



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

## L'APPROCHE GLOBALE DU PATRIMOINE

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](mailto:contact@finadoc.com) web: [www.finadoc.com](http://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

---

## L'APPROCHE GLOBALE DU PATRIMOINE

Le saint-graal que cherche chaque investisseur, celui du conseil judicieux, pertinent, à vocation patrimoniale est accessible si le client et ses conseils travaillent ensemble en sachant se projeter...

Si l'on réfléchit bien à ses besoins, et que l'on dépasse la simple vente de produits financiers des conseillers financiers ou assureurs, le patrimoine évoluera de façon coordonnée concernant la finance, la famille, les projets, les revenus, la fiscalité, les structures sociétaires... donc au mieux des intérêts du client.

Qu'est ce qu'un bon conseil ? A priori, celui qui satisfasse et rassure le demandeur. Mais cela n'est pas suffisant. En effet, le conseil peut répondre à un sujet donné sans qu'il soit forcément cohérent avec l'environnement complet de la personne. Le conseil ne peut être partiel car l'environnement juridique, fiscal, social, patrimonial nécessite plus que jamais que l'on se pose plus de questions pour ouvrir le champ des possibles sur la ou les solutions optimales. Si l'on propose par exemple un placement pour la retraite, et que la vente s'arrête à un PERP, PERCO, ou un contrat Madelin, cela est réducteur . Il faut analyser la situation du couple et non du souscripteur, les biens susceptibles de rentrer à terme dans le patrimoine (succession, vente immobilière) mais aussi des indemnités de départ à la retraite, ou de vente d'une activité professionnelle. Il sera utile de vérifier aussi la cohérence du produit par rapport aux projets, aux besoins des enfants, aux objectifs... c'est-à-dire anticiper. Le conseil n'est bon que s'il sait projeter la personne à l'horizon duquel le produit, la solution doit se déboucler ou porter ses fruits. Bien sur, cela va contrer le process de vente en masse des conseillers financiers ou patrimoniaux. Mais le particulier regarde naturellement ses intérêts et non celui de son conseiller.

Bon nombre de conseillers, même très bien formés (DU de Clermont, Master en Gestion de patrimoine Lille, Toulouse...) utilisent au quotidien l'approche standard, la vente d'un produit, d'une solution, et parfois l'approche linéaire, avec notamment l'utilisation du logiciel de référence Big Expert (que l'on retrouve presque partout dans la gestion de patrimoine, chez les experts-comptables également). Ce logiciel (mais aussi e-Dixit de Francis Lefebvre) permet de mettre ensemble les composantes d'une personne, d'un couple, d'un foyer pour en éditer un rapport « patrimonial » qui n'est somme toute qu'une photo avec des tableaux de simulation pour donner un peu plus de

visibilité. Aucun logiciel ne sera capable de bâtir un vrai conseil patrimonial, c'est-à-dire dépasser les chiffres pour établir la « colonne vertébrale » d'une organisation patrimoniale. A tel point que la plupart des projets patrimoniaux n'aboutissent à aucune action, planification ou axes directeurs. En patrimoine l'on peut et l'on doit être dans la « reliance », c'est-à-dire relier entre eux des sujets pour connaître, comprendre et proposer des solutions réfléchies et pertinentes.

Le conseil global est celui de bien écouter d'abord le particulier (80 % d'écoute dans un entretien), de lier ensuite entre eux des sujets qui méritent d'être croisés, d'anticiper pour en extraire des solutions cohérentes, fiables, pérennes et conformes aux objectifs. Vient seulement après la souscription de tel ou tel produit bancaire, assurantiel, immobilier... Le conseiller doit passer d'un « catalogue à la Prévert » des sujets habituels que sont la défiscalisation, l'immobilier, les revenus, la fiscalité, l'épargne, la succession, l'ISF, l'épargne, etc aux axes véritablement patrimoniaux : les flux financiers, les biens, la famille, les projets, la protection, la sphère professionnelle, la fiscalité. Exemples : les flux financiers viennent du professionnel, mais aussi de l'immobilier et de l'épargne... Ils peuvent se projeter selon les besoins à terme du particulier, mais aussi des projets des enfants, du conjoint ou de lui-même post-activité. La protection, pour prendre un second exemple, touche bien plus que la simple prévoyance : le professionnel, les flux futurs à protéger pour assurer les retraites complémentaires, les donations, l'adaptation éventuelle du régime matrimonial, le financement à terme de projet, diminuer la charge fiscale lors de la succession...

L'approche globale réside donc dans le conseil pour bâtir les grandes lignes directrices de l'évolution future et probable d'un patrimoine. Cela se complèterait idéalement lors d'un rendez-vous commun avec tel ou tel conseil habituel du particulier (avocat, notaire, conseil financier...) suivant l'adage que deux têtes valent mieux qu'une, d'autant que la fiscalité et la réglementation deviennent de plus en plus exigeante en terme de compréhension.

Le travail est certes plus long : analyser, comprendre, proposer et contrôler ensuite établir la démarche patrimoniale, mais si cela rend le conseil et son client mutuellement confiants, les relations n'en seront que meilleures.

Il existe des outils pour mettre en oeuvre l'approche globale : le mapping (cartes heuristiques), mais aussi le projet patrimonial personnalisé, qui part d'une page vierge pour ensuite produire un document répondant aux objectifs énoncés, priorisés et aboutissant à une solution où les sujets amont et aval auront été analysés pour valider lesdites solutions. Bien sur le travail est plus long que la restitution automatisée d'un logiciel... mais c'est à ce prix que le travail sera professionnel.

Comment savoir si tel ou tel conseiller patrimonial (bancaire ou indépendant) s'inscrit dans cette démarche globale ? Il peut le dire (et l'appliquer), gage en général de qualité, mais aussi dans la pertinence du conseil qu'il donnera, et par la vision exhaustive qu'il aura de son client. Il lui faut connaître le droit, avoir de l'expérience, du recul et du bon sens.

L'approche patrimoniale globale crée de la valeur car elle est celle qui donne le meilleur conseil.