



UNE SYNERGIE ENTRE SERVICES ET MÉTIERS DE CONSEILS

Par Manon Haddouche

Afin de mieux accompagner le chef d'entreprise sur son optimisation patrimoniale privée, la Banque Populaire du Sud a créé une synergie entre ses services et les métiers de conseils. Elle a su développer une politique de spécialisation en segmentant son réseau de distribution. L'un des objectifs de cette organisation est de pouvoir répondre de façon efficiente, proactive et adaptée aux attentes des clients. Une mission réussie au vu du succès rencontré par les agences Entreprises, Professions libérales, Fonction publique et Associations. Un cas particulier illustre particulièrement cette idée à Montpellier : l'Agence Patrimoniale Montpellier Métropole, dirigée par Josselin Raylet, qui a fêté ses deux ans d'existence.



Josselin Raylet, quel est l'enjeu pour la BPSud d'ouvrir une première agence patrimoniale sur Montpellier ?

En 2019, la BPS a créé deux nouvelles agences spécialisées haut de gamme : une Agence Patrimoniale à Montpellier et à Carcassonne. A l'instar des Agences Entreprises ou Professions Libérales, entre autres, la volonté de la BPS est d'organiser son réseau d'agences autour de segments de clientèle identifiés pour répondre aux attentes de chaque public. Le but est d'être plus proche de nos clients, de leurs besoins en apportant une expertise et un accompagnement personnalisés.

Qu'est-ce que cette agence apporte de plus ?

Notre Agence est située dans un bâtiment qui accueille déjà l'Agence Arceaux et l'Agence Professions Libérales. A elles trois, elles sont un pôle de compétences BPS à part entière. Notre mission principale est d'élaborer une stratégie patrimoniale sur mesure à des étapes clés de la vie des clients, dans un contexte juridique et fiscal de plus en plus complexe.

Comment ?

Nous sommes accompagnés par notre Service Gestion Privée, qui met à notre disposition des outils innovants et performants de diversification, tels que nos placements labellisés Investissement Socialement Responsable ; de défiscalisation, mobilière et immobilière ; et de transmission. Nous sommes également appuyés, lorsque cela est nécessaire, par nos Conseillers en Gestion de Patrimoine, et si besoin, par l'audit de nos Ingénieurs Patrimoniaux, notamment pour les actes impactant le patrimoine privé-professionnel. La volonté est d'intervenir le plus en amont dans les problématiques client en proposant des solutions pour développer leurs revenus tout en limitant la pression fiscale, préparer la retraite avec notamment les outils issus de la loi Pacte ou encore contenir les frais de successions en élaborant des scénarii de transmission-succession.

Christophe Checos-Font, vous êtes le Président de la Chambre Grand Montpellier CCI Hérault et expert-comptable au cabinet Sep-timeo, quel est votre rôle dans l'accompagnement du mandataire social dans la gestion de son patrimoine professionnel et privé ?

L'expert-comptable accompagne l'entreprise et le chef d'entreprise, et l'évolution du métier tend à laisser penser qu'il renforcera son rôle de conseil sur les missions stratégiques pour l'entreprise et son dirigeant. Ce, dans l'optique de limiter les risques et développer les potentiels. A titre personnel, je suis convaincu que l'accompagnement du dirigeant sur ses problématiques propres (anticipation et optimisation de sa retraite, optimisation du patrimoine professionnel mais aussi personnel, équilibre vie privée/vie professionnelle...) est une autre attente forte de nos clients.

Quelles seraient les formes de synergies idéales à établir entre l'expert-comptable et la banque dans la construction d'un conseil mutualisé ?

En fait, l'expert-comptable se positionne dans l'équipe d'accompagnement du dirigeant dont font aussi partie les conseils financiers et juridiques. La mise en place de services spécialisés par la banque me paraît être une réponse adaptée en parfaite adéquation aux problématiques patrimoniales du chef d'entreprise. Un pool de compétences au service du mandataire social permet d'apporter un surplus de valeur ajoutée et amène ainsi à un conseil éclairé et plus pertinent. Ces synergies peuvent avoir de multiples facettes et prendre par exemple la forme d'optimisation fiscale à courte, moyen ou long terme ou encore d'intégration des ayants droits dans l'optique d'une transmission...

Maitre Emmanuel Dossa, vous êtes Notaire à Office Notarial Viala-Dossa-Marillat à Montpellier. Quel regard portez-vous sur la politique de spécialisation des banques dans le domaine de la gestion privée du mandataire sociale ?

Je souhaite faire une réponse très « engagée » à ce sujet et non pas une simple réponse de principe. Il n'est pas simplement important, mais il est fondamental qu'une banque, quelle qu'elle soit, puisse être spécialisée sur ces sujets pour accompagner le chef d'entreprise dans la transmission de, ce qui a souvent été au cœur de son existence pendant une longue période. Les outils nécessaires à l'optimisation d'une transmission réussie sont très techniques et précis. Seul un organisme financier spécialisé peut les appréhender et les mettre en œuvre. Nous, praticiens, avons absolument besoin d'avoir des référents en la matière, des interlocuteurs habitués à gérer ce type de dossier qui dépasse très largement la mise en place des systèmes de financement habituel. J'en veux pour preuve notamment, et à titre d'exemple, la capacité à mettre en place le financement et la couverture d'une garantie de passif notamment en présence de démembrement de propriété auquel j'ai fait allusion plus avant.



Quels sont les mécanismes juridiques et fiscaux existants à ce jour pour optimiser la transmission d'entreprise ?

En matière de transmission d'entreprise, le principal mécanisme fiscal qui peut être utilisé est le dispositif de la loi DUTREUIL qui permet de faire échapper aux droits de succession ou de donation 75% de la valeur de l'entreprise concernée d'autant que ce mécanisme peut se cumuler avec d'autres réductions d'impôt (Réduction des droits de 50% c'est-à-dire réduction des droits sur les 25% restants taxables si la donation intervient en pleine propriété et que le donataire a moins de 70 ans, et possibilité d'étaler le paiement des droits restants dus sur 15 ans moyennant un taux d'intérêts très faible). En matière de cession à titre onéreux, il peut être envisagé le mécanisme d'apport de titres mais également de donation, chacun devant être préalable à la cession de l'entreprise. Il convient d'être très précis quant à la mise en place de ce mécanisme. En ce qui concerne la donation préalable, celle-ci permet de résoudre si elle est correctement effectuée un double problème : la transmission du patrimoine familiale du chef d'entreprise et la réduction du paiement de l'impôt sur la plus-value. Ce mécanisme nécessite absolument que la donation soit consentie de manière réelle définitive selon des conditions à analyser avec précaution. Les mécanismes juridiques qui peuvent être utilisés sont multiples, j'insisterai sur uniquement deux d'entre eux :

- . La société Holding qui permet un effet de levier financier et de contrôle des droits de vote très attractif sachant que cette société Holding peut être utilisée tant pour favoriser une transmission d'entreprise familiale, que pour favoriser une cession au profit d'un tiers
- . La technique du démembrement de propriété qui consiste à dissocier les deux éléments que sont l'usufruit et la nue-propriété. Ces éléments peuvent être transmis ou cédés indifféremment selon que le chef d'entreprise souhaite conserver des pouvoirs et/ou des revenus après l'opération.