

Dirigé par Frédéric Gonand et Amélie de Bryas

GESTION DE PATRIMOINE

2026-2027

**Du diagnostic aux stratégies financières,
juridiques, fiscales et relationnelles**

Vuibert

Dirigé par Frédéric Gonand et Amélie de Bryas

GESTION DE PATRIMOINE

2026-2027

Vuibert



Création de maquette et mise en page : PCA

Couverture : Valérie Le Roux

ISBN : 978-2-311-63029-9

Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit aux ayants cause, est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1^{er} de l'article 40). Cette représentation ou reproduction par quelque procédé que ce soit constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal.

Ce livre ne peut être reproduit ni utilisé à des fins d'entraînement de systèmes d'intelligence artificielle. La fouille de textes et de données est interdite conformément à l'article 4(3) de la Directive (UE) 2019/790.

Dans le cas où le livre comporte des ressources numériques en ligne, ces dernières sont des compléments offerts à l'achat du livre. Par respect du droit d'auteurs, ces ressources sont incesibles, interdites de reproduction et réservées à un usage strictement personnel. Elles sont soumises aux conditions d'utilisation en vigueur (CGU) accessibles sur notre site et peuvent, pour des raisons commerciales, légales, d'évolution technique ou de contenu, être supprimées ou interrompues à tout moment, sans garantie de maintien ou de compensation. Dans le cas où les QR codes et liens hypertextes permettent d'accéder à des sites internet tiers, la responsabilité de l'éditeur n'est pas engagée, notamment quant à leur éventuel dysfonctionnement ou à leur indisponibilité d'accès.

Sommaire

Directeurs de l'ouvrage	5
Les auteurs	5
Introduction à la quatrième édition	13

Partie 1 **Établir un diagnostic patrimonial**

Sous-partie 1. Bien connaître son client pour mieux le conseiller

Chapitre 1 – La réglementation des activités de conseil en gestion de patrimoine	19
Chapitre 2 – Les obligations réglementaires du conseil en gestion de patrimoine	31
Chapitre 3 – La situation familiale du client	45
Chapitre 4 – La situation professionnelle du client	57

Sous-partie 2. Déterminer les objectifs du client

Chapitre 5 – La gestion du patrimoine immobilier des ménages....	71
Chapitre 6 – Les besoins patrimoniaux liés à un divorce	87
Chapitre 7 – Les besoins patrimoniaux des dirigeants d'entreprise liés à une cession d'entreprise	101
Chapitre 8 – La gestion des actifs financiers en gestion patrimoniale	117
Chapitre 9 – La préparation de la retraite et la protection des proches	133
Chapitre 10 – La préparation de la succession	153

Partie 2

Préconiser une stratégie patrimoniale

Sous-partie 1. Proposer une stratégie patrimoniale globale

Chapitre 11 – La relation client: fidélisation et déontologie	175
Chapitre 12 – L'ingénierie patrimoniale	189
Chapitre 13 – La protection du couple	207
Chapitre 14 – La protection des personnes vulnérables	219
Chapitre 15 – Le démembrement de propriété.....	229
Chapitre 16 – L'optimisation du patrimoine par la fiscalité	243
Chapitre 17 – L'optimisation par le crédit patrimonial	263
Chapitre 18 – L'assurance-vie.....	275

Sous-partie 2. Personnaliser la stratégie patrimoniale

Chapitre 19 – Le <i>private equity</i> en gestion de patrimoine	293
Chapitre 20 – Les produits structurés	307
Chapitre 21 – Le patrimoine artistique	325
Chapitre 22 – Les familles multinationales.....	339
Chapitre 23 – La fiscalité internationale	359
Chapitre 24 – La transmission de l'entreprise familiale: le pacte Dutreil	377
Chapitre 25 – La gestion de patrimoine responsable et durable....	391
Chapitre 26 – La philanthropie	407
Chapitre 27 – Digitalisation de la relation client et intelligence artificielle	423
Chapitre 28 – Les « crypto-actifs » dans la gestion patrimoniale : une approche juridique et fiscale	437
Index.....	451
Table des matières.....	455

Directeurs de l'ouvrage

Amélie de Bryas, docteur en droit et ancienne avocate, codirige l'Institut de gestion du patrimoine de l'Université Paris Dauphine-PSL, où elle a aussi cofondé l'Executive Master Marché de l'art et gestion de patrimoine. Elle enseigne, à l'Université Paris Dauphine, le droit civil et, plus particulièrement, ses aspects patrimoniaux.

Frédéric Gonand, professeur d'économie (HDR, CNU) à l'université Paris Dauphine-PSL, codirige l'Institut de gestion du patrimoine. Conseiller économique de l'UIMM. Enseignant à l'École du Louvre, membre du Conseil des prélèvements obligatoires (Cour des Comptes), ancien conseiller économique du ministre de l'Économie (2007-2011), ancien Commissaire de la Commission de régulation de l'énergie. Ena (2000), docteur en économie, docteur en histoire de l'art.

Les auteurs

Aurélie Khaldi, spécialiste des stratégies patrimoniales complexes, co-gérante associée de Culture Patrimoine, allie technicité et service client d'excellence. Elle met également son expérience au service des professionnels du secteur et intervient notamment auprès des groupes Francis Lefebvre Formation et Revue Fiduciaire. Responsable de la partie business de l'entreprise, elle a su développer Culture Patrimoine pour en faire un acteur de référence du secteur. Aurélie est diplômée du Master 2 ingénierie fiscale et juridique du patrimoine de Rennes.

Laëtitia Aldeguer, qui a rejoint, en 2008, Culture Patrimoine, en est devenue associée en 2018. Outre l'accompagnement de plusieurs familles historiques, Laëtitia assume la responsabilité des fonctions supports de l'entreprise : réglementaire, administratif, qualité, finances, comptabilité et ressources humaines. Entraîneur de twirling bâton et ancienne pratiquante, elle a mené des athlètes jusqu'à des titres et médailles aux championnats de France et d'Europe. Elle est diplômée d'un DESS de Finance à Paris VI.

Nicolas Nicaise, entrepreneur dans l'âme, ingénieur Télécom de formation, a fondé Culture Patrimoine en 2003. Il est actuellement co-gérant de cette société indépendante de services patrimoniaux. Chaque année, il intervient à l'Université Paris Dauphine-PSL et dans d'autres formations patrimoniales de référence. Il est par ailleurs médiateur près la Cour d'appel de Paris. Le champagne et la Champagne, dont il est originaire, coulent dans ses veines depuis toujours. Il a un diplôme de management de l'INSEAD et de gestion de patrimoine de l'ESC Paris.

Émilie Mazzei, ancienne élève d'Hypokhâgne à Henri IV (Paris), a poursuivi ses études par un cursus de droit à l'Université Paris I Panthéon Sorbonne. Avocate depuis 2012, Émilie Mazzei consacre son activité au *Regulatory* bancaire et financier. Elle a exercé au sein du cabinet Fieldfisher LLP, avant d'ouvrir sa propre structure en 2014.

Jacques Amar, maître de conférences en droit HDR, Université Paris Dauphine-PSL, est docteur en sociologie et diplômé IEP Paris.

Jacques Charles, avocat au Barreau de Paris, est associé gérant de la SELARL Lege Fori (Paris 16^e). Diplômé notaire, il détient un DU Droit des affaires de l'Université de Paris Assas et un Master de Droit fiscal de l'Université Paris Dauphine. Il a été notaire associé de 1987 à 2014 et est avocat associé de 2014 à ce jour. Il est également chargé d'enseignements à l'Université Paris Dauphine-PSL depuis 2008.

Pauline Robby et *Judith Mayeur* sont toutes deux ingénieures patrimoniales au sein de Société Générale Private Banking. Elles apportent leur expertise depuis plusieurs années auprès d'une clientèle fortunée essentiellement composée de dirigeants d'entreprises. *Pauline Robby* a par ailleurs pris la direction régionale de l'ingénierie patrimoniale, en charge du développement et de la prospection au sein de la direction régionale Banque Privée Île-de-France Nord. *Pauline Robby* est diplômée d'un Master 2 en finance et marchés ainsi que de l'AUREP. *Judith Mayeur* est diplômée du Master 2 Gestion de patrimoine de l'université de Clermont-Auvergne. Elles enseignent depuis 2023 un cours « Patrimoine et investissement immobilier » au Master de l'IGP Paris-Dauphine.

François Pasquier est diplômé de l'IEP Paris et de l'Université d'Auvergne en Gestion de patrimoine. Après une carrière bancaire, il participe en 1996 à la création de la société Anteïs-Epargne. À la suite de l'absorption de cette dernière par Herez en 2011, au sein de ce groupe, il prend en charge de la sélection des fonds et de la construction des allocations. Il est nommé Président de la société de gestion FOURPOINTS I.M. en 2017, lors du rachat de cette société par Herez.

Valérie Loisel a rejoint le conseil en actuariat retraite d'Arthur Andersen, puis celui d'EY en 2003 où elle exerce en tant qu'*associate partner*. Elle est expert comptable, diplômée d'actuariat, en ressources humaines et du Master 2 de Gestion du patrimoine et Banque Privée de l'IGP de Paris Dauphine où elle enseigne actuellement l'Épargne retraite. Elle s'est d'abord spécialisée dans l'évaluation actuarielle, puis l'audit des provisions pour engagements sociaux des entreprises, en normes américaines, internationales. Depuis quelques années, elle s'est tournée vers la retraite individuelle et permet aux actifs de mieux anticiper leur départ.

Maxime Naghibi, notaire, est chargé d'enseignement au sein du Master 2 Gestion de patrimoine de l'Université Paris Dauphine-PSL. Il est titulaire du Diplôme de notaire et du Master 2 Gestion de patrimoine de l'Université Paris-Est Créteil (IAE Gustave Eiffel).

Vincent Joulia, qui a exercé des responsabilités sur les marchés financiers et dans le financement d'acquisitions avant de rejoindre la Banque Transatlantique en 2003, est membre du Directoire depuis 2021. Il dirige notamment les activités de banque privée, principalement orientées vers les entrepreneurs, les grands investisseurs

familiaux, les cadres dirigeants et les Français établis à l'étranger. Il est ingénieur de l'École Centrale de Paris et titulaire d'un diplôme universitaire de l'Université de Clermont-Ferrand en Gestion de patrimoine.

Emmanuel Bouvenot est diplômé du notariat et en Gestion de patrimoine : DES Gestion de patrimoine et DES Ingénierie patrimoniale du chef d'entreprise de l'Université d'Auvergne (Clermont I), DES Droit notarial des affaires de l'Université Panthéon-Assas (Paris II). Emmanuel dispose d'une triple expérience professionnelle : notariale, assurantielle et bancaire. Il a créé la Direction de l'Ingénierie Patrimoniale d'un grand groupe bancaire français et accompagné une clientèle High Net Worth avec des gérants de fortune. Il est aujourd'hui directeur de l'ingénierie patrimoniale d'un Single family office, chargé de cours à l'Université Paris Dauphine-PSL et consultant chez Lefebvre-Daloz.

Marc Delassus, docteur en droit, D&V Avocats au Barreau de Paris, est diplômé notaire. Il a commencé sa carrière en tant que conseil juridique chez Fidal. En 1990, il était notaire associé à Chantilly, chargé des activités « entreprises et conseils en gestion patrimoniale ». En 1997, il devient avocat au sein du cabinet dénommé à ce jour D&V, dont l'activité dominante est le conseil juridique et fiscal aux entreprises. Il intervient en Corporate (*Private Equity* et M&A), fiscalité et ingénierie juridique patrimoniale. Depuis le 1^{er} janvier 2019, D&V a rejoint la SPE Lacourte et Associés, notaires et avocats. Marc Delassus dispense des enseignements à l'Université Paris Dauphine-PSL et Paris I.

Julien Dupré, juriste fiscaliste patrimonial/ingénieur patrimonial, est également chargé d'enseignement à l'Université Paris Dauphine. Il est en outre l'auteur de l'ouvrage *Le PEA et le PEA-PME. Le guide des bonnes pratiques juridiques et fiscales et Cryptoactifs. Gestion patrimoniale des actifs numériques détenus par des personnes physiques* aux éditions Arnaud Franel. Julien Dupré est titulaire du Master de Gestion de patrimoine et diplômé du « Master 223 Droit du patrimoine professionnel » de l'Université Paris Dauphine.

Fabrice Chavigny, qui a intégré le Crédit Mutuel Alliance Fédérale en 2000, y a exercé différentes fonctions, à parité entre le réseau et les fonctions transversales, chargé d'affaires professionnel, analyste engagements, directeur d'agence, directeur adjoint des engagements, puis directeur des engagements à la Banque transatlantique, puis chargé de conformité avant de prendre son poste actuel de responsable d'unité à la direction de la conformité au sein du pôle expertise métiers LCB-FT.

Sophie Giraud-Marchan, diplômée du DEA de fiscalité et finances publiques de Paris II et du DESS de contentieux national et international de Paris V, a commencé sa carrière en tant qu'avocat en droit fiscal dans plusieurs cabinets dont PWC Avocats. Elle a rejoint en 2016 Natixis Wealth Management, où elle intervient sur les problématiques des dirigeants d'entreprises. Depuis le 1^{er} janvier 2025, elle dirige le département d'ingénierie patrimoniale. Elle est par ailleurs chargée d'enseignement dans le Master 261 « Gestion de patrimoine et banque privée » et le Master 218 « Assurance et gestion du risque » de l'Université Paris Dauphine-PSL.

Patrick Ganansia est coprésident de Cyrus et Cyrus Herez Wealth Management, société de conseil en gestion de patrimoine, qui fait partie des leaders de la

profession dans les structures indépendantes. Créée en 1995, la société accompagne des chefs de famille et des entrepreneurs sur l'ensemble de leur stratégie patrimoniale, fiscale et d'investissements. Monsieur Ganansia est diplômé de l'ISG, du DES de Gestion de patrimoine de Clermont-Ferrand, du Master de gestion de patrimoine artistique de l'Université Paris Dauphine-PSL et intervient dans plusieurs associations ou groupements professionnels liés au secteur de la gestion de patrimoine.

Laurent Issaurat a constitué et dirige le département « Art Banking » de Société Générale Private Banking après avoir passé près de 20 ans dans l'univers de la banque commerciale et d'investissement. Diplômé de Sciences politiques (IEP Paris) et en ingénierie financière (La Sorbonne). Il est également titulaire d'un Master en Histoire de l'art moderne et contemporain (Christie's Education, Université de Glasgow). Il intervient régulièrement dans des formations et conférences consacrées au *Art Wealth Management*.

Rebecca Jacquin, notaire au sein de l'Étude Jacquin & Associés située à Paris 8^e, est également médiateur et juriste-linguiste anglais/espagnol. Elle est spécialisée en Droit de la famille, Transmission et optimisation du patrimoine personnel, professionnel et artistique et en Droit international privé. Elle a obtenu une maîtrise de Droit international à Paris I, un *LLM in International public and private law* à Oxford Brookes University, un Master 2 professionnel Juriste-Linguiste (Français-Anglais-Espagnol) à l'Université de Poitiers, un Master 2 professionnel Droit notarial à l'Université de Paris I, un diplôme supérieur du notariat, un executive master en Gestion de patrimoine Artistique Privé à l'Université Paris Dauphine.

Élisa Muller, notaire à Saint-Germain-en-Laye, est titulaire du diplôme supérieur du notariat obtenu à la faculté de Paris-Sorbonne en 2021 et du diplôme universitaire de droit notarial international obtenu à l'université de Lyon III en 2023. Elle dispose d'une expertise en droit de la famille et droit international privé. Elle écrit également dans diverses revues juridiques (*Defrénois Lextenso*, *AJ Famille Dalloz*) sur des sujets relatifs au droit de la famille, droit international privé et droit immobilier.

Vincent Cornilleau, associé fondateur du *multi family office* VH23 basé au Luxembourg qui conseille une clientèle française et internationale dans la gestion globale de leur patrimoine. Il est intervenant auprès de l'ESCP Europe, directeur scientifique du programme d'enseignement de l'IFCAM pour les conseillers privés du Crédit Agricole Indosuez, et enseigne la stratégie patrimoniale et la mobilité internationale des personnes physiques. Vincent est auteur de nombreux ouvrages spécialisés en droit patrimonial dont *Gestion de patrimoine et démembrement de propriété* aux éditions Lexis Nexis, *Le Droit patrimonial luxembourgeois, aspects civils et fiscaux* aux éditions Kluwer, *Cas d'ingénierie patrimoniale dans un contexte franco-belge* aux éditions Larcier et *Guide de l'assurance vie* aux éditions Lexis Nexis. Il est diplômé en droit des affaires et en droit notarial de l'université Paris II-Assas, et est titulaire d'un DESS de gestion du patrimoine de l'université Rennes I.

Anne Bascary, est directrice de Centre Banque Privée au sein de BNP Paribas. Elle est titulaire d'un master 2 management et ingénierie du patrimoine à l'IAE Grenoble. Elle évolue depuis plus de 20 ans dans l'univers de la gestion de patrimoine au sein de plusieurs entreprises, notamment BNP Paribas depuis 2010, où elle

fut successivement banquier privé, responsable d'animation commerciale, gestionnaire individuelle de carrière et manager. Elle est actuellement en charge du développement du centre de Banque Privée de Nantes et manager. Elle enseigne depuis 2017 au sein du Master de l'IGP Dauphine et depuis peu, à l'IAE de Nantes.

Valérie Mouchabac-Hutman, membre du comité de direction de la Banque transatlantique est titulaire d'un DESS de droit fiscal à l'université de Rouen. Elle rejoint la Banque transatlantique en 2010, où elle dirige l'équipe dédiée aux dirigeants de grandes entreprises du département Wealth Management. Elle y a également développé l'offre de conseil en philanthropie.

Parties	Sous-parties	Objectifs
Partie 1 : Établir un diagnostic patrimonial	Sous-partie 1 : Bien connaître son client pour mieux le conseiller	Comprendre le cadre déontologique de la relation client
		Connaître le client
	Sous-partie 2 : Déterminer les objectifs du client	Comprendre la problématique patrimoniale de chaque client
Partie 2 : Préconiser une stratégie patrimoniale	Sous-partie 1 : Proposer une stratégie patrimoniale globale	Comprendre la relation client dans la gestion de patrimoine
		Présenter les outils de la gestion de patrimoine en fonction des objectifs
	Sous-partie 2 : Personnaliser la stratégie patrimoniale	Proposer des placements diversifiés
		Comprendre des stratégies complexes
		Comprendre les stratégies adaptées aux préoccupations du nouveau monde

Chapitres

1. La réglementation des activités de conseil en gestion de patrimoine
2. Les obligations réglementaires du conseil en gestion de patrimoine
3. La situation familiale du client
4. La situation professionnelle du client
5. La gestion du patrimoine immobilier des ménages
6. Les besoins patrimoniaux liés à un divorce
7. Les besoins patrimoniaux des dirigeants d'entreprise liés à une cession d'entreprise
8. La gestion des actifs financiers en gestion patrimoniale
9. La préparation de la retraite et la protection des proches
10. La préparation de la succession
11. La relation client : fidélisation et déontologie
12. L'ingénierie patrimoniale
13. La protection du couple
14. La protection des personnes vulnérables
15. Le démembrement de propriété
16. L'optimisation du patrimoine par la fiscalité
17. L'optimisation par le crédit patrimonial
18. L'assurance-vie
19. Le *private equity* en gestion de patrimoine
20. Les produits structurés
21. Le patrimoine artistique
22. Les familles multinationales
23. La fiscalité internationale
24. La transmission de l'entreprise familiale : le pacte Dutreil
25. La gestion de patrimoine responsable et durable
26. La philanthropie
27. La digitalisation de la relation client et intelligence artificielle
28. Les « actifs numériques » dans la gestion patrimoniale : une approche juridique et fiscale

Introduction à la cinquième édition

Le succès rencontré par les quatre premières éditions de ce manuel de gestion de patrimoine légitime déjà une cinquième édition, qui tire profit des développements récents dans ce domaine et offre une mise à jour de l'ensemble des chapitres, tout en conservant la même ligne éditoriale. Les chapitres à dominante juridique intègrent notamment les derniers développements législatifs, réglementaires et jurisprudentiels. Ils peuvent ponctuellement aborder quelques thèmes qui n'étaient pas présents dans la première édition. Les chapitres à dominante économique et financière tiennent compte des évolutions récentes sur les marchés.

La gestion de patrimoine constitue un champ singulier dans la pratique professionnelle et dans l'enseignement universitaire : ni exclusivement financier ni exclusivement juridique, mais transdisciplinaire et très orienté vers la relation avec le client.

La gestion de patrimoine (*wealth management*) est à ce titre bien distincte de la finance de marché et de la finance d'entreprise. La finance de marché porte notamment sur l'évaluation des prix des actifs sur les marchés des capitaux, et la relation entre le rendement des actifs et leur degré de risque. Une partie de la finance de marché – la gestion d'actifs ou *asset management* – fait partie de la gestion de patrimoine, dans la mesure où les ménages fortunés détiennent une partie de leurs avoirs sous forme d'actifs financiers. La finance d'entreprise étudie, quant à elle, notamment les instruments de financement de l'activité et des opérations de haut de bilan, ainsi que certains problèmes d'agence entre gouvernance et management. Une partie de la finance d'entreprise fait aussi partie de la gestion de patrimoine, dans la mesure où les ménages fortunés détiennent une partie de leurs avoirs sous forme de parts sociales dans les entreprises qu'ils contrôlent.

Les questions patrimoniales rencontrées par les ménages, et en particulier les ménages relativement fortunés (c'est-à-dire dont le patrimoine est supérieur à 500 000 € ou 1 million d'euros, limite inférieure habituellement pratiquée par la plupart des banquiers privés), présentent de nombreuses particularités qui donnent à ce domaine son caractère spécifique. Les ménages doivent planifier sur des horizons longs, parfois de plusieurs décennies (retraite, transmission) et peuvent sous-estimer ces enjeux patrimoniaux à long terme (myopie intertemporelle); une part importante de leur patrimoine est composée d'actifs relativement illiquides (logements); ils sont soumis à une fiscalité d'autant plus complexe que le montant de leurs revenus est élevé et leur nature variée; l'influence des situations familiales plus ou moins complexes (familles recomposées ou multinationales, familles impliquées dans des affaires) peut être décisive et fait obstacle à des solutions applicables aveuglément à toutes et tous; leur degré

de prise de risque varie sensiblement selon les individus et donc leur appétence pour les produits d'assurance, voire les produits dérivés est tout aussi variable ; leurs sources d'incertitude sont très variées (santé, vie familiale, vie professionnelle, etc.). L'organisation patrimoniale de ces ménages nécessite la combinaison d'outils juridiques, fiscaux et financiers. Paradoxalement, l'utilisation du crédit constitue un instrument de la gestion patrimoniale des ménages relativement fortunés, qui n'ont pas de problème de capacité d'emprunt mais qui tirent aujourd'hui profit d'un niveau très bas des taux autorisant beaucoup de montages financiers attractifs. Enfin, de nouvelles tendances émergent sur le passé récent, avec une demande croissante d'achat de biens artistiques, d'investissement socialement responsable, d'action philanthropique, le tout dans un contexte de relation avec leurs conseils davantage dématérialisée grâce aux technologies digitales.

Ainsi, la gestion de patrimoine requiert un ensemble extrêmement large de compétences expertes dans le cadre d'une gestion de la relation à long terme avec des clients exigeants.

Le marché de la gestion de patrimoine est en pleine expansion depuis une quinzaine d'années et devrait poursuivre sur cette lancée dans les dix prochaines années. La principale raison en est démographique : les générations relativement nombreuses issues du baby-boom ont actuellement entre 45 et 70 ans, soit la période du cycle de vie qui correspond au pic d'accumulation de capital, et donc aux besoins les plus élevés de conseils en gestion de patrimoine. Pour nombre d'entre elles, la question de la transmission de son entreprise constitue un enjeu patrimonial pressant – et passablement angoissant dans certains cas. Pour les générations plus âgées, le financement du niveau de vie aux âges élevés peut requérir des montages financiers adaptés plus ou moins sophistiqués, avec notamment le recours aux démembrements de propriété. Sur l'ensemble de ces besoins, les acteurs du marché peuvent prodiguer des conseils rémunérés par des commissions, des honoraires ou même des rétrocessions. Pour les banques en particulier, ce métier est particulièrement rémunérateur : il est relativement peu risqué, n'est guère consommateur de fonds propres dans le cadre réglementaire applicable, et génère des commissions régulières avec des clients fidélisés dans la durée. En peu de mots, la demande est élevée, l'offre est rentable – et la concurrence a beaucoup augmenté depuis une dizaine d'années.

Dans ce contexte, la rédaction d'un livre sur la gestion de patrimoine constitue un défi très stimulant. Notre objectif a souhaité correspondre à la nature du champ en question : réaliser un ouvrage pratique pour les étudiants en gestion de patrimoine et les nombreux professionnels (notaires, experts-comptables, avocats, fiscalistes, professions de l'immobilier) qui interviennent, à titre principal ou incident, dans la gestion de fortune. Les professions libérales y trouveront notamment des chapitres sur des thèmes complémentaires à leurs domaines de spécialisation, notamment sur les questions financières (*asset management*, marché immobilier, crédit patrimonial, *private equity*, etc.). Les banquiers privés et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants y trouveront aussi des chapitres sur des points plus ou moins méconnus, tant il est vrai que la palette

des expertises est vaste et se rencontre rarement dans une seule personne (à supposer que cela soit possible). Nous n'avons pas souhaité réaliser un traité de la matière, abordant de façon précise chaque thématique – l'ouvrage aurait alors pu comporter quelques milliers de pages. Nous avons pris le parti d'organiser la matière à exposer autour d'une petite trentaine de chapitres thématiques, chacun étant conçu comme un *vademecum* de sa matière : fournir les éléments importants et évoquer les points plus précis, en renvoyant alors à une documentation complémentaire extérieure. En procédant ainsi, le lecteur disposera d'un ouvrage fiable sur une multitude de problématiques pouvant être rencontrées dans la gestion de fortune, et saura où trouver les réponses à certaines interrogations très pointues qui émergent parfois.

Compte tenu de la nature du domaine à présenter et étudier, nous avons fait le choix de sélectionner dans la plupart des cas des professionnels du secteur, experts sur les questions techniques de leur ressort, fins connaisseurs de la relation avec les clients qui fréquentent au quotidien et aussi, dans la plupart des cas, enseignants expérimentés à l'Institut de Gestion du Patrimoine de l'Université Paris Dauphine-PSL que nous codirigeons. De même, nous avons privilégié, dès que cela était possible, des exemples concrets, issus de la pratique professionnelle des auteurs. Enfin, au-delà de la présentation technique des outils et instruments de la gestion de patrimoine, nous avons choisi d'évoquer aussi les évolutions de l'environnement institutionnel et concurrentiel de la gestion de patrimoine, ainsi que les différents modèles d'affaires qui lui sont rattachés – car l'outil n'est pas séparé de l'ouvrier qui l'emploie, ni du contexte dans lequel il s'insère.

Le fil directeur de l'ouvrage correspond à celui de tout professionnel de la gestion de fortune : c'est le client qu'il sert. La gestion de patrimoine reste pour beaucoup une question de confiance dans la durée entre un conseiller et son client qui le rémunère et lui fait aussi connaître, bien souvent, des aspects très personnels de sa vie. À l'évidence, un des éléments de la meilleure manière de servir son client est d'être compétent techniquement, sans oublier de faire preuve de finesse humaine.

Nous ne doutons pas que l'excellent accueil réservé aux deux premières éditions du présent ouvrage sera confirmé pour cette nouvelle édition, que nous sommes heureux de présenter, dans un contexte économique et juridique en mouvement constant qui implique une mise à jour permanente.

Amélie de Bryas
Frédéric Gonand

Partie 1

Établir un diagnostic patrimonial

Avant de conseiller, il convient d'écouter et d'analyser. En gestion de patrimoine, aucun client n'est dans une situation identique à un autre, et le conseil doit se garder de se précipiter sur de vraies fausses bonnes solutions qu'il aurait déjà préconisées à un autre client dans le passé. Les paramètres de la situation patrimoniale d'un client sont très nombreux, et ses problématiques sont donc à dimensions multiples. L'établissement d'un diagnostic patrimonial est indispensable et plus encore, il doit être méticuleux. Le souci des détails et une analyse méticuleuse constituent le socle sûr d'une préconisation future qui pourra économiser d'importants capitaux au client, grâce à une solution créative et sortant des sentiers battus.

Le diagnostic patrimonial articule, sous une forme ou sous une autre, des considérations relatives à la situation du client (*première sous-partie*) et d'autres relatives à ses objectifs (*deuxième sous-partie*), au client tel qu'il est aujourd'hui, puis au client tel qu'il souhaiterait être dans un avenir proche ou plus lointain. Négliger le premier pour se concentrer uniquement sur le second serait peu efficace : le passage de la situation patrimoniale présente à celle future souhaitée est en bonne partie déterminé par le point de départ où se situe le client lors du premier rendez-vous.

Sous-partie 1

Bien connaître son client pour mieux le conseiller

Que le conseil dispose d'une connaissance approfondie de la situation de son client peut paraître relativement logique, mais il est aussi important que le client connaisse, au moins dans les grandes lignes, le cadre dans lequel lui sont délivrés les conseils en gestion de patrimoine. La profession est, certes, à ce stade encore relativement moins réglementée que d'autres, mais cela ne signifie pas qu'aucun cadre d'activité ne s'applique. Ce sujet a d'ailleurs pris une dimension singulière au cours des dernières années, avec la multiplication des réglementations relatives à la lutte contre le blanchiment des capitaux provenant d'activités illicites (y compris criminelles et terroristes).

Cette sous-partie abordera donc successivement la connaissance du conseil par son client (chapitres 1 et 2) puis la connaissance du client par son conseil (chapitres 3 et 4).

Toute personne qui décide de prendre conseil sur la gestion de son patrimoine se tourne vers un partenaire de confiance qui construit avec elle une stratégie globale pour répondre à ses objectifs. Cette stratégie n'est possible que si un bilan patrimonial est préalablement mis en place. Ce diagnostic patrimonial, exercice de synthèse aux termes duquel le professionnel devra, dans les règles de l'art et au terme d'une analyse objective, comprendre la situation familiale (chapitre 3) et professionnelle (chapitre 4) de son client ainsi que ses objectifs à plus ou moins long terme.

Le conseiller en gestion de patrimoine est un expert qui, en plus de ses connaissances des marchés financiers, immobiliers et en assurances-vie, doit avoir des connaissances pointues en droit et fiscalité pour accompagner des clients dans la valorisation et la transmission de leur patrimoine. Les conseils peuvent être prodigués au regard de considérations multiples : de fait, des notaires, banquiers, professionnels de l'immobilier, avocats et fiscalistes peuvent exercer cette activité de conseil en gestion de patrimoine et proviennent de formations très diverses. Ces professionnels sont néanmoins encadrés dans leur pratique par de nombreuses normes et sont régulés par plusieurs autorités de gestion, dont l'Autorité des marchés financiers (chapitre 3).

Par ailleurs, les conseillers en gestion de patrimoine ont des obligations envers leurs clients, et ce dès la première rencontre, notamment en termes d'information. Ils sont aussi tenus à des obligations transversales, notamment au titre de leurs obligations relatives à la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (chapitre 4).

La réglementation des activités de conseil en gestion de patrimoine

Émilie Mazzei – avocate au barreau de Paris

Ce chapitre traitera des conséquences de l'absence d'un statut juridique propre au conseiller en gestion de patrimoine (CGP) et de la diversité des règles qui régissent son activité de conseil en gestion de patrimoine. De fait, le conseil en gestion de patrimoine n'est pas défini par les textes législatifs et réglementaires. Il s'agit d'une activité en soi non réglementée, sauf lorsqu'elle porte sur des produits spécifiques (financiers, immobiliers, assurantiels). Le conseil en gestion de patrimoine se distingue ainsi du conseil en investissement. Il n'est, quant à lui, soumis à aucun statut spécifique. En conséquence, il adoptera les statuts de CIF, d'IAS et/ou d'IOBSP selon une logique multistatuts le conduisant à adopter les statuts nécessaires à chacune des activités réglementées qu'il exerce. Le CGP est inscrit au registre tenu par l'Orias au titre de ses différentes activités réglementées. Il y possède un numéro d'immatriculation unique.

1. Le cadre juridique de l'activité de conseil en gestion de patrimoine

Si le conseil en gestion de patrimoine n'est pas défini par les textes, il ressort des textes et pratiques que ce dernier présente deux volets différents : le conseil « purement patrimonial » et le conseil portant sur des propositions d'investissement. Seul ce dernier est soumis à réglementation.

1.1 L'absence de définition légale du conseil en gestion de patrimoine

Le conseil en gestion de patrimoine est une activité particulièrement mal appréhendée par les textes législatifs et réglementaires. Pour l'Autorité des marchés financiers (AMF), le conseil en gestion de patrimoine est ainsi une « *activité générique non réglementée, sans définition ni existence juridique, qui recouvre généralement pour les professionnels qui s'en réclament un double savoir-faire au service des particuliers et des personnes morales : le conseil en stratégie patrimoniale et le conseil* ».

en stratégie d'investissements, financiers et immobiliers»¹. Ce constat se confirme par le fait qu'il n'existe aucune définition juridique de cette notion, que ce soit dans le Code monétaire et financier ou tout autre texte législatif ou réglementaire.

Jusqu'à la transposition en 2004 de la directive MIF en droit français², le conseil en gestion de patrimoine était pourtant considéré comme un service connexe aux services d'investissement tels que listés aux articles L. 321-1 et D. 321-1 du Code monétaire et financier³. L'article L. 321-2 du Code monétaire et financier, listant lesdits services connexes, incluait ainsi le conseil en gestion de patrimoine, susceptible d'être fourni par un prestataire de services d'investissement au sens de l'article L. 531-0 du Code monétaire et financier⁴, ou un conseiller en investissements financiers (CIF) au sens de l'article L. 541-1 du Code monétaire et financier. Le conseil en gestion de patrimoine était ainsi une activité reconnue par les textes, susceptible d'être développée par des entités financières réglementées par le Code monétaire et financier et soumise, à ce titre, aux dispositions des articles L. 321-1 et L. 321-2 du Code monétaire et financier.

Cette référence a, par la suite, été supprimée, laissant désormais l'activité de conseil en gestion de patrimoine en dehors de toute reconnaissance législative formelle.

1.2 Les caractéristiques de l'activité de conseil en gestion de patrimoine

L'activité de CGP est libre dès lors qu'elle n'est pas soumise à une réglementation spécifique⁵. Or, toute la difficulté vient du fait que le conseil en gestion de patrimoine présente deux volets appréhendés de façon différente par la réglementation.

1. Position-recommandation AMF DOC-2008-23, « Questions-réponses sur l'exercice du service d'investissement de conseil en investissement ».
2. 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 93/6/CEE du Conseil et la directive 2000/12/CE du Parlement européen et du Conseil et abrogeant la directive 93/22/CEE du Conseil.
3. Article L. 321-1 du Code monétaire et financier : « Les services d'investissement portent sur les instruments financiers énumérés à l'article L. 211-1 et sur les unités mentionnées à l'article L. 229-7 du Code de l'environnement et comprennent les services et activités suivants : 1. La réception et la transmission d'ordres pour le compte de tiers ; 2. L'exécution d'ordres pour le compte de tiers ; 3. La négociation pour compte propre ; 4. La gestion de portefeuille pour le compte de tiers ; 5. Le conseil en investissement ; 6-1. La prise ferme ; 6-2. Le placement garanti ; 7. Le placement non garanti ; 8. L'exploitation d'un système multilatéral de négociation au sens de l'article L. 424-1 ; 9. L'exploitation d'un système organisé de négociation au sens de l'article L. 425-1. Un décret précise la définition de ces services. Les services rendus à l'État et à la Banque de France, dans le cadre des politiques de gestion de la monnaie, des taux de change, de la dette publique et des réserves de l'État ne sont pas soumis aux dispositions du présent Code applicables aux services d'investissement mentionnés au présent article. »
4. Article L. 531-0 du Code monétaire et financier : « Les prestataires de services d'investissement sont 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 mentionnés à l'article L. 321-1. La prestation de services connexes au sens de l'article L. 321-2 est libre, dans le respect des dispositions législatives et réglementaires en vigueur applicables à chacun de ces services. Elle ne permet pas, à elle seule, de prétendre à la qualité d'entreprise d'investissement. »
5. Sur ce point, voir notamment Isabelle Riassetto, « Les principaux impacts de la directive MIF 2 sur l'activité des conseillers en gestion de patrimoine », *Droit et Patrimoine*, n° 275, 1^{er} décembre 2017.

1.2.1. Une activité de « conseil patrimonial »

Au titre de cette activité, le client est suivi, de façon globale, dans ses problématiques financières et patrimoniales. À ce titre, le conseil en gestion de patrimoine se définit comme une offre globale de conseils financiers et patrimoniaux, de suivi et d'assistance. De façon synthétique, l'activité de conseil en gestion de patrimoine consiste, dans cette hypothèse, à appréhender le patrimoine global du client pour établir un diagnostic d'ensemble, et ce, sans préconiser de produits financiers, immobiliers ou d'assurance.

Le conseil en gestion de patrimoine est alors une mission ayant essentiellement une dimension financière, juridique et fiscale. Il s'agit du « *conseil patrimonial* » qui « *n'a d'existence que parce qu'il place l'individu au centre de son environnement* »⁶.

Les services fournis à ce titre peuvent être, par exemple :

- L'étude patrimoniale, suite à l'analyse des données familiales, professionnelles, patrimoniales, fiscales et financières, afin d'identifier les problématiques et attentes patrimoniales du client, dans les domaines civils, juridiques, financiers et fiscaux (voir chapitres 5 à 10).
- La préconisation d'une stratégie patrimoniale globale à l'issue de l'étude patrimoniale réalisée (voir chapitres 11 et suivants). Le conseiller en gestion de patrimoine conseille alors le client sur la réalisation d'une stratégie patrimoniale et l'informe sur différentes classes d'actifs (produits d'assurance, bancaires, financiers, immobiliers) sans lui proposer de produits spécifiques.
- Le suivi patrimonial du client *via* des reportings consolidés, l'assistance aux déclarations fiscales et administratives (à l'exclusion de tous les actes ou conseils juridiques ou fiscaux relevant des professionnels du droit ou du chiffre).

Ces prestations peuvent être effectuées préalablement à la réalisation des missions réglementées, au cours desquelles des solutions d'investissement vont être proposées au client.

Elles peuvent nécessiter, le cas échéant, la compétence juridique appropriée (CJA) dès lors qu'elles amènent le conseiller en gestion de patrimoine à fournir, à titre accessoire, des consultations juridiques ou à rédiger des actes sous seing privé⁷. Elles ne sont, néanmoins, en soi soumises à aucune réglementation spécifique.

6. Pour l'expression, voir Jean-Louis Gagnadre, « Du CIF au conseiller en gestion de patrimoine, une évolution nécessaire ? », *Droit et Patrimoine*, n° 154, 1^{er} décembre 2006.

7. Sur ce point, voir les articles 54, 55 et 60 de la loi n° 71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques : « *Nul ne peut, directement ou par personne interposée, à titre habituel et rémunéré, donner des consultations juridiques ou rédiger des actes sous seing privé, pour autrui : 1° S'il n'est titulaire d'une licence en droit ou s'il ne justifie, à défaut, d'une compétence juridique appropriée à la consultation et la rédaction d'actes en matière juridique qu'il est autorisé à pratiquer conformément aux articles 56 à 66* ». (...) « *Les personnes exerçant une activité professionnelle non réglementée pour laquelle elles justifient d'une qualification reconnue par l'État ou attestée par un organisme public ou un organisme professionnel agréé peuvent, dans les limites de cette qualification, donner des consultations juridiques relevant directement de leur activité principale et rédiger des actes sous seing privé qui constituent l'accessoire nécessaire de cette activité.* » L'arrêté ministériel du 19 décembre 2000 fixe les conditions dans lesquelles, à défaut d'être titulaire d'une licence en droit, les conseils en gestion de patrimoine peuvent bénéficier de la CJA.

1.2.2. Une activité de conseil portant sur des investissements

Si l'activité du conseiller en gestion de patrimoine n'est pas réglementée en tant que telle, certaines actions qu'il exerce, faisant généralement suite à la mission de conseil patrimonial, peuvent être encadrées par les textes législatifs et réglementaires. Les services fournis à ce titre ont, en effet, vocation à permettre au client de souscrire à des produits financiers, bancaires, assurantiels ou immobiliers spécifiques, susceptibles d'être commercialisés par le conseiller en gestion de patrimoine, à la suite des stratégies patrimoniales préalablement mises en place. Dans ce cadre, chaque service spécifique est soumis à réglementation, selon le type de produit distribué.

Il s'agit, par exemple, de l'activité de conseil en investissement portant sur des instruments financiers au sens de l'article L. 321-1 du Code monétaire et financier, de l'activité de conseil sur biens divers, de l'activité de conseil portant sur la fourniture de services d'investissement, d'intermédiation en assurances au sens de l'article L. 511-1 du Code des assurances, ainsi qu'en opérations de banque et services de paiement au sens de l'article L. 519-1 du Code monétaire et financier, ou encore d'intermédiation en matière immobilière et/ou toute autre activité réglementée que le conseiller en gestion de patrimoine serait éventuellement habilité à offrir à destination du client.

Cette activité de conseil portant sur des solutions d'investissement spécifiques, incluses dans le périmètre du conseil en gestion de patrimoine, est en fait une activité de distribution ou de commercialisation de produits au sens des différentes réglementations applicables. Le conseiller en gestion de patrimoine se fait distributeur de solutions d'investissement et/ou intermédiaire dans le cadre des différentes solutions d'investissement préconisées.

Conseil en gestion de patrimoine et conseil en investissement. Le conseil en gestion de patrimoine ne se résume pas à du conseil en investissement; la confusion reste pourtant largement répandue. Le conseil en investissement est un service d'investissement mentionné à l'article L. 321-1, 5°, du Code monétaire et financier, ne pouvant être exercé que par un prestataire de services d'investissement (PSI agréé pour ce faire) ou par un CIF. L'article D. 321-1, 5° de ce même Code définit ainsi ce service comme *« le fait de fournir des recommandations personnalisées à un tiers, soit à sa demande, soit à l'initiative de l'entreprise qui fournit le conseil, concernant une ou plusieurs transactions portant sur des instruments financiers (...) »*. Le conseil en investissement doit, selon l'AMF⁸, *« porter nécessairement sur des instruments financiers particuliers, de sorte que celui qui ne ferait que recommander à ses clients une stratégie patrimoniale ou une allocation d'actifs sans leur recommander d'opérations sur des instruments financiers particuliers ne serait pas considéré comme fournissant le service de conseil en investissement »*. Un conseil en gestion

8. Position-recommandation AMF DOC-2008-23, « Questions-réponses sur l'exercice du service d'investissement de conseil en investissement ».

de patrimoine sans référence à un produit spécifique n'est donc pas un conseil en investissement.

Autrement dit, le conseil en investissement peut être l'une des composantes de l'activité de conseil en gestion de patrimoine, mais l'activité de conseil en gestion de patrimoine ne saurait se réduire à la fourniture d'un service de conseil en investissement. De la même façon, on peut exercer une activité de conseil en investissement sans fournir pour autant un conseil en gestion de patrimoine.



La différence entre conseil en gestion de patrimoine et conseil en investissement

Un professionnel développant une activité de planification patrimoniale sans aucune préconisation de produits financiers développera une activité (libre) de gestion de patrimoine. Il ne fournira pas de conseil en investissement portant sur des produits financiers (réglementé) et ne doit donc pas adopter un statut de CIF ou de PSI. À l'inverse, un professionnel conseillant une société de gestion sur l'allocation de ses actifs peut fournir un service de conseil en investissement sans aucun conseil en gestion de patrimoine.

2. Le cadre juridique du conseiller en gestion de patrimoine

Tout comme l'activité de conseil en gestion de patrimoine, le statut du conseiller en gestion de patrimoine ne fait pas l'objet d'un régime juridique autonome. Le conseiller en gestion de patrimoine (CGP) est ainsi amené à adopter plusieurs statuts réglementés selon les activités exercées, le statut de conseiller en investissements financiers (CIF) ne pouvant être confondu avec celui de CGP. Le CGP bénéficie néanmoins d'un point d'entrée unifié *via* l'Orias (Organisme pour le registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance), et ce, pour l'ensemble des statuts réglementés qu'il adopte.

2.1 L'absence de statut du conseiller en gestion de patrimoine

2.1.1. L'absence de reconnaissance juridique du métier de CGP

L'absence de statut juridique unique du conseiller en gestion de patrimoine a plusieurs conséquences :

- Les conseillers en gestion de patrimoine n'ont aucun monopole sur l'exercice d'une activité de conseil en gestion de patrimoine.

- En conséquence, un grand nombre de professionnels peuvent exercer une activité de conseil en gestion de patrimoine ou s'en prévaloir : établissements de crédit, compagnies d'assurance, entreprises d'investissement, experts-comptables, avocats et conseillers en gestion de patrimoine.
- Il n'existe pas de délit d'exercice illégal de la profession de conseiller en gestion de patrimoine.
- L'appellation « conseiller en gestion de patrimoine » peut être invoquée par toute personne prétendant exercer une activité de gestion de patrimoine, d'où la mise en avant d'un « accompagnement patrimonial » par un grand nombre de professions financières autres que les CGP.

2.1.2. Les tentatives de création d'un statut de CGP

Il en résulte que l'ensemble des prescriptions législatives et réglementaires, susceptibles d'être appliquées par les conseillers en gestion de patrimoine au titre de leurs profession et activités, n'ont aucune logique juridique transversale. Il aurait été pourtant cohérent que la notion de « conseil en gestion de patrimoine », qui est pourtant centrale dans l'activité du CGP soit définie afin d'adopter une approche plus harmonisée et proche de la logique métier, et qu'un statut unique puisse encadrer les acteurs exerçant ladite activité. Cela n'a pourtant pas été le cas : les professionnels du conseil en gestion de patrimoine sont donc toujours soumis à autant de réglementations qu'ils ont d'activités réglementées.

2.2 Une logique « multistatuts »

2.2.1. Les principes

On parle ainsi de logique dite « multistatuts » de la profession de conseiller en gestion de patrimoine. En effet, la réglementation applicable à cette profession s'exprime de façon fragmentée, à travers l'addition de plusieurs statuts réglementés que le professionnel de la gestion de patrimoine est généralement amené à adopter, selon les activités qu'il exerce et les préconisations qu'il effectue :

- conseiller en investissements financiers (CIF), au sens des articles L. 541-1 et suivants du Code monétaire et financier et du règlement général de l'AMF, dès lors qu'il fournit un service de conseil en investissement, portant sur la fourniture d'un service d'investissement, ou de conseil sur biens divers⁹ ;
- intermédiaire en opérations de banque et services de paiement (IOBSP), au sens des articles L. 519-1 et suivants du Code monétaire et financier, en cas d'intermédiation portant sur des opérations de banque ;
- intermédiaire en assurance (IAS), au sens des articles L. 511-1 et suivants du Code des assurances, en cas de conseil portant sur des produits d'assurance ;
- détenteur d'une carte professionnelle dite « carte T », en cas d'intermédiation immobilière, et ce dans les conditions fixées par la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à

9. Nonobstant la possibilité d'adopter un statut de prestataire de services d'investissement agréé pour fournir un service de conseil en investissement (voir *supra*).

certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce (dite « loi Hoguet »).

Chaque statut obéissant à un corpus législatif particulier, le conseiller en gestion de patrimoine peut ainsi être amené à adopter jusqu'à quatre statuts différents, faisant de cette profession une profession particulièrement complexe et exigeante au niveau réglementaire.

2.2.2. La logique multistatuts et la logique sectorielle

Cette logique multistatuts résulte du cloisonnement entre les différentes activités réglementées dans les domaines financier, assurantiel et immobilier, qui fonctionnent historiquement de façon sectorielle.

Ainsi, la régulation et le contrôle des acteurs et des produits de chaque secteur financier, assurantiel et bancaire dépendent d'autorités de supervision différentes : Autorité des marchés financiers (AMF) pour les produits financiers et Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) pour les produits bancaires et d'assurance, intervention de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) pour l'immobilier.

Cette même logique sectorielle se retrouve d'ailleurs au niveau européen, où des autorités de supervision différentes interviennent : EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority) en ce qui concerne l'assurance, ESMA (European Securities and Markets Authority) pour les marchés financiers et EBA (European Banking Authority) dans le domaine bancaire. Les normes communautaires, et notamment les directives fonctionnelles, sont également segmentées selon cette même logique. L'ensemble des textes qui suivent sont donc susceptibles de s'appliquer au conseiller en gestion de patrimoine, selon les caractéristiques concrètes de son activité :

- directive (UE) 2016/97 du Parlement européen et du Conseil du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurances (DDA) ;
- 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 (MIF 2) ;
- directive (UE) 2015/2366 du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2015 concernant les services de paiement dans le marché intérieur, modifiant les directives 2002/65/CE, 2009/110/CE et 2013/36/UE et le règlement (UE) n° 1093/2010, et abrogeant la directive 2007/64/CE ;
- directive 2014/17/UE du Parlement européen et du Conseil du 4 février 2014 sur les contrats de crédit aux consommateurs relatifs aux biens immobiliers à usage résidentiel et modifiant les directives 2008/48/CE et 2013/36/UE et le règlement (UE) n° 1093/2010.

Depuis quelques années, les instances européennes réfléchissent néanmoins à une logique transectorielle. L'une de ces premières manifestations a été la réglementation dite PRIIPS [règlement (UE) 2019/1156 du 20 juin 2019] intéressant l'ensemble des produits d'investissement dit packagés (enveloppe, contrat, compte avec sous-jacents), que ces produits soient bancaires, financiers ou assurantiers.

Cela se poursuit aujourd'hui avec le travail de la Commission européenne sur la protection des investisseurs de détail (consultation EU Strategy for Retail Investors, 3 août 2021), qui inaugure une réflexion globale dépassant chaque secteur. Enfin, l'ensemble de la réglementation relative à la durabilité (SFDR, Taxonomie) dépasse bien chaque secteur pour s'appliquer à l'ensemble des « conseillers financiers ».

L'Europe sera, ainsi et peut-être, l'initiatrice inattendue d'un statut unifié de CGP, dans la logique qu'elle semble insuffler.

2.3 Le conseiller en gestion de patrimoine « CIF »

2.3.1. La confusion CIF-CGP

Tout comme le conseil en gestion de patrimoine est assez largement confondu avec le conseil en investissement, le statut de conseiller en investissements financiers (CIF) l'est également avec celui de conseiller en gestion de patrimoine (CGP), y compris par les professionnels.

De fait, le statut de conseiller en investissements financiers, tel que créé par la loi n° 2003-706 du 1^{er} août 2003 de sécurité financière, a longtemps été considéré comme le statut de « principe » du conseiller en gestion de patrimoine : cela a pu conduire à considérer que le conseiller en gestion de patrimoine était obligatoirement CIF, la réglementation applicable aux CIF ayant vocation à être étendue à l'ensemble des activités développées par le conseiller en gestion de patrimoine.

Selon une croyance répandue, le statut de CIF serait donc une matrice, dès lors qu'il serait le plus exigeant et le plus abouti en matière d'intermédiation et de distribution financière. Il en serait pour preuve le fait que la version d'origine de l'article L. 541-1 du Code monétaire et financier renvoyait à l'activité connexe de conseil en gestion de patrimoine (voir section 1.1). À cet égard, certains tendent même à considérer que l'ensemble des obligations relatives au statut de CIF ont vocation à s'appliquer à l'ensemble des activités du « CGP-CIF », y compris dans l'exercice de ses autres activités.

Or, ce point de vue bien trop restrictif, et désormais dépassé, témoigne d'une incompréhension de l'activité de conseiller en gestion de patrimoine. En effet, un conseiller en investissements financiers est défini comme suit par le Code monétaire et financier :

« I. – Les conseillers en investissements financiers sont les personnes exerçant à titre de profession habituelle les activités suivantes :

1° Le conseil en investissement mentionné au 5 de l'article L. 321-1 ;

2° (Abrogé)

3° Le conseil portant sur la fourniture de services d'investissement mentionnés à l'article L. 321-1 ;

4° Le conseil portant sur la réalisation d'opérations sur biens divers définis à l'article L. 551-1.

II. – Les conseillers en investissements financiers peuvent également recevoir aux fins de transmission des ordres pour le compte d'un client auquel ils ont fourni une prestation de conseil, dans les conditions et limites fixées par le règlement général de l'Autorité des marchés financiers et exercer d'autres activités de conseil en gestion de patrimoine. (...) »

Le statut de conseiller en investissements financiers n'est ainsi qu'un des statuts « adoptables » du conseiller en gestion de patrimoine, à partir du moment où ce dernier effectue des préconisations portant sur des produits financiers, services d'investissement ou biens divers. Or, ce statut n'est pas suffisant pour conseiller les autres classes d'actifs, et n'est pas nécessaire pour le conseil en stratégie patrimoniale ne requérant pas de préconisations « produits ».

Cela est d'ailleurs confirmé par la doctrine de l'AMF qui, dans la position-recommandation AMF 2006-23¹⁰, précise que « *le CIF n'exclut pas en principe l'exercice d'autres activités réglementées, comme par exemple, celle d'agent immobilier ou d'intermédiation en assurance ou d'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement. Une même personne peut donc cumuler plusieurs activités sous réserve de respecter la législation applicable à chacune d'entre elles.* »



Le risque de la confusion CIF/CGP et ses conséquences

La lettre de mission CIF (dont le formalisme est prévu par les dispositions du règlement général de l'AMF) a longtemps été considérée comme le seul contrat nécessaire dans le cadre de la relation liant le client au CGP. Or, en matière immobilière, le CGP se doit de mettre en place un mandat conforme aux dispositions de la loi Hoguet. En l'absence d'un tel mandat, les honoraires ne sont normalement pas dus et le CGP risque de ne pas être couvert par sa responsabilité civile professionnelle en cas de sinistre. Pourtant, il existe de nombreux cas où le CGP se contente d'une lettre de mission CIF dans l'ensemble de ses préconisations, y compris immobilières, au risque de remettre en cause ses prestations.

2.3.2. Les « autres activités de gestion de patrimoine » du CIF

Il est intéressant de noter que l'AMF a créé sa propre notion « d'autres activités de gestion de patrimoine ».

En effet, on aurait pu croire que l'article L. 541-1 du Code monétaire et financier susmentionné, en faisant référence « aux autres activités de gestion de patrimoine », renvoyait aux activités de gestion de patrimoine développées par le CIF au titre de ses autres statuts réglementés (intermédiation en opérations de banque, en assurance ou en immobilier).

Or, il semble qu'il n'en est rien. En effet, la doctrine de l'AMF, dans la position-recommandation susmentionnée, donne un tout autre sens au terme « autres activités de gestion de patrimoine », précisant ainsi que « *les CIF peuvent exercer "d'autres activités de conseil en gestion de patrimoine". C'est par exemple le cas*

10. Position-recommandation AMF 2006-23, « Questions-réponses relatives au régime applicable aux conseillers en investissements financiers ».

lorsqu'ils interviennent sur des parts sociales. En revanche, l'intermédiation en assurance ou l'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement ne sont pas considérées comme "d'autres activités de conseil en gestion de patrimoine" et font l'objet d'une réglementation ad hoc. Lorsqu'ils exercent de telles "autres activités de conseil en gestion de patrimoine", les CIF sont tenus d'appliquer des règles de bonne conduite [applicables aux CIF].»

Les « autres activités de gestion de patrimoine », au sens de l'article L. 541-1 du Code monétaire et financier, ont donc une signification *ad hoc* (proposition d'investissement sur des parts sociales) et ne sont pas des « activités de conseil en gestion de patrimoine » au sens traditionnel. Il est vrai que le tout est très subtil et peu lisible.

Cette superposition de définitions reste peu accessible pour les professionnels concernés. Elle renforce la complexité du régime applicable aux conseillers en gestion de patrimoine ayant adopté le statut de CIF et vient les conforter dans l'idée que le statut de CIF s'étend au-delà de son périmètre initial, dans ces « autres activités de gestion de patrimoine » qu'ils n'arrivent pas clairement à identifier.

2.3.3. CIF-CGP et autres catégories de CIF

Tout CIF n'est pas CGP. Il existe plusieurs catégories de CIF, dont celle de CIF-CGP.

Tout d'abord, le CIF est bien CGP si, au-delà du conseil en investissement, il fournit à ses clients du conseil à vocation patrimoniale, généralement destiné à une population de particuliers investisseurs. Il peut fournir également ses conseils à des entreprises pour le placement de leur trésorerie. Pour l'exercice de ses missions, ce CIF-CGP dispose généralement d'autres statuts en plus de celui de CIF (intermédiaire d'assurance, carte T...).

Néanmoins, le CIF peut également être « conseil aux investisseurs institutionnels, sociétés de gestion et autres intermédiaires financiers » (les « CIF institutionnels »). Dans ce cadre, il conseille et accompagne des investisseurs institutionnels (fondations, caisses de retraite, compagnies d'assurance...) sur leurs problématiques d'investissement. Il intervient également en conseil pour les sociétés de gestion et d'autres intermédiaires financiers. Il se distingue ainsi par le fait que son offre ne s'adresse pas à des investisseurs particuliers. Il n'agit pas là en qualité de gestionnaire de patrimoine.

2.4 Conclusion

Si le CGP ne bénéficie d'aucune harmonisation de statuts, il peut néanmoins bénéficier d'un accès quasi unifié aux différents statuts qu'il doit adopter. Ainsi, l'accès à la profession de CGP *via* l'obtention des différents statuts réglementés (CIF, IAS, IOBSP) obéit à la même logique, quels que soient lesdits statuts. Le CGP doit donc justifier pour chaque statut réglementé qu'il est amené à demander :

- de conditions de compétence et d'expérience des dirigeants suffisantes (diplômes, expérience professionnelle ayant été acquise dans des fonctions liées à la réalisation des opérations concernées par la demande d'habilitation, ou des exigences de formation initiale);

- de conditions d'honorabilité;
- d'obligations de vérification des connaissances et de formation continue.

L'ensemble des statuts «adoptables» par le CGP sont également soumis aux cas d'incapacités énoncés à l'article L. 500-1 du Code monétaire et financier (condamnation définitive depuis moins de dix ans concernant un crime ou une peine d'emprisonnement ferme ou d'au moins six mois avec sursis pour escroquerie, abus de confiance, recel, blanchiment, corruption, faux, association de malfaiteurs, trafic de stupéfiants, proxénétisme, banqueroute...).

Ces conditions d'accès et d'exercice sont désormais vérifiées par un organisme unique: l'Orias (voir article L. 546-1 du Code monétaire et financier)¹¹, association créée en 2007 et sous tutelle de la direction du Trésor. À l'origine chargée d'homologuer les intermédiaires en assurance, ses compétences se sont ensuite élargies aux intermédiaires en opérations de banque et services de paiement, et aux conseillers en investissements financiers.

L'Orias s'assure ainsi que le CGP répond bien aux exigences propres à chaque statut pour lequel il demande une habilitation (et non un agrément). Elle inscrit ensuite l'intermédiaire sur le registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance, dont elle assure la gestion.

Le CGP disposant de plusieurs statuts a ainsi un numéro unique d'immatriculation sur ce registre, et ce pour l'ensemble de ses statuts réglementés.

Même s'il n'existe pas de statut unique de CGP, l'inscription unique à l'Orias permet dans une certaine mesure une unification des conditions d'accès aux différentes habilitations que nécessite la profession de conseiller en gestion de patrimoine et, à tout le moins, une simplification administrative.

11. Voir article L. 546-1 du Code monétaire et financier :

« I. – Les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement définis à l'article L. 519-1, les conseillers en investissements financiers définis à l'article L. 541-1, les agents liés définis à l'article L. 545-1, les conseillers en financement participatif définis à l'article L. 547-1 et les intermédiaires en financement participatif définis à l'article L. 548-1 sont immatriculés sur le registre unique prévu à l'article L. 512-1 du Code des assurances.

Un décret en Conseil d'État précise les conditions d'immatriculation sur ce registre et détermine les informations qui doivent être rendues publiques. Il détermine également les modalités de sa tenue par l'organisme mentionné au même article L. 512-1.

L'immatriculation, renouvelable chaque année, est subordonnée au paiement préalable, auprès de l'organisme mentionné au deuxième alinéa, de frais d'inscription annuels fixés par arrêté du ministre chargé de l'économie, dans la limite de 250 € et, pour les conseillers en investissements financiers et les conseillers en investissements participatifs, de la contribution mentionnée aux k et l du 4° du II de l'article L. 621-5-3, que l'organisme reverse à l'Autorité des marchés financiers selon des modalités fixées par décret.

Ces frais sont recouvrés par l'organisme mentionné au deuxième alinéa, qui est soumis au contrôle général économique et financier de l'État. Leur paiement intervient au moment du dépôt de la demande d'inscription ou de la demande de renouvellement.

Lorsque la demande de renouvellement est déposée sans le paiement correspondant, l'organisme mentionné au deuxième alinéa informe le redevable qu'à défaut de paiement dans les trente jours suivant cette information, la demande de renouvellement entraîne la radiation du registre.

II. – Le présent article ne s'applique pas aux personnes physiques salariées de l'une des personnes mentionnées au premier alinéa du I. »

Voir également article L. 512-1 du Code des assurances.

Les obligations réglementaires du conseil en gestion de patrimoine

Émilie Mazzei – avocate au barreau de Paris

Dans le cadre des différents statuts qu'il adopte (voir chapitre 1), le conseiller en gestion de patrimoine (CGP) est soumis à diverses réglementations à raison des produits qu'il est amené à conseiller. Ces réglementations ont fait l'objet depuis 2018 d'un renforcement continu et ont introduit de nouveaux principes : la gouvernance produit, les notions de conseil indépendant et non indépendant (CIF), de service de recommandation personnalisée (IAS) ou encore, la divulgation des coûts et frais liés aux produits. Le CGP est également tenu à des obligations transversales, notamment celles relatives à la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme.

1. Les réglementations relatives aux produits préconisés par le conseiller en gestion de patrimoine

Le conseiller en gestion de patrimoine s'est vu imposer depuis 2018 un renforcement continu de ses obligations réglementaires, influençant fortement son activité.

1.1 Le renforcement continu des obligations réglementaires du conseiller en gestion de patrimoine

1.1.1. Un parcours client complexe sur le plan réglementaire

Le CGP est amené à adopter autant de statuts réglementés que de produits qu'il doit préconiser ; il sera ainsi CIF, IAS, IOBSP ou détenteur d'une carte T. Chaque statut induit pour lui des obligations réglementaires différentes dans le cadre de la relation qui le lie à son client.

Schématiquement, le parcours réglementaire d'un CGP serait le suivant :

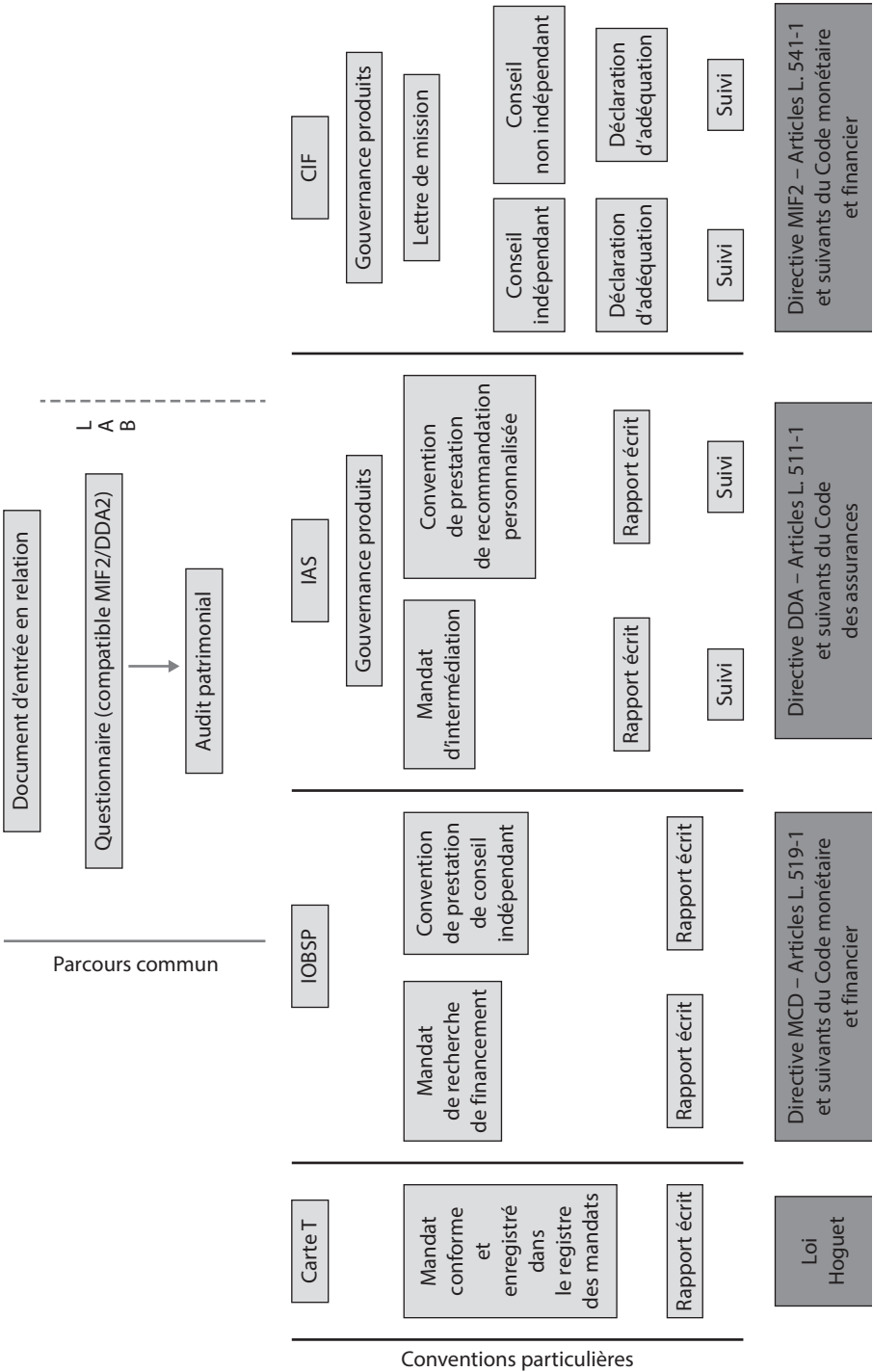


Schéma récapitulatif du parcours client du CGP.

Depuis 2018, le renforcement continu des obligations réglementaires résulte de la transposition en droit français des directives 2014/65/UE du 15 mai 2014 concernant les marchés d'instruments financiers, dite directive MIF 2 (entrée en vigueur en France au 1^{er} janvier 2018), et 2016/97/UE du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurances, dite directive DDA (entrée en vigueur en France au 1^{er} octobre 2018).

Ces réglementations ont fondamentalement modifié la vie du CGP. Nous aborderons l'exemple de la réglementation relative à la gouvernance produit, à la qualification du conseil et à la transparence de la rémunération pour illustrer ce propos.

1.1.2. La gouvernance produit

Le principe de gouvernance produit présuppose, d'une part, que le conseiller en gestion de patrimoine comprenne le produit qu'il est amené à « poser sur l'étagère » et, d'autre part, qu'il fasse preuve d'une certaine connaissance de sa clientèle. Le CGP est amené ainsi à devenir le maillon d'une chaîne de distribution, agissant comme « distributeur » d'un « producteur » d'instruments financiers.

Sur ce point, l'article L. 541-8 du Code monétaire et financier prévoit que *« les conseillers en investissements financiers : (...) 2° Se dotent, lorsqu'ils fournissent le conseil mentionné au 1° ou 3° du I de l'article L. 541-1 de dispositifs appropriés, afin d'obtenir les renseignements utiles mentionnés au 3° de l'article L. 533-24 et pour comprendre les caractéristiques et identifier le marché cible défini pour chaque instrument financier »*.

En sa qualité de distributeur d'instruments financiers, le CGP-CIF doit ainsi étudier le marché cible de chaque produit financier ou service d'investissement qu'il est amené à conseiller. Le marché cible, notion clé de la gouvernance produit, est défini par l'ESMA selon cinq critères : le type de clients, la connaissance et/ou l'expérience, la situation financière et la capacité à subir des pertes de ce dernier, sa tolérance au risque et ses objectifs d'investissement. À l'inverse, le producteur devra définir un marché cible négatif, auprès duquel le produit ne pourra être commercialisé par le CIF/distributeur.

Il s'agit de vérifier que le marché cible défini *a priori* par le « producteur » est cohérent avec la clientèle du CIF. Dans ce cadre, le CIF devra ainsi obtenir tous les renseignements nécessaires du producteur de produit, lui remonter des informations, notamment s'il considère que le marché cible proposé n'est pas adapté, et définir son propre marché cible en cas de carence du producteur. Autant de nouvelles contraintes liées à son statut désormais établi de « distributeur de produits ».

Il en est de même dans le cadre de la distribution de produits d'assurance, et ce même si la terminologie n'est pas tout à fait la même, le « producteur » devenant le « concepteur » et la gouvernance produit devenant le « POG » (*Product Oversight and Governance*). Là encore, l'article L. 516-1 du Code des assurances prévoit que :

« I. – Les entreprises d'assurance, ainsi que les intermédiaires lorsqu'ils conçoivent des produits d'assurance, élaborent, appliquent et mettent à jour conformément au règlement délégué (UE) 2017/2358 de la Commission du 21 septembre 2017, un processus de validation de chaque produit d'assurance, ou les adaptations significatives apportées

à un produit d'assurance existant, avant sa commercialisation ou sa distribution aux souscripteurs ou aux adhérents.

Ce processus de validation des produits est proportionné et approprié à la nature de chaque produit d'assurance. Il définit pour chaque produit un marché cible de souscripteurs ou d'adhérents, garantit que tous les risques pertinents liés à ce marché sont évalués et veille à ce que la stratégie de distribution prévue soit bien adaptée à ce marché cible. Ce processus intègre la définition des mesures appropriées tendant à la distribution adéquate du produit d'assurance dans le cadre du marché cible. (...)»

En application de ce principe, le CGP ne pourra plus se satisfaire de la seule compréhension d'un produit avant de le proposer à son client. Si sur le fond rien ne change, c'est la mise en forme qui devient contraignante : mise en place de procédures internes relatives à la gouvernance produit, recueil des informations nécessaires auprès des producteurs/concepteurs, examen de sa clientèle et contrôle de compatibilité entre le marché cible du produit et le client. Car à tout instant, en cas de contrôle des autorités de régulation, le professionnel devra être en mesure d'apporter la preuve qu'il existe un process dédié, pour démontrer que chaque produit qui est référencé au sein de son cabinet correspond à un segment de sa clientèle.

1.1.3. La qualification du conseil

CIF : conseil indépendant et non indépendant. La directive MIF 2 a introduit les notions de « conseil en investissement fourni de manière indépendante » et de « conseil en investissement fourni de manière non indépendante ». Le conseil indépendant permet ainsi au CGP-CIF d'évaluer un éventail suffisant d'instruments financiers disponibles sur le marché, instruments qui doivent être suffisamment diversifiés quant à leur type et à leurs émetteurs, ou à leurs fournisseurs. Le CGP-CIF proposant ce service ne pourra percevoir aucune rétrocession à cette occasion. Toute rétrocession perçue sera immédiatement reversée au client. À l'inverse, le CIF ne fournissant pas de conseil en investissement de manière indépendante pourra toujours recevoir des rétrocessions, sous réserve du respect des règles sur les avantages et rémunérations, de l'obligation d'amélioration du service et du respect de l'obligation d'agir au mieux des intérêts du client.

Disparition du « CGPI »

La notion de conseil en investissement indépendant a eu comme conséquence indirecte la disparition de la notion de « CGPI » (conseiller en gestion de patrimoine indépendant), particulièrement appréciée des conseillers en gestion de patrimoine.

En effet, la notion d'indépendance s'entendait pour la plupart des CGP comme étant une indépendance capitalistique, qui assurait ainsi au client un conseil indépendant. Or, le régulateur européen a pointé du doigt les commissions perçues et a consacré la notion d'indépendance économique.

Ainsi, tout CGP-CIF non indépendant (c'est-à-dire percevant des rétrocessions de commissions au titre de son activité de CIF) ne peut désormais plus se prévaloir de son indépendance.

IAS : conseil et service de recommandation personnalisée. La directive DDA n'a pas consacré, quant à elle, la distinction entre conseil indépendant et non indépendant. Sa transposition dans le Code des assurances a conduit à distinguer deux niveaux de conseils portant sur des produits assurantiels :

- le conseil de base, obligatoire pour toute intermédiation portant sur des produits d'assurance, et consistant à « *fournir des recommandations sur des contrats d'assurance ou de réassurance, à présenter, proposer ou aider à conclure ces contrats ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion, ou à contribuer à leur gestion et à leur exécution, notamment en cas de sinistre* » (article L. 511-1 du Code des assurances) ;
- le service optionnel de recommandation personnalisée consistant à proposer « *au souscripteur éventuel ou à l'adhérent éventuel un service de recommandation personnalisée ; ce service consiste à lui expliquer pourquoi, parmi plusieurs contrats ou plusieurs options au sein d'un contrat, un ou plusieurs contrats ou options correspondent le mieux à ses exigences et à ses besoins* ».

Cette distinction dans le domaine de l'assurance n'a pas de conséquences sur les modalités de rémunération du CGP-IAS, devant se positionner sur l'un ou l'autre des niveaux de conseil.

En conséquence, le CGP ayant adopté les statuts de CIF et d'IAS se voit, là encore, confronté à des subtilités réglementaires dont il n'est pas toujours en capacité de percevoir les nuances dans le cadre de sa pratique quotidienne.

1.1.4. La transparence de la rémunération

Les obligations d'information concernant les coûts et les frais sont une dernière illustration de la pleine intégration du CIF dans le schéma de commercialisation des produits financiers et assurantiels. Les informations à fournir sont de deux types : les informations *ex ante* et les informations *ex post*.

Dans le cadre des informations existantes, le CGP, qu'il soit CIF et/ou IAS, informe son client de l'ensemble des frais que celui-ci aura à supporter (non seulement les frais générés par le conseil, mais également l'ensemble des frais intéressant le produit). L'information *ex post* permet au CGP de récapituler de façon périodique (au moins annuelle) l'ensemble des frais sous une forme plus personnalisée. Dans les deux cas, l'information due au client est une information agrégée, et ce afin de lui permettre de mesurer l'impact des frais cumulés sur le retour sur investissement. Il s'agit de l'informer des coûts liés au service, du montant des rétrocessions et des coûts du produit proposé. Ces informations sont fournies en euros et en pourcentage.

En pratique, les modalités de calcul et de présentation de ces coûts ne sont pas les mêmes selon les statuts réglementaires adoptés par le CGP : si ce dernier peut se satisfaire des informations données par le DIC (document d'informations clés) des produits d'investissement assurantiels (contrats d'assurance-vie et contrats de capitalisation, voir article L. 522-3 du Code des assurances), il devra avoir recours aux fichiers EMT (*European MiFID Template*), qui sont des tableaux Excel élaborés par l'Association française de la gestion financière (AFG), en partenariat avec leurs

homologues européens, pour traiter l'information relative aux coûts et frais dans le cadre de son activité de CIF. Or, et en réalité, ces obligations ont du mal à être implémentées par les CGP. Ces derniers sont non seulement confrontés à des difficultés de calcul, mais également de transmission par les producteurs de produits : non-transmission des fichiers EMT, absence d'information sur les coûts et frais *ex post*, etc.

1.2 L'impact des obligations réglementaires du conseiller en gestion de patrimoine

Les obligations réglementaires du conseiller en gestion de patrimoine, issues des réformes amorcées depuis 2018, ont été très impactantes. On considère désormais que 40 % du temps de travail des cabinets de CGP est directement lié à ce travail réglementaire.

Par ailleurs, ce nouveau corpus législatif et réglementaire adopte une logique « distribution et produits », jusque-là en filigrane, mais maintenant pleinement confirmée par les textes. Les dispositions relatives à la gouvernance produit, aux informations sur les coûts et les frais, ainsi que celles consacrées aux conseils en investissement indépendants ou non indépendants consacrent le fait que le CGP est désormais un maillon intégré dans le schéma de distribution des produits qu'il est amené à conseiller. L'enjeu pour les CGP sera de répondre par la qualité du conseil apporté au client. Car le CGP n'est pas seulement un « distributeur » de produits, il reste surtout une entité apportant des réponses patrimoniales à sa clientèle qu'il conseille et suit dans la durée.

Les différentes réformes qui s'annoncent, à travers notamment les différentes consultations européennes, ne vont sans doute pas dans le sens d'une simplification des obligations réglementaires supportées par le CGP. Néanmoins, il est à remarquer que les autorités européennes adoptent désormais une approche davantage transversale des différentes catégories d'intermédiaires, notamment à travers la notion de produits d'investissement (qui peuvent être financiers, assurantiels et bancaires). Espérons que cette nouvelle approche aura un impact sur l'approche multistatuts de la profession de CGP.

2. Les réglementations spécifiques appliquées par le CGP

Le secteur financier en général, et le conseil en gestion de patrimoine en particulier, est exposé au risque de blanchiment des capitaux et de financement du terrorisme. À ce titre, il est assujéti à des dispositions spécifiques.

2.1 Le blanchiment

2.1.1. Le délit de blanchiment

L'article 324-1 du Code pénal définit l'infraction de blanchiment comme :

- le fait de faciliter, par tout moyen, la justification mensongère de l'origine des biens ou des revenus de l'auteur d'un crime ou d'un délit ayant procuré à celui-ci un profit direct ou indirect ;
- le fait d'apporter un concours à une opération de placement, de dissimulation ou de conversion du produit direct ou indirect d'un crime ou d'un délit.

Le fait de faciliter la justification mensongère de l'origine des biens ou des revenus de l'auteur d'un crime ou d'un délit ayant procuré à celui-ci un profit direct ou indirect s'entend comme le fait de faciliter la justification de l'origine des fonds (production de fausses factures, de faux bulletins de salaire, de fausses déclarations...) sans nécessairement en justifier l'origine. Il n'est pas nécessaire que l'auteur du blanchiment en retire lui-même un profit.

Par ailleurs, les biens ou les revenus sont présumés être le produit direct ou indirect d'un crime ou d'un délit dès lors que les conditions matérielles, juridiques ou financières de l'opération de placement, de dissimulation ou de conversion ne peuvent avoir d'autre justification que de dissimuler l'origine ou le bénéficiaire effectif de ces biens ou revenus.

Enfin, le prévenu doit avoir conscience de l'origine frauduleuse des fonds et décider de participer tout de même à leur blanchiment. L'infraction ne peut donc pas être réalisée par négligence.

2.1.2. Le processus de blanchiment

Le blanchiment peut être défini comme tout processus ayant pour objectif d'intégrer le produit d'une infraction dans les circuits économiques licites. Cet acte d'intégration se fait suivant plusieurs opérations successives, et plus particulièrement le placement, la dissimulation et la conversion des fonds illicites dans les circuits économiques licites (ou placement, empilage, intégration).

Le concours apporté à une opération de placement, de dissimulation ou de conversion du produit direct ou indirect d'un crime ou d'un délit est d'ailleurs la deuxième forme possible du délit de blanchiment, tel que prévu par le Code pénal.

Le placement est l'action d'introduire les sommes acquises illégalement dans le système financier « officiel » (par exemple, le fractionnement d'une importante quantité d'espèces acquises illégalement en plusieurs fractions par une ou plusieurs personnes complices sur plusieurs comptes, puis dans un second temps collectées). En matière pénale, le simple fait de conseiller en matière de placement de sommes acquises illégalement suffit à constituer le délit.

La dissimulation (empilage) est l'action qui consiste à faire « subir » au produit direct ou indirect d'un crime ou d'un délit une série de traitements ou d'opérations dans le but d'en dissimuler l'origine illicite et d'en empêcher la traçabilité.

La conversion (intégration) est l'action de changer une chose en une autre. C'est la phase de blanchiment dans laquelle les fonds issus des activités illicites sont réintroduits dans le circuit économique régulier. Il est donné aux fonds une apparence légitime. En matière de blanchiment, les procédés de conversion sont divers (par exemple, création d'entreprises, immobilier, arts...).

2.1.3. Le délit de fraude fiscale

La fraude fiscale est également une opération entrant dans le périmètre de la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme. Le délit de fraude fiscale, défini à l'article 1741 du Code général des impôts, consiste ainsi à se soustraire frauduleusement ou tenter de se soustraire frauduleusement à l'établissement ou au paiement total ou partiel des impôts dus.

Le délit de fraude fiscale peut être constitué :

- par l'omission volontaire de déclaration dans les délais prescrits ;
- par la dissimulation volontaire d'une part des sommes sujettes à l'impôt ;
- par l'organisation de son insolvabilité ;
- par toutes autres manœuvres mettant obstacle au recouvrement de l'impôt ou en agissant de toute autre manière frauduleuse¹.

2.1.4. Les autorités de supervision

Le rôle du GAFI (Groupe d'action financière). Le GAFI est un organisme intergouvernemental créé en 1989 par les ministres compétents de ses États membres. L'organe de décision du GAFI, la plénière, se réunit trois fois par an. Le GAFI établit des normes, développe et assure la promotion de politiques de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme. Les recommandations du GAFI, élaborées en 1990 avant d'être révisées en 1996, en 2003, puis en 2012, ont vocation à être appliquées par tous les pays du monde. Même si les recommandations du GAFI n'ont pas de force contraignante, elles sont une source indirecte de réglementation en étant intégrées dans les normes communautaires et nationales.

Le rôle de Tracfin. Tracfin est un service administratif à compétence nationale placé sous la tutelle du ministère des Finances et de l'Économie. Même s'il ne s'agit pas d'une autorité administrative indépendante, ce service dispose néanmoins d'une autonomie opérationnelle pour mener à bien ses missions. Les missions de Tracfin sont de lutter contre les circuits financiers clandestins, le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. L'action opérationnelle du service s'organise autour de deux départements et une division :

- le département de l'analyse, du renseignement et de l'information (DARI), chargé notamment de l'orientation et des premières analyses des déclarations et des informations de soupçon, de l'analyse opérationnelle du renseignement financier et des relations avec les professionnels déclarants, ainsi que des relations internationales ;

1. Position AMF DOC-2019-18, « Lignes directrices sur l'obligation de déclaration à Tracfin ».

- le département des enquêtes, qui assure les investigations approfondies nécessaires au traitement des affaires le justifiant, sur l'ensemble des typologies de blanchiment;
- la division de lutte contre le financement du terrorisme (DLFT).

2.2 La réglementation relative à la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

Le CGP est une personne assujettie à la réglementation pour la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme au titre des différents statuts réglementaires qu'il a adoptés, et ce en vertu des dispositions de l'article L. 561-2 du Code monétaire et financier. Il doit donc en respecter les obligations dans les conditions décrites ci-après.

2.2.1. L'obligation d'identifier le client, de le connaître et de refuser l'entrée en relation avec un client suspect

L'identification et la connaissance actualisée du client ou du bénéficiaire effectif sont les conditions nécessaires à la détection d'opérations suspectes.

Selon les dispositions de l'article L. 561-5 du Code monétaire et financier, le professionnel assujetti au sens de l'article L. 561-2 du Code monétaire et financier doit, tout d'abord, identifier son client et, le cas échéant, le bénéficiaire effectif de la relation d'affaires par des moyens adaptés. Il doit vérifier ces éléments d'identification sur présentation de tout document écrit probant. Les bénéficiaires effectifs peuvent être les principaux actionnaires des personnes morales ou bien encore la personne pour le compte de laquelle le client agit. Cette identification s'effectue, en principe, avant d'entrer en relation d'affaires avec le client ou le bénéficiaire effectif, ou de l'assister dans la préparation ou la réalisation d'une transaction (article R. 561-6 du Code monétaire et financier).

L'obligation de vigilance. Le CGP assujetti doit faire preuve d'une connaissance étendue et actualisée de chacun de ses clients pour être à même de déceler d'éventuelles incohérences ou anomalies dans ses opérations et agir avec une vigilance adaptée à chaque cas qui se présente. Il doit ainsi mettre en place une cartographie des risques qui consiste surtout à constituer un dossier « client » contenant les pièces relatives à son identification, ainsi qu'une fiche descriptive de sa connaissance du client, notamment concernant ses objectifs d'investissement, son patrimoine, ses sources de revenus, etc.

L'ensemble des informations recueillies sur le client (identification et connaissance) servent de référence au CGP pour apprécier notamment :

- le comportement du client ou la vraisemblance de ses explications face à certaines questions, notamment celles sur l'origine des fonds en cas d'opération complexe ou d'un montant particulièrement élevé;
- la cohérence des montants sur lesquels porte la relation de conseil;
- la nature ou les montants des opérations susceptibles d'être effectuées.

Le CGP assujetti doit déterminer l'objet et la nature de la relation, et tout autre élément d'information pertinent sur ce client, et doit assurer un suivi régulier de celle-ci. Ainsi, les personnes assujetties doivent exercer sur la relation d'affaires, dans la limite de leurs droits et obligations, une vigilance constante et pratiquer un examen attentif des opérations effectuées en veillant à ce qu'elles soient cohérentes avec la connaissance actualisée qu'elles ont de leur client (article L. 561-6 du Code monétaire et financier).

Dans certains cas, le CGP assujetti doit appliquer des « mesures de vigilance complémentaires » (article L. 561-10 du Code monétaire et financier), notamment lorsque :

- le produit ou l'opération favorise l'anonymat ;
- l'opération pour compte propre ou pour compte de tiers est effectuée avec des personnes physiques ou morales, domiciliées, enregistrées ou établies dans des pays tiers dits à haut risque ;
- le client est une personne politiquement exposée, listée à l'article R. 561-18 du Code monétaire et financier.

Par ailleurs, l'article L. 561-10-2 du Code monétaire et financier invite également le professionnel à intensifier sa vigilance dans les cas où il perçoit, par sa propre appréciation et aux termes de ses diligences, l'importance du risque de blanchiment attaché à un client, à un produit ou à une opération. Il procède ainsi à un examen renforcé de l'identification de la personne qui bénéficie d'une opération complexe ou d'un montant particulièrement élevé.

Enfin, dans l'hypothèse où il est impossible d'identifier le client ou d'obtenir des informations sur l'objet et la nature de la relation d'affaires, il est interdit au professionnel d'entrer en relation d'affaires ou s'il l'a déjà fait, il doit y mettre fin (article L. 561-8 du Code monétaire et financier).

La classification des risques liés aux clients. Le CGP assujetti a l'obligation de classer, sous sa responsabilité, ses propres risques de blanchiment identifiés, ainsi que ceux retenus par le législateur et d'y associer la vigilance à mettre en œuvre pour chacun de ces risques. L'approche par les risques doit lui permettre d'adapter ses mesures de vigilance aux risques potentiellement encourus et de dimensionner en conséquence les moyens et ressources à consacrer à cette vigilance. C'est sur la base des informations recueillies lors de l'identification et de la connaissance du client, ainsi que sur la base de l'examen attentif des opérations effectuées (en veillant à ce qu'elles soient cohérentes avec le profil actualisé qu'il a du client) que le CGP évalue le niveau de risque propre à chaque client et établit sa propre classification des risques, en y incluant les hypothèses où la loi détermine elle-même le niveau de risque.

Le CGP doit, avant chaque acceptation d'un nouveau client ou chaque nouvelle opération d'un client, se poser les questions pertinentes qui lui permettent de déterminer en permanence le risque potentiel qu'il encourt et en tirer les conclusions qui en découlent en matière de vigilance.

Le CIF doit pouvoir justifier à tout moment sa classification auprès de l'AMF. Elle doit donc faire l'objet de mises à jour régulières pour prendre en compte

d'éventuelles nouvelles appréciations par le CIF du niveau de risque attribué à chacun de ses clients.

L'obligation de dénoncer les opérations suspectes auprès des autorités compétentes et de coopérer avec elles. Le CGP assujéti est tenu de déclarer les sommes inscrites dans ses livres, les opérations ou tentatives d'opérations portant sur des sommes dont il sait, soupçonne ou a de bonnes raisons de soupçonner qu'elles proviennent d'une infraction passible d'une peine privative de liberté supérieure à un an ou participent au financement du terrorisme ou d'une fraude fiscale.

L'opération doit être qualifiée de suspecte pour être déclarée, c'est-à-dire que le CGP, malgré ses demandes d'informations complémentaires, n'a pas pu écarter le soupçon. Ainsi, une opération ne doit pas être déclarée uniquement parce qu'elle est inhabituelle ou d'un montant élevé ; elle doit nécessairement être suspecte, c'est-à-dire non justifiée ou du moins non expliquée. En cas de suspicion de fraude fiscale, le CGP devra au préalable vérifier la présence d'un des critères de fraude fiscale définis par décret avant de formuler une éventuelle déclaration de soupçon (voir article D. 561-32-1, II du Code monétaire et financier).

La déclaration de soupçon, formulée auprès de Tracfin, doit être réalisée préalablement à l'exécution de la transaction afin, le cas échéant, de permettre à Tracfin d'exercer son droit d'opposition. À l'exception des changeurs manuels, des courtiers, des intermédiaires en financement participatif, les organismes financiers doivent adresser les déclarations de soupçon à Tracfin *via* la plateforme de télédéclaration Ermes. En cas d'indisponibilité de la plateforme Ermes ou en cas d'urgence particulière ne permettant pas son utilisation, les organismes financiers peuvent effectuer la déclaration de soupçon par voie postale ou télécopie. La déclaration doit toujours comporter les informations suivantes :

- les éléments d'identification et de connaissance du client et, le cas échéant, du bénéficiaire effectif, l'objet et la nature de la relation d'affaires ;
- une synthèse retraçant les éléments clés de la déclaration ;
- l'analyse détaillée des faits et la motivation du soupçon, ou la description des éléments de fait caractéristiques des autres cas de déclaration ;
- l'identification de l'entité déclarante ;
- les éléments d'identification des personnes parties prenantes à l'opération.

Les éléments relatifs à la déclaration de soupçon doivent être conservés dans un dossier *ad hoc* du fait de leur confidentialité. En application de ce principe prévu à l'article L. 561-19-I du Code monétaire et financier, *« il est interdit [...] de porter à la connaissance du propriétaire des sommes ou de l'auteur de l'une des opérations, l'existence et le contenu d'une déclaration [...] ou de donner des informations sur les suites qui ont été réservées à cette déclaration »*. Le non-respect de cette interdiction est sanctionné pénalement.

Tracfin peut être amené à conduire un travail d'enquête documentaire au moyen « d'actes d'investigations ». Le CIF doit, dans ce cadre, collaborer avec le service. Après finalisation de l'enquête, les informations sont externalisées, sous forme de notes, à l'autorité judiciaire et aux administrations partenaires ou aux cellules de renseignement financier étrangères.

2.2.2. La gestion des risques liés à la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme par les CGP

Les dispositions législatives et réglementaires imposent ainsi au CGP assujetti une obligation de vigilance et une obligation de déclaration de soupçon à la cellule de renseignement financier Tracfin. Ces deux obligations exigent du CGP une démarche à la fois analytique (vigilance constante) et pragmatique (appréciation des cas de soupçon à déclarer).

Pour ce faire, les CGP doivent se doter d'une organisation, de procédures internes et d'un dispositif de contrôle permettant le suivi et l'analyse des relations d'affaires, fondés sur la connaissance de leur clientèle. Ces dispositifs permettent de détecter les opérations qui constituent des anomalies au regard du profil des relations d'affaires et qui pourraient faire l'objet d'un examen renforcé (article L. 561-10-2 du Code monétaire et financier) ou d'une déclaration (article L. 561-15 du Code monétaire et financier).

Les CGP doivent en particulier se doter de moyens humains suffisants pour analyser les anomalies détectées. Ils doivent ainsi désigner un déclarant et un correspondant habilité, pour le premier, à procéder aux déclarations et chargé de répondre aux demandes de Tracfin et de l'autorité de contrôle pour le second.

Selon la jurisprudence du Conseil d'État (CE 20 janvier 2016, n° 374950), « l'absence de détection d'une opération constitutive d'une anomalie au regard du profil des relations d'affaires constitue par elle-même un manquement lorsque, par sa nature, elle révèle l'insuffisance des dispositifs de suivi et d'analyse mis en place » et « lorsque l'ampleur de la défaillance de la personne mise en cause dans la mise en œuvre de ses obligations de surveillance révèle une insuffisance du dispositif de contrôle mis en place, l'absence de déclaration [d']opérations conformément à l'article L. 561-15 du Code monétaire et financier constitue un manquement à ces dispositions ».

La collecte, la conservation et l'enregistrement des informations doivent être réalisés en adéquation avec les objectifs d'évaluation du risque de blanchiment des capitaux et de financement du terrorisme et de surveillance adaptée à ce risque (article R. 561-12 du Code monétaire et financier).

Enfin, le personnel du CGP doit recevoir au moment de l'embauche et tout au long de la durée du contrat de travail une information et une formation en matière de LCB-FT afin de comprendre les enjeux de la lutte anti-blanchiment et d'être en mesure de remplir leurs responsabilités en la matière.

Les sanctions. En cas de violation des dispositions réglementaires relatives à la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme, les sanctions prononcées peuvent être de nature disciplinaire et pénale.

L'AMF sera compétente pour sanctionner les personnes assujetties du secteur financier, tandis que l'ACPR sera compétente pour sanctionner les personnes assujetties du secteur bancaire et/ou assurantiel.

La méconnaissance des obligations de vigilance et de déclaration peut donner également lieu à des poursuites pour blanchiment si les éléments constitutifs de l'infraction sont réunis. L'incrimination pénale de blanchiment est punie de cinq ans d'emprisonnement et de 375 000 € d'amende. Elle est punie de dix ans d'emprisonnement et de 750 000 € d'amende lorsque le blanchiment est commis de façon habituelle ou en utilisant les facilités que procure l'exercice d'une activité professionnelle, ou lorsqu'il est commis en bande organisée.

L'article L. 574-1 du Code monétaire et financier sanctionne la divulgation de l'existence et du contenu d'une déclaration de soupçon d'une amende de 22 500 €. Cette peine s'applique également aux dirigeants et préposés d'organismes financiers qui divulguent l'existence d'une déclaration au propriétaire des sommes ou à l'auteur de l'opération qui fait l'objet de la déclaration ou à un tiers.

2.3 Les nouvelles exigences en matière de durabilité

Les CGP sont désormais tenus, depuis août 2022 (à partir du 1^{er} janvier 2023 pour l'activité CIF), d'introduire dans leurs prestations de conseil les attentes du client en matière de « durabilité ». Ce terme, très technique, a été introduit par le règlement SFDR (UE) 2019/2088 du Parlement européen et du Conseil du 27 novembre 2019 sur la publication d'informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers. Il s'agit d'apprécier, d'une part, les « risques de durabilité », c'est-à-dire l'impact que peuvent avoir des événements extérieurs en matière de durabilité sur le rendement du produit financier et, d'autre part, les « incidences négatives en matière de durabilité », c'est-à-dire les impacts négatifs que peuvent avoir les investissements réalisés sur les facteurs de durabilité externes. Les facteurs de durabilité sont de trois ordres : environnementaux, sociaux et de gouvernance. Ces points doivent être abordés dans le cadre de la préconisation client.

Les CGP doivent être également capables d'informer le client quant à l'alignement des produits d'investissement qu'ils conseillent sur la taxonomie européenne en matière d'environnement (règlement de l'UE sur la taxonomie 2020/852). La taxonomie vise à classer les activités économiques selon six objectifs environnementaux principaux : l'atténuation du changement climatique, l'adaptation au changement climatique, l'utilisation durable et la protection des ressources aquatiques et marines, la transition vers une économie circulaire, la prévention et la réduction de la pollution, et la protection et la restauration de la biodiversité et des écosystèmes. La taxonomie en matière sociale est en cours de préparation.

Pour être capable de conseiller son client en matière de durabilité, le CGP doit ainsi procéder, en amont, à un référencement des produits proposés sur la base de divers critères de classification « durable » : mise en avant, ou non, de critères environnementaux, sociaux et de gouvernance, classification SFDR, alignement sur la taxonomie du produit et de ses sous-jacents, activités exclues des sous-jacents et des thématiques d'investissement (tabac, charbon, armes, travail des enfants, pornographie, etc.). Le CGP doit ensuite pouvoir orienter son client au regard de ses objectifs et préférences en matière de durabilité. Ces derniers seront identifiés

lors de la phase de connaissance client, *via* un certain nombre de questions dont le contenu est lui-même encadré par la réglementation. Le tout est ensuite formalisé dans le rapport de son conseil. Autant de nouveaux enjeux pour le CGP qui doit comprendre et faire comprendre à son client ses nouvelles problématiques, avec suffisamment de pédagogie pour être intelligible.

La situation familiale du client

Aurélie Khaldi – Culture Patrimoine
Laëtitia Aldeguer – Culture Patrimoine

Ce chapitre présente les principales dimensions patrimoniales associées à la situation familiale du client. Pour conseiller efficacement le client, il faut bien comprendre sa conception de la famille et quelle place il entend donner à chacun de ses membres. Les différentes situations du couple reflètent différentes conceptions de la protection des individus en fonction de la réglementation associée. Ce point apparaît clairement en cas de dissolution du couple, dont le chapitre présente les différentes modalités possibles. La situation familiale du client a aussi d'importantes conséquences patrimoniales en termes de transmission, de prise en compte des ascendants et de protection du conjoint survivant.

Le préalable à toute étude patrimoniale est la bonne connaissance de la situation familiale du client, de son histoire et de ses intentions dans un avenir plus ou moins proche. Le droit de la famille constitue le fondement de toute organisation patrimoniale, car le législateur a organisé la famille autour d'un socle de règles d'ordre public, qui peuvent évoluer avec le temps, mais auxquelles personne ne peut déroger. Le conseil patrimonial se doit d'abord de connaître les règles de fonctionnement juridique du cercle familial du client, afin de vérifier que les comportements des membres de sa famille sont en adéquation avec la loi. Il doit ainsi déceler les risques et les enjeux patrimoniaux importants. C'est à partir de cette analyse qu'une stratégie patrimoniale pourra ensuite être élaborée.

La conception de la famille n'a cessé d'évoluer au fil du temps. De 1804 jusqu'à la seconde moitié du ^{xx}e siècle, le Code civil n'a connu aucune modification substantielle concernant le droit de la famille. Seule la loi Naquet de 1884, qui a réintroduit de manière restrictive le divorce, est à souligner.

Les années 1960 ont marqué, quant à elles, un tournant dans notre vie sociale et permis l'émergence d'autres schémas familiaux. Sur la première partie du ^{xx}e siècle, la situation familiale restait assez classique ; nous étions confrontés aux deux situations suivantes : soit marié, soit célibataire. La réforme des régimes matrimoniaux de 1965, la loi sur la filiation du 3 janvier 1972, la loi du 11 juillet 1975 sur le divorce (suivie de celle de 2004), la loi du 15 novembre 1999 sur le Pacs, ainsi que le mariage pour tous adopté en 2013 ont largement rebattu la donne, rendant d'autant plus nécessaire le recours à un conseiller en gestion de patrimoine. Le concubinage, le Pacs, mais aussi les familles monoparentales ou recomposées sont aujourd'hui largement présents dans notre environnement social.

GESTION DE PATRIMOINE

- Comment conseiller au mieux son client pour sa retraite ou sa succession ?
- Comment optimiser son patrimoine ?
- Comment tirer profit des nouveaux produits ?
- Comment donner du sens à ses investissements ?

Accessible et à jour des dernières évolutions réglementaires, ce livre dresse un panorama complet de la gestion de patrimoine : horizon de placement souvent long, actifs relativement peu liquides, fiscalité complexe, questions juridiques très variées, clientèle exigeante.

Cet ouvrage permet d'établir **une stratégie patrimoniale personnalisée** :

- **connaissance approfondie du client** : situation familiale, statut professionnel ;
- **détermination des objectifs selon l'horizon temporel** : achats immobiliers, actifs financiers, retraite, cession d'entreprise, héritage ;
- **préconisations d'investissement et d'optimisation personnalisées** : ingénierie patrimoniale, assurance-vie, crédit, protection de la famille, fiscalité nationale et internationale ;
- **évolutions récentes** : *private equity*, produits dérivés, patrimoine artistique, philanthropie, investissement responsable.

Le livre associe l'expérience de praticiens aguerris à l'expertise des meilleurs enseignants de la discipline. **Riche en concepts, en exemples et en illustrations**, il constitue un support de qualité pour les professionnels et les étudiants.

Public :

Conseillers en gestion de patrimoine, banquiers, notaires, agents d'assurance et d'assurance-vie, avocats, *family officers*, experts-comptables.

Étudiants en gestion de patrimoine, gestion de fortune, droit, transmission, fiscalité des particuliers, *asset management*...

Frédéric Gonand, professeur d'économie, codirige l'Institut de Gestion du patrimoine de l'université Paris Dauphine-PSL. Il est aussi conseiller économique pour des entreprises et des organisations professionnelles. Ena, docteur en économie (HDR, CNU) et docteur en histoire.

Amélie de Bryas, docteur en droit et ancienne avocate, codirige l'Institut de Gestion du patrimoine de l'université Paris Dauphine-PSL, où elle a aussi cofondé l'Executive Master Marché de l'art et gestion de patrimoine.

L'équipe d'auteurs comprend des praticiens aguerris dédiés aux stratégies patrimoniales complexes, des juristes, notaires, fiscalistes, actuaires, ainsi que les meilleurs enseignants de la discipline.

43 €

ISBN 978-2-311-63029-9

Vuibert.fr

