

## SOMMAIRE

### HOMMES & MÉTIERS

- 2 **Experts-comptables**  
Le Club Expert Patrimoine organise le conseil patrimonial
- 3 **Banque privée**  
Bordier Gestion Privée sur le terrain français
- 3 **Association**  
Les marchés financiers doivent être recadrés

### CADRE LÉGAL

- 4 **PLF 2009**  
Les professionnels font des propositions pour conserver le LMP
- 4 **PLFSS**  
La chasse aux niches sociales commence à prendre corps
- 6 **Assurance vie**  
La remise des pièces du décès en question
- 6 **Impôt de solidarité sur la fortune**  
La holding ISF doit être maniée avec précaution

### CAS PRATIQUE

- 8-10 **Société civile immobilière**  
Démembrement de propriété de parts sociales et mise en réserve

### DOSSIER

- 12-13 **Immobilier**  
Une activité accessoire mais incontournable pour les banques

### FINANCES

- 14-15 **Capital-investissement**  
Les professionnels partagés sur les conséquences de la crise
- 16 **Les portefeuilles**
- 17 **Assurance vie**  
Cardif et Monabanq lancent deux nouveaux contrats sur internet

### 18-21 Cote et cotations

### VEILLE

- 22 **Carnet**
- 23 **Agenda professionnel**

## BANQUES

# L'immobilier est un outil de fidélisation risqué

► Bon nombre de banques ont constitué une offre de produits immobiliers de défiscalisation par l'intermédiaire d'une filiale spécialisée. Loin de leur métier traditionnel, elles justifient ce choix par la volonté d'apporter de la diversification aux clients et, bien entendu, de les conserver en portefeuille, au risque de les perdre si l'investissement proposé s'avère décevant

**A**côté de leur métier traditionnel, les banques diversifient leurs activités et recherchent d'autres sources de revenus dans un marché très concurrentiel. Après l'assurance (vie, dommages et prévoyance), elles se sont tournées vers plusieurs métiers de l'immobilier en se positionnant, selon les stratégies et opportunités, sur la promotion immobilière, la transaction ou encore l'administration de biens (voir le tableau). Le mouvement a été particulièrement remarquable en 2007, mais une part importante d'entre elles avait d'ores et déjà créé une filiale spécialisée détenant la carte professionnelle d'agent immobilier et ayant pour objet de sélectionner des biens d'investissement. Dans ce cadre, leur objectif est non pas de capter une nouvelle clientèle, mais de fidéliser les clients en porte-

LES BANQUES INTÉRESSÉES À TOUTS LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER	
Métiers immobiliers	Sources potentielles de profit pour les banques
Promotion immobilière	- Captation des clients en amont du financement - Approvisionnement et assurance du maintien du niveau de qualité de l'approvisionnement pour la clientèle d'investisseurs de la banque de détail et de la banque privée
Transactions & conseils	- Captation de clients en amont du financement - Offre complémentaire apportée aux clients en portefeuille pour les fidéliser - Enrichissement de la gamme de prestations (conseils) offertes sur certaines cibles de clientèle, notamment d'entreprises
Administration / Gestion	- Gestion de la trésorerie et apports de revenus récurrents - Accès à un portefeuille clients et opportunités de ventes croisées

Source : Precepta / L'Agefi Actifs

feuille en évitant qu'ils s'adressent à d'autres organismes.

La quasi-totalité des établissements propose aujourd'hui des biens de défiscalisation. Mais les rôles doivent être distingués : le conseiller bancaire, qui veille à l'adéquation de l'investissement,

assure la relation avec le conseiller immobilier de la filiale qui l'accompagne dans le choix du bien.

Par ailleurs, malgré de stricts critères de sélection, les banques ne sont pas exemptes des difficultés inhérentes à tout investissement immobilier : un client

investisseur peut, par exemple, être confronté à une absence de locataire ou à des impayés, ou ne pas parvenir à revendre le bien. Or, un client insatisfait par ce service complémentaire peut remettre en cause la relation bancaire et faire porter à l'organisme un risque de notoriété.

Aussi attractive soit-elle pour les banques, cette activité immobilière reste toutefois peu significative par rapport à leur métier principal. Elle est par ailleurs en recul en 2008 à l'instar du marché. D'autant que les investisseurs demeurent attentistes en raison de la remise en cause des avantages fiscaux dans le projet de loi de Finances 2009, en particulier pour le statut de la location meublée professionnelle dont le maintien est défendu bec et ongles par les professionnels. ◀

Pélagie Terly  
Pages 4, 12 et 13

## CAPITAL-INVESTISSEMENT

### Les inquiétudes subsistent malgré les opportunités

**L**e marché du capital-investissement n'avait pas si mal commencé 2008 : alors que la collecte des fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI) et des fonds d'investissement de proximité (FIP) se concentre habituellement sur les derniers mois de l'année, le premier semestre totalise déjà presque 530 millions d'euros, proche de la moitié de la collecte totale de 2007.

Il est vrai que les dispositions de défiscalisation de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) instaurées par la loi sur le Travail, l'emploi et le pouvoir d'achat (loi Tepa) sur certains fonds ont favorisé les opérations de commercialisation active de ces produits avant l'envoi des déclarations ISF du mois de juin.

Mais après l'effondrement des marchés d'actions au troisième trimestre, les gestionnaires redoutent un fort ralentissement de la collecte, parfois attendue en recul de plus de 30 % par rapport à l'année dernière. Pourtant, les difficultés qu'éprouvent les entreprises à se financer par les circuits bancaires traditionnels et le tassement de leur valorisation - par analogie avec les marchés cotés - pourraient bien faire de 2008 un millésime particulièrement intéressant. De leur côté, les fonds en fin de vie et en phase de cession de leurs participations, pénalisés par cette conjoncture, ont parfois demandé à proroger d'un an leur date de remboursement. ◀

Pages 6, 14 et 15

## PLFSS 2009

### Un mauvais coup pour l'épargne

Les députés ont adopté, mardi 4 novembre en première lecture, le projet de loi de Financement de la Sécurité sociale pour 2009. Celui-ci prévoit un déficit « contenu » à 9,5 milliards d'euros pour l'ensemble des régimes obligatoires. En ces temps de crise, chaque euro compte, à commencer par ceux qui sont logés dans les dispositifs collectifs d'épargne retraite ou salariale. Comme on pouvait malheureusement s'y attendre, au fil des différents rapports, ceux-ci vont faire l'objet d'un nouveau prélèvement, dénommé forfait social.

Une mesure qui ne va certainement pas aider au développement des régimes de retraite par capitalisation, pourtant vantés depuis 2003 comme la seule alternative à ceux par répartition. ◀

Page 4

## EXPERTS-COMPTABLES

### Le conseil au cœur des préoccupations

Thème consacré des trois derniers congrès annuels du syndicat Experts-Comptables de France (ECF), l'extension du champ de mission des professionnels du chiffre, notamment vers la gestion de patrimoine, divise la profession. Le Club Expert Patrimoine (CEP), fervent disciple des réflexions menées lors de ces manifestations, a pour vocation première de légitimer la place de ces spécialistes en tant que conseil patrimonial auprès du chef d'entreprise. Le président de l'association et les pairs qu'il rassemble devront œuvrer vers l'unification de la profession sur ce récent positionnement peu revendiqué, discuté, voire contesté. Doté d'un comité scientifique, le CEP propose de former les experts-comptables à ce nouveau métier. ◀

Page 2

## ÉDITORIAL

Par Benoît Baron



bbaron@agefi.fr

## Victoires

Is l'ont fait ! Après une incroyable campagne, les Américains ont réussi le grand saut en se choisissant pour 44<sup>e</sup> président un démocrate d'origine noire. Cette simple expression pourrait paraître en elle-même choquante si on ne la situe dans l'Histoire des Etats-Unis et de ses affres pas si lointaines d'esclavage et de ségrégation. C'est déjà en soi une réponse éclatante de la démocratie américaine vis-à-vis du reste du monde après des années Bush dont on se bornera à retenir l'unilatéralisme diplomatique et écologique, les mensonges d'Etat pour prôner la guerre, l'ultralibéralisme à l'origine d'une crise majeure, la paupérisation de son pays... Sur la base d'un tel bilan, on comprend sans hésiter l'espoir, et même l'engouement, suscité par l'élection de Barack Obama. Avec cet avènement qui restera dans les mémoires et dans les livres, c'est sans conteste un chapitre inédit qui s'ouvre pour les Etats-Unis, et donc pour le reste de la planète. Tout y est à écrire puisque, partant du délabrement laissé par l'administration sortante, les chantiers sont immenses dans un contexte particulièrement défavorable. La feuille de route pourrait s'intituler dialogue et choix d'un contrepied quasi systématique par rapport aux options précédentes. C'est dire que la victoire devra être suivie de beaucoup d'autres, bien compliquées pour le gagnant, même s'il est doté d'un charisme et d'une détermination qui ont provoqué l'accélération du temps. Sur les marchés, nous en jugerons plus tard, mais il a en tout cas pour lui le fait que, d'après des études universitaires américaines, Wall Street obtient de bien meilleures performances sous les présidences démocrates.

## EXPERTS-COMPTABLES

## Le Club Expert Patrimoine organise le conseil patrimonial

- L'association souhaite inscrire la profession dans la mouvance récente d'élargissement du périmètre d'intervention de l'expert-comptable auprès du chef d'entreprise
- Assisté d'un comité scientifique, son président Serge Anouchian propose de former ses pairs à l'exercice de l'activité du conseil en gestion de patrimoine

**A** Biarritz, transformons l'essai », prêchait Serge Anouchian, expert-comptable et commissaire aux comptes du cabinet Gifec, lors du 62<sup>e</sup> congrès d'Experts-comptables de France les 8 et 9 novembre 2007, invitant ses confrères à « passer du conseil patrimonial ponctuel à une démarche organisée et structurée au sein de leur cabinet ». Dédiée à la gestion de patrimoine, la manifestation a initié la création par Serge Anouchian du Club Expert Patrimoine (CEP), une association de type loi 1901 destinée aux experts-comptables et dont la vocation est d'accompagner ces derniers vers le développement de missions spécifiques à l'activité de conseil global au chef d'entreprise. 80 confrères étaient présents lors de la première Journée nationale du Club, le 31 octobre 2008. Le président entend rassembler 500 adhérents à fin décembre 2009.

**Un positionnement encore peu revendiqué.** Aux côtés du très convoité et courtisé dirigeant d'entreprise, l'homme de confiance - l'expert-comptable - dispose « d'au moins trois rendez-vous annuels privilégiés avec lui : les arrêtés de bilans, la déclaration de revenus et, dans une moindre mesure, celle de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) », insiste le président du CEP, Serge Anouchian. *Trois formidables occasions de faire le point non seulement sur son patrimoine social, mais surtout sur son patrimoine global.*

A ce jour, force est de constater que les experts-comptables occupent une place très modeste au sein de l'activité de conseil patrimonial. Qui plus est, il



SERGE ANOUCHIAN,  
PRÉSIDENT,  
CLUB EXPERT PATRIMOINE

s'agit d'une place peu revendiquée et encore discutée, même au sein de la profession. Par l'intermédiaire du CEP, Serge Anouchian, soutenu par le président d'honneur du club, Jean Aulagnier, doyen honoraire de la Faculté de Clermont-Ferrand, espère inverser la tendance.

**S'identifier auprès des chefs d'entreprise.** « Pourquoi l'expert-comptable, qui a accompagné l'entrepreneur sur une longue période, s'éclipserait-il au lendemain de la cession de son entreprise ? », s'interroge Jean Aulagnier. Il devrait au contraire « prolonger ce partenariat, poursuit-il. Assurer le passage de l'insécurité entrepreneuriale à la sécurité patrimoniale n'est pas un exercice simple, son aide peut être déterminante ».

« Il y a une dizaine d'années, confie Serge Anouchian, la profession a lancé le Club fiscal dans le but de présenter l'expert-comptable comme partie prenante de la fiscalité. C'est dans ce même esprit que j'ai créé le Club Expert



JEAN AULAGNIER,  
PRÉSIDENT D'HONNEUR,  
CLUB EXPERT PATRIMOINE

Patrimoine. » De même, sa clientèle, pourtant semi-captive, n'identifie pas l'expert-comptable comme l'interlocuteur compétent dans le domaine patrimonial. Celle-ci se dirige naturellement vers son conseil habituel : banquier, CGPI, family office...

**Sa clientèle, pourtant semi-captive, n'identifie pas l'expert-comptable comme l'interlocuteur compétent dans le domaine patrimonial**

**Lever les freins des professionnels du chiffre.** Dans la mesure où la gestion de patrimoine ne se résume pas à la rentabilité économique mais « résulte de l'optimisation des actifs possédés et de la manière dont ils sont détenus », souligne Jean Aulagnier, l'expert-comptable occupe une place légitime dans cette activité ». En atteste l'Ordonnance du 12 avril 2007 dans laquelle, « en matière de conseil patrimonial, nos compétences et nos possibilités d'intervention ont été explicitement affirmées », signale Serge Anouchian, considérant les réticences d'une partie de ses pairs comme de faux obstacles à dépasser. « A ce jour, l'unique contrainte est d'acquiescer l'ensemble des compétences techniques, particulièrement en droit civil et privé ainsi qu'en prévoyance », poursuit le président du CEP.

C'est la première étape que celui-ci propose d'appréhender au sein de son association. Par ailleurs, « ne pas savoir facturer des honoraires ne doit pas constituer une entrave à la pratique

du conseil », insiste Serge Anouchian. L'interdiction de manipuler des fonds et les modalités de rémunération vont devenir très rapidement, de son point de vue, des problèmes accessoires (L'Agefi Actifs, n°366, pp. 14 et 15).

**Trois méthodes.** Le club entend aider ses membres à organiser l'interprofessionnalité en fonction de leur degré de compétence et d'engagement dans l'activité de conseil patrimonial, quelle que soit la région sur laquelle ils opèrent. Les premiers contacts font ressortir l'intérêt des confrères pour trois méthodes.

L'une est d'offrir aux experts-comptables la possibilité de diriger systématiquement le client vers un spécialiste : notaire, avocat, assureur... Une autre consiste à mettre à disposition les moyens de diagnostiquer eux-mêmes les besoins et à déléguer par la suite le conseil.

Une dernière revient à former, dans les structures de taille importante, un collaborateur désigné pour piloter la mission de gestion de patrimoine au sein du cabinet. « Nous avons déjà sélectionné un certain nombre de partenaires », précise le président, mais ce cercle rapproché n'exclut évidemment aucun partenariat supplémentaire. »

**Engagements au sein du CEP.** L'inscription au Club Expert Patrimoine suppose une double contribution : d'une part, un droit d'entrée et une cotisation annuelle symboliques respectivement de 30 et 50 euros, et d'autre part, une implication personnelle forte des membres dans la vie associative du club. Ces derniers s'appliqueront à respecter une charte de déontologie et une obligation de formation de deux jours minimum. « La philosophie du CEP repose sur l'engagement de ses membres comme de ses formateurs », précise Serge Anouchian. Pour le bon fonctionnement du modèle économique, toute intervention est rémunérée et chaque adhérent participe financièrement aux ateliers organisés.

**Formations et échanges d'expériences.** Deux jours de formation sont organisés sous la forme d'un séminaire annuel dont la première manifestation, en mai 2008, a réuni pas moins de 50 confrères. Un Comité scientifique composé de 9 membres (lire l'encadré) a pour objectif de déterminer les formations à privilégier, les outils opérationnels à mettre en œuvre, la méthodologie à présenter aux cabinets qui souhaitent adhérer à la démarche du club. ◀

Anne-Laure Declaye

## Membres du Comité scientifique du Club Expert Patrimoine

Jean Aulagnier : doyen honoraire de la Faculté de Clermont-Ferrand  
Serge Anouchian : chargé d'enseignement supérieur à l'Aurep (Association universitaire pour la recherche et l'enseignement du patrimoine) et à l'Université de Montpellier  
Stephan Chenderoff : associé Cyrus Conseil et consultant en stratégie  
Jacques Duhem : directeur de l'Aurep  
Pierre Fernoux : maître de conférence à Clermont-Ferrand, directeur du DU Gestion internationale du patrimoine  
Pierre-Yves Lagarde : directeur associé d'Arche Expertise, chargé d'enseignement à l'Aurep  
Bernard Malbos : chargé d'enseignement à Montpellier  
Olivier Rozenfeld : directeur associé de Fidroit  
Pascal Julien Saint-Amand : notaire associé, chargé d'enseignement à l'Université Paris-Dauphine et à l'ESCP-EAP