

09 JUIN
2022

PARIS

*Construire,
gérer et
transmettre
son patrimoine*

LE  CONSERVATEUR

Les Echos



CONSOLIDER SON PATRIMOINE DANS LE CONTEXTE INCERTAIN DE 2022

Réunie le 9 juin dans le cadre légendaire du Ritz Paris, la conférence « Construire, gérer et transmettre son patrimoine » initiée par le Groupe Le Conservateur en partenariat avec Les Echos Le Parisien et orchestrée par Marie-Christine Sonkin, Rédactrice en chef Patrimoine des Echos, a été l'occasion pour Jean Prieur, Professeur émérite des Universités, Corinne Caraux et Thibaut Cossenet respectivement Directrice de l'Ingénierie Patrimoniale et Directeur de l'Offre Financière du Groupe Le Conservateur, de prendre un peu de distance avec le contexte tourmenté du moment pour mieux revenir sur quelques fondamentaux juridico-financiers sources de pérennité patrimoniale.

Guerre en Ukraine, crise énergétique, flambée inflationniste, remontée des taux, turbulences boursières,... Comment peut-on en ce mois de juin bâtir une stratégie patrimoniale solide dans un contexte où comme, comme le résume **Marie-Christine Sonkin**, en guise d'introduction aux débats, « les chocs conjoncturels se succèdent pour mieux brouiller la perspective » ? En se concentrant sur « les quatre piliers indissociables de la gestion de patrimoine au long cours que sont le financier, le fiscal, le civil, et la prévoyance et en cultivant la valeur temps comme nous le faisons avec succès depuis 178 ans », avance avec sérénité **Corinne Caraux**, confortée dans son propos par la robuste dynamique du Groupe Le Conservateur dont le niveau de fonds propres, sensiblement supérieur aux minima requis par les normes prudentielles, a de quoi faire pâlir la concurrence.

LEVIER CIVIL

Rappelant que la gestion de patrimoine a pour objectif premier de « préconiser des solutions durables, adaptées aux besoins de chacun, offrant à la fois un maximum de sécurité juridique et un minimum de contrainte fiscale », **Jean Prieur** insiste à cet égard sur l'efficacité de certaines « cordes » civiles qui, actionnées à bon escient, peuvent générer de remarquables





effets de levier patrimoniaux. C'est le cas notamment de la société civile, une structure qui, « immobilière ou pas, permet de multiplier les combinaisons financières et fiscales au gré de différents montages consacrés par la Cour de cassation », explique en connaissance de cause le président d'honneur de la FNDP (Fédération Nationale Droit du Patrimoine).

En « cassant » l'unicité du patrimoine, la société civile libère en effet un large champ des possibles, notamment pour le chef d'entreprise, qui, en juxtaposant une SC à sa société d'exploitation, va pouvoir « optimiser la valorisation et la transmission de son patrimoine professionnel tout en ayant la possibilité d'opter pour le régime fiscal, impôt sur la société ou impôt sur le revenu, le mieux adapté à sa situation », poursuit **Jean Prieur**.

Egalement convaincu de la pertinence de dispositifs, qui, tels le mandat de protection future ou l'habilitation familiale (en vigueur depuis le 1er janvier 2016), permettent d'éviter que la construction patrimoniale de toute une vie ne soit mise à mal par la vulnérabilité du grand âge (ou un accident de la vie), ce fin connaisseur des arcanes du code civil regrette toutefois que ces deux outils, souples et judicieux, soient aussi peu connus « alors que le nombre actuel de 800 000 personnes placées sous régime de protection juridique est appelé à doubler dans les quinze prochaines années ».

COMPOSER
AU MIEUX AVEC
LA COMPLEXITÉ
PATRIMONIALE

ENVELOPPE UNIVERSELLE

Composer au mieux avec la complexité patrimoniale suppose également de trouver des solutions financières susceptibles de relever le double défi de l'allongement de l'horizon successoral (désormais de 40 à 58 ans pour un couple de personnes âgées de 50 ans) et de l'érosion continue des taux de remplacement (pension de retraite rapportée au dernier revenu brut d'activité).

L'assurance-vie tient toujours la corde sur ce front. « Cette enveloppe reste, dans sa dimension multisupport, l'outil universel pour diversifier et arbitrer ses actifs dans un cadre fiscal et successoral avantageux et souple qui exige toutefois un audit approfondi de la clause bénéficiaire et des diverses options qu'elle ménage pour optimiser la transmission du contrat », confirme **Corinne Caraux**.





Certes, l'assuré doit désormais s'écarter du sentier longuement battu des fonds en euros dont la rémunération moyenne, tombée sous la barre des 1% après frais et prélèvements sociaux, équivaut en valeur nette d'inflation (+5,2% en un an à fin mai) à une perte de plus de 4%.

Le constat vaut « pour les 3000 milliards d'euros d'épargne « sécurisée » thésaurisés par les Français qui, sur la base d'une rémunération nette négative de 3% à 4% amputent leur pouvoir d'achat d'environ 100 milliards d'euros.

Or, rappelons-le, l'acte même d'épargne constitue une alternative à celui d'une consommation immédiate et tout l'enjeu d'un placement digne de ce nom est d'assurer à terme un niveau de consommation au moins équivalent à celui d'aujourd'hui », alerte **Thibaut Cossenet**.

PRIVILÉGIER
UNE GESTION
ACTIVE
À HORIZON

L'ART DU TEMPS

Convaincu de longue date des vertus de la diversification financière, Le Groupe Le Conservateur n'a d'ailleurs pas attendu que le triptyque sécurité-performance-garantie des fonds en euros s'effondre pour proposer des supports alternatifs (gamme Conservateur Double Opportunité) pétris d'ingénierie financière et susceptibles de générer de la performance à terme (5 ou 6 ans), y compris en cas de baisse des marchés.

« Ce type d'offres permet d'éviter le piège de la finance comportementale qui consiste à systématiquement investir en Bourse au plus haut, au moment même où il faudrait sortir », observe **Thibaut Cossenet**.

Privilégier une gestion active à horizon, fiscalement allégée, afin de préserver le capital de ses adhérents c'est également ce que fait avec constance et efficacité l'emblématique Tontine qui créée en 1653 et pilotée avec dextérité depuis plus d'un siècle par le Conservateur (plus de 3% de rendement annuel moyen net d'inflation sur 15 ans) reflète parfaitement l'ADN du groupe mutualiste qui a toujours su faire du temps un allié pour l'avenir !

