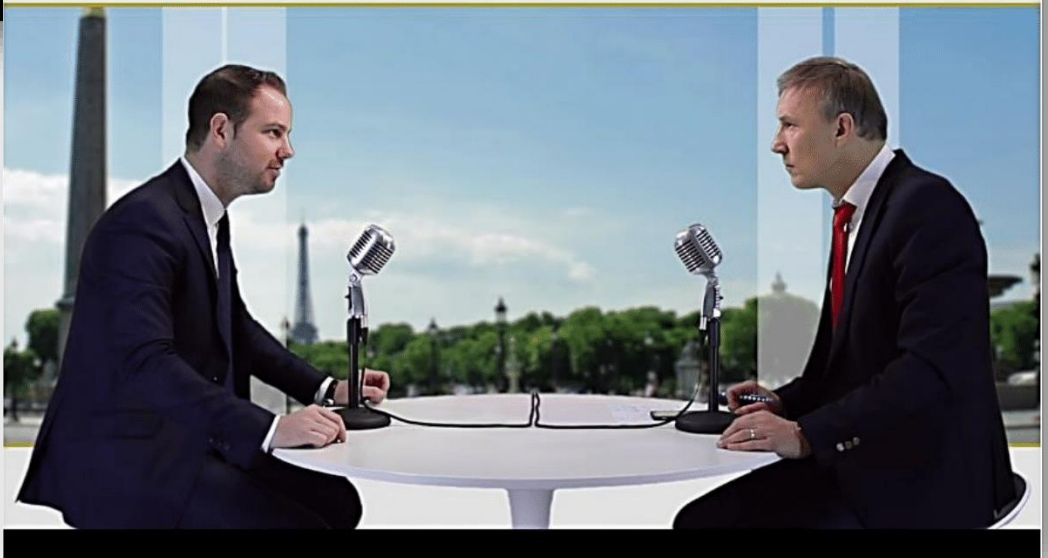
© Mopic

¹ Compte rendu analytique officiel du 3 novembre 2016 sur la loi Sapin II.

² Article 21 bis 5 bis de la loi Sapin 2

SUCCESS story

 Club Patrimoine TV



"Football Leaks": "Les joueurs savent ce qui est fait de leur argent"

Actualité Sport Football Par [Romain Scotto](#), publié le 03/12/2016 à 18:07

FISCALITE. L'affaire d'évasion fiscale, révélée vendredi par 12 médias, montre comment certaines stars du foot auraient bénéficié d'un vaste système basé sur des sociétés offshore pour échapper à l'impôt.

Les montants donnent le tournis. [L'enquête "Football Leaks"](#) dévoilée vendredi soir par un consortium de 12 médias internationaux (EIC) fait état de 185 millions d'euros ayant échappé au fisc ces dernières années. [En mettant en place des sociétés écrans de comptes offshore](#) en Irlande, aux Iles Vierges britanniques, au Panama et en Suisse, plusieurs grands noms du football auraient ainsi dissimulé une partie de leurs revenus de sponsoring. Les noms de [Cristiano Ronaldo](#) ou José Mourinho, associés à [l'agent Jorge Mendes](#), sont au coeur de ce scandale, sans précédent dans le monde du foot.

Jusque-là, aucun d'entre eux n'a pris la parole sur le sujet. L'agent portugais l'a fait pour eux, en diffusant un communiqué vendredi, via sa société Gestifute: "Cristiano Ronaldo comme José Mourinho respectent pleinement leurs obligations fiscales vis-à-vis des autorités fiscales espagnoles et britanniques et n'ont (jamais) été impliqués dans des procédures judiciaires relevant d'une infraction fiscale."

Les documents révélés sont pourtant accablants pour les intéressés, qui ont peut-être accordé une trop grande confiance au cabinet Doyen Sports, chargé de gérer leurs droits d'image.

"Protéger le joueur"

Selon l'EIC, Ronaldo a ainsi encaissé, "en toute discrétion, un total de [149,5 millions d'euros de revenus de sponsoring](#) dans des paradis fiscaux ces sept dernières années (...). Sur cette fortune, l'attaquant n'a payé que 5,6 millions d'euros d'impôts. Soit à peine 4%, et sans être poursuivi pénalement."

Le joueur pouvait-il ne pas être au courant? Pour Olivier Battiston, conseiller en gestion de patrimoine de footballeurs joint par L'Express, il est difficilement concevable de faire signer des contrats à des joueurs "sans qu'ils comprennent de quoi il s'agit."

"Les joueurs savent ce qui est fait de leur argent. Chez nous, par exemple, on ne demande pas qu'ils connaissent le montage ou le produit financier, mais il n'est pas question de signer le moindre papier s'ils ne comprennent pas." Au cabinet "Battiston

Violeau & Associés", des lettres de missions sont systématiquement signées pour "protéger le joueur", souligne le conseiller. Partager

Pour autant, il ne se dit pas très étonné par les faits dénoncés dans l'enquête "Football Leaks". En pratique, il a déjà observé des "cas un peu aberrants" de défiscalisation, concernant des joueurs non résidents français qui investissent dans des appartements.

"Il existe des textes qui permettent de limiter l'imposition"

Pour Guillaume Lucchini, associé-fondateur du cabinet de conseil Scala Patrimoine, l'optimisation fiscale n'est pas répréhensible, en soi. "Ce qu'on propose, nous, c'est: en fonction des revenus qu'il a en France, comment limiter son impôt. Ce n'est pas de l'offshore ni de la fraude fiscale, mais il existe en France des textes qui permettent de limiter l'imposition."

Les joueurs, qui ont "la tête dans le guidon" pendant leur carrière, ne sont "pas toujours en mesure de réfléchir à leur patrimoine." Le métier de gestionnaire de patrimoine consiste donc à accompagner le sportif pour que l'argent qu'il gagne en peu de temps (les carrières sont courtes généralement) soit placé, afin de vivre de la même façon -ou presque- une fois les crampons raccrochés. Vu comme ça, Jorge Mendes devait se faire beaucoup de souci pour les vieux jours de Ronaldo.

«Football Leaks»

03 décembre 2016 13:09; Act: 03.12.2016 13:40

Le rôle «plutôt néfaste» de l'entourage des joueurs

Plusieurs grands joueurs auraient bénéficié d'un gigantesque système d'évasion fiscale, mis en place par leur agent Jorge Mendes. **Un expert de la gestion du patrimoine donne son avis.**

on off i Les joueurs, qui ont «la tête dans le guidon» pendant leur carrière, ne sont «pas toujours en mesure de réfléchir à leur patrimoine et vont le déléguer à quelqu'un qu'ils n'ont pas forcément 'checké'»,

Une faute?

Signalez-la-nous!

explique Guillaume Lucchini, associé-fondateur du cabinet de conseil Scala Patrimoine. Et de pointer un «entourage plutôt néfaste la plupart du temps» qui peut voir le joueur comme «une entreprise à part entière».

Vendredi soir, plusieurs médias européens dont Mediapart, ont assuré que le super agent Jorge Mendes aurait mis en place «un système» soustrayant «au moins 185 millions d'euros de revenus de sponsoring à la vue des administrations fiscales, via un réseau de société écrans et de comptes offshore en Irlande, aux Iles vierges Britanniques, au Panama et en Suisse».

«Ça, ce n'est pas notre métier, il y a des gens qui le font mais ce sont plutôt des avocats», explique M. Lucchini. «Ce qu'on propose, nous, c'est: en fonction des revenus qu'il a en France, comment limiter son impôt. Ce n'est pas de l'offshore ni de la fraude fiscale, mais il existe en France des textes qui permettent de limiter l'imposition.»

Optimisation des revenus

Pourquoi le footballeur cherche à optimiser ses revenus? «Son problème, c'est que l'argent qu'il va gagner est récolté sur un laps de temps très court, et qu'il évolue dans un domaine d'activité où la reconversion à un niveau de rémunération équivalent, ou même correct, est difficile», décrit-il.

permettre d'avoir», à l'issue de sa carrière, «un capital assez important pour dégager une rente qui lui offrira un complément de revenus.»

«Nous on essaie d'être le plus en amont, on ne va pas là où il y a le plus d'argent mais là où vous allez pouvoir encadrer un joueur», ajoute-t-il. «L'intérêt, c'est de monter un projet, d'aller là où il y a un entourage sain, avec des gens qui veulent protéger leur enfant, le projet va se monter avec l'agent, un avocat et un gestionnaire de patrimoine», décrypte-t-il.

«Sur des gens qui ont 16, 17 ans et jouent en CFA2 (5e division, parfois réserve des clubs pros), on peut lui conseiller des contrats d'assurance vie. On commencera à travailler avec eux à des niveaux de rémunération de 8 ou 10.000 euros, en dessous on est plus dans un rôle d'accompagnement», conclut-il.

(afp)

"Football Leaks": L'entourage du joueur, "plutôt néfaste" (expert à l'AFP)

Par Corentin DAUTREPPE
Publié le 03/12/2016 à 12:41 - Mis à jour le 03/12/2016 à 13:50

L'entourage du joueur de football professionnel est "plutôt néfaste la plupart du temps" sur la question de la gestion de son patrimoine, explique à l'AFP Guillaume Lucchini, associé-fondateur du cabinet de conseil Scala Patrimoine.

Paris, 3 déc 2016 (AFP) - L'entourage du joueur de football professionnel est "plutôt néfaste la plupart du temps" sur la question de la gestion de son patrimoine, explique à l'AFP Guillaume Lucchini, associé-fondateur du cabinet de conseil Scala Patrimoine.

Les joueurs, qui ont "la tête dans le guidon" pendant leur carrière, ne sont "pas toujours en mesure de réfléchir à leur patrimoine et vont le déléguer à quelqu'un qu'ils n'ont pas forcément 'checké'", explique le Lauréat du Trophée de la Gestion de Patrimoine 2014. Et de pointer un "entourage plutôt néfaste la plupart du temps" qui peut voir le joueur comme "une entreprise à part entière".

Vendredi soir, plusieurs médias européens dont Mediapart, ont assuré que le super agent Jorge Mendes aurait mis en place "un système" soustrayant "au moins 185 millions d'euros de revenus de sponsoring à la vue des administrations fiscales, via un réseau de société écrans et de comptes offshore en Irlande, aux Iles vierges Britanniques, au Panama et en Suisse".

"Ça, ce n'est pas notre métier, il y a des gens qui le font mais ce sont plutôt des avocats", explique M. Lucchini. "Ce qu'on propose, nous, c'est: en fonction des revenus qu'il a en France, comment limiter son impôt. Ce n'est pas de l'offshore ni de la fraude fiscale, mais il existe en France des textes qui permettent de limiter l'imposition."

"Ça, ce n'est pas notre métier, il y a des gens qui le font mais ce sont plutôt des avocats", explique M. Lucchini. "Ce qu'on propose, nous, c'est: en fonction des revenus qu'il a en France, comment limiter son impôt. Ce n'est pas de l'offshore ni de la fraude fiscale, mais il existe en France des textes qui permettent de limiter l'imposition."

Pourquoi le footballeur cherche à optimiser ses revenus? "Son problème, c'est que l'argent qu'il va gagner est récolté sur un laps de temps très court, et qu'il évolue dans un domaine d'activité où la reconversion à un niveau de rémunération équivalent, ou même correct, est difficile", décrit-il.

Le métier de gestionnaire de patrimoine pour sportif consiste donc à "accompagner le sportif au plus près pour que l'argent qu'il gagne soit placé d'une façon qui va lui permettre d'avoir", à l'issue de sa carrière, "un capital assez important pour dégager une rente qui lui offrira un complément de revenus."

"Nous on essaie d'être le plus en amont, on ne va pas là où il y a le plus d'argent mais là où vous allez pouvoir encadrer un joueur", ajoute-t-il.

"L'intérêt, c'est de monter un projet, d'aller là où il y a un entourage sain, avec des gens qui veulent protéger leur enfant, le projet va se monter avec l'agent, un avocat et un gestionnaire de patrimoine", décrypte-t-il.

"Sur des gens qui ont 16, 17 ans et jouent en CFA2 (5e division, parfois réserve des clubs pros), on peut lui conseiller des contrats d'assurance vie. On commencera à travailler avec eux à des niveaux de rémunération de 8 ou 10.000 euros, en dessous on est plus dans un rôle d'accompagnement", conclut-il.

© 2016 AFP

PAR BRUNO GODARD ET ÉRIC WATTEZ

DE LICENCIEMENT GROS CHÈQUES!

ped anticipée. Un cadeau d'autant plus délectable que, par faveur spéciale, le fisc exonère d'impôts les indemnités accordées aux footballeurs à hauteur de six mois de salaire, soit, ici, 4,5 millions d'euros (pour le commun des mortels, l'éponge magique ne joue que jusqu'à 231 000 euros). Beau joueur, l'ancien international, qui passe ses journées à jouer au golf, a choisi de ne pas pointer à Pôle emploi – il aurait pu prétendre à 6 200 euros bruts mensuels – une pudeur que n'avait pas eue l'ex-sélectionneur des Bleus, Raymond Domenech.

EST-CE À CAUSE de son statut d'ancien champion du monde? En tout cas, Laurent Blanc n'a pas déclenché de tempête médiatique avec ses « méga indems ». En général, lorsqu'une vedette du sport, de la mode, de l'audiovisuel ou du monde des affaires part avec un gros chèque, les réseaux sociaux

grondent de colère et les médias sortent l'artillerie lourde. Surtout si le bénéficiaire n'a pas laissé un souvenir impérissable dans son entreprise. Serge Tchuruk, le président du conseil d'administration d'Alcatel-Lucent, et sa directrice générale, Patricia Russo, tous les deux écartés à prix d'or (6 millions d'indemnités chacun) en 2008 avec un bilan calamiteux, en savent quelque chose. Mais pourquoi donc les entreprises font-elles ainsi des ponts d'or à certains des salariés dont elles veulent se débarrasser? Il arrive d'abord qu'elles y soient juridiquement contraintes, comme les Qataris du PSG avec Laurent Blanc. Lorsqu'il a poussé dehors son président du directoire, Jean-Bernard Lévy, en 2012, le conseil d'administration de Vivendi n'a, par exemple, pas eu le choix: il a dû verser à l'actuel patron d'EDF seize mois de rémunération fixe et variable (six mois plus un mois d'ancienneté à compter de 2002),

comme le prévoyait expressément son contrat de travail, soit 3,9 millions d'euros au total.

AUTRE EXPLICATION de la générosité patronale: les DRH craignent souvent de se retrouver condamnées aux prud'hommes. Lorsque la cause du licenciement n'est pas clairement établie, ces tribunaux paritaires ont en effet tendance à accorder un grand nombre de mois de salaire aux plaignants. Autant dire que, si ces derniers sont grassement payés, la note peut monter très vite... Voilà pourquoi TFI a préféré offrir 2,2 millions à Claire Chazal, débarquée du journal du week-end après vingt-quatre ans de bons et loyaux services. En passant à la caisse, les entreprises cherchent aussi à acheter le silence de leurs salariés pour s'éviter toute mauvaise publicité – quand une banque fait le ménage dans une équipe de traders, par exemple – ou à monnayer le



Hedi Slimane
(ex-directeur de création de YSL)

12

millions d'euros
Il a fait condamner Kering, la société mère d'YSL, pour rupture abusive de contrat.



Daniel Bertrand
(ex-P-DG de Carrefour)

9,8

millions d'euros
Ce dédommagement touché pour son départ en 2005 était alors un record.



Noël Forgeard
(ex-P-DG d'EADS)

8,5

millions d'euros
Les retards de livraison de l'A380 lui ont coûté sa place... et rapporté gros.



Michel Combes
(ex-DG d'Alcatel-Lucent)

7

millions d'euros
Il avait déjà trouvé un job chez SFR quand il a reçu son très gros chèque.



Nicolas Ghesquière
(ex-dir. création de Balenciaga)

6,5

millions d'euros
Il a été remercié par François Pinault car ses modèles ne plaisaient pas assez.



Serge Tchuruk
(ex-président d'Alcatel-Lucent)

6

millions d'euros
L'homme qui rêvait d'une « France sans usines » a touché un joli pactole.



Patricia Russo
(ex-DG d'Alcatel-Lucent)

6

millions d'euros
L'Américaine a touché le jackpot alors que l'entreprise allait très mal.



Antoine Kombouaré
(ex-entraîneur du PSG)

4

millions d'euros
Comme Laurent Blanc, il a été remercié du jour au lendemain par les Qataris.



Jean-Bernard Lévy
(ex-pdt du dir. de Vivendi)

3,9

millions d'euros
Devenu depuis patron d'EDF, il avait dû quitter Vivendi en 2012.



P. Poivre d'Arvor
(ex-présentateur de TFI)

3,8

millions d'euros
Le présentateur du «20 Heures» a dû rendre 400 000 euros à son ancien employeur.

ÉCONOMIE RÉVÉLATIONS

Une centaine de négos à plus de 1 million serait en cours

➔ respect de clauses de confidentialité et de non-concurrence. Dans ce cas, gare à ceux qui ne jouent pas le jeu ! Après avoir perçu 3,1 millions d'euros de TF1 au moment de son éviction en 2008, Patrick Poivre d'Arvor n'a ainsi rien trouvé de mieux à faire que de dénigrer la chaîne dans un magazine breton. Nonce Paolini, le patron de la Une, l'a poursuivi en justice et le journaliste a dû reverser 400 000 euros en janvier 2014 à son ancien employeur. Rageant.

COMBIEN LA FRANCE arbrite-t-elle de ces vernis du licenciement ? Difficile à dire avec précision. Selon nos informations, il y aurait actuellement une bonne centaine de « négos » en cours pour les seuls top managers pouvant prétendre à plus de 1 million d'euros de dédommagement. La plupart sont traités par une petite dizaine d'offices spécialisés dans la capitale, comme Coblenz & Associés, Saint Sermin, LCG ou encore Astaé. « Pendant longtemps, les séparations se sont conclues à l'amiable entre le conseil d'administration et l'intéressé, résume l'avocat Philippe Ravisy. Mais

les choses se sont durcies et les dirigeants virés doivent désormais négocier pied à pied. » Pour éviter les excès, le Medef a édicté un code de conduite qui limite en théorie les indemnités des hauts dirigeants à deux ans de rémunération. Mais les négociations débordent souvent de ce cadre, font valoir les avocats spécialisés, car les salariés éconduits tentent souvent de « tout gratter », de l'attribution d'actions gratuites à l'obtention de bonus sur leurs performances en passant par les retraits-chapeaux.

A ce petit jeu, mieux vaut cependant avoir un dossier bien verrouillé. Claude Puel, l'ancien entraîneur de l'Olympique lyonnais, est bien placé pour le savoir. A son grand dépit, il n'a pas décroché les 7 millions d'euros qu'il réclamait à Jean-Michel Aulas, le président du club : ce dernier a en effet fait valoir qu'il avait commis une faute grave. De fait, le coach n'a pas dénié répondre à plusieurs de ses mails, un cas d'« insubordination caractérisée », ont estimé les magistrats de la cour d'appel de Lyon. Le directeur artistique de LVMH, John Galliano, qui

avait été écarté de son poste en 2011 pour avoir proféré des injures antisémites, a lui aussi été logiquement débouté par les juges alors qu'il tentait d'obtenir 10 millions d'euros.

CEUX QUI GAGNENT à tous les coups dans ces affaires, par contre, ce sont les gestionnaires de fortunes. « Si l'un de vos gros clients se fait licencier, son patrimoine peut enfler du jour au lendemain de plusieurs millions, sourit Guillaume Lucchini, fondateur du cabinet Scala Patrimoine, qui travaille pour de nombreux sportifs, artistes et hauts dirigeants du business. Même s'il doit en laisser parfois plus de la moitié à l'Etat, par le biais de l'impôt sur le revenu et de la CSG, il lui en reste assez pour nous donner du boulot ! » Ce n'est pas Jean-Claude Spiegel qui le démentira. De son bureau du centre de Mulhouse, cet homme discret supervise les affaires financières de Laurent Blanc depuis plus de trente ans. Où a-t-il placé la nouvelle fortune de son célèbre client, dont on sait qu'il adore les montres de collection et le boursicotage ? Il ne nous le confessa pas. « Tout ce que je peux vous dire, c'est que Laurent suit de très près la gestion de ses biens. » Loin des terrains, peut-être. Mais près de ses sous. **C**



Frank Esser
(ex-DG de SFR)

3,8

millions d'euros
Écarté car SFR était à la peine, il a touché deux ans de salaire.



Vahid Halilhodzic
(ex-entraîneur du PSG)

3,5

millions d'euros
Il a dû aller aux prud'hommes pour arracher cette somme.



Alain Perrin
(coach de Portsmouth)

3,5

millions d'euros
Licencié de 4 autres clubs, il a accumulé 15 millions d'indemnités.



Thierry Morin
(ex-DG de Valeo)

3,2

millions d'euros
C'est le dédommagement auquel il a eu droit après vingt ans chez l'équipementier auto.



Elle Baup
(ex-coach de Bordeaux)

2,5

millions d'euros
En 2010, il a fait condamner son club pour rupture abusive de contrat.



Claire Chazal
(ex-présentatrice TF1)

2,2

millions d'euros
Elle espérait autant que PPDA, mais a préféré éviter les prud'hommes.



Hubert Fournier
(ex-entraîneur de l'OL)

1,5

million d'euros
Il a touché un beau pactole après seulement dix-huit mois à la tête de l'équipe lyonnaise.



Julien Lepers
(ex-animateur FR3)

1,3

million d'euros
Il estimait valoir plus après vingt-six ans à « Questions pour un champion ».



Raymond Domenech
(sélectionneur des Bleus)

0,95

million d'euros
Il en voulait trois fois plus, mais a fini par renoncer aux prud'hommes.



Arnaud Clément
(ex-capitaine de Coupe Davis)

0,9

million d'euros
C'est à ce prix qu'il a cédé sa place de capitaine à Yannick Noah voilà un an.

PHOTOS: RACHID BELLAÏ / BESTIMAGE, JUPPA / BESTIMAGE, KYODO/MAXPPP, ANTHONY BIBARD / FEP / BESTIMAGE, KYODO/MAXPPP, ANTHONY BIBARD / FEP / BESTIMAGE, OLIVIER BOUQUIN / BESTIMAGE, PANDORIANIC / BESTIMAGE, JELBER, GANESBON / BESTIMAGE, TRENDS/ANSONNE / PANDORIANIC

Les 40 qui ont moins de 40 ans : les indépendants du patrimoine 02.08.16



En août, la rédaction de Distrib Invest vous présente une sélection de 40 personnalités de la sélection et de la distribution de fonds âgées de 40 ans et moins. Retrouvez chaque mardi le profil de 10 acteurs représentant le futur de la profession. Le premier volet de cette sélection est dédié aux indépendants du patrimoine, professionnels au service de la clientèle privée. Ambitieux, ils connaissent un succès rapide malgré leur jeune âge, mais savent qu'ils le doivent en partie à leurs équipes et aux personnes qui les entourent depuis leurs débuts.

Guillaume Lucchini - 32 ans - Fondateur et président de Scala Patrimoine



2005 : Licence de droit privé et droit public à l'Université de Caen Basse-Normandie.
2008 : Master pro « droit de la propriété littéraire et artistique » à l'Université Paul Cézanne Aix-Marseille.
2008 - 2010 : Consultant en relations publiques et fiscalité chez Ovation & Cie.
2010 - 2012 : Conseiller en gestion privée pour Lonlay & Associés, filiale du groupe Primonial.
2012 - 2014 : Conseiller en investissement financier chez Sportinvest, filiale du groupe Primonial.
2014 - aujourd'hui : Création du cabinet Scala Patrimoine dont il est le président

« J'ai toujours eu un esprit entrepreneurial, révèle Guillaume Lucchini. J'ai toujours été fasciné par les créateurs de valeurs et les belles histoires. Je pense que mon parcours d'aujourd'hui a été nourri très tôt par ces chefs d'entreprise que j'ai pu côtoyer et accompagner dès mes premières expériences professionnelles ». Il est très heureux du développement actuel de son cabinet « dans un domaine où [s]es confrères sont beaucoup plus âgés » et identifie ses méthodes de travail à l'anglo-saxonne comme les clés de son succès. « Nous faisons un peu office d'ovni avec nos méthodes de travail héritées de nos expériences juridiques, constate-t-il. J'ai toujours voulu développer un cabinet en gestion de patrimoine sur le modèle des cabinets d'avocats anglo-saxons. Aujourd'hui, je suis particulièrement fier de ce premier bout de chemin accompli, et cela notamment avec une équipe qui croit en ce projet et qui se donne à 100% dans l'aventure ».

<http://www.distribinvest.com/fr/portraits/cgp1/201611/the-40-under-40-les-independants-du-patrimoine.html>

Les comptes d'une famille

TOUS LES MOIS, UN BUDGET PASSÉ AU CRIBLE
ET NOS CONSEILS D'ÉPARGNE PERSONNALISÉS

Profiter des taux bas en visant l'achat de SCPI

Un patrimoine étoffé, des liquidités en pagaille, sans oublier une capacité d'emprunt élevée... Seules les SCPI font défaut à ce trentenaire, soucieux de préparer sa retraite.

OLIVIER LECHAT,
31 ANS, sommelier
à Clermont-Ferrand.

SES REVENUS NETS	
Salaire d'Olivier	18 700 €/an
Revenus locatifs	7 080 €/an
TOTAL	23 780 €/an

SES DÉPENSES	
Echéance de crédit immobilier (résidence principale)	0 €/mois
Autre échéance de crédit immobilier (investissement locatif)	0 €/mois
Impôt sur le revenu	1 500 €/an
Impôts locaux	2 200 €/an
Charges de copropriété	2 600 €/an
Électricité, eau, chauffage	1 200 €/an
Assurances (habitation, automobile, etc.)	400 €/an
Nourriture, habillement, transports	500 €/mois
Loisirs et vacances	1 500 €/an
Autres dépenses	500 €/an
Capacité d'épargne régulière	650 €/mois
TOTAL	23 700 €/an



104 CAPITAL • AOÛT 2016

Voilà un profil que tout banquier aimerait avoir à son tableau de chasse : à 31 ans, Olivier Lechat affiche non seulement un endettement nul (il est déjà pleinement propriétaire de sa résidence principale et d'un bien locatif reçu en héritage), mais il détient aussi 145 000 euros de liquidités. Ce qui n'a pas empêché son conseiller du Crédit agricole de bâcler le travail, en lui suggérant un compte sur livret et une assurance vie maison ayant pour point commun de ne presque rien rapporter, à 0,15% pour le premier et à 1,80%, en 2015, pour le fonds euros de la seconde. Première mesure que ce sommelier d'un restaurant étoilé

pourra prendre : ouvrir deux contrats bien conçus, au fonds euros allant puiser un surcroît de gain en Bourse et donc susceptible de résister à la baisse de rendement. C'est le cas de Private Vie, de Nortia (avec EuroSélection, 2,81% servis au titre de 2015), et de Target+, de Primonial (avec le fonds Target Sécurité Euro, 4,95% de performance reconstruite pour 2015). Ensuite, Olivier pourra mettre à profit sa capacité d'emprunt pour viser un achat à crédit de 200 000 euros de SCPI. « L'opération lui permettra d'alléger l'imposition des revenus perçus, grâce à la déductibilité des intérêts du prêt », rappelle Guillaume Lucchini, fondateur du cabinet de gestion Scala Patrimoine. Grâce à la chute des

taux, et en s'engageant à devenir client de la banque prêteuse, il pourra espérer décrocher un financement à 1,80% sur vingt ans, soit un peu plus que pour l'achat d'une résidence principale. Si rien ne l'empêche de diversifier la mise sur plusieurs fonds, gare toutefois aux excès. « A chaque SCPI financée correspond une ligne de crédit distincte, et donc autant de frais de dossier à prévoir », explique Guillaume Lucchini. Notre trentenaire pourra se contenter de deux produits, comme PFO2 (5,01% de rendement en 2015) et, au choix, Patrimmo Commerce ou Primovie (5% en 2015). Gain attendu après vingt ans, coût de l'emprunt déduit des revenus locatifs : près de 90 000 euros, dans l'hypothèse

d'une stabilité de la valeur des SCPI. Enfin, Olivier devra réparer une grossière erreur, consistant à ne jouer en Bourse que par le biais de comptes-titres. Alors que via un PEA, et à condition de n'effectuer aucun retrait les cinq premières années, gains comme dividendes sont exonérés d'impôts. Le transfert de titres vers un PEA étant interdit, il devra du coup se résoudre à céder son portefeuille, actuellement en moins-value, pour le racheter aussitôt. « A -15%, il n'est plus très loin de ses cours d'achat », rassure Pierre-Olivier Mourier, directeur de la gestion sous mandat chez Vega IM.

Pour participer à cette rubrique de Capital, envoyez un e-mail à comptesfamille@prismamedia.com

NOS CINQ PRÉCONISATIONS POUR LES PLACEMENTS DU FOYER

1. UN BIEN À LOUER EN MEUBLÉ

Certes, cet appartement reçu en héritage affiche un rendement brut de 5%. Mais en le basculant en location meublée, Olivier pourra facturer un loyer de 15 à 30% plus élevé et doper de 1 point cette rentabilité. Il devra pour cela obtenir l'accord de sa copropriété et changer l'affectation du bail d'habitation.

2. UN PERP ENCORE INUTILE

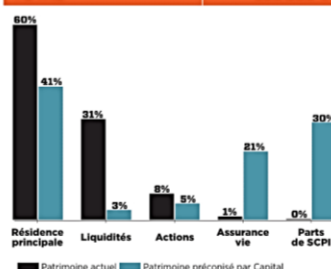
Mauvaise idée que celle d'Olivier d'ouvrir un Perp : cela ne raboterait son impôt qu'à hauteur de 14% des primes (sa tranche marginale d'imposition). Pas sûr, de plus, qu'il puisse ensuite profiter du déblocage anticipé des « petits » Perps, inférieurs à 2 000 euros. En cours de vote, cette option serait réservée à ceux ayant gagné moins de 25 155 euros en 2016.

3. DES LIQUIDITÉS À INVESTIR

Cette épargne pourra être placée sur les contrats Private Vie de Nortia, et Target+ de Primonial : en plus de nombreux fonds risqués, ils proposent un fonds euros cherchant un surcroît de gain en Bourse. Avec de bonnes années (4,95% de performance en 2015 pour Target+), et de moins bonnes (2,81% pour Private Vie).

SON PATRIMOINE

Résidence principale (75 m ² à Clermont-Ferrand)	140 000 €
Investissement locatif (73 m ² à Clermont-Ferrand)	140 000 €
Assurance vie (Boursorama Vie, mandat gestion équilibrée)	1 000 €
Assurance vie (Predissime 9, Crédit agricole)	2 562 €
Plan d'épargne retraite populaire (Perp)	0 €
Compte sur livret Crédit agricole, Livret A, LDD et LEP	125 974 €
CEL et PEL	19 751 €
Compte-titres dédié aux valeurs françaises de rendement	7 701 €
Trois autres comptes-titres	26 577 €
Tontine (Le Conservateur)	3 000 €
TOTAL	466 565 €



Composition du compte-titres	Cours* (prix d'achat)	Gains ou pertes latents
Valeurs financières (Axa, Crédit agricole)	1 370 € (1 617 €)	-15,3%
Valeurs énergétiques (Rubis, Suez, Total)	2 432 € (2 813 €)	-13,5%
Valeurs télécoms (M6, Vivendi, Lagardère)	2 260 € (2 817 €)	-19,8%
Autres valeurs (Sanofi, Accor)	1 639 € (1 853 €)	-11,5%
Total	7 701 € (9 100 €)	-15,40%

* Cours et gains ou pertes latents arrêtés au 16.6.2016.

4. PRIVILÉGIER LE PEA

Pour détenir ces grandes valeurs françaises, Olivier devra préférer un plan d'épargne en actions, où gains et dividendes sont défiscalisés après cinq ans. Mais comme le transfert de titres vers un PEA est interdit, il devra revendre ces lignes, pour les racheter aussitôt. Ce qui ne devrait pas l'empêcher, malgré la perte latente de 15%, de vite revenir à meilleure fortune.

5. UN PRODUIT RETRAITE ORIGINAL

Cette tontine permet de faire fructifier un capital (bloqué) en immobilier comme en Bourse, durant vingt ans. A la sortie, les gains sont partagés entre survivants et imposés comme une assurance vie. Impossible d'en prédire la performance, mais celles lancées en 2000 ont rapporté près de 90%, inflation déduite!

Pour bien gérer votre argent au quotidien, retrouvez notre rubrique Finances perso sur Capital.fr

AOÛT 2016 • CAPITAL 105

Fédérer les professionnels du conseil

Créé il y a deux ans, le cabinet Scala Patrimoine veut devenir un point de rassemblement des meilleurs experts dans les domaines du chiffre, du droit, de l'immobilier, de l'art... mais aussi du conseil en gestion de patrimoine indépendant. Une démarche que présente son président, Guillaume Lucchini.

Investissement Conseils : Vous avez lancé votre société sur un modèle d'interprofessionnalité entre différents experts. Pouvez-vous nous le présenter ?

Guillaume Lucchini : Tout à fait, Scala Patrimoine a opté pour un positionnement fort en matière de conseil et fédère un cercle d'experts dans leurs domaines respectifs : conseils en gestion de patrimoine indépendants, experts-comptables, notaires, avocats en droit des affaires, en fiscalité, concepteurs de produits structurés, spécialistes des fusions-acquisitions, experts en *club deal*

“ Scala Patrimoine fédère un cercle d'experts dans leurs domaines respectifs : CGP, experts-comptables, notaires, avocats, concepteurs de produits structurés, spécialistes des fusions-acquisitions, experts en club deal immobiliers ou de l'art... ”

immobiliers ou dans l'art... Chacun reste propriétaire de sa clientèle, mais profite des services et des équipes (huit personnes à temps plein et des prestataires extérieurs).

Pour les conseils en gestion de patrimoine, deux modèles de collaboration sont proposés. D'un côté, les seniors qui bénéficient du réseau de Scala, de nos outils de prospection et développement... et qui apportent leur technicité aux membres. Ils partagent avec nous une certaine vision du métier et profitent des services, ressources humaines et développement réalisés par Scala à différents niveaux : marketing, digital, outils informatiques ou encore, depuis peu,



Guillaume Lucchini, président de Scala Patrimoine
@Photo Emmanuel Donny

ingénierie patrimoniale. De l'autre, des juniors qui tirent parti des mêmes avantages, tout en se garantissant un apprentissage rapide de leur métier et en accélérant leur développement. L'ensemble fonctionne un peu comme un cabinet d'avocats anglo-saxon.

Il s'agit également de partager des valeurs et des expériences complémentaires. L'objectif n'est pas uniquement la mutualisation de coût, mais aussi et

surtout le développement d'une marque commune.

Néanmoins, nous sommes conscients des réticences que nous pouvons rencontrer, notamment de la part des seniors, à se lancer intellectuellement dans une telle démarche. Il est difficile pour eux d'abandonner leur nom au profit d'une marque forte. C'est pourquoi nous avons décidé de créer un dispositif intermédiaire de type GIE qui propose à ses

membres un lieu d'échange sur le métier, ainsi qu'une pluralité de services, notamment d'aide réglementaire, à savoir :

- des audits ponctuels et suivis annuels ;
- une sécurisation des actes de commercialisation par une refonte des documents liés aux conseils en investissements financiers (MIF à MIF 2) et aux conseils en assurance-vie (DIA à DIA2/DDA) ;
- la sécurisation des process internes (refonte, adaptation opérationnelle et aide à la mise en œuvre des procédures obligatoires) ;
- ou encore une hotline réglementaire permanente (veille de décisions de sanctions d'autorités de tutelle, de changements législatifs, etc.).

Comment attirez-vous de nouveaux clients ?

GL Différents moyens nous permettent de prospecter, avec toujours l'envie de nous différencier par rapport aux acteurs traditionnels grâce notamment au marketing, à la qualité de notre carré d'experts et à sa diversité (art, montres de collection, *club deal*...), à un fort développement vers le digital et les réseaux sociaux, à travers des *newsletters* suscitant l'intérêt de l'expert ou du client final, mais également l'édi-

autour d'une marque commune

tion de livres blancs sur diverses thématiques précises et traitées de manière transverse (la retraite, l'investissement locatif, l'assurance-vie, etc.). Surtout, notre présence auprès des experts des professions connexes est très importante, aussi bien à Paris qu'en province, en tant que source de recommandations. Avec la loi Macron, les professions réglementées ont, d'ailleurs, tout intérêt à se diversifier. De même, tout comme les CGPI et d'autres professions, l'uberisation est en marche et, pour la contrer, le conseil et la personnalisation de la relation sont incontournables.

Avec Scala, notre ambition est de développer une marque, laquelle sert l'intérêt commun. Afin de la préserver, nous devons de contrôler si les partenaires-fournisseurs que nos consultants recommandent entrent bien dans nos valeurs.

“ Notre ambition est de développer une marque, laquelle sert l'intérêt commun...”

Comment partagez-vous la valeur créée sur ces nouveaux clients ?

GL Les commissions de placement sont partagées à 50/50. Ensuite, les CGP juniors développant leur propre clientèle reversent 30 % de leur commission car, avec nous, ils peuvent s'épanouir et bien servir leurs clients. Quant aux CGP seniors, ils conservent l'intégralité de leur rémunération sur leur clientèle propre. Dans tous les cas, la propriété de la

clientèle est assurée au CGPI. Néanmoins, en cas de sortie, une indemnité de sortie est appliquée.

Comment rejoindre Scala ?

GL Il n'y a pas de seuil d'accès. L'intérêt est de partager une vision commune et avoir l'envie de partager des valeurs humaines au sein d'une équipe dynamique et tournée vers le digital. L'apport d'un conseil à 360° est la pierre angulaire de notre démarche. Pour les seniors, il s'agit souvent d'un bon moyen pour franchir un cap dans leur développement. Il est aussi nécessaire d'avoir un apport à la communauté Scala. L'assistance réglementaire n'est conditionnée par aucun seuil d'accès, de taille ou d'encours. Elle pourra être modulée en fonction des durées (journalière, hebdomadaire, mensuelle, annuelle), des prestations (prestations spécifiques à la carte ou ensemble de prestations, etc.) et des modalités de facturations (taux horaire, forfait, etc.). Nous sommes convaincus que l'assistance réglementaire est la source de valeur ajoutée de demain. Les membres se libèrent du temps et surtout l'esprit de préoccupations réglementaires toujours plus complexes. Ils peuvent ainsi se concentrer sur leur métier premier : le conseil et la satisfaction de leurs clients.

Quelles sont vos perspectives de développement à cinq ans ?

GL Notre démarche sera toujours la même, avec une inter-professionnalité qui vient naturellement à nous. Nous souhaitons réaliser un maillage territorial et continuer à prendre du plaisir dans le partage d'expériences. Concernant les encours, c'est à chacun de se fixer ses objectifs, avec une collecte au niveau de Scala Patrimoine d'environ 20 millions d'euros par an.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps

Une réunion d'experts

Dès sa création en 2014, le cabinet Scala Patrimoine a décidé de s'entourer de spécialistes dans leur domaine pour assurer un traitement optimal des dossiers de ses clients et faire jouer à plein l'interprofessionnalité. Au sein de ce « Carré d'experts », nous retrouvons, par exemple :

- Stanislas Bocquet, avocat fiscaliste M&A (cabinet PwC);
- Paul Bougnoux, cofondateur de Largillière Finance, cabinet de conseil basé à Paris et Bruxelles, spécialisé dans les cessions et les acquisitions de sociétés, les levées de fonds et l'ingénierie financière pour les dirigeants de PME, d'ETI et leurs actionnaires;
- Thomas Bureau, également expert en fusion-acquisition et directeur chez Largillière Finance;
- Vincent Cohen, avocat associé au sein du cabinet Rozant&Cohen et spécialiste de la fiscalité patrimoniale;

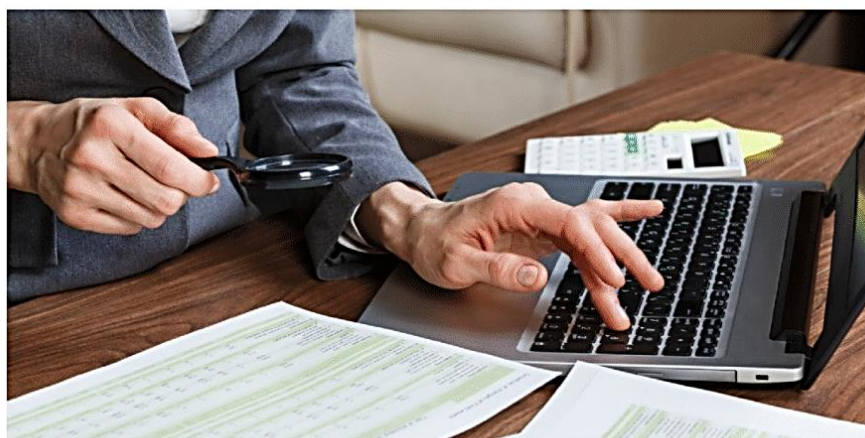
- Audrey Duez, notaire et responsable du service droit de la famille au sein de l'office notarial LNQV (Les Notaires du Quai Voltaire);
- Renaud Guerdier, avocat en droit du sport et fiscalité (cabinet CMS Bureau Francis Lefebvre);
- Franck Magne, président d'Eavest et expert en produits structurés et alternatifs;
- Constance de Malleray, experte en art;
- Pierre-Jean Ollier, expert-comptable spécialisé dans le conseil aux dirigeants (de l'optimisation fiscale à la transmission);
- Jean-Pierre Pinart, expert dans le montage juridique, financier et fiscal de clubs deals immobiliers;
- Clément Rozant, avocat spécialisé dans le domaine de la fiscalité française et internationale (cabinet Rozant&Cohen);
- ou encore Armand Tcheklian, notaire au sein de l'office LNQV et responsable du service gestion notariale de patrimoine/droit des affaires et des sociétés.

Gestion - Finance Actualités

8 bons plans pour payer moins d'impôts en 2017

Publié le 08/07/2016 par [Mallory Lalanne](#)

Réduire ses impôts est le rêve de tout dirigeant. Reste à savoir comment s'y prendre. Voici huit outils qui ouvrent la voie à des réductions substantielles d'impôt sur le revenu.



La période de réduction fiscale arrive à terme le 31 décembre 2016 pour votre impôt 2017 sur vos revenus 2016. Il est donc encore temps d'actionner différents leviers afin de réduire vos impôts.

1. Investir pour votre retraite

Il est tout d'abord possible de préparer sa retraite tout en optimisant ses impôts grâce au **dispositif Madelin**. Ne rentrant pas dans le plafonnement des niches fiscales (10 000 euros), cet outil permet de déduire les cotisations versées de son revenu imposable compris entre $(10\% \times \text{PASS}) + (25\% \times \text{bénéfice imposable compris entre 1 et 8 PASS})$ avec un maximum de 308 928 euros en 2016. Un avantage qui présente un inconvénient, puisque les **cotisations versées doivent être régulières**. En cas de non-respect, le contrat est mis en "réduction", c'est-à-dire que le travailleur non salarié ne pourra plus reverser d'argent sur ce contrat et devra en ouvrir un autre. **Les sorties se font par ailleurs en rente**, et non en capital.

Si vous souhaitez bénéficier d'une souplesse dans les versements mais également d'une sortie en capital, il peut être judicieux de **combinaisonner le dispositif Madelin au plan d'épargne retraite populaire (Perp)**. Le Perp bénéficie d'un plafond de versements équivalent à 10 % du revenu d'activité N-1 limités à 8 PASS (soit 30 892 euros) en 2016 ou 10% du PASS 2016 (à savoir 3861 euros) pour les revenus inférieurs au PASS.

"Le Perp a l'avantage de ne pas avoir de contrainte de versements et donne également la possibilité de sortir en capital à hauteur de 20% lors de la liquidation des droits à la retraite (attention tous les contrats ne le prévoient pas, NDLR) ou en totalité en cas d'acquisition de la résidence principale pour les primo accédants", commente Jeanne-Claire Grosset, cogérante associé du cabinet Eccelia patrimoine.

L'autre avantage non négligeable du Perp est que le **conjoint ou le Pacsé peut bénéficier du disponible fiscal** de l'autre. Une bonne façon de lui assurer des revenus complémentaires à la retraite tout en optimisant la fiscalité.

"Cet outil est conseillé pour les dirigeants qui disposent d'une **tranche marginale d'imposition (TMI) forte**. Si un patron est imposé à hauteur de 200 000 euros, il va par exemple économiser 9000 euros d'impôts sur une année en plaçant 20 000 euros (pour une TMI à 45%), le Perp étant déductible jusqu'à hauteur de 20 000 euros dans son cas (10% du revenu)", souligne Guillaume Lucchini, associé fondateur Scala Patrimoine, conseil en investissement financier.

2. Devenez propriétaire d'un monument historique

Par le biais de la loi Monument historique, le gouvernement incite les investisseurs à en acquérir un et à **réaliser des travaux dits culturels**. Si vous parvenez à trouver un bien à un bon prix, vous pourrez ainsi déduire de vos impôts une partie des rénovations.

"Si l'acheteur acquiert le bien dans son intégralité, il n'aura pas besoin d'obtenir un agrément de la part de Bercy, mais devra ouvrir le lieu au public et organiser des visites. Si, en revanche, il souhaite acquérir un appartement dans un monument historique -un couvent réhabilité par exemple-, le porteur du projet devra obtenir un agrément de division de la part de Bercy", détaille Guillaume Lucchini.

Ces agréments sont difficiles à obtenir. "Ces trois dernières années, moins de cinq agréments ont été délivrés", poursuit l'expert. Le dispositif Monument historique est une des rares lois de défiscalisation qui n'oblige pas l'investisseur à mettre en location l'appartement. Vous êtes obligé de le conserver 15 ans mais pas forcément sous forme locative, vous pouvez ainsi y vivre.

Vous pourrez déduire l'ensemble des travaux de votre revenu global, sans aucun plafonnement

La Loi Monument historique ne fonctionne pas sous forme de réduction d'impôt mais sous forme de **déduction du revenu global**, ce qui engendre une **réduction d'impôt très importante**. "Ainsi, vous pourrez déduire l'ensemble des travaux de votre revenu global, sans **aucun plafonnement**", affirme Guillaume Lucchini. La réduction d'impôt peut donc aller jusqu'à 45%, suivant la tranche marginale d'imposition (TMI).

Si vos revenus annuels s'élèvent à 500 000 euros et que vous achetez un bien à 750 000 euros (bien comportant des travaux à hauteur de 500 000 euros), votre revenu imposable l'année suivante sera nul. Autre avantage de cet outil : en cas de transmission, le patrimoine ne sera pas fiscalisé.

3. Optez pour la loi Malraux

Ce dispositif a également pour mission de favoriser la **conservation et la restauration du patrimoine architectural et historique** français. Il vous permet de **réduire de votre impôt de 30% du montant des travaux**. Cette réduction est étalée sur une durée pouvant aller jusqu'à trois ans (durée des travaux) et plafonnée à 100 000 euros par an.

"Si le bien coûte 450 000 euros et qu'il comporte 300 000 euros de travaux (100 000 euros en 2016, 100 000 euros en 2017 et 100 000 euros en 2018), vous pourrez bénéficier d'une réduction d'impôt de 30 000 euros par an, entre 2016 et 2018", donne en exemple Guillaume Lucchini. La fiscalité Malraux peut être combinée avec la loi Monument historique.

INDÉPENDANTS DU PATRIMOINE (PARIS)

Classement 2015-2016 des meilleurs indépendants du patrimoine situés à Paris (Conseils en gestion de patrimoine indépendants - CGPI)

Dans chaque groupe, les classements des cabinets sont par ordre alphabétique

CABINET	SIÈGE SOCIAL	ÉQUIPE ANIMÉE PAR...
INCONTOURNABLE		
Allure Finance	Paris	Jean-François Fliti, Edouard Petitdidier
Cyrus Conseil	Paris et réseau en province	Meyer Azogui
Herez Patrimoine	Paris	Michel Patrier, Patrick Ganansia, Bernard Dordain
Witam	Neuilly-sur-Seine	Arnaud Perrin, Benoist Lombard
EXCELLENT		
Axios	Paris, Annecy	Bruno Petit
Ballhazar gestion privée	Paris	Thierry Creux, Guillaume Evrard
Scala Patrimoine	Paris	Lucchini Guillaume, Frédéric Haskell
FORTE NOTORIÉTÉ		
3AO Patrimoine	Paris	Cédric Marc, Bertrand Lefeuvre, Emmanuel de La Palme
Astoria Finance	Paris, Lille, Chambéry, Macon	Antoine Latrive
de Lignières Patrimoine	Paris, Rennes	Yves Gambart de Lignières
Institut du Patrimoine	Paris	Stéphane Peltier, Arnaud Dubois, Stéphane Cremades
Opti Finance	Paris	Dominique Payen
Segefi	Paris, Strasbourg	Yves Coudrin, Jérôme Jabaud
PRATIQUE RÉPUTÉE		
Cara Partners	Paris	Christophe Havret
Cofige Patrimoine	Paris	Claude Aumeunier
Crystal Finance	Paris & étranger	Jean-Maximilien Vancayezelle, Yves Martin, Bruno Narchal
Experts en patrimoine	Paris	Philippe Darneau, Richard Houbron
Hausmann Patrimoine	Paris	Emmanuel Narrat
Htax Planners	Paris	Fabrice Lagréou
Massena Partners	Paris, Genève, Londres, Luxembourg	Luc Goubet
Matignon finances	Paris	Philippe de Cholet
Planète patrimoine	Paris	Gilles Artaud
Platineos	Paris	Raphaël Regensberg, Samantha Rouach
Rhétores	Paris	Stephane Rudzinski
PRATIQUE DE QUALITÉ		
Agence française du patrimoine	Paris	Stéphane Deschanel
Agora Finance	Paris	Aurélien Guichard
Alcyone Patrimoine	Paris, Toulon	Jeremy Hassenforder
Alter Egale	Paris	Géraldine Métifeux
AS Finance Conseil	Paris	Alicia Elofer, Sylvix Hodent
Baussant Conseil	Saint Germain en Laye	Pascale Baussant
Conseil capital plus	Paris	Julien Seraqui
Covernance	Paris	Olivier Kelsch
Élysée Consulting	Paris	Franck Bodet
Gestion financière privée	Paris	Guillaume Dozinel
Fiducée gestion privée	Paris	Sandra Barthélémy
Finance Consultants	Les Clayes-sous-Bois	Dominique Axelrout
Lonlay & Associés	Paris	Guillaume de Lonlay
Mallet Poussier et Associés	Paris	Vincent Mallet, Pierre-Antoine Poussier
Megara Finance	Paris	Jean-Pierre Rondeau
Score Patrimoine	Paris	Judith Sebillotte-Legrès
Valoris Patrimoine	Paris	Christophe Dubant



LEADERS LEAGUE

présente

SCALA PATRIMOINE : LA CROISSANCE CONTINUE



Guillaume Lucchini

Leaders :
Guillaume Lucchini,
Frederick Haskell

Équipe et différenciation : cette année, le cabinet de gestion de patrimoine a conjugué ses forces avec Haskell Patrimoine Conseil, structure fondée par Frederick Haskell. Cette croissance s'est, en outre, accompagnée du recrutement de quatre anciens banquiers privés et de l'ouverture d'un bureau à Lisbonne. Garant d'un conseil indépendant, Guillaume Lucchini a créé un carré d'experts (avocats, notaires, experts-comptables) lui permettant d'accompagner ses clients sur les problématiques les plus complexes. Ce souci d'apporter un conseil haut de gamme s'est notamment matérialisé par la création de produits structurés sur mesure et d'un fonds dédié géré par Turgot Asset Management. Enfin, porté par un réseau de premier plan, le cabinet s'est montré très actif sur le marché de l'immobilier et des œuvres d'art.

CLUB PATRIMOINE – TROPHÉE DE LA GESTION DE PATRIMOINE 2015

Interview de Guillaume Lucchini, lauréat des Trophées de la Gestion de Patrimoine 2014 et membre de jury de l'édition 2015 à l'occasion des Trophées de la Gestion de Patrimoine 2015.

Le 1er octobre 2015, à l'occasion du 19^e Trophée de la Gestion de Patrimoine, Guillaume Lucchini, Président de Scala Patrimoine, a été interviewé non en sa qualité de Lauréat mais en celle de membre du jury.





PARC DES PRINCES

UN LIFTING POUR BOOSTER LES CONQUÊTES

Après deux ans de travaux de rénovation, le PSG s'est doté d'une enceinte revisitée avec notamment des loges qui lui garantissent des revenus supplémentaires, indispensables dans l'optique de ses desseins européens. **TEXTE MARC MECHENOUA**

En vous rendant au Parc des Princes, le mois prochain, vous n'entendrez certainement pas le son des perceuses et autres disques qui résonnent dans les coursives de l'enceinte parisienne en semaine. Tout l'été le stade ne sera pas vide, alors que les hommes de Laurent Blanc n'y disputeront qu'un seul match de L1 (le samedi 15 août, face au GFC Ajaccio). À l'intérieur, les ouvriers sont à pied d'œuvre pour mettre un terme au lifting nécessaire en vue de l'accueil de cinq des cinquante et un matches de l'Euro 2016, et qui permettra, enfin, au PSG de jouir d'un stade moderne. À défaut d'en avoir un aux dimensions plus grandes.

CHÈNE, FEUILLE D'OR ET ŒUVRES D'ART. Dans cet écrin corrigé, où les chantiers ont été entamés en mai 2013, le club a souhaité revoir beaucoup de secteurs et a dépensé pas moins de 75 M€. Notamment pour les vestiaires, gigantesques, et des installations dernier cri. Pour le confort, aussi. Des nouveaux sièges pour tous, un accueil repensé, une partie bar-restauration refaite à neuf. Mais les grandes

manœuvres se situent du côté des latérales Paris et Borelli. Trente ans après la création de son premier salon (328 places, lors de la saison 1985-86), le Parc bénéficiera pour la première fois d'environ 4 500 places d'« hospitalités », contre 1 600 avant le début des travaux. Dans leur logique de développement, les dirigeants ont souhaité se mettre au niveau des grandes écuries européennes (Bayern Munich, Arsenal, Real Madrid, notamment), dont les hospitalités représentent environ 10 % de la capacité de leur stade.

Mais, dans la réalisation de ces espaces qui se terminera fin août-début septembre, les décideurs parisiens se sont démarqués. Bien entendu, ce qui se fait chez les concurrents a été observé... pour mieux s'en défaire. Paris a choisi de rester sur une ligne directrice qui correspond à sa stratégie de développement international : le PSG doit être associé à la capitale, symbole mondial de raffinement. « Quand les gens viennent, il faut qu'ils trouvent cela beau, raffiné, pas luxueux parce que l'on reste dans le sport. On essaye d'apporter cette touche d'apporter cette touche parisienne que l'on ne retrouve pas en Europe. L'idée, c'est de faire un temple du football, mais qui symbolise ce que Paris représente dans le monde », décrypte un membre du club.

Cette distinction, l'équipe dirigeante l'a notamment voulue dans son décorum, en faisant appel à des designers, des artistes et des artisans hexagonaux. À chaque salon son atmosphère, ses codes couleurs et une esthétique de plus en plus soignée en fonction des prix. « Les dirigeants voulaient que ces espaces de convivialité ne soient pas la énième déclinaison de ce qui se fait dans les stades. Ils souhaitaient vraiment avoir un ton particulier », se souvient

Nicolas Adnet, designer chargé de la décoration des loges privatives de l'Avenue du Parc et des clubs Étoile et Vendôme. Du chêne, du cuir, de la feuille d'or, du chrome, du verre laqué et même des œuvres réalisées spécialement par des artistes pour les lieux. Même les toilettes ont eu le droit à ce traitement haut de gamme.

COMME UN AIR DE ROLAND-GARROS.

Cette différence, Paris est aussi allé la chercher dans d'autres sports. Comme le souligne son organigramme, beaucoup de membres du club ont une longue expérience du monde du tennis. De Jean-Claude Blanc à Nasser al-Khelaifi, en passant par Frédéric Longuépée (directeur général adjoint en charge des revenus), nombreux sont ceux qui ont côtoyé l'univers de la balle jaune et ont partagé leur expérience d'un sport qui a depuis longtemps développé le modèle des hospitalités d'excellence. En particulier dans l'accueil des personnes.

D'ailleurs, les loges privatives de l'Avenue du Parc ressemblent, au moins dans leur disposition, étrangement au village de Roland-Garros et les habitués de la Porte d'Auteuil sont souvent les mêmes que ceux de la Porte de Saint-Cloud. En général, une grande majorité d'entreprises (CAC 40, cabinets d'avocats, banques d'affaires,

**SOCIÉTÉS DU
CAC 40, CABINETS
D'AVOCATS,
BANQUES
D'AFFAIRES,
START-UP SONT
LES CIBLES
DU PSG**

start-up montantes), cibles principales du champion de France. Elles peuvent venir « se rencontrer, se parler, échanger et partager des émotions et des moments forts entre amis ou avec des relations d'affaires », comme le précise le PSG par la voix de Jean-Claude Blanc, son directeur général, sur son site Internet. « On ne vient pas au Parc pour capter des clients. On fait cela essentiellement dans une démarche de fidélisation. Vivre des émotions sportives, ça

Ça déménage pour la boutique

Ne cherchez plus la boutique du PSG du côté du Parc des Princes. Dans sa dynamique rénovatrice, le club a déménagé son magasin de l'autre côté de la rue, dans le stade Jean-Bouin. Plus moderne, ce mégastore s'étend sur près de 500 m² et deux niveaux. Depuis son ouverture, le 6 juin, l'espace a déjà attiré 15 000 visiteurs, dont 4 000 clients. Un départ intéressant pour le PSG, qui souhaite faire de cet espace l'une des destinations football de la capitale et qui pourrait lui rapporter près de 5 M€ de chiffres d'affaires annuel. ■ M. C.



DEPUIS L'ARRIVÉE DES QATARIS EN 2011, MEZELÉ PARC DES PRINCES A FAIT SA RÉVOLUTION. ET CE N'EST PAS FINI.

permet de tisser des liens plus personnels avec eux», explique Guillaume Lucchini, habitué de la loge Louvre (NDR : collée au Carré) et qui accompagne des sportifs dans la gestion de leur patrimoine, via sa société Scala Patrimoine.

LES CABINES DE COMMENTATEURS TRANSFORMÉES EN LOUNGE. Si tout n'est pas encore complet, au club on assure que tout sera plein pour la reprise « car beaucoup de clients attendent que les loges soient totalement terminées pour voir le produit ». Malgré leur prix assez élevé, certaines sont même très demandées, avec notamment une liste d'attente pour ceux qui n'ont pas eu la chance de s'y abonner. C'est le cas pour les espaces Louvre et Orsay (10 600 € par personne à l'année). Pour accéder au salon le moins cher, il faudra déboursier 4 700 € (Europe et International) et 19 800 € pour le plus cher (club Champs-Flysées). Sans oublier les salons privatifs. L'Avenue du Parc, ouverte pour la saison 2014-15, est essentiellement dédiée aux principaux sponsors, quand les loges de douze personnes pour les clubs Vendôme et Étoile se vendent à des prix variant entre 216 000 et 500 000 € la saison. Et les prix pourraient encore augmenter dans les années à venir. D'abord, parce que la demande est importante par rapport à l'offre et, ensuite, car sur le terrain les stars sont de plus en plus nombreuses. « Le spectacle offert par l'équipe joue aussi sur les prix, tout comme les trophées gagnés. Tant que la demande sera plus forte que l'offre, ça

augmentera », lâche un dirigeant du club. « On est sur les places hospitalités à un niveau de prix assez élevé en Europe. Quand on compare aux clubs anglais, on est au même niveau. Les entreprises qui sont là payent très cher l'accès à ces 4 500 places qui sont divisées par type de produit et de prestations. Ça nous permet de garder des prix attractifs, notamment en virage où un abonné va payer 16 à 17 € par match pour voir jouer Ibrahimovic, Thiago Silva, Cavani, Pastore... », justifie la direction du club. Dans sa dynamique rénovatrice, le PSG s'est encore démarqué avec la création d'un lounge dans les anciennes cabines de commentateurs et qui fonctionne sur le principe du naming. Sponsorisé par Citroën ou les champagnes Mumm, le DS Lounge tente d'attirer des spectateurs autant intéressés par ce lieu ultra-select que par le ballon rond.

L'ARCHITECTE TAILLIBERT PLANCHE SUR UN ÉCRIN DE 60 000 PLACES. En exploitant son stade au maximum, Paris version QSI est entré dans une autre dimension. Au moment de son arrivée, en 2011, le Parc ne dégageait que 20 M€ de chiffre d'affaires pour en atteindre 75 M€ la saison dernière. Avec 17 espaces à prestations, les dirigeants tablent désormais sur des perspectives entre 90 et 100 M€. Soit environ ce qu'il gagne en

sponsoring et en droits télé. Vu sous cet angle, on comprend mieux pourquoi, fin juin, l'UEFA a desserré l'étreinte de son fair-play financier sur le PSG, dont le recrutement était placé sous surveillance depuis deux ans. « Si l'on n'avait pas pris cette décision de rénover, de faire les travaux vite, tout en jouant au Parc, on n'aurait pas été en mesure de présenter ces éléments-là à l'UEFA, précise un employé du club. Ça nous a permis de dégager des revenus très importants l'an dernier. » Mais les dirigeants n'en ont peut-être pas totalement fini avec les travaux. L'enceinte ne devrait pas être touchée durant les trois prochaines années mais les propriétaires comptent bien agrandir sa capacité. Un mandat a même été donné par le club à Roger Taillibert (89 ans), l'architecte du Parc des Princes, et ses équipes, afin de trouver les solutions techniques pour faire un écran à 60 000 places... comprenant 1 500 places supplémentaires en loges. Pour le moment, aucune issue viable n'a encore été trouvée pour porter le projet, car l'architecte ne souhaite en aucun cas toucher à la façade extérieure de son stade. En interne, on espère qu'une solution sera proposée avant la fin de l'année, même si ce sera très compliqué au vu des contraintes techniques. Mais avec son nouvel outil, ce PSG va pouvoir patienter encore quelque temps. Même si la patience ne fait pas vraiment partie de ses gènes. ■

LES TARIFS DES PLACES EN LOGES SONT COMPARABLES À CEUX PRATIQUÉS EN ANGLETERRE

AU STADE DES STATS

50

Le nombre d'affaires est de 50 millions d'euros, ce qui permettra de dégager le Paris-Saint-Germain pour la saison 2015-16, via ses espaces de prestations. Sur l'ensemble du stade, les dirigeants jouent sur un nombre d'aires entre 9 et 101 M€.

328

Il y a trente ans, le PSG dirigé par Francis Boralli ouvrit sa première loge, de 328 places, qui avait permis à l'époque de dégager près de 500 000 €.

4 500

Le nombre de places en loges du Parc des Princes est environ 10 % de la capacité du stade (48 000 places utilisables par match).

8 000

En démantelant ses bureaux et d'autres locaux de 8 000 m², le PSG a récupéré 8 000 m² qui ont été en partie réaffectés à l'aménagement des loges et hospitalités. L'ancien bureau de Jean-Claude Blanc se situe notamment au niveau du salon Concordé, où un joueur monte après chaque rencontre.

18^e colloque FIDROIT

Depuis plus de 20 ans, FIDROIT, acteur incontournable de l'actualité juridique et fiscale, accompagne les professionnels du patrimoine en leur proposant des formations et des conseils en droit et en fiscalité patrimoniale.

Le 25 juin dernier, à l'occasion du 18^e colloque FIDROIT ayant pour thème « La nécessité d'un conseil renforcé dans un cadre réglementaire de plus en plus exigeant », Guillaume Lucchini, Président de Scala Patrimoine, a été interviewé dans le cadre de l'approche « conseil » opérée au sein de Scala Patrimoine.



Un jury prestigieux pour le prochain Trophée de la Gestion de Patrimoine...

Publié le 16 Juin 2015

Membres du Jury 2015 :

Comité Technique

- Jérôme Barré, Président du Jury, Franklin société d'avocats
- Thierry Sevoumians, La Française Finance Services
- Jean-Denis Errard, Gestion de Fortune

Autres membres du Jury

- Bernard Camblain, Association Française du Family Office
- Sonia Fendler, Generali Patrimoine
- Laurent Joly, Société Générale Private Banking
- Vincent Dupin, UFF
- Christophe Citerne, CMNE
- Céline Duval-Hubert, Neuflyze Vie
- Francis Brune, LCL Banque Privée
- Lila Vaisson-Bethune, BNP-Paribas Banque Privée
- Jean-Marc Brouillard, Cardif
- Grégoire Salignon, Rothschild
- Olivier Samain, Directeur distribution Réseaux Tiers, Axa Thema
- Philippe Jean Peron, Membre du comité exécutif, Banque Transatlantique
- Brice Pineau, Harvest
- Michel Giray, Notaire
- Damien Cornu, Vie plus, lauréat 2014 (témoignage : [cliquer ici](#))
- Guillaume Lucchini, Scala Patrimoine, lauréat 2014 (témoignage : [cliquer ici](#))

Une journée chez Scala Patrimoine

16.06.15



Dix-huit mois d'existence, et 15 millions d'euros d'encours sous conseil, tel est le premier bilan de Scala Patrimoine, cabinet fondé par Guillaume Lucchini. Le développement s'appuie sur une clientèle pluriforme, composée à 80% de professions libérales et de chefs d'entreprise, et à 20% de sportifs et d'artistes. Satisfait par cette phase de décollage, le fondateur envisage désormais de faire grandir son bureau à Paris, d'ouvrir des succursales en province, et de confier un mandat de gestion pour sa clientèle.

Le cabinet a su croître grâce à un dense réseau d'avocats et de fiscalistes qui ne peuvent pas gérer directement les intérêts patrimoniaux de leurs clients. Pour Scala Patrimoine, les professions juridiques sont donc autant, des clients que des apporteurs d'affaires. « Nous sommes appelés par ces cabinets pour continuer le service qu'ils ont mis en place pour leurs clients mais qu'ils ne peuvent pas poursuivre pour des questions de déontologie », précise Guillaume Lucchini. Cela concerne également les sportifs de haut niveau qui, face à l'internationalisation du marché et la complexification des contrats, font de plus en plus appel aux avocats et aux fiscalistes.

Avec un passé professionnel dans le management de carrière d'artistes puis de gestion de patrimoine de sportifs, Guillaume Lucchini a acquis un carnet d'adresses et une légitimité importante pour être crédible auprès de ces deux populations. « Beaucoup de CGP aimeraient conseiller des artistes ou des sportifs mais peu y parviennent. C'est un métier de relations », estime-t-il. Pour Guillaume Lucchini, le sportif est un client compliqué. « Un joueur moyen de football gagne 30 000 euros par mois en Ligue 1, détaille-t-il. Pourtant, près de la moitié vont faire faillite. Ce taux grimpe jusqu'à 75% dans le football américain ».

« Beaucoup de CGP aimeraient conseiller des artistes ou des sportifs mais peu y parviennent. C'est un métier de relations »

Son cabinet est approché par des avocats en relation avec des sportifs professionnels, qui lui confient la gestion du patrimoine de leurs clients. Guillaume Lucchini est rarement en relation directe avec les sportifs professionnels. Sa principale difficulté est de remplacer l'entourage du joueur en matière de gestion, entourage qui peut être fortement nuisible. « Un joueur de football est une entreprise à lui tout seul. Du jour au lendemain, se présente une multitude de nouveaux amis... », ironise Guillaume Lucchini. Il pointe également du doigt les erreurs des banques qui prêtent des sommes importantes sur de longues durées à de jeunes joueurs, en se basant sur le salaire annuel. Pourtant, elles oublient que ces mêmes joueurs peuvent terminer leur carrière sur blessure ou à cause de mauvais choix sportifs. « Nous approchons les jeunes joueurs dès le

centre de formation pour les éduquer, eux et leurs parents, à la capitalisation, explique Guillaume Lucchini. Cela permet également de tisser un lien de confiance ». Au contraire du sportif, il constate que le client artiste est plus sage. « L'artiste a généralement vécu l'intermittence et sait qu'il a besoin de capitaliser, analyse-t-il. Il souhaite donc, avant toute chose, être propriétaire de sa maison ».

Confier un mandat pur actions multi-risques

Pour répondre aux besoins patrimoniaux de ses clients, Guillaume Lucchini utilise une approche qui favorise la liquidité. Les investissements financiers concernent principalement l'assurance-vie, sans comptes-titres, et un peu de PEA pour les clients qui souhaitent conserver une exposition au risque importante. La sélection de gérants s'effectue via les outils Morningstar et Quantalys, et avec une lecture attentive des notes de conjoncture. Une synthèse est ensuite envoyée régulièrement aux clients sous forme de newsletter, nommée « Daily d'initiés ». On retrouve parmi la buy list les principaux gérants de la Place comme la Financière de l'Echiquier, Rothschild & Cie Gestion, ou Carmignac Gestion. Néanmoins, Guillaume Lucchini envisage de confier à un asset manager la gestion d'un fonds dédié ou d'un mandat pur actions avec plusieurs profils de risque, avec un encours avoisinant les 4 millions d'euros, uniquement pour ses clients. L'idée est encore à l'état de projet et aucun prestataire n'a encore été choisi.

Les artistes et les sportifs investissent pour leur part principalement dans l'immobilier afin de garantir une rente lorsque leur carrière sera terminée. Ces investissements sont réalisés avec le levier de l'emprunt, dont le montant doit pouvoir être couvert par les revenus annuels. « Les banques traditionnelles refusent de plus en plus de s'occuper d'artistes car ils n'arrivent pas à déterminer leurs flux de revenus », complète Guillaume Lucchini. La présence d'un CGP auprès de ce type d'investisseurs immobiliers est également importante en matière de fiscalité. « Quand les impôts arrivent dans la boîte aux lettres, les sportifs n'ont généralement pas provisionnés les montants réclamés, raconte Guillaume Lucchini. De même, lorsqu'ils rentrent en France après plusieurs années passées à l'étranger, ils se retrouvent souvent en contentieux avec le fisc car ils n'ont pas pensé aux impôts ».

Un développement basé sur la communication

Depuis l'origine, le cabinet compte deux associés, Guillaume Lucchini et Marion Corbel, et fait intervenir différents spécialistes externes regroupés dans le « carré d'experts ». Aujourd'hui, le fondateur travaille au développement de sa structure, via recrutements internes pour renforcer la masse de conseillers, et partenariats externes pour accroître la visibilité. Au cours du mois de juin, deux banquiers privés juniors vont donc rejoindre la structure. « Mon objectif est d'avoir à terme une quinzaine de collaborateurs à Paris et des bureaux dans les grandes villes de province », précise le fondateur, qui envisage désormais de recruter des profils seniors.

«J'ai beaucoup à apprendre de professionnels aguerris, et ceux-ci peuvent profiter de notre maîtrise de la communication et du développement », complète Guillaume Lucchini. Les deux aspects sont gérés par son associée. D'une part, pour consolider sa proximité avec les professions juridiques, le cabinet sponsorise les Trophées du droit. D'autre part, il noue des partenariats dans des domaines intéressant sa clientèle : galerie d'art, automobile de collection avec la marque Porsche Classic, loge au Parc des Princes... « Nous travaillons beaucoup le marketing car il faut aller chercher la clientèle. Il faut constamment communiquer et apporter une valeur ajoutée », conclut Guillaume Lucchini.

Jean-Loup Thiébaud

Guillaume Lucchini : Dans les coulisses du patrimoine

16.06.15

31 ans, Guillaume Lucchini est un CGP comblé ! Son cabinet, Scala Patrimoine, fondé il y a un peu moins de deux ans, conseille déjà 15 millions d'euros d'encours. Et il peut en outre compter sur son Trophée de la Gestion de Patrimoine gagné en 2014, et deux tableaux du street-artiste américain Shepard Fairey (Obey), accrochés au mur pour mieux accueillir une clientèle avec laquelle il souhaite partager sa passion pour l'art. Pas de doute, pour lui, il exerce « le plus beau métier du monde ».



L'art a jusqu'ici jalonné la vie de Guillaume. Pianiste depuis ses cinq ans, pas une seule journée ne se passe sans qu'il ne déchiffre une partition. Il louât même, durant toutes ses années étudiantes, un piano pour interpréter les œuvres de romantiques comme Chopin ou Beethoven, ses compositeurs préférés. « Quand je rentre du travail, je m'installe 10 minutes, cela suffit pour m'évader et évacuer pas mal de choses », ajoute-t-il.

Pour conclure ses années de Droit, effectuées d'abord à la faculté de Caen puis à celle d'Aix-Marseille, Guillaume choisit de faire parler le cœur et l'esprit. Il opte pour un master mixant fiscalité et propriété intellectuelle, garantissant ainsi un métier, forcément passionnant. Ses stages se déroulent, sans surprise, dans des cabinets d'avocats. Il intègre ainsi en fin de cursus un cabinet anglo-saxon pour travailler la défense du designer Mattia Bonetti contre Ricard, pour utilisation abusive de créations destinées à des séries limitées, dont notamment le fameux soleil stylisé.

Cette expérience réussie lui ouvre les portes du monde de l'art parisien. Sur recommandation, il organise tout d'abord une vente aux enchères d'art primitif chez Tajan, célèbre maison de vente aux enchères en France. Puis, on lui propose de gérer, aux côtés d'un attaché de presse, les carrières d'artistes français et les intérêts d'artistes internationaux de passage en France. Dans son portefeuille, on retrouve alors le danseur Benjamin Millepied, l'humoriste Jeremy Ferrari, le chanteur de soul Percy Sledge le temps d'un concert à l'Olympia, mais aussi Liza Minnelli et Jerry Lee Lewis. « Mon travail portait autant sur la gestion de la carrière que sur les aspects fiscaux et patrimoniaux », précise Guillaume.

Fort de cette dernière expérience, il pénètre en 2009 le milieu de la gestion privée avec un joli carnet d'adresses et un savoir-faire pour parler « patrimoine » avec les artistes. « Si vous présentez quelqu'un sorti de Dauphine pour le conseiller, un artiste ne l'écouterait pas, explique

Guillaume. Ils font plutôt confiance à leur entourage et fonctionnent au bouche-à-oreille. Si vous avez un pied dans le milieu artistique, il vous sera plus facile de convaincre et d'accompagner ce type de clientèle ». Deux ans plus tard, il est approché par Patrick Petitjean, alors PDG de Primonial, pour devenir consultant externe auprès de Sportinvest, filiale dédiée aux sportifs de haut niveau. Il élargit ainsi un peu plus son expertise des enjeux patrimoniaux liés aux carrières courtes, mais l'aspect « salarié » de son poste et l'absence de travail de développement représentent alors des obstacles à son épanouissement. Il décide donc, fin 2013, de « prendre son envol ».



Remise du Trophée de la Gestion de Patrimoine 2014.

Le nom de son cabinet, Scala Patrimoine, est, pour cette âme d'artiste, plein de sens. C'est la Scala de Milan, mais cela veut aussi dire « étape » en italien. Son logo représente, de manière stylisée, le cœur d'orchestre, le premier balcon et le deuxième balcon d'une salle de concert. On ne s'étonne pas, alors, que les artistes représentent 20 % de sa clientèle. Cependant, que l'on ne s'y trompe pas, l'art est avant tout pour lui un outil d'échange et de partage avec ses clients. Les 80 % restant sont des chefs d'entreprise et des libéraux, et nombreux sont ceux qui le surprennent. Guillaume prend en exemple cet ingénieur, passionné de street-art, et impressionné par les deux tableaux Obey qui ornent le mur de gauche de son bureau. Le rendez-vous a, ce jour-là, un petit peu digressé sur l'art. « L'intuitu personae, c'est ça qui est génial dans notre métier », s'émerveille-t-il.



Guillaume au départ d'un tournoi de golf.

Ce serait pourtant trop simple de réduire Guillaume à sa sensibilité artistique. Il possède en effet une autre corde à son arc, ou plutôt à sa raquette. Le tennis est, à côté du piano, son autre grande passion qui le suit depuis l'enfance. Il continue de jouer chaque mercredi entre 22 heures et minuit, seul créneau horaire disponible pour ce CGP qui veut rester très disponible. « Tous mes clients ont mon numéro de portable », lance-t-il. Il s'est également mis au squash, qu'il pratique à l'heure du déjeuner avec un membre de son « carré d'experts » Franck Magne, spécialiste des produits structurés, au club du Jeu de Paume de Paris.

Décidément très actif, il aime aussi fouler les greens le week-end, avec un handicap inférieur à 12. « Le golf est le sport le plus compliqué que j'ai pratiqué, confie Guillaume. Du swing au putt, chaque mouvement est différent et cela demande une coordination parfaite. Il faut être concentré du début à la fin, sous peine de gâcher une belle carte de score sur un coup ». A n'en pas douter, il sait aussi parler aux sportifs. Il propose d'ailleurs à ses clients footballeurs ou passionnés une loge au Parc des Princes. Le récent titre de champion de France du PSG est donc pour lui une bonne nouvelle en tant que supporter, mais aussi en tant que dirigeant d'entreprise. Allez, Guillaume, avouez, Zlatan fait partie de vos clients ?

Jean-Loup Thiébaud

PLACEMENTS

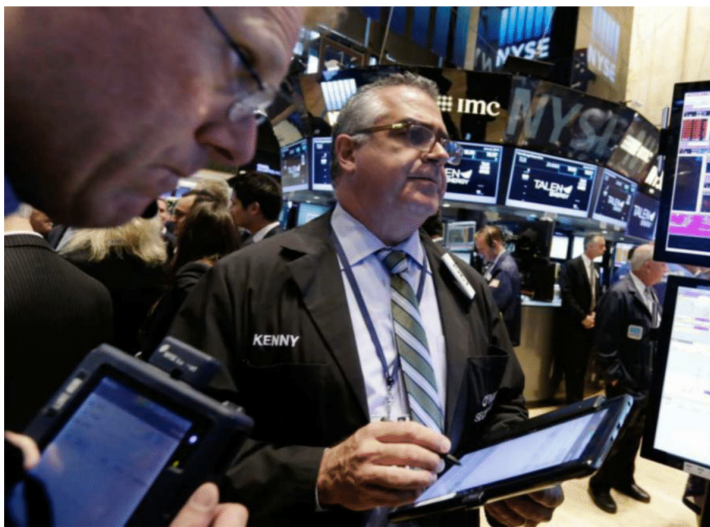
Les Sicav, un outil patrimonial à valoriser

Ces fonds d'investissement permettent de diversifier efficacement son portefeuille, dans un contexte d'épargne sécurisée peu rémunérateur.

Pour des particuliers confrontés à des taux de rendements très bas de leur épargne, et peu enclins à se lancer dans l'acquisition d'actions, les Sicav (sociétés d'investissement à capital variable) offrent une solution alternative intéressante. Et les épargnants ne s'y trompent pas... « En terme d'allocation d'actifs, l'utilisation des Sicav est orientée à la hausse », assure Julien Fleuret, responsable du département financier du cabinet de conseil Haussmann Patrimoine. Les très faibles rémunérations des placements réglementés (livrets A et LDD) et des contrats d'assurance-vie sur fonds en euros conduisent en effet à un déplacement de l'épargne vers les marchés financiers, soumis à davantage de risque. Ces fonds d'investissement constitués en sociétés anonymes peuvent

porter sur une multitude d'actifs différents. Ils permettent, même avec des sommes modestes, de diversifier son portefeuille, ou d'accéder à des marchés sur lesquels le petit épargnant ne peut pas se positionner directement. De même que les Fonds communs de placement (FCP), les Sicav créées par des organismes bancaires ou financiers qui assurent la gestion, permettent de diversifier les risques, en se portant sur des valeurs mobilières variées : actions françaises, européennes ou internationales, obligations d'Etat ou d'entreprises... Tous les panachages sont permis, et l'investisseur peut trouver les produits adaptés aux risques qu'il est prêt à prendre, tout en privilégiant s'il le souhaite des thématiques qui lui paraissent porteuses. Et cela, de manière relativement accessible pour le néophyte qui n'osera pas se constituer lui-même un portefeuille. « En général, souligne Guillaume Lucchini, fondateur de Scala Patrimoine, cabinet de gestion de patrimoine, les investisseurs qui se lancent sur les Sicav sont déjà un peu boursicoteurs, ou férus de finance, et lisent les revues spécialisées. Mais actuellement, avec les taux très bas en Europe, les fonds en euros ne rapportent plus rien, par conséquent de plus en plus d'épargnants cherchent des alternatives. »

Le capital n'est pas garanti
Toutefois, ces produits d'investissement n'offrent aucune garantie de récupérer son capital. Ainsi la première question que doit se poser l'épargnant est de déterminer le degré de risque qu'il est prêt à prendre : les Sicav actions sont les moins sûres, suivies des Sicav obligations, alors que les Sicav monétaires sont les plus sûres. Quoiqu'il en soit, il est important de se faire conseiller par des professionnels, ou au moins de se tenir bien informé... Par exemple en ce moment, selon Julien Fleuret, « on écarte les matières premières de nos portefeuilles, pas du tout porteuses. On sort également du marché américain, sur lesquels on attend une dynamique négative après de bonnes performances, ainsi que de l'Amérique latine. » Des arbitrages difficiles à effectuer pour des débutants. « Pour ceux qui ne connaissent pas les marchés financiers et qui débutent dans les Sicav, on peut conseiller les fonds à formule, précise Caroline Vi-



(AP/Richard Drew.)

ment marketing épargne de LCL. Il s'agit d'investissements sur une durée déterminée, qui sont protégés jusqu'à un certain seuil. Au minimum, l'investisseur peut ainsi ressortir avec le capital investi. » Dans tous les cas, souligne Guillaume Lucchini, « il est essentiel de

se projeter sur plusieurs années : lorsqu'il y a des pertes, c'est le plus souvent parce que l'on a dû retirer des liquidités au mauvais moment. Il faut accepter de laisser l'argent bloqué sur une longue période. »

■ ANNE-BÉNÉDICTE HOCHÉ

EN SAVOIR PLUS À CONSULTER

• Les sites boursiers pour voir les Sicav disponibles et leur évolution : www.boursorama.com, www.zonebourse.com, www.fortuneo.fr

Quelle enveloppe ?

Comme une action, la Sicav peut être détenue dans différentes enveloppes : comptes-titres, assurance-vie ou Plan d'épargne en actions (PEA). La plus évidente, le simple compte-titres, a l'inconvénient majeur d'impliquer une fiscalité importante : les plus-values sont soumises à l'impôt sur le revenu, auquel s'ajoutent les cotisations sociales. Il peut cependant rester intéressant si l'investisseur a cumulé des pertes importantes au cours des dernières années, ces pertes pouvant être imputées sur les bénéfices. De leur côté, PEA et assurance-vie permettent, sous conditions — notamment de durée de détention — de réduire fortement l'imposition. Ainsi, pour un PEA sur lequel aucun retrait n'a été effectué au cours des cinq premières années, les plus-values ne sont pas imposables, et ne sont soumises qu'aux prélèvements sociaux. Attention toutefois à ce que la Sicav choisie y soit éligible : le PEA est réservé aux actifs européens. Pour un contrat d'assurance-vie, le taux d'imposition est allégié si le contrat a plus de 8 ans.

L'AVIS DE...



(DR.)

« Elles permettent d'investir sur des actions internationales »

Loïc BÉCUE
responsable gestion diversifiée pour les particuliers chez Amundi

◆ **Quels sont les avantages des Sicav par rapport à des investissements directs sur des valeurs mobilières ?**
Les marchés sont de plus en plus compliqués, les particuliers ont donc davantage besoin d'être accompagnés, et les Sicav constituent une forme d'accompagnement. Surtout, les Sicav permettent d'investir sur des actions internationales par exemple, classe d'actifs qui coûte très cher pour un particulier qui le ferait directement. Il y a clairement des économies d'échelle non négligeables pour un particulier. Par ailleurs, elles permettent une diversification des risques, qui est essentielle. Vous pouvez ainsi investir sur les actions internationales, le Japon, les obligations de la zone euro, ou encore les valeurs technologiques européennes...

◆ **Sur quels types d'actifs est-il plus intéressant d'investir dans le contexte actuel ?**
Chez Amundi, nous sommes plutôt positifs sur les actions de la zone euro et du Japon. Avec les taux

d'intérêt très bas de la zone euro, le monétaire ne rapporte plus beaucoup. Les Sicav monétaires n'ont donc aujourd'hui que peu d'intérêt, sauf éventuellement pour sécuriser son capital à très court terme. Même constat pour les obligations d'Etat européennes : les taux à 10 ans ont très fortement baissé, elles sont peu rémunératrices. De plus, le jour où les taux reprendront le chemin de la hausse, on constatera des pertes en capital. C'est donc en réalité aujourd'hui une classe d'actifs risquée, ce qu'ont oublié certains particuliers. Quant aux actions, même si elles font souvent peur parce qu'elles sont très volatiles, elles peuvent être intéressantes parce qu'elles offrent des dividendes, de 3 à 3,5 % en moyenne sur la zone euro.

◆ **Vers quelles Sicav se tournent les épargnants ?**
Ils ont compris que le monétaire et les obligations d'Etat rapportent peu, que les actions sont volatiles... Ils se tournent donc davantage vers les Sicav diversifiées : le gérant fait ce qu'il faut pour atteindre l'objectif de performance affiché. On constate un spectaculaire augmentation des investissements dans des fonds diversifiés flexibles. Cela implique que, selon la décision du gérant du fonds, la Sicav peut aussi bien passer sur du 100 % actions que sur du 100 % obligations.

votre argent

COORDINATION MARIE-PIERRE GRÖNDAHL

IMMOBILIER LOCATIF INVESTIR HORS DES SENTIERS BATTUS

*Résidence étudiante, logement neuf, parking, voire un immeuble entier...
Des petits aux grands budgets, l'immobilier locatif offre de nombreuses opportunités d'investissement.*



Prix en baisse et taux d'intérêt historiquement bas : les conditions ont rarement été aussi propices pour investir dans la pierre. Acquérir un bien pour le louer permet entre autres de préparer le financement de la retraite, ou d'anticiper le coût des études des enfants. Mais, avant de faire le premier pas, une question doit toujours être examinée : le profil de l'investisseur. « Certains privilégient la rentabilité, d'autres souhaitent optimiser leur fiscalité ou encore valoriser leur patrimoine avec une plus-value à la clé », détaille Jean-François Buet, président de la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim). Une fois la réponse trouvée, reste à engager les démarches pour concrétiser l'investissement. « Plusieurs formules existent en fonction de votre profil et de votre budget. Mais, dans tous les cas, l'investissement locatif constitue une

bonne façon de se constituer un patrimoine », affirme Laurent Vimont, président de Century 21.

Même avec un budget serré, les portes de l'investissement locatif ne vous sont pas fermées. Avec moins de 100 000 €, plusieurs possibilités s'offrent à vous : parking, logement occupé, résidence étudiante, mais aussi des biens plus classiques, y compris en Ile-de-France. Si vous pouvez investir davantage, il faudra choisir entre le neuf et l'ancien. Entre optimiser votre fiscalité grâce au dispositif Pinel et acheter un logement ancien moins cher, tout en profitant d'un meilleur emplacement, il faut trancher. Et si vous êtes déjà propriétaire de plusieurs biens, le démembrement peut vous permettre de vous créer un capital supplémentaire sans pour autant vous pénaliser fiscalement.

(Suite page 110)

votre argent



PETITS BUDGETS Acheter à moins de 100 000 € c'est possible

Acquérir un logement pour le louer avec un budget serré n'est pas une utopie. Des astuces méconnues, mais avantageuses, existent.

L'investissement locatif, un casse-tête pour les petits budgets? Pas forcément. L'achat de parking peut être un moyen de se lancer. «Arbitrez d'abord entre un bien rare, plus cher à l'achat mais qui perdra peu de valeur, et un bien moins cher mais plus rentable», préconise Charles Gérard, fondateur de monsieurparking.com. Autrefois disparates, les prix ont tendance à s'uniformiser – les rendements aussi: «Il est moins facile qu'il y a cinq ans d'avoir une rentabilité exceptionnelle, allant jusqu'à 20%», constate-t-il. Dans un parking couvert, choisissez le premier sous-sol, plutôt que le troisième jugé moins sûr par les femmes.

Trop peu connue, l'acquisition d'un bien occupé représente un bon compromis pour investir dans la pierre. «Vous gagnez du temps et de l'argent, puisque le locataire est déjà trouvé», explique Alexandre Cointet, directeur du département investisseurs chez Vaneau. «Vous signez chez le notaire, le lendemain votre investissement est déjà rentable», renchérit Jean-François Buet, président de la Fnaim. Comme vous n'avez pas la jouissance de votre bien, une décade sur le prix d'achat s'applique: «Elle peut varier de 5% à 50%, en fonction de la taille du

logement, de la demande locative, mais aussi de l'âge du locataire», explique Alexandre Cointet. Avant la signature du compromis de vente, vous avez accès au dossier du locataire et savez d'emblée s'il paie régulièrement le loyer. Par ailleurs, «l'accès au crédit est facilité, puisque la banque est sûre que les mensualités seront payées», souligne Alexandre Cointet. Seul bémol, le locataire étant déjà en place, le bail peut courir sur plusieurs années. Ce que vous gagnez sur le prix d'achat, vous le perdez en liberté d'action.

Autre possibilité, l'immobilier «géré». Le ticket d'entrée pour une résidence étudiante se situe aux alentours de 50 000 €. «Le rendement atteint 3% à 4%, quand toute la gestion de la location est déléguée», précise Benjamin Nicaise, président de Cerenicimo. Privilégiez une localisation en centre-ville. Laisseée pour compte mais tout aussi rentable: la résidence de tourisme. Avec ce type d'investissement, le rendement peut atteindre 5%. Pour la fiscalité, il faut choisir entre le «Censi-Bouvard», réducteur d'impôt, et le statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP), qui crée des revenus défiscalisés, souvent plus intéressants. ■ *(Suite page 112)*

Investir dans l'immobilier d'entreprise via les scpi

Les SCPI (société civile de placement immobilier) sont proposées par des banques ou des sociétés de gestion. Les plus recherchées sont les SCPI de rendement, qui investissent dans les bureaux et les commerces, à partir d'un montant de 5 000 €, avec des dividendes trimestriels. «Depuis vingt-cinq ans, les SCPI ont assuré plus de 5% de rendement net», observe Laurent Fléchet, président de Primonial REIM. «Les frais de gestion, de 6% à 12%, varient en fonction des loyers encaissés», détaille Jonathan Dhiver, fondateur de meilleurescpi.com. Le droit d'entrée représente 6% à 10% du montant de l'investissement. Pour amortir ce coût et bénéficier de la revalorisation des parts, mieux vaut les garder longtemps. «La durée de détention recommandée est de huit à dix ans», rappelle-t-il.



« Pour 60 000 €, vous pouvez acheter un appartement de 40 mètres carrés »

Laurent Vimont, président de Century 21

Paris Match. Quel type de biens peut-on acheter à moins de 100 000 €?

Laurent Vimont. Dans bien des régions, le prix au mètre carré s'élève à 1 500 €. Il est donc possible d'acquérir un studio ou un deux pièces. En faisant un calcul rapide, pour 60 000 €, vous pouvez acheter une surface de 40 mètres carrés.

Et en Ile-de-France?

Oubliez Paris! Il faut bien distinguer la capitale (8 000 €/m²) du reste de la France (2 400 €/m²). Vous pouvez cibler un achat en

«première couronne», notamment au nord-est où des investissements se réalisent entre 75 000 € et 100 000 €. Pour ce prix, vous aurez un studio ou un appartement d'une pièce.

Comment faire le bon choix?

Vérifiez s'il y a une demande locative. Regardez les annonces immobilières. Allez visiter, achetez un bien dans lequel vous auriez envie d'habiter et ne jouez pas que sur la rentabilité. Préférez les périphéries des grandes villes. Intéressez-vous aux logements près des commerces, des écoles et bien desservis par les transports.

votre argent



BUDGETS INTERMÉDIAIRES Jusqu'à 400 000 €, un investissement sur mesure

Logement neuf ou ancien, prenez le temps de peser le pour et le contre. Et déterminez l'emplacement et vos objectifs avant d'acheter.

N neuf ou ancien? Dans les deux cas, c'est l'emplacement qui prime. Investir dans le neuf vous permet d'optimiser votre impôt, grâce au dispositif Pinel: vous vous engagez à louer pendant six, neuf ou douze ans, en échange d'une réduction d'impôt de 12%, 18% ou 21%. Attention, il faut respecter certaines contraintes comme des loyers et des ressources plafonnés, ou encore la localisation du bien. « Désormais, vous avez le droit de louer à vos ascendants et descendants. Si vous avez des enfants, achetez de préférence dans la ville où ils feront leurs études », conseille Laurent Vimont, président de Century 21. Mais cette solution implique aussi « un prix d'acquisition plus élevé et un manque de recul sur le montant des charges, notamment pour le chauffage et l'eau », nuance Jean-François Buet, président de la Fnaim.

Un achat dans l'ancien, lui, n'offre pas d'avantage fiscal, excepté le déficit foncier imputable sur les revenus de même nature si vous réalisez des travaux. Le prix d'achat est en revanche moins élevé, et le choix d'emplacements et de types de bien, plus large. « Comme le logement a déjà été loué, vous avez aussi plus de recul sur le montant du loyer et les charges de copropriété », ajoute

Jean-François Buet. Dans un cas comme dans l'autre, achetez là où la demande locative est forte, dans des bassins d'emploi. « Allez visiter, ne vous contentez pas d'une recherche en ligne et achetez près de chez vous, dans un secteur que vous connaissez », conseille Nicolas de Bucy, directeur patrimonial au Crédit foncier immobilier. Question rendement, « privilégiez les deux pièces et les studios, plus rémunérateurs », conclut-il. Louer un appartement meublé peut être un bon calcul, grâce au statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP).

Les revenus locatifs peuvent être déclarés sous deux formes: le « micro-BIC », qui octroie un abattement forfaitaire de 50% sur les revenus taxables, alors que le régime « réel » offre la possibilité de déduire toutes vos charges de vos revenus. « Le régime réel est souvent plus favorable, précise Maud Velter, directrice associée de Lodgis. Vous vous constituez un patrimoine pour lequel vous ne payez pas d'impôt les premières années. » Les loyers sont en moyenne supérieurs de 15% par rapport à une location vide. Mais la gestion du bien demande plus de temps, car il faut entretenir les équipements. « La connexion Internet et le lave-linge sont presque indispensables », prévient-elle. Optez pour une décoration moderne et sobre. N'oubliez pas que de nombreux locataires n'ont pas le temps de se déplacer: leur choix s'effectue seulement sur photos. ■

(Suite page 114)



Rénover pour louer

Henry Buzy-Cazaux, président de

l'Institut du management des services immobiliers (IMSI)

Paris Match. Acheter un bien à rénover pour le louer, un bon pari?

Henry Buzy-Cazaux. Vous avez tout à y gagner. Vous achetez un bien à 100 000 € en mauvais état, puis vous y engagez les travaux nécessaires. Il va valoir immédiatement 130 000 €. Vous valorisez votre patrimoine et vous pourrez demander un loyer plus élevé. Quand un logement est bien entretenu, il se loue plus facilement, ce qui évite la vacance et la perte de revenus. Et le locataire respectera davantage un bien en bon état.

Existe-t-il des aides à la rénovation?

L'investisseur peut déposer un dossier auprès de l'Agence nationale de l'habitat (Anah), mais aussi se renseigner auprès des villes qui accordent des aides à la rénovation. Il peut également bénéficier du régime fiscal du « déficit foncier » qui est très favorable et réduire fortement sa base imposable.

Rénover un logement convient-il à tout type d'investisseur?

Rénover son bien implique que l'on s'en occupe. Il faudra se charger de trouver des artisans et surveiller l'avancée des travaux. Si vous n'avez pas le temps de faire tout cela, vous allez au-devant de déconvenues.

Comment établir le « bon » loyer?

Le marché local. « Analysez le montant des loyers des biens proches du vôtre. Regardez s'ils sont neufs ou anciens mais aussi les équipements comme l'ascenseur ou le parking », conseille Roselyne Conan, responsable du pôle juridique de l'Anil (Agence nationale pour l'information sur le logement). **La législation.** Vérifiez si votre bien se situe dans une zone « tendue », c'est-à-dire une zone urbaine de plus de 50 000 habitants, où il existe un déséquilibre entre l'offre et la demande de logements (liste fixée par décret). Dans ces secteurs, le loyer maximal applicable est celui du précédent locataire, éventuellement révisé en fonction de l'évolution de l'IRL (indice de référence des loyers), sauf en cas de gros travaux ou de loyer manifestement sous-évalué.

votreargent

GROS BUDGETS

Misez sur des opérations originales

Le démembrement d'un appartement ou l'achat d'un immeuble en bloc, s'ils sont bien préparés, peuvent vous permettre d'optimiser votre patrimoine.

Comment générer de nouveaux revenus en réalisant une plus-value, sans alourdir sa fiscalité? Les investisseurs avertis peuvent se tourner vers le démembrement. Le principe? La pleine propriété du bien est divisée avec, d'un côté, la nue-propriété et, de l'autre, l'usufruit. Concrètement, vous achetez le logement mais en laissez l'usage de manière temporaire. **« Dans un contexte de baisse des prix de l'immobilier, vous pouvez vous prémunir en achetant un bien 40% en dessous du prix du marché », indique Guillaume Lucchini, associé-fondateur du cabinet Scala Patrimoine.** L'usufruitier est souvent un bailleur social. Pendant toute la période du dé-

membrement, de quinze à dix-huit ans en général, le propriétaire ne touche aucun loyer et ne gère pas le bien qu'il a acheté. Il ne paie ni les travaux ni la taxe foncière, réglés par l'usufruitier. A la fin de l'opération, la pleine propriété revient à l'acheteur. « La durée de l'usufruit doit figurer dans le contrat, ainsi que l'obligation pour le bailleur social de remettre à neuf le logement à la sortie », avertit Thierry Thomas, notaire en Loire-Atlantique.

Si, sur le papier, acquérir la nue-propriété d'un bien est alléchante, ce mode d'acquisition est réservé aux investisseurs qui peuvent se permettre de ne percevoir aucun revenu pendant une quinzaine d'années. Dans le cas où vous contractez un prêt pour cette opération, le remboursement de l'emprunt est un déficit qui pourra être imputé sur les autres revenus fonciers engrangés. « L'autre avantage réside dans le fait que le montant investi sort de l'assiette de l'ISF pendant toute la durée du démembrement », complète Vincent Dupin, responsable des techniques patrimoniales à l'Union financière de France (UFF).

Pour profiter d'une décote forte à l'achat, optez pour un immeuble entier. « Mais, attention, il y a un tel appétit sur les immeubles dans Paris que la réduction est passée de 20% à 10% en quelques années », prévient Joachim Azan, président de Novaxia. Si vous êtes prêt à vous lancer dans de gros travaux, pensez aux immeubles de bureaux. « Soyez vigilant quant à la situation technique et juridique de l'immeuble, surtout en présence de lots d'habitation occupés », alerte Renaud Capelle, directeur immobilier adjoint de l'UFF. A la fin des travaux, vous pouvez soit conserver l'immeuble dans votre patrimoine avec un objectif de rendement, soit le revendre en bloc ou par appartement pour viser une plus-value. « L'idéal serait un immeuble mixte vacant de centre-ville, avec des travaux de rénovation et constitué de moins de cinq lots », résume Renaud Capelle. Une catégorie plutôt rare. ■

3 clés
pour investir à l'étranger
avec Alexander Kraft*

Type de location.

À l'année, préférez des villes dynamiques, où la demande est forte et les loyers élevés comme Londres ou Genève. Pour une location saisonnière, optez plutôt pour une destination touristique comme le Maroc ou l'île Maurice.

Gestion locative.

Mieux vaut se tourner vers un professionnel de l'immobilier sur place. Il vous guidera dans votre achat et pourra s'occuper de la gestion par la suite.

Fiscalité.

Gare à la variation des taux de change. Pour minimiser le risque, l'achat doit s'effectuer dans la monnaie locale au dernier moment. Question fiscalité, chaque pays a ses propres taxes à l'achat. Enfin, les revenus fonciers seront imposés selon le régime français.

* P-DG de Sotheby's International Realty France



Entrez dans un « club deal »

Guillaume Lucchini, associé-fondateur du cabinet Scala Patrimoine

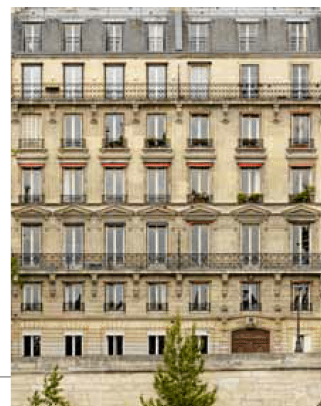
Paris Match. Quel est le principe du « club deal »?

Guillaume Lucchini. Il réunit un nombre limité d'investisseurs, entre trois et dix, autour d'un projet immobilier commun. On se place dans la situation d'un propriétaire qui a déjà plusieurs biens et qui souhaite se diversifier. Notre cabinet crée un véhicule d'investissement (société civile immobilière, OPCI) puis trouve l'actif immobilier qui correspond à ce que veulent les investisseurs – un immeuble de bureaux, un hôtel... Au moment de l'achat, ils signent un pacte d'associés qui définit le moment où ils sortiront de l'investissement. **Quel est le montant du ticket d'entrée?**

En moyenne, les membres d'un club deal apportent chacun entre 300 000 à 500 000 € de fonds propres (25%) en sus de l'emprunt contracté (75%). L'investissement total est souvent compris entre 3 000 000 et 10 000 000 €.

Comment rentabiliser cet investissement?

Avec les taux d'emprunt au plus bas, le montage consiste à optimiser le levier de l'emprunt, c'est-à-dire autofinancer les remboursements du prêt avec les loyers perçus.



GESTION DE PATRIMOINE & GESTION D'ACTIFS • CLASSEMENTS

CLASSEMENT 2015 DES MEILLEURS INDÉPENDANTS DU PATRIMOINE

Conseils en gestion de patrimoine indépendants (CGPI), agents généraux d'assurance

Dans chaque groupe, les classements sont établis par ordre alphabétique

CABINETS	PRÉSENCE	ÉQUIPE ANIMÉE PAR...
INCONTOURNABLE		
Allure Finance	Paris	Edouard Petitdidier, Jean-François Fliti
Cyrus conseil	Paris et réseau en province	Meyer Azogui
Equance	Montpellier, étranger	Olivier Grenon-Andrieu, Didier Bujon
Herez Patrimoine	Paris	Patrick Ganansia, Michel Patrier, Bernard Dordain
Novalfi	Aix-en-Provence	Rodolphe Guillemin
EXCELLENT		
Crystal Finance	Paris, étranger	Bruno Narchal, Yves Martin, Jean-Maximilien Vancayezelle
Expert & Finance	Lyon	Bertrand Boré
Financière de l'Oxer	Boulogne-Billancourt	Benoît Jauvert, Arnaud Mortini
Htax Planners	Paris	Fabrice Lagréou
Tissier de Mallerai & Associés	Paris	P. Tissier de Mallerai, M. Piscopello, B. Perche, M. Berrenbaum, N. Boitard, Z. Moss
FORTE NOTORIÉTÉ		
Alexandre Finance	Paris	Michel Peronne
Arkeon Finance	Paris	Robert de Vogüé
Balthazar gestion privée	Paris	Guillaume Evrard, Thierry Creux
De Lignières Patrimoine	Paris	nc
Institut du Patrimoine	Paris	Stéphane Peltier, Stéphane Cremades, Arnaud Dubois
Montsegur Finance	Paris	Alexandre Eyt-Dessus
Scala Patrimoine	Paris	Guillaume Luchini
EXPERTISE NOTOIRE		
Axios	Annecy	Bruno Petit
Experts en patrimoine	Paris	Philippe Darneau, Richard Houbron
Groupe Financière du Capital	Toulouse (Balma)	Jean-Luc Delsol
Haussmann Patrimoine	Paris	Emmanuel Narmat
Omega Patrimoine	Paris	Xavier Besnard, Julien Barré
Massena Partners	Paris, Genève, Londres, Luxembourg	Luc Goubet
Platineos	Paris	Samantha Rouach, Raphaël Regensberg
Vernet Conseil	Paris	Stéphane Vernet
Witam	Neuilly-sur-Seine	Benoist Lombard, Arnaud Perrin
PRATIQUE RÉPUTÉE		
Agence française du patrimoine	Paris	Stéphane Deschanel
Agora Finance	Paris	Aurélien Guichard
Cara Partners & Investors	Paris	Christophe Harvet
Cofige Patrimoine	Paris	Claude Aumenier
Family Partners	Paris	Jean-François Chatelain
Fiducée gestion privée	Paris	Thierry Borde
Megara Finance	Paris	Jean-Pierre Rondeau
Opti Finance	Paris	Dominique Payen
Patrimoine conseil	St-Marcel les Valences	Jean-Marc Galent
Segefi	Paris, Strasbourg	Jérôme Jabaud
Tanguy Finance	Rennes	Vincent Tanguy
Valoris Patrimoine	Paris	Christophe Dubant

PATRIMOINE

Quelques cabinets parmi les meilleurs

Cyrus Conseil :

un temps d'avance sur ses concurrents



Meyer Azogui

Leader :
Meyer Azogui

Track record : créé il y a plus de vingt-cinq ans, Cyrus Conseil est un acteur pionnier de la gestion de patrimoine en France. Avec aujourd'hui plus de 2 milliards d'euros d'encours sous gestion, le groupe est de loin le premier CGPI de France. Avec une quinzaine de bureaux partout en France, Cyrus Conseil dispose d'un maillage territorial efficace.

Équipe & différenciation : disposant de plus de 135 collaborateurs, Cyrus Conseil propose une offre complète en termes de gestion de patrimoine grâce à des filiales d'investissement immobilier et une société de gestion détenue en propre. À noter également, le modèle intrapreneurial : le capital est détenu à 63 % par les managers salariés.

Scala Patrimoine :

un nouveau souffle sur le conseil patrimonial



Guillaume Lucchini

Leader :
Guillaume Lucchini

Track record : fondé en 2014 avec l'appui du groupe Primonial, Scala Patrimoine est un jeune cabinet de conseil spécialisé en gestion de patrimoine. Guillaume Lucchini accompagne depuis de nombreuses années des dirigeants d'entreprise, des associés de cabinets d'avocats ou encore des artistes et des sportifs sur tous les aspects de leur patrimoine.

Équipe & différenciation : Scala Patrimoine complète son expertise par un carré d'experts fondé avec des avocats fiscalistes, des notaires ou des experts-comptables. Guillaume Lucchini a été récompensé en 2014 par le Trophée de la gestion de patrimoine.

MÉTHODOLOGIE DES CLASSEMENTS

Les critères de classement retenus sont :

- Notoriété et réputation de la structure sur son marché
- Taille de l'équipe, séniorité des associés (partners), managing director, dirigeants... niveau de formation des consultants ou collaborateurs
- Nombre et qualité des dossiers traités par la structure
- Prestige, diversité et internationalisation de la clientèle
- Croissance de l'équipe et chiffre d'affaires de l'activité concernée

Les classements sont établis au moyen des outils suivants :

- **Méthode des questionnaires :**
Envoi aux structures qui figurent d'ores et déjà dans les classements *Décideurs* ainsi qu'à celles susceptibles de les intégrer. Elles sont notamment invitées à communiquer des informations relatives à leur organisation, à leur track record ainsi qu'à leur marché.

- **Méthode qualitative :**
De plus, les équipes de *Décideurs* réalisent un nombre important d'entretiens. Ces entretiens nous permettent non seulement d'en apprendre davantage sur les structures citées dans les classements, mais également d'évaluer la dynamique dans laquelle s'inscrivent les firmes et les équipes évaluées. Les analystes et responsables de marché rencontrent par ailleurs un nombre important de clients (entreprises, fonds, banques...), qui ont l'opportunité de partager les points de vue privilégiés sur les meilleurs acteurs et conseils du marché concerné. Une occasion pour celles-ci de commenter et d'apporter des informations inédites sur le marché ainsi que sur leurs conseils respectifs.

LES CLASSEMENTS DÉCIDEURS

TITRE DU CLASSEMENT	
Type de structure présente dans le classement	
Dans chaque groupe, les classements des cabinets sont par ordre alphabétique	
STRUCTURE	ÉQUIPE ANIMÉE PAR
INCONTOURNABLE	
1 Structure	Équipe d'associés
Structure	Équipe d'associés
EXCELLENT	
2 Structure	Équipe d'associés
Structure	Équipe d'associés
Structure	Équipe d'associés

Catégorie

Sous-partie de la catégorie (suppose une différence, celle-ci demeure néanmoins inférieure à celle séparant deux catégories)

FICHE DE SYNTHÈSE ÉDITORIALE

<p>Nom et Prénom</p> <p>Leaders : Xxxx</p> <p>Associés : Xxxx</p> <p>Équipe : Xxxx</p> <p>Création : Xxxx</p>	<p>Track record : Pore rem qui invelique nimet, quis verovid minis si nam quiatemod evenis velis de et reculluptia dolupta tureptati inci aliaeri doloreperum expella doloretur andi-tiur? Accabo. Nem assuscis magnat hilDest quae poreped quo idus molecus eossi tecto blam dolumen dicabo. Iquam, quantiRupta, quae poreped quo idus molecus eossi tecto blam dolumen dicabo. Iquam, quantiRupta.</p> <p>Différenciation : Pore rem qui invelique nimet, quis verovid minis si nam quiatemod evenis velis de et reculluptia dolupta tureptati inci aliaeri doloreperum expella doloretur andi-tiur? Accabo. Nem assuscis magnat hilDest quae poreped quo idus molecus eossi tecto blam dolumen dicabo. Iquam, quantiRupta, quae poreped quo idus molecus eossi tecto</p>
	<p>Leader de l'activité</p> <p>Extrait des dossiers ou typologie de dossiers illustrant et confortant la position du cabinet dans les classements</p> <p>Sont retenus les éléments qui dans l'organisation de l'équipe ou dans le parcours de ses leaders distinguent la structure de ses concurrents</p>



« L'attractivité du nouveau dispositif d'investissement locatif est liée à la souplesse offerte aux investisseurs »

Sylvia Pinel
ministre du Logement, de l'Égalité des territoires et de la Ruralité

La ministre du logement réaffirme dans nos colonnes son ambition d'atteindre l'objectif de 50 000 logements locatifs intermédiaires produits par an.

Décideurs. Qu'attendez-vous des principaux assouplissements apportés au dispositif d'investissement locatif ?

Sylvia Pinel. Ce dispositif permet de bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu pour l'acquisition ou la construction d'un logement neuf, en contrepartie d'un engagement à le louer à un prix inférieur à celui du marché. Le dispositif répond à un double objectif : construire des logements dans les zones tendues, c'est-à-dire celles où les besoins en logements sont les plus importants et les loyers les plus élevés, et offrir des loyers « intermédiaires » entre ceux du marché privé et du logement locatif social, accessibles aux ménages qui, sans avoir accès au parc social, éprouvent des difficultés à se loger sur le marché libre. Les premiers éléments de bilan du dispositif précédent ont montré que les résultats n'étaient pas à la hauteur des enjeux. C'est pourquoi j'ai souhaité le rénover pour le rendre plus attractif et atteindre l'objectif de 50 000 logements locatifs intermédiaires produits par an par ce dispositif. Ces évolutions sont de deux ordres. Tout d'abord, concernant les investissements réalisés à compter du 1^{er} septembre 2014, nous donnons une flexibilité aux investisseurs pour moduler la durée d'engagement. Ils pourront donc louer leur bien six, neuf ou douze ans en fonction, au lieu de seulement neuf dans le dispositif précédent, en contrepartie d'avantages fis-

caux proportionnels, c'est-à-dire qu'ils bénéficieront, respectivement de 12 %, 18 % ou 21 % de taux de réduction d'impôt. De plus, les particuliers réalisant un investissement locatif auront la possibilité de louer à leurs ascendants et descendants à partir du 1^{er} janvier

Décideurs. Cette nouvelle mesure sera-t-elle plus rentable pour les investisseurs que la précédente ?

S. P. L'attractivité du nouveau dispositif d'investissement locatif est liée à la souplesse offerte aux investisseurs. Pour de nombreux ménages aux revenus moyens, c'est une opportunité pour les aider à accéder à la propriété, et les accompagner dans ce cap difficile que représente pour certaines familles, la période où les enfants sont étudiants et qui ont besoin d'un logement.

Décideurs. Certains critiquent le coût trop important des dispositifs d'investissements locatifs. Que leur répondez-vous ?

S. P. Il faut être pragmatique et l'impact budgétaire de ces aménagements est relativement modeste par rapport à l'effet de ce dispositif sur la production de logements. Avec ces nouvelles mesures, notre objectif est de construire 50 000 logements intermédiaires par an, contre 35 000 en 2013. Ils viendront s'ajouter aux 25 000 autres financés par l'État et la Caisse des dépôts sur cinq ans comme annoncé par le président de la République, en plus des 10 000 programmés par le fonds Argos pour les investisseurs institutionnels (assureurs, caisses de retraite etc.).

Décideurs. Est-il envisageable que le dispositif soit, à l'instar du Malraux, exclu du mécanisme du plafonnement global des niches fiscales ?

S. P. En ce qui concerne les investissements locatifs réalisés en Outre-Mer, le plafond a été relevé à 18 000 euros par an afin de ne pas limiter uniquement la production à des logements d'une ou deux pièces compte tenu du taux de réduction d'impôt particulier en Outre-mer. En revanche, le plafond me semble adapté dans l'Hexagone. Par exemple, pour un investissement moyen de 200 000 euros, la réduction d'impôt s'élève à 4 000 euros par an, bien en dessous du plafond de 10 000 euros. ●

« L'impact budgétaire de ces aménagements est relativement modeste par rapport à leurs effets sur la production de logements »

caux proportionnels, c'est-à-dire qu'ils bénéficieront, respectivement de 12 %, 18 % ou 21 % de taux de réduction d'impôt. De plus, les particuliers réalisant un investissement locatif auront la possibilité de louer à leurs ascendants et descendants à partir du 1^{er} janvier

GESTION DE PATRIMOINE & GESTION D'ACTIFS • TENDANCES



« L'investissement Pinel ne s'adresse qu'à peu d'investisseurs »

Guillaume Lucchini
 président, Scala Patrimoine

La portée du dispositif Pinel est minimisée par le président de Scala Patrimoine en raison principalement d'un plafond global des niches fiscales trop bas.

Décideurs. Quels sont les principaux changements apportés par le nouveau dispositif « Pinel » ?

G. L. Deux changements importants sont à noter.

Le premier porte sur la durée et le taux de la réduction d'impôt. Contrairement au dispositif « Duflot », les épargnants qui réaliseraient un investissement immobilier locatif « Pinel » peuvent bénéficier d'un avantage fiscal variable selon la durée de location du bien. Un investisseur qui louerait le logement pendant six ans se verra ainsi offrir une réduction d'impôt de 12 % tandis que ceux qui feront le choix de le mettre en location durant neuf ans ou douze ans bénéficieront respectivement d'un taux de 18 % et 21 %. En modulant ainsi leur durée de location, les propriétaires peuvent adapter leurs investissements locatifs à leur stratégie patrimoniale. Ceux qui souhaitent récupérer le logement à moyen terme pour le mettre, par exemple, à la disposition de leurs enfants pourront écourter la location du bien à seulement six ans. *A contrario*, ceux qui réalisent cette acquisition dans l'objectif de se constituer une retraite complémentaire auront la possibilité d'optimiser leur investissement et bénéficier d'une réduction d'impôt plus élevée en louant le bien pendant douze ans.

Second changement apporté par cette nouvelle mouture, le propriétaire peut désormais louer le bien à l'un de ses ascendants ou descendants.

« L'avantage fiscal ne doit pas être une fin en soi »

Décideurs. Cette nouvelle mouture répond-elle aux besoins des investisseurs ?

G. L. Le dispositif « Pinel » ne répond que dans une certaine mesure aux problèmes des investisseurs. Si l'on peut se réjouir de l'augmentation du taux de la réduction d'impôt offerte aux contribuables à long terme et de la modification du zonage de certaines grandes villes (Lille, Montpellier, Marseille ou

Lyon), il convient cependant de minimiser sa portée en raison du maintien du plafond global des niches fiscales à 10 000 euros. En pratique, l'investissement Pinel ne s'adresse qu'à peu d'investisseurs. En effet, les contribuables qui bénéficient, par exemple, d'une réduction ou d'un crédit d'impôt au titre de la garde de jeunes enfants ou de l'emploi d'un salarié à domicile voient leur capacité d'optimisation fiscale très largement obliérée.

Décideurs. À quelle typologie de clientèle s'adressent les SCPI « Pinel » ?

G. L. De manière générale, les SCPI permettent aux épargnants de diversifier leur patrimoine immobilier et de mutualiser les risques locatifs, s'évitant notamment des chocs de trésorerie provoqués par l'absence de locataires ou le non-paiement des loyers. La pierre papier est également une solution efficace pour les contribuables qui souhaiteraient optimiser l'utilisation du plafond global des niches en allant chercher des plus petits tickets. Les investisseurs portant un intérêt aux SCPI fiscales doivent toutefois savoir que seul le premier acquéreur des parts profite de l'avantage fiscal. La revente sur le marché secondaire est donc très difficile et peu liquide. Le bénéfice de la réduction d'impôt est, en outre, subordonné à une obligation de conservation des parts pour une certaine durée, parfois plus longue que pour un investissement en direct.

Décideurs. Quels conseils pratiques donneriez-vous aux investisseurs qui souhaiteraient acquérir un logement dans le cadre du dispositif Pinel ?

G. L. Il convient de ne pas être obnubilé par la réduction d'impôt, l'avantage fiscal ne doit pas être une fin en soi. La défiscalisation est la cerise sur le gâteau d'une stratégie globale préalable. Je conseille, en outre, aux investisseurs de s'assurer de la qualité de l'emplacement du logement en allant voir le bien sur place. Il me semble tout aussi important de vérifier que cette acquisition est bien en phase avec leurs objectifs patrimoniaux. Pour cela, il est nécessaire de faire réaliser un audit patrimonial préalable auprès d'un conseiller en gestion de patrimoine certifié. Un contribuable ayant, par exemple, le projet de s'expatrier n'aurait aucun intérêt à réaliser un tel investissement, car pour bénéficier de la réduction d'impôt il est obligatoire d'établir sa résidence fiscale en France. ●

Argent & Patrimoine 2^{ème} partie : Placements financiers

Comment préparer sa retraite en diminuant ses impôts ?



Depuis une dizaine d'années, la retraite est devenue l'une des préoccupations principales des Français. Les retraités de l'Hexagone, qui représentent près d'un quart de la population et plus de 15% du PIB en 2013, imposent au gouvernement de réformer ce système économiquement non viable. L'Organisation

de coopération et de développement économique (OCDE) tend à imprimer 2 axes dans le cadre de cette réforme, à savoir le report du départ à la retraite qui devrait se faire à 67 ans minimum en 2050 et la réduction des avantages liés au système des retraites. Les actifs doivent travailler plus

Argent & Patrimoine 2^{ème} partie : Placements financiers

longtemps pour obtenir des retraites moins généreuses. Dans ce cadre-là, la préparation individuelle de la retraite est devenue une obligation vitale.

Il est important de noter qu'un salarié verra sa pension de retraite diminuer de 20% par rapport à son dernier revenu, un cadre de 40% et un travailleur non salarié (TNS) de 50%.

Les outils de préparation à la retraite

Il existe aujourd'hui plusieurs solutions visant à se créer un complément de revenus. Elles peuvent être :

- **financières** (de type PEA ou assurance-vie) ;
- **immobilières**, pour lesquelles le levier de l'emprunt représente un véritable atout ;
- **spécifiques à la retraite**.

Pour pallier la perte significative de revenus au moment de la retraite, l'État a mis en place des solutions de retraite individuelles et collectives.

Le Plan d'épargne retraite populaire (PERP) et le contrat Madelin permettent aujourd'hui une préparation de la retraite tout en optimisant sa fiscalité.

Quelle enveloppe pour quel contribuable ?

Le PERP comme le Madelin sont des contrats-retraites individuels. De ce fait, ils peuvent être souscrits par toutes les personnes constituant le foyer fiscal. Si le PERP peut être souscrit par toute personne physique, salariée ou non



Guillaume Lucchini est le fondateur du cabinet de conseil indépendant Scala Patrimoine, spécialisé dans la gestion de patrimoine des entrepreneurs, professions libérales, sportifs ou artistes, avec une expertise couvrant le conseil financier, le conseil immobilier et le conseil en investissements «plaisir».

(le produit s'adressant particulièrement aux personnes en activité), le contrat Madelin quant à lui s'adresse particulièrement aux travailleurs non salariés non agricoles, c'est-à-dire les commerçants, artisans, professions libérales, industriels en nom propre, gérants majoritaires de SARL, gérants de sociétés en commandite simple ou par actions, associés de sociétés en nom collectif, associés de sociétés civiles (sous réserve), conjoints collaborateurs affiliés aux régimes sociaux. Le travailleur salarié a à disposition exclusivement l'enveloppe PERP pour se constituer une retraite complémentaire quand le travailleur non salarié a la possibilité d'opter pour le contrat Madelin ou le PERP.

Le PERP, contrat-retraite ouvert à tous les salariés

LE PERP s'adresse à toute personne physique, salariée ou non. Il n'y a pas de condition d'âge spécifique même si dans les faits ce contrat est destiné à des personnes en activité. Pour les personnes en âge de la retraite, la souscription d'un PERP est possible si les droits à la retraite n'ont pas été liquidés. Le PERP bénéficie d'une grande souplesse. Son souscripteur peut effectuer des versements libres ou programmés, sur un

Exemple d'optimisation fiscale avec un PERP et un Madelin

M. et Mme Lambert, 37 et 35 ans, sont mariés sous le régime de la séparation de biens, sans enfants. M. est ingénieur d'affaires salarié, et Mme est radiologue à son compte. Mme a des revenus annuels en BNC de 80 K€ et M. de 50 K€ nets après abattements, ils sont donc dans une tranche marginale d'imposition (TMI) à 30% (avec 2 parts) et paient environ 28.000 € d'impôt. Leur objectif : préparer leur retraite et optimiser leur fiscalité.

- **Stratégie** : le PERP est avantageux pour M. Lambert, car ce dispositif fiscal lui permet d'effectuer des versements libres ou programmés. En outre, M. Lambert peut avoir recours à une sortie partielle en capital à hauteur de 20% du montant capitalisé au moment de la retraite. Mme Lambert, étant travailleur non salarié, dispose du choix entre le PERP et le Madelin. Cependant, le plafond du Madelin en termes de versements défiscalisés est nettement supérieur à celui du PERP.

- **Données financières** :

- plafond annuel de la Sécurité sociale (PASS) 2013 = 37.032 € annuels ;
- plafond annuel du PASS 2014 = 37.548 € annuels ;
- plancher de 10% de 1 PASS, soit 3.703 € pour 2013 ;
- montant déductible maximal pour le Madelin = 10% des revenus dans la limite de 8 PASS (année N) + 15% de la fraction des revenus comprise entre 1 et 8 PASS, soit 69.463,8 € ;
- montant déductible maximal pour le PERP = 10% du revenu annuel plafonné à 10% de 8 PASS (année N-1), soit 29.626 € ou 3.703 € si ce montant est plus élevé.

Mme Lambert (travailleur non salarié) :

Compte tenu de ses revenus :
 - un PERP lui permettrait de déduire ses cotisations au maximum à hauteur de 10% de ses revenus, soit 8.000 €/an ;
 - un contrat Madelin lui permet de déduire ses cotisations à hauteur de 14.368 €/an, 10% de 80.000 € (si 80.000 € < 8 x 37.548 €) + 15% de (80.000 € - 37.548 €). Elle pourrait donc épargner 1.197 € chaque mois (14.368 € / 12).
 Mme Lambert souhaitant épargner mensuellement 800 €, le contrat Madelin est donc plus intéressant dans son cas au regard des règles de plafonnement. Elle peut déduire de son assiette imposable 9.600 € (800 € x 12 mois), soit une économie d'impôt générée dans une TMI à 30% de 2.880 € (versus 8.000 € pour le PERP). Son effort d'épargne réel est donc de 560 €/mois (800 € moins économie d'impôt).

- **Montant capitalisé pour la retraite** :

Mme Lambert a capitalisé à mensualités constantes sur une durée de 30 ans un montant de 456.724 €.

- **Détermination de la rente viagère de Mme Lambert à son départ à la retraite** :

L'espérance de vie moyenne d'une femme étant de 85 ans, Mme Lambert devrait théoriquement recevoir 240 rentes mensuelles (20 ans d'espérance de vie une fois à la retraite). Soit une valorisation de la rente mensuelle à 1.903 € (cette rente est soumise aux prélèvements sociaux de 15,5%). Mme Lambert percevra donc 22.836 €/an en plus de sa retraite classique.

M. Lambert (travailleur salarié)

M. Lambert place en début d'année les liquidités inutilisées l'année précédente, soit environ 3.000 €/an. Il peut déduire de son assiette imposable 3.000 €, soit une économie d'impôt générée dans une TMI à 30% de 900 €. Son effort d'épargne réel est donc de 2.100 €/an (3.000 € moins économie d'impôt).

- **Montant capitalisé pour la retraite** :

M. Lambert a capitalisé à mensualités constantes sur une durée de 28 ans un montant de 128.793 €.

- **Détermination de la rente viagère de M. Lambert à son départ à la retraite** :

L'espérance de vie moyenne d'un homme étant de 78 ans, M. Lambert devrait théoriquement recevoir 156 rentes mensuelles (13 ans d'espérance de vie une fois à la retraite). Soit une valorisation de rente mensuelle à 825,6 €. M. Lambert percevra donc 9.907,2 €/an en plus de sa retraite classique.

Tableau récapitulatif

	Sans PERP/Madelin	Avec PERP/Madelin
Retraite M Lambert	25.000 €	34.907,20 €
Retraite Mme Lambert	32.000 €	54.836 €
TMI (2 parts)	30%	30%
Impôt sur les revenus	5.967,35 €	15.790,30 €
Revenu après impôt	51.032,65 €	73.952,90 €
Différentiel		+ 22.920,3 €/an

Argent & Patrimoine 2^{ème} partie : Placements financiers

support en euros ou en unités de compte.

- **Avantages fiscaux du PERP** : les versements sont déductibles du revenu net global imposable, dans la limite de 10% des revenus professionnels nets de l'année précédente :

- **plancher de 10% de 1 PASS** (Plafond annuel de la Sécurité sociale), soit 3.703 € pour 2014 ;

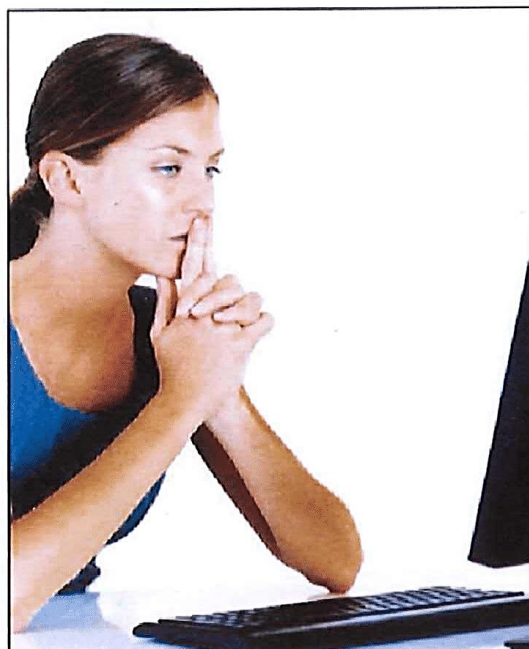
- **plafond maximal de 10% de 8 PASS**, soit 29.626 € pour 2014.

Il est possible de déduire les dispositifs fiscaux non consommés des 3 années précédentes. Il n'y a pas de prélèvements sociaux sur le produit capitalisé pour les fonds euros et libellé en unités de compte durant la phase de constitution. La déduction des versements n'est pas soumise au plafonnement global des niches fiscales. La valeur de l'épargne retraite n'est pas soumise à l'ISF pendant toute la phase d'épargne, sauf sur le cumul des primes versées à compter des 70 ans de l'assuré. La rente versée à la sortie est imposée dans les mêmes conditions que les pensions de retraite.

- **Modes de sortie** : le PERP n'offre qu'un seul mode de sortie, à savoir la rente viagère, avec possibilité d'opter pour une sortie partielle en capital à hauteur de 20% de la valeur du contrat.

- **Principal inconvénient** : en cas de décès pendant la période d'épargne, les héritiers ne peuvent pas récupérer l'épargne sous forme de capital de leur parent mais uniquement sous forme de rente si le PERP prévoit une contre assurance décès. L'épargne sur le PERP est bloquée jusqu'à l'âge de la retraite. Il n'est donc normalement pas possible de récupérer son épargne avant cette date, exception faite en cas de décès du conjoint ou du partenaire pacsé, en cas d'invalidité, surendettement, fin de droits aux allocations chômage.

- **Régime fiscal de la rente** : la rente viagère versée à l'issue du PERP est imposable selon les règles de droit commun applicables aux pensions et retraites. Après



abattement de 10%, les arrrages de la rente sont soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu. Les prélèvements sociaux sont retenus chaque année par l'assureur. La valeur de la capitalisation de la rente est exonérée d'ISF si l'adhésion a fait l'objet de versements de primes régulièrement échelonnés dans leur montant et leur périodicité, pendant une durée d'au moins 15 ans, ou si le PERP a été ouvert avant le 31 décembre 2010.

Le contrat Madelin, un contrat exclusif pour les TNS

Seuls sont concernés les travailleurs non salariés non agricoles. La complémentaire retraite Madelin impose une continuité dans

Argent & Patrimoine 2^{ème} partie : Placements financiers

Exemple d'optimisation fiscale avec un PERP

M. Duval et Mme Ruisseau, 45 et 52 ans, sont pacsés et ont 2 enfants. Mme est cadre dans un institut pharmaceutique, M. est directeur commercial dans un grand groupe de téléphonie, et leurs revenus respectifs sont de 70 et 160 K€ nets après abattements chaque année. Ils sont dans une tranche marginale d'imposition (TMI) à 41% (3 parts) et paient actuellement environ 64.000 € d'impôt. Leur objectif : préparer leur retraite et optimiser leur fiscalité.

- **Stratégie** : le couple est à la recherche d'un investissement relativement flexible en termes d'épargne. De ce fait, le PERP est avantageux dans leur cas, leur permettant ainsi d'effectuer des versements libres ou programmés, sur un support en euros ou en unités de compte. En outre, ils peuvent avoir recours à une sortie anticipée en capital à hauteur de 20% du montant capitalisé au moment de leur retraite. Par ailleurs, le PERP leur procure un avantage fiscal, à savoir la possibilité de déduire les versements à hauteur de 10% de leur revenu global imposable, plafonnés à 29.626 €/an.

- **Étude financière** :

- Le montant du PERP disponible est calculé sur la base des revenus de l'année N-1 et du plafond annuel de la Sécurité sociale (PASS) de l'année N-1.
- Plafond annuel de la Sécurité sociale (PASS) 2013 = 37.032 € annuels.
- Plancher de 10% de 1 PASS,

soit 3.703 €.

- Montant déductible maximal pour le PERP = 10% du revenu annuel plafonné à 10% de 8 PASS, soit 29.626 € ou 3.703 € si ce montant est plus élevé.

M. Duval (travailleur salarié)

M. Duval peut épargner au maximum 10% de son revenu, soit 16.000 €/an (1.333 €/mois). Il peut déduire de son assiette imposable 16.000 € (1.333 € x 12 mois), soit une économie d'impôt générée dans une TMI à 41% de 6.558 €. Son effort d'épargne réel est donc de 787 €/mois (16.000 € moins économie d'impôt).

- **Montant capitalisé pour la retraite** :

M. Duval a capitalisé à mensualités constantes sur une durée de 13 ans un montant de 249.885 €.

- **Détermination de la rente viagère de M. Duval à son départ à la retraite** :

L'espérance de vie d'un homme étant en moyenne de 78 ans, M. Duval devrait théoriquement recevoir 156 rentes mensuelles (13 ans d'espérance de vie une fois à la retraite). Soit une valorisation de rente mensuelle à 1.602 €. M. Duval percevra donc 19.222 €/an en plus de sa retraite classique.

Mme Ruisseau (travailleur salarié)

Mme Ruisseau peut également épargner au maximum 10% de son revenu, soit 7.000 €/an (583 €/mois). Cette dernière

peut déduire de son assiette imposable 6.996 € (583 € x 12 mois), soit une économie d'impôt générée dans une TMI à 41% de 2.868 €. Son effort d'épargne réel est donc de 344 €/mois (7.000 € moins économie d'impôt).

- **Montant capitalisé pour la retraite** :

Mme Ruisseau a capitalisé à mensualités constantes sur une durée de 20 ans un montant de 188.093 €.

- **Détermination de la rente viagère de Mme Ruisseau à son départ à la retraite** :

L'espérance de vie moyenne d'une femme étant de 85 ans, Mme Ruisseau devrait théoriquement recevoir 240 rentes mensuelles (20 ans d'espérance de vie une fois à la retraite). Soit une valorisation de rente mensuelle à 784 €/mois. Mme Ruisseau percevra donc 9.405 €/an en plus de sa retraite classique.

	Sans PERP	Avec PERP
Retraite M. Duval	80.000 €	99.222 €
Retraite Mme Ruisseau	45.000 €	54.405 €
TMI (2 parts)	30%	41%
Impôt sur le revenu	26.367,35 €	36.271,80 €
Revenu après impôt	98.632,65 €	117.355,20 €
Différentiel		+18.722,6 €/an

les versements. Le travailleur indépendant s'engage à l'adhésion sur une obligation de cotisation annuelle jusqu'à la liquidation du contrat. En cas de changement de statut du travailleur, le contrat retraite Madelin

ne peut plus être alimenté. La cotisation minimale (ou cotisation plancher) est fixée soit contractuellement à la signature du contrat, soit librement en fonction du 1^{er} versement effectué par le souscripteur.

Exemple du cumul avantage fiscal de l'assurance-vie et réduction d'impôt du PERP

Dans le cas de M. et Mme Lambert, 37 et 35 ans, s'ils recherchent un complément de retraite pour pallier la perte de pouvoir d'achat au moment de leur retraite mais souhaitent également avoir un accès à leur capital avant l'âge de la retraite, l'idée serait de souscrire à un PERP pour préparer leur retraite, et par ailleurs ouvrir un contrat d'assurance-vie afin de leur assurer une disponibilité de capital à tout moment. Ainsi, l'économie d'impôt perçue grâce au PERP peut être réinvestie dans le contrat d'assurance-vie. Cette stratégie permet de bénéficier d'une double rente, en ayant les avantages fiscaux de l'assurance-vie, et la réduction

d'impôt du PERP. Le principe retenu est que M. Lambert reverse son économie d'impôt dans une assurance-vie. Il place en début d'année les liquidités inutilisées l'année précédente, soit environ 3.000 €/an. Ces versements annuels sont capitalisés sur un fonds en euros au taux de 3% annuel jusqu'à l'âge de la retraite, soit pour une durée de 28 ans (soit 128.793 €). En outre il peut déduire de son assiette imposable 3.000 €, soit une économie d'impôt générée dans une TMI à 30% de 900 €. Compte tenu de son espérance de vie, M. Lambert devrait théoriquement recevoir 156 rentes mensuelles (13 ans d'espérance une fois à la retraite), soit une valorisation de

rente mensuelle à 826 €. Par ailleurs, M. Lambert place 900 €/an sur l'assurance-vie, soit le montant de son économie d'impôt. Au moment de la retraite, il a capitalisé pendant 28 ans. Pour le calcul des intérêts composés, nous prendrons un taux d'intérêt de l'assurance-vie à 3% net. Après 28 ans, M. Lambert a capitalisé 38.637, 83 €. Le client bénéficie d'une rente avec le PERP (plus sortie en capital à hauteur de 20%), rente couplée avec un capital disponible et liquide à tout instant. Ce montage est préconisé sur un outil immobilier avec le réemploi de l'économie d'impôt afin de bénéficier du levier de l'emprunt, optimisateur du capital sur le long terme.

La cotisation plancher d'un contrat retraite Madelin est indexée sur le PASS de l'année en cours (soit 3.754,8 € pour 2014). Celle-ci est donc susceptible d'évoluer tous les ans. Il est possible d'effectuer sur un contrat Madelin des cotisations complémentaires. Celles-ci sont toutefois plafonnées à 10 fois la cotisation plancher.

- **Avantages fiscaux du contrat Madelin :** les versements sont déductibles du revenu professionnel, dans la limite d'un plafond égal au plus élevé des montants suivants :

- **bénéfice inférieur au PASS :** la limite de déductibilité des cotisations Madelin-Retraite est égale à 10% du PASS, soit 3.754,8 € en 2014 ;

- **bénéfice supérieur au PASS et inférieur à 8 fois le PASS,** la limite de déductibilité des cotisations Madelin-Retraite est égale à 10% du bénéfice + 15% (bénéfice - PASS) ;

- **bénéfice supérieur à 8 fois le PASS :** votre plafond de déductibilité des cotisations

versées sur votre contrat Madelin-Retraite est égal à 1,85 PASS, soit 69.463 €.

Le grand avantage du contrat de retraite loi Madelin est la déduction fiscale de l'investissement du bénéfice imposable. Plus la tranche marginale d'imposition est forte, plus l'économie d'impôt est importante.

Ainsi, si la tranche marginale d'imposition est de 30% et que l'investissement réalisé est de 1.000 €, l'économie d'impôt est de 300 €, c'est-à-dire que sur 1.000 € placés pour la retraite, seuls 700 € ont réellement été déboursés.

- **Modes de sortie du contrat Madelin :**

le contrat Madelin doit exclure le paiement d'un capital au terme, la sortie se faisant obligatoirement sous forme de rentes. L'adhérent peut bénéficier avant son départ à la retraite de l'épargne constituée, notamment en cas de liquidation judiciaire de son activité ou en cas d'invalidité grave.

- **Régime fiscal de la rente :** la rente est

Depuis 2007, dans le cas d'un couple marié ou pacsé, si l'un des deux conjoints n'atteint pas le plafond de sa déductibilité d'impôt, l'autre peut augmenter son épargne jusqu'à atteindre le plafonnement global du couple. Dans le cadre du couple de Mme Ruisseau et M. Duval, en partant du principe que Mme Ruisseau ne souhaite pas épargner 583 €/mois, mais seulement 200 €, M. Duval peut alors épargner 1.333 € + (583 - 200), soit 1.716 €. Par ailleurs, il peut déduire de son assiette imposable 20.592 € (1.716 € x 12 mois), soit une

Optimisation fiscale

économie d'impôt générée dans une TMI à 41% de 8.443 €. Son effort d'épargne réel est donc de 1.012 €/mois vs 1.716 €.

M. Duval a capitalisé à mensualités constantes sur une durée de 13 ans un montant de 321.601,5 €, M. Duval percevra donc 24.739 €/an en plus de sa retraite classique, soit une valorisation de rente à 2.062 €/mois (13 ans d'espérance de vie une fois à la retraite, soit 156 rentes mensuelles).

Mme Ruisseau épargne la même somme jusqu'à sa retraite, c'est-à-dire 200 €/mois pendant 240

mois (20 ans). Elle peut déduire de son assiette imposable 2.400 € (200 € x 12 mois), soit une économie d'impôt générée dans une TMI à 41% de 984 €. Son effort d'épargne réel est donc de 118 € (200 € moins l'économie d'impôt). Mme Ruisseau a capitalisé à mensualités constantes sur une durée de 20 ans un montant de 64.489 €. Sur la base de 20 ans d'espérance de vie une fois à la retraite, Mme Ruisseau percevra donc 3.224 €/an en plus de sa retraite classique, soit une valorisation de rente à 269 €/mois.

soumise à l'imposition sur le revenu, au même titre que les autres prestations de retraite. Elle est en outre soumise à la CSG et CRDS, mais présente l'avantage de ne pas rentrer dans l'assiette de calcul de l'ISF.

Optimiser la rente par la souscription d'un contrat d'assurance-vie

PERP ou contrat Madelin pour le travailleur non salarié

Le choix du support pour le travailleur non salarié sera déterminé par un faisceau d'indices. Les grandes lignes de ce choix peuvent être les suivantes, à savoir :

- j'opte pour le PERP car je souhaite une souplesse dans mes versements et une sortie partielle en capital à terme oriente mon choix dans le support ;
- j'opte pour le contrat Madelin car mon activité est sensiblement stable sur les 5 dernières années me permettant de déterminer sereinement une cotisation dans le temps. Par ailleurs, dans une tranche marginale d'imposition forte, cela me permet une déduction fiscale des cotisations plus importante.

Le PERP comme le Madelin sont des contrats-retraites dont la sortie se fait exclusivement sous forme de rentes. Ce mécanisme peut freiner plus d'un contribuable, notamment les plus jeunes, dont la question de la retraite est aujourd'hui une question très lointaine. Dans ce cadre-là, nous vous conseillons de compléter votre PERP ou Madelin par l'ouverture d'un contrat d'assurance-vie. Son abondement se fait par l'économie d'impôt procurée. Vous bénéficiez ainsi d'un capital qui va fructifier au cours de votre vie active et qui vous permet de bénéficier d'un revenu complémentaire par l'intermédiaire du contrat retraite, revenu complété par un capital constitué par l'économie d'impôt procurée. À terme, le client bénéficie d'une rente avec le PERP (plus sortie en capital à hauteur de 20%), rente couplée avec un capital disponible et

Argent & Patrimoine 2^{ème} partie : Placements financiers



liquide à tout instant.

Ce montage est préconisé sur un outil immobilier avec le réemploi de l'économie d'impôt afin de bénéficier du levier de l'emprunt, optimisateur du capital sur le long terme.

Optimiser sa retraite en étant bien accompagné

Outils de préparation pour la retraite et/ou outils de défiscalisation, le PERP et le Madelin doivent avant tout être analysés comme des produits financiers. À ce titre, le choix de la compagnie ainsi que des supports en sous-jacent sont importants. La législation permet au contribuable le transfert de PERP comme de Madelin vers une autre compagnie que celle de sa souscription initiale.

Dans les deux cas, les contrats en architecture ouverte sont à privilégier. Ils permettent une parfaite maîtrise du contrat et son optimisation sur le long terme. Comme un contrat d'assurance-vie, un point régulier sur son contrat est à faire au moins 1 fois par an avec son conseiller. Pour le Madelin, un lien avec l'expert-comptable est à privilégier pour la détermination du bénéfice imposable avant la fin d'exercice. Pour le PERP, si le législateur ne prévoit qu'une sortie en rente avec la possibilité de débloquer 20% du capital à la liquidation des droits, certains contrats prévoient la faculté de bénéficier de rentes boostées les 5 premières années. Ainsi, l'adhérent récupère *a minima* 50% des sommes versées sur le contrat au bout de la 5^{ème} année. Le PERP comme le Madelin ne rentrent pas dans le plafonnement des niches fiscales. Cependant, lors du versement sur ces contrats, l'adhérent doit vérifier qu'il ne bénéficie pas d'autres cotisations retraites venant réduire son plafond (de type PERCO).

Les placements alternatifs sont-ils considérés comme des investissements?

Intervention de Guillaume Lucchini dans l'émission du 12 décembre 2014 de Marc Fiorentino "C'est votre argent".

Les différents placements alternatifs originaux ont été commentés par Benoit Léchenault, responsable d'Agrifrance département de BNP Paribas Wealth Management, Gregory Blumenfeld, éditeur du site "Le Guide des Montres" et Guillaume Lucchini, associé chez Scala Patrimoine.



4 0 // PATRIMOINE

Vendredi 7 et samedi 8 novembre 2014 Les Echos

AVANTAGES FISCAUX // Afin d'inciter les particuliers à épargner davantage en vue de leur retraite, la loi Fillon du 21 août 2003 a créé une enveloppe de déductibilité spécifique pour les placements constitutifs d'une rente viagère.

Comment conjuguer placements pour la retraite et défiscalisation

Rédimer sa retraite tout en préparant sa retraite : le principe est séduisant, mais plus complexe qu'il n'y paraît. Mieux d'expliquer ses questions essentielles.

QUELS SONT LES PLACEMENTS DÉDUCTIBLES ?
Il s'agit en premier lieu du PERP (plan d'épargne retraite populaire), ouvert à tous les contribuables (à régime Prélivé, Réparti, Cotisé et CAGS, respectivement dédiés aux fonctionnaires, aux militaires et à une personne à haut potentiel), et des contrats Madelin, réservés aux travailleurs non salariés (TNS), soumis à l'impôt sur le bénéfice industriel et commercial (BIC) ou non commercial (BNC). S'y ajoutent depuis peu les versements individuels de fonds agréés (VIFA) effectués dans le cadre d'un contrat de retraite article 83 (lire ci-dessous).

Tous ces plans « retraite » sont à l'origine jusqu'à la retraite et étendent les sommes formées de rentes viagères imposables, 20% des sommes épargnées sur le PERP peuvent être anticipées sous forme de prêt.

Pour comparer ces situations, le coût des fonds est d'ordre de 0,10% dans des bourses précises (30% de rendement imposable de l'impôt prélevé) et de 0,20% dans d'autres (20% de rendement fiscalisé). Les cotisations de chaque année (voir ci-dessous) pour le PERP et les autres (VIFA, VIFA 30% du BIC ou BNC) dans la limite de 6 000 euros par an et de la limite de la Sécurité sociale (PASS) pour les contrats Madelin, avec une déduction équivalente à 25% de la fraction de bénéfice imposable (voir ci-dessous) et 8 PASS (ou quatorze en 2014) sur le PERP et les autres (VIFA, VIFA 30% du BIC ou BNC) en 2014.

COMMENT FONCTIONNENT LE PERP ET LE MADELIN ?
Si un montant, versé chaque année, ne peut excéder 6 000 euros, la base de la déduction fiscale est de 37,03 euros, les primes de 2014 sont donc déductibles dans la limite de 22 026 euros. Attention, cette enveloppe est intégrée à la base imposable de l'épargne retraite (sauf les versements sur un Madelin, une retraite complémentaire individuelle ou un contrat de retraite complémentaire) et soumise à cotisation sociale (sauf les versements sur un Madelin, une retraite complémentaire individuelle ou un contrat de retraite complémentaire) et soumise à cotisation sociale (sauf les versements sur un Madelin, une retraite complémentaire individuelle ou un contrat de retraite complémentaire).

QUEST-CE QUE LA MUTUALISATION ?
C'est un principe économique qui permet à chacun de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle. C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle. C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

QUEST-CE QUE L'EFFET RÉTROACTIF DU PERP ?
Non seulement les cotisations de PERP réduisent chaque année le montant du revenu imposable, mais elles ont également un effet rétroactif sur le revenu imposable de l'année précédente. C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

COMMENT CHOISIR LE BON PLAN RETRAITE ?
Il faut choisir le plan retraite en fonction de la situation professionnelle et fiscale de chacun. C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.



PERP, Madelin, Perco, avantages comparés

Nom de fonds	Versement	Gestion du capital	Durée minimale	Régime fiscal à l'entrée	Régime fiscal à l'issue
PERP	Libres ou programmés	Obligataire et/ou diversifiée	Jusqu'à la retraite	Cotisations déductibles du revenu net imposable dans la limite de 10% des revenus professionnels de l'année précédente (non-mêmes plafonnés) (25 026 euros en 2014, avec un plancher de 3 703 euros pour les faibles revenus)	Transformation de 80% au moins du capital en rentes imposables au titre des pensions
Contrats Madelin	Programmés	Obligataire et/ou diversifiée	Jusqu'à la retraite	Cotisations déductibles du bénéfice imposable dans la limite de 10% de la base BIC ou BNC (même plafonnées) (chaque année 37 031 € en 2014) et non imposables (être rajouté jusqu'à 68 453 € en 2014)	Transformation de 100% du capital en rentes imposables au titre des pensions
Perco	Libres ou programmés	Diversifiée	Jusqu'à la retraite	Primes d'investissement, participations et abondements exonérés d'impôt automatiquement mais pas d'avantages spécifiques pour les versements complémentaires	Au choix : capital défiscalisé (ou capital défiscalisé) (voir ci-dessous) en fonction des versements à titre de retraite (sur la base d'une retraite défiscalisée de 30% à l'issue à 70 ans ou plus au moment de la conversion)

1 Les versements volontaires (obligatoire aux primes d'investissement, participations et abondements).
2 Quelque que soit le mode de sortie (retraite, invalidité, décès du contrat, option de droit au chômage, liquidation, départ en retraite, etc.).
3 Pour un cas de débourrage anticipé sous forme d'annuités, fin de droits au chômage, subventionnement, achat de résidence principale, etc.

qui ne se fait pas de droit immédiat, mais qui est le résultat d'un processus de défiscalisation. C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

De même, une retraite qui bénéficie d'un avantage fiscal n'est pas une retraite défiscalisée. C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

PEUT-ON MIXER LES SOLUTIONS ?
C'est même recommandé pour la plupart des situations. C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

LA RETRAITE, UN DROIT À LA DÉFISCALISATION ?
C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

Les cas des articles 83

Ces contrats d'épargne retraite ou de retraite, négociés dans le cadre de l'impôt sur le revenu, sont soumis à cotisation sociale (sauf les versements sur un Madelin, une retraite complémentaire individuelle ou un contrat de retraite complémentaire) et soumise à cotisation sociale (sauf les versements sur un Madelin, une retraite complémentaire individuelle ou un contrat de retraite complémentaire).

Assurance-vie, profitez de revenus défiscalisés

C'est une retraite à taux fixe ou à taux variable. C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

La retraite à taux fixe est une retraite à taux fixe. C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

AVANT HUIT ANS
Vous pouvez profiter de la retraite à taux fixe. C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

Le coût de la retraite à taux fixe est de 100 000 euros. C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

Après huit ans, le coût de la retraite à taux fixe est de 100 000 euros. C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

Pour toucher des revenus exonérés d'impôts, il suffit de ne pas franchir la barre qui enclenche la taxation.

Après huit ans, le coût de la retraite à taux fixe est de 100 000 euros. C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

APRÈS HUIT ANS
Après huit ans, le coût de la retraite à taux fixe est de 100 000 euros. C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

Après huit ans, le coût de la retraite à taux fixe est de 100 000 euros. C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

Après huit ans, le coût de la retraite à taux fixe est de 100 000 euros. C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

Après huit ans, le coût de la retraite à taux fixe est de 100 000 euros. C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

LE WEB

Ma retraite de l'art
C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

Le fiscalité
C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

Le fiscalité
C'est un principe qui permet de mutualiser les risques et de bénéficier de la solidarité sociale et de la solidarité professionnelle.

Actualité | réalisé par Gilles Petit



Actualité | réalisé par Gilles Petit

Actualité | Les invités

Les lauréats & les organisateurs

Les XVIII^e Trophées de la Gestion de Patrimoine

Rendez-vous incontournable des professionnels du conseil à l'esprit de compétition, les Trophées de la Gestion de Patrimoine fêtent cette année leurs 18 ans de la plus belle des manières. Un taux record de participation et des candidats d'une grande qualité pour faire face non seulement à leurs pairs mais également au jury composé de la crème des professionnels. Un nouveau cru de qualité qui vient encore une fois souligner qu'un bon professionnel du patrimoine, c'est avant tout une tête bien faite.

Gestion de Fortune n° 253 - Novembre 2014



© C. Anahit

Le jury

Le jury est composé de professionnels et de lauréats de la saison précédente dont les noms marquent l'univers de la gestion de patrimoine.

Comité technique

Jérôme Barré, président du jury, Franklin, société d'avocats
Sébastien Garandau, Invesco Asset Management
Gilles Petit, Gestion de Fortune
Thierry Sevoumians, La Française

Autres membres

Jean-Marc Brouillard, Cardif
Francis Bruze, LCL Banque Privée
Bernard Camblain, Association Française du Family Office
Christophe Citera, Crédit Mutuel Nord Europe
Jérémy Dioccca, lauréat 2013
Vincent Dupin, UFF
Céline Duval-Hubert, Neufilze Vie
Sonia Fendler, Generali Patrimoine
Michel Giray, notaire - L'Étude 1768
Laurent Joly, Société Générale Private Banking
Amaud Méléard, HSBG Private Bank, lauréat 2013
Eric Prieux, Harvest
Grégoire Salgnon, Rothschild & Cie Banque
Lila Vaissou-Béthune, BNP Paribas Banque Privée

Cette année encore, les fameux prix s'articulent autour de trois catégories : banques-assurances-établissements financiers, professions indépendantes et espoirs.

Les deux premières sont accessibles aux professionnels de plus de 26 ans justifiant d'au moins trois ans d'expérience. Quant à la dernière, elle s'adresse aux diplômés de gestion de patrimoine de moins de 26 ans avec ou sans expérience professionnelle.

Les épreuves

Les Trophées se déroulent en deux parties. Acte 1 : le QCM. Acte 2 : le grand oral. Le QCM est l'épreuve écrite estivale. Composé d'une quarantaine de questions mises en ligne et abordant toutes les disciplines qui englobent le conseil en gestion de patrimoine, il devait être complété pour cette édition 2014 avant le 31 juillet. Lors de ce filtre, les huit candidats (trois dans chacune des deux premières catégories et deux dans la dernière) qui ont obtenu le plus grand nombre de bonnes réponses sont

convoqués en seconde session, le grand oral. Cette épreuve, tant redoutée par les compétiteurs, a lieu à Paris dans le courant du mois de septembre. À cette occasion, les promus doivent étudier un cas pratique et répondre aux questions du jury professionnel (cf. encadré

ci-dessus) durant une vingtaine de minutes. La note finale est obtenue en prenant en compte le QCM pour 30 % et le grand oral pour 70 %. Un lauréat est distingué par catégorie et se voit alors remettre son Trophée ainsi que de belles dotations lors d'une soirée parisienne en octobre.

➔ suite page 26

Actualité | Les invités

Ce prix constitue une première certification, la reconnaissance de la valeur ajoutée de mes conseils

Guillaume Lucchini, Scala Patrimoine

► Lauréat de la catégorie des professions indépendantes

Pouvez-vous nous présenter brièvement votre parcours professionnel ?

Guillaume Lucchini : Après avoir passé un bac scientifique, j'ai poursuivi des études de droit et obtenu un master 2 à la faculté d'Aix-en-Provence, avec une spécialité en propriété intellectuelle. Je me suis alors spécialisé dans l'accompagnement d'une clientèle d'artistes internationaux parmi lesquels figuraient B.B. King, Jerry Lee Lewis et Arthur Jugnot. Dans un deuxième temps, j'ai rejoint le groupe Primonial afin d'élargir mon expertise au contact notamment de professionnels libéraux. Puis, fort de toutes ces expériences, j'ai fondé mon cabinet, Scala Patrimoine, au début de cette année. Celui-ci est spécialisé dans la gestion patrimoniale des professions libérales, des chefs d'entreprise et des carrières courtes.

Quelles sont les raisons qui vous ont poussé à participer aux Trophées de la Gestion de Patrimoine ?

GL : Pour un compétiteur comme moi cette participation s'apparentait à une sorte de contrôle continu qui me permettait de juger de mes capacités à accompagner une clientèle de plus en plus à la recherche de valeur ajoutée. Notre activité de conseil repose en effet aujourd'hui en grande partie sur de la prospection. Or, la plupart du temps, les clients sont suivis par des banques privées et notre rôle consiste à leur prouver constamment que nous avons la capacité de les accompagner sur des sujets de plus en plus techniques. En ce sens, ce prix constitue une première certification, la reconnaissance de la valeur ajoutée de mes conseils.

Comment avez-vous connu cet événement ?

GL : Au travers d'un article paru l'an dernier dans *Gestion de Fortune* et surtout grâce à l'interview de Jérôme Barré sur l'antenne de BFM Business. Celle-ci m'a fait réaliser à quel point ce trophée était basé sur l'excellence.

Comment vous êtes-vous préparé pour le grand oral ?

GL : De la même manière que j'ai préparé mes diplômes de droit. J'ai reçu la confirmation de ma sélection pour l'oral à la mi-août, période à laquelle j'ai pris mes congés. J'ai passé ces derniers la tête dans mes précis de fiscalité. Et puis, comme à l'Université, je me suis mis à refaire des fiches pour réviser le plus efficacement possible.

Quelles sont les questions du jury qui vous ont donné le plus de fil à retordre ?

GL : L'oral était du même niveau que l'écrit puisqu'il y avait des questions fiscales et financières très pointues. Si la fiscalité ne m'a pas posé de problème, la partie financière s'est révélée plus ardue avec une question très technique sur le smart beta. Cette mise en difficulté m'a fait prendre conscience de certaines lacunes et m'a donné envie d'approfondir le sujet.

Pourquoi avez-vous choisi d'exercer votre métier de façon indépendante ?

GL : Mes études de droit et mon expérience professionnelle y sont pour beaucoup. Quand on rêve de devenir avocat, on se prépare d'une certaine manière à devenir indépendant. Et puis l'indépendance est aussi synonyme d'architecture ouverte, donc d'impartia-



© C. Audibert

lité face aux produits. Mon métier peut se concevoir comme celui d'un avocat qui a vocation à être à la disposition de ses clients, capable de leur apporter une valeur ajoutée et le meilleur conseil.

Comment voyez-vous évoluer le métier de CGPI dans le futur ?

GL : La première chose indéniable, c'est que le futur de cette profession se conjugue avec réglementation. Cela permettra d'élever le niveau et de faire comprendre aux clients que « conseiller en gestion de patrimoine » est un titre qui sanctionne une véritable formation, consacre des capacités et que nous ne sommes pas de simples vendeurs de défiscalisation. Une mise au point cruciale au moment où tout semble indiquer que notre profession va passer des rétro-commissions à la facturation d'honoraires.

Quels sont vos projets professionnels ?

GL : Aujourd'hui, je recrute des personnes avec des compétences spécifiques afin de développer une sorte de conciergerie à forte valeur ajoutée. Lorsque j'y serai parvenu, j'espère pouvoir développer une véritable image de marque qui nous permettra d'avoir un représentant dans les plus grandes villes étrangères (Londres, Bruxelles, Singapour). ➔



Témoignages des Lauréats

"Excellence est bien le qualificatif que je juge le plus approprié pour définir ce Trophée. Je peux témoigner, à l'issue de cette compétition, que les épreuves proposées contribuent bien à évaluer les compétences et expertises qui font l'excellence de notre métier.

L'épreuve écrite demande d'une part une capacité à appréhender les situations complexes, à les synthétiser et les clarifier, et, d'autre part, un haut niveau de technicité multidisciplinaire pour les traiter. Réussir cette étape est déjà un beau challenge puisqu'elle nous impose un vrai travail de recherche tant les questions sont pointues et délicates.

L'oral est, à mon sens, l'exercice le plus difficile car il nécessite à la fois précision, concision et esprit d'analyse. Il révèle ainsi, dans un temps de préparation très court, notre aptitude à définir une stratégie patrimoniale. Il est aussi un moment particulièrement privilégié car être écouté et jugé par ses pairs est ce qui a de plus gratifiant.

Toutes ces épreuves révèlent bien les capacités d'analyse et de synthèse des candidats, leur niveau d'expertise dans toutes les facettes de notre métier, mais également leurs qualités relationnelles et leur pédagogie pour expliquer et accompagner leurs clients dans le temps.

Pour toutes ces raisons, je suis particulièrement fier d'être le lauréat 2014. Ce trophée est d'autant plus important pour moi que je construis mon cabinet Scala Patrimoine avec l'ambition de nous distinguer par la qualité de nos Conseillers. Je suis persuadé que ce trophée va nous permettre de convaincre un peu plus nos clients de la réalité de nos engagements.

Guillaume Lucchini, Scala Patrimoine, Lauréat 2014 de la catégorie Professions Indépendantes

SCALA



Scala Patrimoine
20, rue Royale – 75008 Paris
01.40.13.19.30

scala-patrimoine.fr
contact@scala-patrimoine.fr



@SCALAPATRIMOINE



Scala Patrimoine