

FINADOC ACTIONNAL



FINANCES & GESTION DE PATRIMOINE

Prendre de la hauteur de vue sur la finance et le patrimoine.
De meilleures décisions en toute indépendance.

LES FONDS DÉDIÉS

Bureaux : 270 Bd Clémenceau 59700 Marcq en Baroeul
FINADOC et ACTIONNAL sont deux marques de COSALE, SAS au capital de 30 000 €. RCS 513 969 642
TEL: 03 66 72 10 81 - 06 01 99 20 51 email: contact@finadoc.com web: www.finadoc.com

Conseiller en Investissements Financiers enregistré sous le N° D11/865 auprès de la CNCIF, association agréée par l'AMF ORIAS N° 11 062 831 (CIF, courtier en assurances, intermédiaire en opérations de banque). Responsabilité civile professionnelle : AIG

LES FONDS DÉDIÉS

Le client investisseur optimise ses coûts et ses ressources quand les conseils patrimoniaux des avocats ou notaires peuvent trouver une application dans la gestion financière.

Tous les conseils le disent : le retour sur investissement d'un bon conseil a une valeur plus élevée que le coût initial. Cela peut paraître évident mais il est bon de le rappeler. Quand un avocat, un notaire, un professionnel du patrimoine rédige un projet patrimonial, il faut une mise en pratique efficiente en aval qui tienne sur la durée. Cela est vrai sur toutes les configurations possibles et davantage quand les montants financiers en jeu dépassent le plancher de 5 ME. C'est à partir de ce montant que les effets de seuil s'optimisent, à la fois par des économies d'échelle, et en gestion globale.

L'on peut naturellement optimiser le mode de détention de ses placements sur le plan fiscal et/ou successoral : assurance-vie ou contrat de capitalisation pour les résidents fiscaux français. Mais quand les composantes du conseil patrimonial sont orientées vers des structures holding, des sociétés civiles, des placements en assurance-vie... il faut voir plus loin et global. Ce n'est pas avec un patrimoine financier réparti entre plusieurs membres de la famille et/ou entre différentes structures sociétaires que chaque partie doit être gérée individuellement. Nous dirions plutôt que la force financière est celle de l'organisation centralisée : réduction des coûts, simplification de lecture de la gestion, arbitrages plus faciles à initier et à suivre, lisibilité accrue des risques.

Prenons un exemple d'un patrimoine global de 7 ME composé ainsi : du cash de 2 ME issue d'une cession d'une activité professionnelle, une holding de 1.5 ME (dont 750 KE en futur emploi professionnel), de deux sociétés civiles (une par enfant, capitalisée à hauteur de 500 KE, issue d'une donation des parents), et 2.5 ME dans un SCI qui a vendu ses biens immobiliers. Souscrire à différents contrats pour gérer cet ensemble financier est très classique. Peut-être y aura-t-il plusieurs établissements pour diversifier les risques, bien évidemment plusieurs modes de reporting et plusieurs gestions qu'il faudra coordonner. Que peut-on faire pour optimiser tout ceci ? La seule négociation tarifaire est insuffisante. Il faut aller au delà en terme d'organisation et adapter celle-ci comme le conseil délivré en amont : une gestion dédiée, personnalisée.

La sicav dédiée ou le FCP dédié sont des modes de détention, des enveloppes financières, répondant parfaitement à la cohérence patrimoniale d'une famille : les avoirs initialement fractionnés sur différentes personnes physiques ou morales sont alors regroupés avec une volonté de simplifier la gestion financière et de réduire les coûts. Dans la pratique il y a aura constitution d'un fonds dédié par une banque, une société de gestion ou un établissement financier. Ce fonds privé familial sera alimenté par les souscriptions des différentes composantes de la famille : holding, SC, SCI, personnes physiques, des comptes titres, des contrats d'assurance-vie ou des contrats de capitalisation. Une fois le fonds constitué juridiquement et financièrement, il peut être géré par un ou plusieurs gérants pour répartir les risques selon une orientation définie au départ par le donneur d'ordre. Le reporting sera quant à lui unique : celui publié par le fonds (les commentaires mensuels ou trimestriels étant différents par gérant).

Pour la gestion collective, la France est très orientée vers les FCP alors que nos voisins suisses, belges, luxembourgeois, anglais... constituent tous des SICAV. Les FCP n'ont pas de personnalité morale ; a contrario les SICAV fonctionnent sur le plan juridique comme des sociétés (conseil d'administration, commissaire aux comptes, statuts...) et ont un coût plus élevé. Comment choisir entre ces deux structures alors qu'au final la gestion financière et les reportings peuvent être strictement identiques ? Il faut chercher la réponse, en dehors des coûts, dans l'implication du donneur d'ordre : s'il s'agit de faire jouer les économies d'échelle et l'optimisation familiale en constituant un point d'entrée financier unique et centralisateur, le FCP est amplement suffisant. Mais dès lors que les personnes privées (parents, enfants, cousins, conjoints) veulent s'impliquer personnellement dans une logique patrimoniale, financière, successorale, alors la SICAV permet de nommer des personnes de la famille dans cette SICAV et dans ses instances juridiques (à l'ISF les fonctions de direction ne sont pas éligibles pour l'exonération au titre des biens professionnels car il s'agit de la gestion de son patrimoine propre). Tant que les souscripteurs de la sicav sont inférieurs à 20, la procédure vis-à-vis de l'AMF est simplifiée (pour éviter d'autres souscripteurs tiers d'acquérir des parts, des droits d'entrée à 4 ou 5% seraient assez dissuasifs).

Plus les volumes seront élevés plus le coût marginal du commissaire aux comptes, des frais d'administration, etc. seront moindres. Une sicav se constitue sur une base minimale de 10 ME et 5 ME pour un FCP. Il peut exister des fonds maîtres dans lesquels l'on vient greffer un compartiment, allégeant les démarches administratives.

Toute cette organisation couplée à une négociation initiale sur les frais de gestion (droits de garde, frais de mandat, frais d'arbitrage, de courtage...) permet un coût global souvent bien plus faible que la détention de plusieurs opcv.

Une fois la structure d'accueil des fonds créée et abondée financièrement parlant, chaque entité souscriptrice pourra acheter ou vendre des parts du fonds dédié, le total des encours ne devant pas descendre en deçà des seuils précités (ou pour un temps relativement court).

L'on peut naturellement envisager de créer des parts A et des parts B (voire d'autres) correspondant à des niveaux de prudence dans les actifs. Les parts A seraient prudentes, B plus dynamiques, etc. Ainsi il serait aisé d'arbitrer d'un compartiment à l'autre en fonction de l'évolution de son profil de risque ou selon celui de chaque souscripteur. Tout ceci est naturellement à évoquer dans un cahier des charges avec le ou les gérants concernés, choisis idéalement par appel d'offres.

Pour l'assureur, il devra traiter l'investissement dans un cadre différent : le contrat d'assurance-vie ou de capitalisation seront des contrats individuels (et non collectifs) dans lesquels le ratio de répartition sera celui du sous-jacent (du fonds dédié lui-même). Les assureurs sont assez peu enclins à détenir des contrats peu diversifiés s'agissant de fonds non cotés. Quelques compagnies sont capables de prendre en compte la souscription de fonds dédiés.

Le plus long process dans toute cette organisation financière et familiale est certainement la réflexion et la décision puisque la création technique et juridique est très bien balisée. La négociation sur les frais se fait le plus souvent par un appel d'offres où en un mois de temps les offres sont reçues et étudiées.

Enfin, sur le contrôle des coûts et des performances, tout est bien mieux maîtrisé quand le point d'entrée unique de la finance est cohérent. Une meilleure visibilité donne de meilleures décisions à prendre, surtout avec un nombre d'acteurs limités et bien aguerris au métier de la finance (ce qui n'est pas toujours le cas dans les banques ou même chez les indépendants du patrimoine).

Les points délicats à prendre en compte dans la réflexion de mise en place d'un fonds dédié sont essentiellement ceux des gérants (fiabilité, qualité, expérience), et également des montants de telle sorte que les perspectives à 5 ans soient en montant au moins égales à 5 ME ou 10 ME suivant la structure juridique, tenant compte de possibles et passagères baisses de marché, quelle que soit la gestion (prudente, équilibre, dynamique). Le responsable familial en charge des placements définira la politique financière du fonds dédié (global ou différents sous-compartiments A, B... tel qu'évoqué ci-dessus). La gestion sera idéalement en mandat flexible avec des bornes d'investissements assez souples. Il faut combiner une organisation juridique et familiale avec celle d'une gestion qualitative où un vrai travail est fait par le gérant pour éviter une gestion « industrielle » et faussement personnalisée.

Confiée à des spécialistes, cette organisation a du sens : les avocats sont parfaitement à l'aise avec les montages sociétaires et les conseillers financiers avec les placements. Cette interprofessionnalité joue ainsi parfaitement son rôle au profit des clients.