

## **ADMINISTRATION DES BIENS : GESTION DU PATRIMOINE (Licence 3 - Droit Public)**

---

La gestion du patrimoine est la gestion faite par les banques sur les biens des Clients. C'est une science nouvelle, car c'est la 1re fois qu'on gère de façon systématique la fortune des personnes.

### **Définitions :**

Le portefeuille de titres : c'est un ensemble d'action confié à une banque.

La capacité d'endettement : c'est la capacité de remboursement par rapport au revenu.

La quotité cessible : c'est la capacité de remboursement qui est fixé au tiers du salaire.

L'action est un titre de propriété, l'obligation est un titre de créance.

L'émetteur : c'est celui qui fait des émissions d'actions ou d'obligations. L'émetteur est celui qui a besoin de capitaux.

L'associé est celui qui prête de l'argent.

L'actionnaire : Il est propriétaire de la société à hauteur de sa participation.

Le dividende : c'est la part du bénéfice qui est réservé aux associés.

L'indice boursier : c'est la différence entre le coût de départ et le coût actuel.

Hypothèque concerne les biens immeubles, le nantissement concerne les biens meubles (gage).

L'activité d'intermédiation : intermédiaire entre ceux qui ont des capitaux à savoir les particuliers et ceux qui en ont besoin, c'est-à-dire les entreprises.

Le risque d'illiquidité consiste à transformer l'épargne à court terme en crédit à long terme.

À l'origine, les banques avaient deux grandes fonctions : La collecte de l'épargne et la transformation.

- Elles collectaient l'épargne des particuliers en vue de faire du crédit aux entreprises. En gardant leur argent dans les banques, les particuliers ont des avantages. En effet, collecter l'épargne, c'est d'abord ouvrir des comptes bancaires pour les particuliers, pour

ensuite conserver et sécuriser leur argent. Ils bénéficient aussi d'un plan d'épargne logement pour leur permettre d'obtenir des logements.

- La transformation qui consiste à transformer l'épargne publique en crédit d'investissement.

Aujourd'hui, l'activité des banques s'est diversifiée : gestion des moyens de paiement, activité d'intermédiation, assurer la sécurité des transactions financières, accorder des crédits...

Ce cours d'administration des biens (gestion du patrimoine) a pour objet de donner des outils d'analyse pour favoriser la découverte d'une nouvelle discipline, ainsi que le marché et ses enjeux. Cette discipline sera examinée en quatre parties :

**- PREMIERE PARTIE : L'ENVIRONNEMENT DE LA GESTION DU PATRIMOINE**

**- Part II : DÉMARCHE D'APPROCHE GLOBALE PATRIMONIALE**

**- Part III : CADRE JURIDIQUE ET FISCAL DES REVENUS ET DU PATRIMOINE**

## PREMIÈRE PARTIE : L'ENVIRONNEMENT DE LA GESTION DE PATRIMOINE

---

### Chapitre I : Le marché de la gestion de fortune

---

#### **I- introduction**

Le marché de la gestion de fortune évolue de plus en plus rapidement. Dans les 5 prochaines années (horizons 2020), les nouvelles structures de richesse ainsi que certains facteurs cycliques liés à l'économie vont conduire à des enjeux importants sur ce marché.

De nouveaux concurrents ont été attirés par les rendements faciles que procure la gestion de fortune. Pour pénétrer sur ce marché assez fermé, ils ont tenté de répondre à la demande de plus en plus sophistiquée des clients : ces derniers exigent plus de rendements du fait des aléas récents sur les marchés boursiers. Ils n'hésitent plus à changer d'établissement financier.

Les velléités ont été grandes. Fort heureusement, pour les acteurs s'introduire sur le marché de la gestion de fortune engendre des coûts très importants en hommes et en technologies que seuls peu de prédateurs ont pu supporter.

Cette étude a pour objet de mettre en évidence dans une première partie la structure du marché de la gestion de fortune et les perspectives de croissance, de définir dans une seconde partie la qualité du marché c'est-à-dire les caractéristiques de la clientèle. Enfin

la dernière partie est consacrée aux acteurs présents et avenir sur le plan mondial et plus particulièrement sur le marché national.

## **II- DÉFINITIONS**

Les notions de gestion privée ou gestion de patrimoine ou encore gestion de fortune que nous allons invoquer désigne la gestion coordonnée et optimale de l'ensemble des actifs et passifs qui constituent le patrimoine d'un client en fonction d'objectifs établis.

Suivant les profils et actifs des cibles de clientèle visée, cette activité est souvent déclinée de manière différente chez les intervenants.

## **III- LA QUANTIFICATION DU MARCHE : Le marché mondial de la gestion privée**

L'Europe représente 10 pour cent de la fortune mondiale, l'Amérique du nord 15, l'Asie 5, l'Amérique latine 5,1, Afrique 2,54. La croissance des fortunes se fait plus rapidement dans les pays développés. La nature de la richesse mondiale explique l'évolution globale de la richesse.

L'évolution de la richesse va dépendre des investissements réalisés par les pays. Plus le niveau des investissements est élevé et plus la richesse des ménages va se développer. On estime que dans les pays développés les investissements des ménages excédants 5 millions de dollars sont de l'ordre de 23 millions de personnes.

Ces ménages représentent 27 trions de dollars. Le taux de croissance de ces investissements est de 60 pourcent du niveau des investissements global.

L'évolution rapide de la part de richesse mondiale s'explique en grande partie par l'arrivée à l'âge de la retraite de la gestion « baby boom ».

(La CNPS et les compagnies d'assurances font une collecte technique en vue de payer les pensions ou effectuer un paiement futur. Elles font une réserve technique qu'elles divisent en 4 parties, une partie investie dans l'immobilier, une partie dans la bourse, une dans l'État, et la dernière partie est placée dans les banques pour soutenir le secteur bancaire.)

### **Le cycle de vie financier d'un individu :**

- Il emprunte fortement au début de sa vie active à partir de 25 ans.
- Il rembourse ses emprunts pendant toute la durée de sa vie active jusqu'à sa retraite.
- Il commence à réaliser des placements et de l'accumulation des richesses au milieu de

sa vie active 40-45 ans.

- Il vit de ses placements et de l'accumulation de ses richesses à partir de la retraite et jusqu'à la fin de sa vie.

Ce rappel montre que les retraités ne sont plus dans un cycle d'emprunt, mais plutôt de placement et d'investissement financier. Les retraités vont chercher à optimiser au mieux leurs actifs pour vivre confortablement la fin de leur vie.

Les autres facteurs explicatifs de la croissance.

Dans les pays émergents, il y a des nouveaux riches. Le volume des actifs gérés par les banques a augmenté. On parle de marchés on-shore et off-shore.

#### **IV- La qualification du marché : L'évolution des critères de choix des clients européens**

- En 1998, le client recherchait une relation personnelle, l'image de la banque, la qualité du service.

- En 2010, les futurs clients se laissent recommander par les anciens clients.

Les différents types de clients.

Les exigences des clients évoluent au fil du temps. De nouveaux segments et besoins apparaissent. On a les clients traditionnels et les clients à potentiels.

- Le client traditionnel : le profil de ce client est qu'il a une fortune classique, c'est-à-dire hérité de son ascendant. Ex : Dirigeant d'entreprise senior, c'est-à-dire de vieilles sociétés. Ces clients sont en général des retraités.

- les clients à potentiel : il est plus jeune et doté d'une culture financière. C'est le dirigeant de la société à nouvelle économie. Dirigeant de nouvelles sociétés, ils sont payés avec les «stock-options» (payé avec, les actions de la société).

#### **L'attente du client**

- L'attente du client traditionnel est d'obtenir un portefeuille titre performant.

Rechercher des contrats d'assurance-vie multi-support, faire des placements maisons, rester dans la même banque et y placer tout son argent. Son attente, c'est avant tout une offre classique, il ne cherche pas l'innovation ni à prendre des risques. Il recherche les produits normaux qui ont fait leur preuve.

- Le client potentiel va rechercher lui-même des produits innovants et sophistiqués. Il va faire de la multi-gestion, des fonds dans différentes banques pour pouvoir comparer la performance des différentes banques. Recherche la banque la plus performante pour s'y

concentrer. Recherche des produits sur mesure.

## **L 'attente du marché**

Les clients traditionnels vont déléguer tout leur pouvoir à la banque pour la gestion de leur patrimoine. Ils recherchent la confidentialité et la sécurité de leur patrimoine. Ils cherchent aussi à maintenir leur niveau de vie ainsi que celui de leur patrimoine en vue de la transmission de celui-ci à leurs héritiers.

Le client potentiel veut prendre les décisions lui-même donc attend des informations de son banquier pour gérer lui-même son patrimoine. Il recherche des relations souples et régulières et reste en contact permanent avec son gestionnaire.

## **Les critères de choix des établissements bancaiers**

Les clients traditionnels vont chercher les grosses banques, anciennes banques, les banques importantes. Ils recherchent la discrétion, la sécurité et la proximité. Ils veulent un interlocuteur stable qui les prend en charge.

Les clients potentiels recherchent les banques modernes qui ont un rapport avec le monde entier. Ils attendent des interlocuteurs de haut niveau qui partagent leur vision de la gestion des fortunes. Ils veulent des informations en temps réel, pour vite prendre les décisions.

## **Le comportement du client**

- Le client traditionnel est favorable et fidèle à une seule banque. Il est sensible à l'organisation des événements commerciaux. Il sollicite le gérant du patrimoine ou le gestionnaire.

- Le client potentiel est volatil et est dans plusieurs banques. Il cherche à savoir si son gestionnaire est efficace. S'il ne l'est pas, le client change de banque. Il est sensible aux coûts et à la fiscalité pour payer moins d'impôt.

## **L'interface privilégiée**

- Le client traditionnel a pour interface privilégiée le directeur d'agence, le conseiller matrimonial et le gérant du portefeuille.

- Le client potentiel a pour interface internet. Il est constamment au téléphone avec son gestionnaire et le conseiller commercial.

## **V- La concurrence sur le marché international**

Au plan international, il y a 5 grandes banques qui gèrent 1300 milliards d'euros.

Il y a l'UBS (Union des Banques Suisses) qui gère 400 milliards d'Euro ; CSPD 250 milliards d'euros ; Merry Lynch 200 milliards d'euros ; Deutch Bank ; City bank 100 milliards d'euros.

Le marché mondial de la gestion privée est un marché très atomisé. Les plus gros acteurs ne représentent que 10 pourcent du marché, c'est-à-dire 1300 milliards. La concurrence internationale est aujourd'hui marquée par de nombreux mouvements de fusion acquisition.

Les nouveaux entrants : HSBC, BNP Paribas, UBS, GAM.

Les acteurs sur le marché français : Société générale, BNP Paribas, crédit Agricole, Natexy banque populaire, caisse d'épargne.

Les établissements financiers spécialistes du haut de gamme : JB morgane, Merry Lynch, Rothschild.

Les grandes banques touristiques : UBS, HSBC.

Les sociétés de bourse : ODO, CHEVREUX.

## **Quelles sont les conditions de la réussite d'une gestion de patrimoine dans une banque ?**

### **1- Former et entretenir des gestionnaires de patrimoine qui pourront :**

- Se servir du droit et particulièrement :

- Examiner s'il est nécessaire de changer le contrat de mariage sachant qu'après 25 ou 35 ans de mariage, les problèmes financiers ne sont pas résolus.
- Chercher des solutions juridiques pour que tout se passe au mieux entre les enfants d'un 1er mariage et ceux d'un 2e mariage.
- Protéger un enfant handicapé notamment sa période de délaissement
- Éviter le plus possible les rapports souvent entre les nue-propriétaire et usufruitiers.
- Créer des sociétés familiales pour répartir des actions entre les héritiers.
- Profiter des avantages successoraux, des dons définitifs des assurances de vie et des legs substitutifs.
- Se servir du code général des impôts.

Le législateur a prévu beaucoup d'adoucissement sur l'impôt sur le capital.

Du côté des impôts sur les revenus ou sur la plus-value, le problème est le même, la taxation est considérable avec un taux marginal de 54 pourcent, mais le nombre de revenus est forfaitairement ramené à 10 pourcent. D'autres peuvent être exonérés complètement. Certains déficits peuvent se déduire de l'ensemble des revenus.

Il existe aussi des possibilités d'abriter une partie de sa fortune dans des sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés et de bénéficier des règles comptables et fiscales du BIC.

Connaitre les bons investissements en se fondant sur l'expérience, en se référant à l'histoire qui est l'enseignement. Un bon financier travaille toujours en dehors de la mode et à contre-courant de la facilité. Il faut qu'il ait des idées innovantes. C'est l'un des points les plus difficiles, car le gestionnaire doit convaincre le client qu'il a d'autres façons de gérer.

Connaître les hommes et les femmes et les estimer. Il faut avoir beaucoup de compréhension de la psychologie et de finesse pour connaître et assimiler des situations de familles compliquées. Des relations d'intérêt complexes, des objectifs contradictoires et des secrets à peine dévoilés.

Il n'est pas faux de dire qu'un bon conseiller doit d'abord apprécier ses clients et les assumer complètement. Savoir convaincre le client et lui faire prendre des décisions.

## **2- Pouvoir assurer aux clients la compétence de spécialiste.**

Les gestionnaires de patrimoine ne peuvent acquérir tous les aspects techniques des problèmes patrimoniaux. Le gestionnaire tout seul ne peut entretenir toutes ces compétences. Le conseiller de patrimoine (généraliste) doit trouver dans son entourage des spécialistes juristes, notaires, financiers pour gérer le patrimoine du client.

## **3- Mettre en place un matériel spécifique de la clientèle haut de gamme, c'est-à-dire un mix marketing.**

Il consiste en des produits et services, une distribution, une communication, une tarification qui ne doit pas être excessive. Tous ces éléments doivent être spécifiques à ce fragment de client.

## **4- Avoir un back-office (service après vente).**

Le conseiller de qualité est rarement un homme de papier. Il faut donc des personnes pour mettre en place des solutions adaptées, des collaborateurs de qualité pour respecter toutes les nuances et respecter la confidentialité.

Les mises en place étant faites, reste la surveillance qui va durer des années. Cette est surveillance fondamentale, car tout change avec le temps ; le droit, la fiscalité, l'économie, la famille et la psychologie.

Enfin l'aspect qualitatif des traitements : erreur zéro, présentation claire pour une

lisibilité du patrimoine du client.

## **5- Disposer de moyens informatiques puissants.**

Les meilleures idées, les meilleurs montages doivent subir l'épreuve des chiffres. En matière de gestion de patrimoine, il faut raisonner sur des périodes longues (10, 20 ans, une génération). Pour cela, il est indispensable de disposer de programmes informatiques puissants, capables d'exploiter une quantité importante de chiffres et surtout très souple dans leur conception de manière à s'adapter à un problème spécifique.

Cela représente des centaines d'heures de programmation avec le souci permanent de ne jamais rien figer définitivement. L'expérience montre que ces programmes ne peuvent être développés qu'en interne par les professionnels de ce métier.

## **Sous-titre I : Enjeu et rentabilité pour les banques, risques**

---

Nous avons vu quelle est l'ampleur du champ d'action de la gestion du patrimoine, tant en terme d'action sur le patrimoine du client qu'en terme de marché. Nous avons aussi vu que ce marché est investi par les banques, sociétés spécialisées, conseillers indépendants notaires, expert-comptable, avocats...

### **I- La rentabilité**

Dans ce contexte, mettre en œuvre une organisation adaptée et pouvoir juger de sa rentabilité constitue un préalable à l'appréciation de l'intérêt d'un tel marché pour les banques.

### **II- Les risques de l'activité de la gestion de patrimoine**

#### **A- Les risques liés à la gestion sous mandat GSM**

##### **Généralité**

Principe : le gérant d'un portefeuille sous mandat doit pouvoir à tous moment n'agit que dans l'intérêt exclusif des mandants, tout en tenant compte des données du marché.

##### **Définitions :**

- Le mandant est l'investisseur (client).
- Le mandataire est le gestionnaire (celui qui reçoit un mandat).



- Le mandat est le contrat écrit obligatoire entre le mandant et le mandataire.
- Le gérant est la personne physique qui a reçu délégation de pouvoir de la part du gestionnaire (banque) pour gérer des portefeuilles sous mandat.

Spécificités de la clientèle : il peut s'agir de personne morale ou physique, de résident ou non-résident ou encore d'investisseur averti (celui qui a une bonne connaissance de la gestion de patrimoine) ou non.

### **Caractéristiques du mandat de gestions**

- Le mandat de gestion écrit dans le cadre de gestion de portefeuilles, la loi exige la signature d'un contrat entre l'investisseur et gestionnaire. Le mandat tacite est prohibé. Ceci implique que le mandant doit informer son gestionnaire des changements intervenants dans ses objectifs.

Ce qui donne lieu à la signature d'un nouveau mandat avec la mention « annule et remplace le mandat de telle date ».

### **Avant la signature du mandat, le gérant doit :**

- Vérifier l'identité du client.
- S'enquérir de sa situation financière et patrimoniale, la gestion de portefeuilles ne pouvant être dissociée de celle des autres éléments du passif et de l'actif du mandat.
- Évaluer sa compétence et son expérience.

Sur ces deux derniers points, un compte-rendu doit être établi et conservé au dossier. Seul le mandat de gestion fait foi. La banque doit suivre le mandat de gestion à la lettre. Ce rappel à l'ordre adressé à une banque par le tribunal de grande instance de Paris dans un jugement rendu **le 18 février 2004 est célèbre**. L'affaire concerne un plan d'épargne en action ouvert en avril 1998 avec une demande de gestion équilibrée ne devant pas accorder plus de **50 %** aux actions.

Bulle spéculative aidant, les actions se valorisent rapidement jusqu'à atteindre 90 pourcent du portefeuille sans que la banque n'effectue des arbitrages en faveur des produits monétaires ou obligataires. Puis retournement du marché et fonte des coûts. Le PEA accuse une perte de 115 000 euros entre la fin 1999 et la fin 2002, soit 48 pourcent de sa valeur. Les juges ont condamné la banque à 40 000 euros de dommages et intérêts au motif qu'elle aurait pu veiller de manière équilibrée sur des produits de taux et des actions, conformément à l'instruction de gestion équilibrée demandée par le client à la signature du mandat alors que le client selon la banque n'avait subi aucun préjudice, puisqu'il avait gagné de l'argent au final.

La banque concernée a désormais mis en place des systèmes d'alarme automatique afin de détecter les écarts entre les allocations d'actifs constatées et les orientations d'actifs préconisées dans le mandat donné par le client.

## **B- Les risques liés aux défauts de conseils et d'orientation**

### **1- La loi**

La loi comme la jurisprudence impose aux banquiers une obligation d'information et de conseil. Les banquiers sont soumis au droit commun de consommation. Le code de la consommation stipule que « tout professionnel doit avant la signature d'un contrat mettre le consommateur en mesure de connaître les caractéristiques essentielles du bien ou du produit. »

### **2- Les sanctions légales**

- En cas de non-respect de cette obligation légale, il n'existe pas de sanction prévue expressément par la loi. Néanmoins si le texte n'est pas respecté, il s'agit de l'inexécution d'une obligation légale. La victime peut par conséquent exiger des dommages et intérêts à l'encontre de son banquier.

Juridiquement parlant, une obligation non exécutée peut conduire à la nullité d'un contrat. C'est-à-dire au retour de chacune des parties au stade initial avant signature du contrat. **Ex :** si un client investit son portefeuille dans un contrat risqué sans en avoir été informé. Il peut se retourner contre son banquier et exiger la restitution de son patrimoine initial au détriment de la banque.

### **3- La jurisprudence : l'obligation préalable à la conclusion du contrat**

Le gérant doit informer son client des risques inhérents à la réalisation d'opération en bourse, quelque soit la nature de la relation contractuelle qui le lie à son client : Mandat de gestion de portefeuilles ou simple contrat de transmission d'ordre.

L'obligation d'information et de conseil encourt exécution du contrat.

La jurisprudence impose au professionnel un devoir de rendre compte et de conseil. L'obligation de rendre compte : tout établissement qui gère les comptes de ses clients est tenu de les informer par la voie d'avis opéré ou de relever de compte sur les opérations ayant affecté ledit compte.

On admet en général que la réception sans protestation du client des avis d'opéré et des relevés de compte emporte acceptation ou ratification tacite des opérations effectuées par l'intermédiaire financier.

L'obligation de conseil et de mise en garde : le devoir de conseil consiste à éclairer les choix du client, donner une appréciation sur l'opportunité d'une opération envisagée, il ne s'agit plus d'un professionnel face à un client passif. Le banquier doit connaître les besoins du client (devoir de coopération du client).

Une gestion de portefeuille avisée devrait conduire le gestionnaire à mettre en garde son client de l'évolution fâcheuse de son portefeuille.

Les sanctions en cas de défaut d'information : en tenant compte de la qualité du client, la jurisprudence considère que l'obligation d'information n'est pas dû lorsqu'il s'agit d'un client avisé. À noter toutefois qu'elle est d'autant plus exigeante que l'opération est risquée et le client profane.

Le gérant en cas de défaut d'information et de conseil encourt un risque de responsabilité de poursuite disciplinaire et de sanction des autorités de régulation. Il peut en cas de manquement grave être passible d'une présentation devant le parquet. Les sanctions sont les suivantes : l'avertissement, le blâme et retrait d'agrément ou de l'autorisation professionnelle.

## **C- Les risques liés à la détention d'information privilégiée**

### ***1- Qu'est-ce qu'une information privilégiée ?***

C'est une information non-publique, précise concernant une entreprise et les valeurs mobilières ou instrument financier négociable de cette entreprise qui si elle était rendue publique pourrait avoir une incidence sur le coût de ses valeurs et instruments financiers.

### ***2- Quels types d'informations sont concernés ?***

Toutes les informations pouvant avoir un impact positif ou négatif sur le cours de bourse d'une société côté et qui n'ont pas encore été annoncées par le biais d'un communiqué officiel. Exemple :

- Toutes les informations financières (Chiffre d'affaires, résultat, état de la trésorerie).
- Les contrats commerciaux conclus ou perdu par l'entreprise du professionnel.
- Les opérations financières en cours (augmentation de capital, fusion acquisition).

### ***3- Quel est le rôle de l'autorité de surveillance***

Dans le cadre de ses compétences, elle exerce sa mission sur les marchés afin de

desceller toutes les pratiques et éventuellement susceptible de nuire à la sécurité des épargnants, notamment en matière de délit et de manquements boursiers suivant :

- Opération d'initier ou délit d'initié (utilisation d'information privilégiée).
- Communication illicite d'une information privilégiée (diffusion d'une information privilégiée à d'autres personnes pour une activité ou pour des fins différentes de la raison pour laquelle vous la détenez).

Lorsqu'elle constate des faits graves, elle peut selon les cas, soit transmettre le dossier au parquet, soit engager une procédure contradictoire pouvant donner lieu à une sanction administrative.

#### ***4- Que se passe-t-il si le gérant ne respect pas la gestion***

Lorsqu'elle constate des faits graves, elle peut selon les cas, soit transmettre le dossier au parquet, soit engager une procédure contradictoire pouvant donner lieu à une sanction administrative.

Dans le cas d'une infraction pénale, le gérant encourt :

- Délit d'initié : une peine de 2 ans d'emprisonnement et une amende de 10 millions de francs français (1 524 487.21 d'euros).
- Transmission d'une information privilégiée à une autre personne : une peine de 6 mois d'emprisonnement et d'environ 2285 euros d'amende.

#### **D- Les risques liés au blanchiment**

Les revenus des activités criminelles sont dans leur quasi-totalité des revenus en espèce susceptibles d'attirer l'attention.

La première étape du blanchiment est toujours la conversion de la monnaie fiduciaire en monnaie scripturale, soit directement (placement sur les comptes bancaires) soit indirectement en mélangeant la monnaie d'origine illicite à des revenus d'activité licite.

La seconde opération de blanchiment est celle qui consiste à pouvoir justifier aux yeux des tiers de ces sources de revenus en utilisant toutes les techniques financières ou bancaires qui permettent d'occulter l'origine réelle des fonds.

C'est dans cette phase que sont utilisées les "sociétés coquilles", les paradis fiscaux et les opérations "off-shores".

#### ***1- Les risques liés au délit de blanchiment***

Le fait d'apporter un concours à une opération de blanchiment, de dissimulation ou de conversion du produit direct ou indirect d'un crime ou délit est assimilé à une action de complicité.

Selon la gravité des faits révélés, des sanctions peuvent être prononcées à l'encontre d'une banque qui concourt à une opération de blanchiment qui peut aller jusqu'à l'interdiction de la poursuite de son activité et prononcer la dissolution de la banque.

## ***2- La démarche à suivre pour maîtriser les risques***

Une opération de vigilance s'impose à tous les collaborateurs de la banque quant aux opérations traitées.

Cette vigilance suppose une bonne connaissance des clients, et la banque ne doit pas s'engager dans des transactions ou opérations financières avec des personnes physiques ou morales dont elle ignore l'identité ou l'activité.

Depuis 1988, les conventions internationales mettent en place des plans de lutte contre le blanchiment d'argent.

En France, les établissements de crédit doivent déclarer leurs activités à une cellule du ministère de l'Économie, la cellule tracfin.

## **III- Les risques de crédit**

### ***1- Nature des crédits octroyés en gestion privée***

L'aspect crédit en gestion privée est étroitement lié à la conception patrimoniale globale du client. Les crédits consentis en gestion privée ne résultent généralement pas de besoins spéculaires de financement du client, mais plutôt une stratégie adaptée à la structure de son patrimoine.

- Le crédit peut tout d'abord être envisagé en tant que stratégie d'optimisation du patrimoine lorsque la conjoncture économique et la structure des taux offerts sur le marché sont favorables. La différence entre les performances du portefeuille placé et le taux du crédit consenti représente un effet de levier (le rendement est supérieur au crédit emprunté) financier parfois très important.

- Le crédit peut par ailleurs être accordé en réponse à certains besoins ponctuels liés à l'activité du client : financement de lever de stock-option, garantie d'actif et de passif, financement de compte courant...

Les garanties proposées sont souvent de nature financière : gage d'espèce, délégation

de contrat d'assurance-vie.

Il peut s'agir aussi de garanti par signature (caution accordée par une autre banque).

## **2- Les risques pour le banquier**

Les risques sont principalement liés à l'existence, la nature et l'évolution des garanties proposées. Elles doivent pouvoir être mises en œuvre rapidement en cas de défaillance du débiteur.

Ces risques sont les suivants :

### *a- Le risque liés à la liquidité des garanties*

Le gérant doit être attentif à la catégorie d'actif qui va être cautionnée. En effet, le patrimoine du client peut être en grande partie composé de titre non coté.

La non-liquidité de ces titres ainsi que leur difficulté d'évaluation peuvent entraîner un risque en cas de non-solvabilité du client.

### *b- Le risque lié à l'évolution dans le temps de la valeur des garanties*

L'évolution défavorable des marchés, le risque de change, la dégradation d'une monnaie par rapport à une autre, l'échéance de garantie antérieure à l'échéance du crédit, sont autant de facteurs qui augmentent également le niveau de risque d'un crédit octroyé.

Pour limiter l'ensemble de ces risques, chaque établissement financier se fixe des règles de couverture à respecter.

## **3- Les sanctions**

Il n'existe pas de sanction civile, pénale ou administrative concernant un mauvais octroi de crédits. Cependant, les risques liés au crédit peuvent entraîner des conséquences néfastes sur les encours gérés par les établissements financiers.

# DEUXIEME PARTIE : DEMARCHE D'APPROCHE GLOBALE PATRIMONIALE

---

## **Sous-titre I : Définition du patrimoine : les éléments constitutifs**

### **I- Définition : qu'est-ce qu'un patrimoine ?**

Le patrimoine, c'est l'ensemble des droits et des obligations liées à la personne et

appréciable en argent.

- Droits : droit à un salaire ou à une bourse, droit de recevoir des héritages, droit d'acheter une ou plusieurs maisons, droit de retraite...

- Obligations : obligation de payer les impôts et payer des cotisations sociales, obligation de payer des droits de succession, et taxes foncières, obligation de rembourser un crédit...

Sur le plan comptable, le patrimoine est la valeur nette de l'ensemble des éléments aliénables et transmissibles.

Sur le plan gestion, le patrimoine est un système, un ensemble complexe d'éléments interdépendant associé en vue de fonction et d'objectif déterminé.

Si l'on retient une représentation comptable du patrimoine, celui-ci peut prendre la forme d'un bilan patrimonial.

L'actif : L'actif est composé des biens, les droits et l'espérance.

Les biens privés sont les biens d'usage et de famille, les placements qu'on fait, les rentes à recevoir...

Les biens privés, les biens professionnels et les biens sociaux.

- Sur le plan professionnel, on a le capital-travail, la clientèle entreprise, les actifs professionnels divers (tout ce que possède l'entreprise).

- Au plan social, il y a des prestations familiales, des épargnes collectives, le droit à la retraite...

### **Les passifs (obligations et les dettes) :**

Sur les biens privés : on a les dépenses avant la retraite, dépenses pendant la retraite, les emprunts à rembourser, pension à verser et les donations à faire. Sur le plan professionnel, on a les emprunts professionnels.

Sur le plan social : l'impôt sur revenu avant retraite, impôt sur revenu pendant retraite, droit d'enregistrement...

Hors bilan, il y a les assurances privées, les assurances professionnelles, les assurances sociales. Il y a également les responsabilités personnelles non-assurables, le statut matrimonial, les dispositions de dernière volonté, les objectifs personnels.

Ces notions vont nous servir pour aider le client à déterminer quelle fonction il attend de

son patrimoine.

En termes de revenue et de dépense, la forme du compte de résultat pourrait aussi être retenue.

## **II- Composition et évolution d'un patrimoine**

Pour déterminer la composition d'un patrimoine, nous allons revenir sur la définition de Marcel Planiol « le patrimoine est l'ensemble des droits et des obligations liées à la personne et appréciable en argent ».

À nous de les exprimer clairement pour amener le client à la prise de conscience suivante : dans les affaires d'un particulier ou d'un professionnel, tout est plus ou moins lié dans une moindre mesure, le patrimoine privé d'un chef d'entreprise est aussi lié à la situation de son entreprise.

Nous devons les aider à avoir une vision globale de leur situation, donc de leur patrimoine au sens où nous l'avons précédemment défini. La forme la plus simple, la plus connue et la plus utilisée est le « bilan ».

## **III- Les différents types d'approche**

*Méthode d'approche :*

L'appellation gestion de patrimoine ou image patrimoniale rencontre des pratiques très diverses, mais le vrai critère de la gestion de patrimoine, c'est la prise en compte prioritaire par le conseil des besoins du client pris dans leur totalité.

Le conseil patrimonial est centré sur les besoins du client et non pas sur les produits de placement, il s'agit d'une démarche exigeante mais rentable. Pour être efficace, cette démarche doit respecter une certaine méthodologie. L'objectif de cette dernière partie est de convaincre les étudiants de la nécessité de cette rigueur dans la démarche.

Aussi, ne s'agit-il pas de reprendre dans les détails le déroulement de la méthode, mais de présenter un processus analytique simple qui permettra de résoudre l'essentiel des cas d'application. Ce processus peut se présenter de la façon suivante si l'on adopte de nouveau une démarche systémique :

- Le diagnostic patrimonial ;
  
- L'analyse des objectifs et des besoins afin de rechercher la stratégie la mieux adaptée aux besoins ;
  
- Faire des propositions financières, juridiques et fiscales.



## **IV- Méthodes d'approches d'un problème patrimonial**

### **A- Le diagnostique patrimonial**

Il s'agit de dresser un état actuel et projeté de la situation d'ensemble de l'entité que forment le particulier, sa famille et éventuellement son entreprise.

Pour se faire, il faut organiser des informations souvent disparates de façon à obtenir une vision de :

**1- La situation familiale :** l'état-civil et les informations liées au foyer fiscal, le nombre d'enfants et le statut de ceux-ci ;

#### **2- La situation professionnelle :**

- Profession exercée, statut de dirigeant ;
- Revenus directs, traitement et salaire, bénéfice industriel et commercial [BIC] ;
- Revenus complémentaires (loyer, propriété industrielle, frais généraux, avantage en nature ;
- Régime social ;
- Prévoyance ;
- Stock option.

#### **3- La situation fiscale**

- Tranche marginale d'impôt sur le revenu ;
- Taxation à ISF (impôt de solidarité sur la fortune).

#### **4- La situation patrimoniale**

- L'actif et le passif regroupés ;
- Les flux (mouvement d'argent) sous forme de capacité d'épargne annuelle du ménage.

#### **5- La situation successorale**

La donation, le testament, le régime matrimonial, existence d'une société civile

immobilière.

## **B- L'analyse**

### ***1- Dégager les objectifs et besoins du Client, les contraintes actuelles, par exemple :***

- Constituer et développer un capital dans un objectif de sécurité ou de performance ;
- Obtenir des revenus dans un objectif de sécurité ou de performance ;
- Assurer sa sécurité et celle de ses proches ;
- Préparer sa succession.

### ***2- Porter un jugement sur la situation actuelle telle qu'elle ressort du diagnostique :***

- Répartition, poids des biens immobiliers, professionnels, mobiliers, bancaires ;
- Cohérence ou non par rapport aux besoins ;
- Aspect juridique : situation matrimoniale, successorale ;
- Aspect fiscal.

### ***3- Dégager la stratégie***

- Dégager les 2 à 3 axes sur lesquels seront construites les propositions.

## **C- Définir les propositions précises**

### ***1- Les propositions financières : dans l'ordre des présentations faites sous forme de tableau et avec les justifications nécessaires. Faire des propositions de réaménagement d'actif acceptable pour le client :***

- Biens d'usage et de rapport, placement immobilier ;
- Placement financier (placements boursiers) : forme, mode gestion, montant, durée ;
- Les placements bancaires : forme, montant, durée ;
- Assurance : type d'assurance, montant de l'assurance et sa forme ;
- Éventuellement, d'autres placements ;

- Mise en place de crédit : type, forme, durée.

## **2- Proposition juridique**

- Donation au dernier vivant ;

- Changement de régime matrimonial ;

- Constitution de société ou changement de statut pour celles qui sont constituées ;

- Utilisation de l'assurance-vie et aménagement des clauses bénéficiaires ;

## **3- Proposition fiscale**

- Modification de la typologie des revenus, bénéfices, dividende, consommation du capital ;

- Traitement des plus-values, des droits liés à la transmission ;

- Opération de défiscalisation ;

- Délocalisation des capitaux et délocalisations physique.

# PART III : CADRE JURIDIQUE ET FISCAL DES REVENUS ET DU PATRIMOINE

---

## Sous-titre I : les types de rémunération

---

### **I- Les rémunérations immédiates liées à une activité professionnelle**

*Le type d'activité professionnelle d'activité exercée revêt une importance particulière dans l'analyse patrimoniale, car elle exercera une influence déterminante dans de nombreux domaines :*

- Nature des revenus, modalité de calcul et importance de ces revenus :

- Nature et structure des actifs composant le patrimoine ;

- Impact de l'impôt de solidarité sur la fortune ;

- La retraite ;
- La transmission du patrimoine ;

***L'analyse de différents types de rémunération liée à une activité professionnelle nous amènera à distinguer 5 grandes catégories d'activité professionnelle :***

- Les salariés perçoivent des traitements et salaires ;
- Des professions libérales reçoivent des bénéfices non commerciaux ;
- Les commerçants industriels et artisans reçoivent des bénéfices industriels et commerciaux ;
- Les dirigeants de sociétés reçoivent des traitements et salaires et dividende ;
- Les exploitants agricoles reçoivent des bénéfices agricoles.

## **A- Les salariés**

Ce sont les personnes qui effectuent un travail en contrepartie d'une rémunération sous la subordination juridique d'un employeur dans le cadre d'un contrat de travail.

### **2- Cadre juridique**

Le droit du travail, le contrat de travail et le cas échéant, la convention collective de la profession régissent les rapports entre employeur et salarié.

### **3- Statut fiscal des revenus d'activité**

Les salaires perçus sont imposables au titre des traitements et salaires.

### **4- Cotisation sociale des salariés**

Les salariés considérés comme une catégorie sociale vulnérable bénéficient d'une protection sociale (maladie, chômage, retraite) financée par des cotisations partagées entre l'employeur et le salarié.

Les cotisations sociales (patronales et salariale) sont assises sur la rémunération et calculées en multipliant une assiette (totalité ou fraction de rémunération appelée tranche) par un taux qui varie en fonction de différents paramètres (risque ouvert, situation de salarié).

Les cotisations sociales, salariales et patronales permettent d'assurer la protection des

salariés dans les principaux domaines suivants :

- Retraite ;
- Maladie et maternité ;
- Invalidité ;
- Accident du travail professionnel ;
- Chômage ;
- Décès ;
- Prestation familiale.

## **5- Principes généraux d'imposition des traitements et salaires**

Le salaire est imposable au titre de l'impôt sur le revenu dans la catégorie traitement, salaire, pension et rente viagère, après déduction :

- des frais professionnels ;
- d'un abattement.

## **B- Les professions libérales et officiers ministériels**

### **1- définition**

Ce sont les personnes qui exercent une activité professionnelle indépendante dans laquelle prédominent les prestations d'ordre intellectuel dans les domaines scientifiques, techniques ou artistique. Vont entrer dans la catégorie des professions libérales les officiers ministériels dont la liste figure ci-après :

- Avocats au Conseil d'État et à la Cour de cassation ;
- Les avoués ;
- Les commissaires priseurs ;
- Greffiers du tribunal, huissier de justice ;
- Mandataires de justice ;
- Les notaires.

L'activité libérale se distingue :

- De l'activité salariée, car elle est exercée de manière indépendante sans lien de subordination avec un employeur ;
- De l'activité commerciale, car elle est régie par le droit civil et non par le droit commercial.

### **2- Cadre juridique**

La profession libérale n'est pas définie juridiquement. L'accès à la profession est généralement réglementé et subordonné à l'obtention d'un diplôme sanctionnant une formation.

### **3- Statut fiscal des revenus d'activités**

Les revenus perçus par les professions libérales sont imposables à l'impôt sur le revenu au titre de bénéfices non commerciaux (BNC).

### **4- Cotisation sociale des professions libérales**

Les professions libérales sont assujetties au paiement de cotisations sociales obligatoires afin d'assurer leur protection sociale dans les domaines suivants :

- retraite ;
- maladie et maternité ;
- Invalidité ;
- Décès ;
- Prestation familiale.

En contrepartie, des cotisations versées, le professionnel libéral bénéficie comme le salarié lorsque le risque se réalise, ou lorsque le fait générateur survient, de prestation en nature (remboursement de frais de dépôts engagés) ou en espèce (compensation de perte de salaire sous la forme d'indemnités).

### **5- Principes généraux d'imposition de bénéfices non commerciaux**

La détermination du bénéfice imposable s'effectue selon deux régimes en fonction des recettes moyennes hors taxe :

- le régime de la déclaration contrôlée
- le régime micro BNC ou déclaratif simplifié ou micro entreprise
- la déduction des bénéfices

#### ***a- Le régime de la déclaration contrôlée***

Ce régime s'applique automatiquement lorsque le chiffre d'affaires est supérieur à 25 000 Euros.

Le contribuable doit déclarer le montant exact de son bénéfice. Cette déclaration est contrôlée par l'administration fiscale qui peut le rectifier.

#### ***b- Le régime micro BNC déclaratif simplifié ou micro entreprise***

Ce régime s'applique automatiquement lorsque le bénéfice est inférieur à 2500e ( le régime déclaratif reste accessible sur option).

Dans le cadre de ce régime, le bénéfice imposable est égal au montant des recettes annuelles diminuées d'un abattement forfaitaire de 35 pour-cent.

### ***c- La déduction des bénéfices***

Le déficit provenant d'une activité non commerciale exercée à titre professionnelle est déductible du revenu global de la même année. Si ce revenu global est insuffisant l'excédent de déficit peut être reporté successivement sur le revenu global des années suivantes.

La loi de finance rectificative pour 2003 porte de 5 à 6 années le délai de report.

## **C- Les commerçants industriels et artisans**

### **1- Définition**

Une entreprise non constituée en société est appelée entreprise individuelle :

- si elle est possédée et gérée par une personne physique agissant en son nom propre.
- si cette entreprise n'a pas de personnalité juridique distincte de celle de son propriétaire.

Ce type d'entreprise concerne :

- les commerçants (personnes physiques qui effectuent des actes de commerce pour leur propre compte et en font leur profession habituelle).
- l'industriel (son entreprise n'est pas constituée en société, mais elle exerce une activité industrielle et sa taille est trop importante pour être artisanale). Cet individu est assimilé à un commerçant au plan juridique, social et fiscal.
- les artisans (ils exercent un métier qui requiert une qualification et prennent personnellement part à l'exécution du travail).

### **2- cadre juridique**

L'entreprise individuelle, généralement de taille modeste non constituée en société n'est pas une personne morale et n'a donc pas de patrimoine propre. La principale conséquence pour son propriétaire est une unicité de patrimoine qui sera constitué de bien privé et de bien professionnel.

L'entrepreneur individuel sera responsable de son activité professionnelle sur l'ensemble de ces biens y compris les biens privés.

Malgré cette confusion, le patrimoine privé et professionnel, l'administration fiscale opère une distinction entre l'entreprise et son propriétaire au plan du patrimoine, mais aussi du revenu.

### **3- Statut fiscal des revenus d'activité**

Au plan fiscal, l'entreprise individuelle est confrontée à 2 principes contradictoires :

- non érigée en société, l'entreprise individuelle n'est pas une personne morale. Elle n'a donc pas de patrimoine distinct de celui de son propriétaire ;

- L'administration fiscale opère toutefois une distinction entre le patrimoine et les ressources affectées à l'activité professionnelle de l'entrepreneur et le reste du patrimoine.

Les revenus perçus par les entrepreneurs individuels dans l'exercice de leur activité professionnelle, sont imposables à l'impôt sur le revenu au titre des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) que ce bénéfice ait été prélevé ou non.

À ce revenu, s'ajoute le cas échéant les autres revenus du contribuable (revenus fonciers et mobiliers) pour la détermination du revenu imposable. Au regard des plus-values, une distinction sera nécessaire selon que ces plus-values auront été réalisées :

- sur des éléments d'actifs affectés à l'activité professionnelle ;

- sur des éléments d'actif privé.

**NB :** Les entreprises individuelles sont également soumises à la TVA et à la taxe professionnelle.

### **4- Cotisations sociales des commerçants, industriels et artisans**

Les commerçants industriels et artisans forment avec les professions libérales la catégorie des non salariés et des non agricoles en ce qui concerne :

- Les risques maladies et maternités ;
- Les prestations familiales.

Pour les autres prestations (retraite, décès invalidité) ce sont les régimes de retraite qui diffèrent selon la profession qui assure les prestations. Les commerçants et industriels sont assujettis au paiement de cotisation sociale obligatoire afin d'assurer leur protection



sociale dans les domaines suivants :

- Prestation familiale ;
- Maladie et maternité ;
- Invalidité et décès ;
- Retraite ;

Les artisans sont assujettis au paiement de cotisation sociale obligatoire afin d'assurer leur protection sociale dans les mêmes domaines.

En contrepartie des cotisations versées, les commerçants industriels et artisans bénéficient comme les autres catégories lorsque le risque se réalise ou lorsque le fait générateur survient de prestation en nature (remboursement des frais médicaux engagés) ou en espèce (compensation de perte de salaire sous la forme d'intermédiaire).

## **5- Principes généraux d'imposition des bénéfices industriels et commerciaux (BIC)**

Le bénéfice imposable au titre des BIC peut être déterminé en fonction du chiffre d'affaire réalisé selon 3 régimes :

- Le régime du réel normal
- Le régime du réel simplifié
- Le micro BIC

### ***a- Le régime du réel normal***

Ce régime concerne les entreprises de taille importante, il s'applique obligatoirement sans possibilité d'option aux entreprises dont le chiffre d'affaire annuel dépasse :

- 765 millions d'euros hors taxe (avant TVA) pour les entreprises de vente ou fourniture de logement ;
- 270 millions d'euros hors taxe pour les prestataires de service.

Le bénéfice imposable correspond au bénéfice net, c'est-à-dire la différence entre les produits perçus de l'exploitation et l'entreprise et ses charges ( achats, frais généraux, amortissement des actifs et provisions).

### ***b- Le régime du réel simplifié***

Ce régime concerne les entreprises dont le chiffre d'affaires (CA) reste inférieur au seuil rendant obligatoire l'application du régime réel, mais qui sont exclues du régime micro-BIC.

Ces entreprises peuvent choisir sur option le régime du réel normal.

### ***c- Le régime micro-BIC***

Il concerne les entreprises de petite taille dont le CA annuel est inférieur à :

- 76 millions d'euros hors taxe pour les entreprises de vente ou de fourniture de logement ;

- 27 millions d'euros pour les autres entreprises.

### ***d- Déduction des déficits***

Les déficits provenant d'une activité industrielle et commerciale exercée à titre professionnel sont déductibles du revenu global de la même année. Si ce revenu global est insuffisant, l'excédant du déficit peut être reporté successivement sur le revenu global des années suivantes. La loi de finance rectificative de 2003 porte de 5 à 6 années ce délai de report.

### **D- Le cas particulier du dirigeant de société**

La rémunération des dirigeants d'entreprises peut prendre la forme :

- Pour les entrepreneurs indépendants, de bénéfice qui en fonction de l'activité exercée entreront dans la catégorie des BIC, BNC ou bénéfice agricole (BA) ;

- Pour les dirigeants de société :

- de rémunération directe et/ou d'une rémunération du capital (dividende) ;

- de rémunération indirecte (revenus immobiliers, avantage en nature, protection sociale facultative).

### ***Fin du cours d'administration des biens : Gestion du patrimoine***