



COLLOQUE FIDROIT

27 JUIN 2013

Salons de l'Aveyron
Paris Bercy

LE PROGRAMME



NOS PARTENAIRES

KBL RICHELIEU

LAZARD
FRÈRES GESTION

LA FRANÇAISE
Investissons ensemble

Vie plus
Partenaire et tellement plus

 **Fidelity**
WORLDWIDE INVESTMENT


Invesco

 **UAF**
PATRIMOINE
Des stratégies et des hommes

 **GENERALI**
Patrimoine

AVEC LE SOUTIEN DE


Agpc


A NCDGP

 **CNCIF**
Chambre Nationale
des Conseillers
en Investissements
Financiers


CGPC
membre de **FP&B**


LA COMPAGNIE DES CGPI


anacofi
association nationale
des conseils financiers
anacofi-cil


actifs

Profession
GP
LE MAGAZINE DES CONSEILS EN GESTION DE PATRIMOINE


H24 FINANCE

L'As PATRIMONIAL
L'atout du gestionnaire



20 ans d'existence ont fait de FIDROIT une référence en matière de conseil **en organisation patrimoniale**.

20 ans de pratique auprès d'un environnement où **le conseil en investissement patrimonial** a pris une place prépondérante.

Etonnamment, ces deux univers ont co-existé plus qu'ils ne se sont mutuellement enrichis dans la pratique. Paradoxe fort si on veut bien admettre que l'exercice du conseil patrimonial devrait amener chaque acteur, peu importe son statut, directement ou indirectement, seul ou accompagné, à proposer à sa clientèle ces deux types de prestations pour formaliser la notion de **service patrimonial**.

L'environnement actuel mais surtout celui à venir, et de façon structurelle, obligera à un subtil mélange où se conjugueront **conseil et vente** pour faire de ce métier un art exercé par des intervenants déterminables et déterminés par la clientèle.

FIDROIT renouvelle l'apport de son colloque annuel à partir d'ateliers opérationnels qui seront l'expression de cette alliance tout en cultivant sa tradition grâce avec des conférences de grande qualité portées par les techniques d'optimisation patrimoniale au cœur de l'actualité.



Créer
des passerelles
entre la technique,
l'organisation
patrimoniale, les solutions,
les mises en oeuvres et
la vente de solutions
financières

8h30 - Accueil

9h - 10h : Conférence 1

10h - 11h : Ateliers 1 et 2

11h - 11h30 : Pause

11h30 - 12h45 : Conférence 2

12h45 - 14h : Déjeuner

14h - 15h : Ateliers 3 et 4

15h - 16h : Conférence 3

16h - 16h30 : Pause

16h30 - 17h30 : Table ronde



Des
ateliers co
animés par des
consultants et des
professionnels



La
technique
au service de la
pratique

LES CONFÉRENCES

■ ÉCONOMIE ET SYSTÈME DE RETRAITES FRANÇAIS : CONSTAT ET PERSPECTIVES

1

Confrontation entre la vision de l'économiste, Patrick Artus, et celle du politique, le sénateur Marini.

- État des lieux de notre système de retraite :

- Réflexions sur les «réformes» passées et celles envisagées ou souhaitables.



Patrick ARTUS
Économiste
(sous réserve)



Philippe MARINI
Sénateur
(sous réserve)

LES CONFÉRENCES

2

■ SI LES TRANSMISSIONS SONT PLUS COÛTEUSES, ALORS IL FAUT UTILISER LES RESSOURCES DU CODE CIVIL...

Les nouvelles opportunités stratégiques et juridiques, comment reconstituer des abattements avant 15 ans ? Comment accroître la quotité disponible et améliorer le champ des dispositions possibles ?

- Les techniques liées aux donations-partages avec réincorporations de donations antérieures pour alléger la fiscalité et répondre à des réalités sociologiques.
- La renonciation à une succession, la clause d'imputation sur la réserve globale...



Arlette DARMON

Notaire
Présidente du Groupe MONASSIER



Michel GRIMALDI

Professeur à l'Université Panthéon Assas
(Paris II)

LES CONFÉRENCES

3

■ DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ, LES INNOVATIONS POSSIBLES APRÈS UNE AVALANCHE DE RESTRICTIONS !

Si la cession d'usufruit temporaire de biens a été particulièrement visée par la 3^e loi de finances rectificative pour 2012, des solutions alternatives sont imaginables :

- Un raisonnement sur les parts sociales plutôt que sur l'immeuble, la construction sur sol d'autrui.
- Mise en oeuvre du démembrement par les dividendes ou la réduction de capital comme technique de contournement ?
- Comment estimer le juste prix de l'usufruit de parts d'une société civile endettée ? Les méthodes traditionnelles n'atteignent-elles pas leurs limites ?
- Abus de droit ? Abus de biens social ? Qu'est-ce qui reste d'actualité après les nouveaux textes ?



Serge ANOUCHIAN

Expert-comptable / Commissaire aux comptes
Président de la Compagnie Régionale des
Commissaires aux Comptes de Paris



Olivier ROZENFELD

Président du Groupe FIDROIT

LES ATELIERS

- **Comment conserver un avantage concurrentiel ?**
- **Du conseil à la vente, l'alliance de la finance et du droit.**
- **Comment conceptualiser un argumentaire efficace?**



Cette année, FIDROIT vous propose 4 ateliers opérationnels, expression de l'alliance du conseil et de la vente, avec remise de supports directement exploitables commercialement.

LES ATELIERS

FIDELITY ET FIDROIT

1

- **QUELS SERONT LES INVESTISSEMENTS DU 21^E SIÈCLE ?**
- **COMMENT GUIDER SPÉCIFIQUEMENT CHAQUE CLIENT POUR OPTIMISER LA PROPOSITION À LUI FAIRE ?**



Il faut comprendre les moteurs des marchés d'investissements actuels et futurs, pour anticiper les éléments qui devraient les influencer à moyen et long terme.

A titre d'illustration, il est primordial de savoir tirer parti :

- du rééquilibrage des forces économiques avec l'apparition d'un monde à deux vitesses en termes de croissance économique, de démographie et de consommation ;
- du renouveau des économies développées avec l'avenir des relocalisations en Europe, et l'apparition de nouveaux exportateurs d'énergie (Etats-Unis) ;
- de la nouvelle « révolution industrielle » potentielle liée à la gestion de données massives.

Si l'on prend l'hypothèse d'un investissement à long terme (fonds diversifié international), il convient de retenir le cadre adapté en fonction de la situation de chaque client.

L'atelier précisera les avantages et contraintes fiscales de chaque formule (société IS, détention directe, unités de compte...) ainsi que l'argumentaire objectif à délivrer pour apporter le conseil approprié à chaque client.

LES ATELIERS

LA FRANÇAISE AM ET FIDROIT

2

FACE À UNE ÉCONOMIE DE FLUX, LES ARGUMENTS EN FAVEUR DES SCPI :

- **QUELLE SCPI ?**
- **QUEL MODE DE DÉTENTION ?**
- **POUR QUEL CLIENT ?**



Il n'est pas simple d'assurer des revenus réguliers et stables compte tenu du niveau actuel des taux. C'est toutefois possible avec des solutions à base de SCPI.

Est-ce toujours pertinent ? Toutes les SCPI ne se valent pas et doivent être choisies en fonction de la situation du client, de ses souhaits, ainsi que de son aversion au risque.

Par ailleurs, on peut acquérir ces SCPI au travers de différents cadres fiscaux : assurance-vie, contrat de capitalisation, sociétés soumises à l'IS ou investissements directs.

Ce choix n'est pas anodin et génère des interférences pour la valorisation de l'actif (exemple : direct vs unités de compte), sur les frais d'acquisition ou de gestion et sur la fiscalité.

Pour démontrer votre proposition à un client, que faut-il mettre en exergue en fonction de son environnement patrimonial ?

LES ATELIERS

KBL RICHELIEU ET FIDROIT

3

KBL RICHELIEU

- **QUEL CADRE POUR LA GESTION SOUS MANDAT ?**
- **QUE PRIVILÉGIER POUR LE CONTRÔLE DES RISQUES ?**

La gestion et l'arbitrage des actifs de vos clients sont deux éléments indispensables pour un accompagnement patrimonial efficient en complément du suivi juridique et fiscal. Cependant, cette gestion financière déléguée ou accompagnée évolue dans un univers réglementaire complexe et génère un risque de mise en responsabilité potentiel.

Aussi, il est utile de distinguer la gestion de titres et l'arbitrage au sein de contrats d'assurance-vie pour en maîtriser les contours et en connaître les limites. Une solution alternative pour faciliter ce service est l'utilisation de fonds internes logés au sein de contrats d'assurance-vie luxembourgeois.

Encore faut-il maîtriser les conséquences d'un choix de cette nature en matière d'obligations déclaratives, de conséquences fiscales ou pour les prélèvements sociaux. Il faut également en mesurer les avantages comparatifs pour vous-même et pour votre client ?

LES ATELIERS

LAZARD FRÈRES ET FIDROIT

DE L'ENVIRONNEMENT DE LA CESSIION D'ENTREPRISE AU REMPLOI
DES CAPITAUX...

4

LAZARD
FRÈRES GESTION

Face à un chef d'entreprise qui projette de vendre ses actifs professionnels, il convient de poser des questions clés pour repérer les difficultés à traiter avant la cession. L'organisation de la société, l'analyse de ses actifs, l'environnement familial des dirigeants et leurs situations ISF, les nouvelles contraintes fiscales - notamment pour les plus-values – aboutissent à des solutions qui détermineront le sort des capitaux après la vente.

Le remploi de ceux-ci sera d'autant plus aisé que la cession sera préparée et facilitée.

Nous vous proposerons ainsi un focus sur les points clés à aborder avec le chef d'entreprise, suivi d'une série d'arguments pour mettre en avant une classe particulière d'actifs pour remployer les capitaux : les Small Cap.

Quels avantages ? Dans quels cadres ? Dans quel PEA ? Quelques réflexes utiles à connaître...

LA TABLE RONDE

Quelles clés pour une pratique du conseil patrimonial performante ?

A l'heure où le marché de la gestion de patrimoine stagne et se trouve confronté à de nouvelles règles restrictives, il est nécessaire de revisiter le modèle du conseil en gestion de patrimoine. Il faut repenser une approche trop marquée par la dimension « produits », être en phase avec l'attente de la clientèle et travailler sur la complémentarité conseil/prescription apportée par les services pour mettre en avant les compétences des CGPI.

Aux yeux du client et de l'apporteur d'affaires, le recours au CGPI doit devenir spontané tant pour

un placement que pour des conseils. Une bonne appréhension de son patrimoine global par le professionnel est le garant d'un bon placement et permettra d'instaurer dans le temps une relation de confiance.

Interactive, cette table ronde explorera de nouvelles voies et ouvrira le débat sur les moyens à mettre en œuvre pour pérenniser et développer l'activité des CGPI.



Animée par Jean-Charles NAIMI
Journaliste

L'AGIER **actifs**

