



Les conseils d'un notaire sont nécessaires à la bonne organisation de votre patrimoine.
Voici pourquoi.

➤ **Les placements se sont diversifiés**

Autrefois le choix des placements était simple : des emprunts perpétuels qui rapportaient 3% l'an, des immeubles assurant un revenu fixe, un peu d'or (à la fois pour la sécurité et la liquidité). La fiscalité des revenus était faible.

Cette simplicité n'est plus. Les événements des dernières décennies ont bouleversé l'environnement économique, obligeant les particuliers à prendre en compte de nouvelles contraintes. Deux d'entre elles doivent être soulignées.

- *L'économie s'est internationalisée* et les différents marchés sont devenus dépendants : les discussions relatives à la valeur de l'euro, à l'évolution des taux d'intérêt, à l'équilibre de notre balance commerciale illustrent bien ces évolutions.
- *La fiscalité s'est considérablement renforcée*. Désormais, chaque étape patrimoniale est soumise à une perception spécifique, qu'il s'agisse de *l'acquisition* de la richesse (impôt sur le revenu, sur les sociétés), de son *utilisation* (taxe d'habitation, taxe professionnelle, vignette), de sa *possession* (taxe foncière, ISF), de sa *cession* (TVA, droits d'enregistrement, impôt sur les plus-values) ou de sa *transmission* (droits de succession ou de donation).

Pour permettre à chaque épargnant de profiter des nouvelles opportunités économiques au moindre coût fiscal, **de très nombreux produits ont été créés**. Comme vous avez déjà dû le constater, cela complique singulièrement votre choix : outre la qualité intrinsèque des investissements, il vous faut désormais distinguer clairement ce que recouvrent de multiples sigles (CEA, PEA, PEP, PER, LDD, MATIF, MONEP) ou appellations ("Malraux", "Monichon", "Scellier", "Duflot", "Pinel").

L'explosion des marchés a également entraîné une **collectivisation des placements**. Dorénavant, à la gestion en direct de portefeuilles de titres ou de parcs immobiliers individuels, par nature de dimensions modestes, se juxtapose la possession de parts de placements collectifs (SICAV, FCP, SCPI) ou la souscription, au travers de contrats d'assurance épargne sur la vie, de produits de même nature.

➤ **Les méthodes de gestion se sont modifiées**

Cette évolution du contexte économique a eu deux conséquences importantes pour la valorisation de votre patrimoine.

• **Le rôle des juristes s'est accru**. Les risques pouvant être mutualisés au sein des outils de gestion collective, c'est le choix d'un cadre juridique approprié qui est devenu le gage d'un investissement profitable. Ainsi :

- la souscription d'un contrat d'assurance passe par l'étude des clauses de ce contrat et la rédaction des avenants correspondant à votre situation ;
- la constitution d'un portefeuille de titres nécessite que vous soyez informé sur l'opportunité d'une société civile de portefeuille ;
- l'acquisition d'un logement "Duflot-Pinel" suppose que vous ayez une bonne connaissance de votre situation fiscale présente et future ;
- le choix entre une SICAV et un FCP implique que vous connaissiez les règles juridiques propres à ces deux outils de placement collectif de valeurs mobilières.

• **Le pouvoir des établissements bancaires et financiers s'est trouvé renforcé** par la multiplication des placements et leur gestion groupée. Chaque organisme propose désormais à sa clientèle toute une gamme de produits. Il vous devient dès lors plus difficile de parvenir à acquérir les produits d'un établissement concurrent.

Pour obtenir un avis fondé sur une analyse de tous les éléments de votre patrimoine et intégrant vos objectifs personnels, **il est donc préférable de recourir à un conseiller indépendant**.



➔ Les notaires se sont organisés

Les notaires, lors de l'établissement des contrats de mariage, des donations, des partages, des déclarations d'IFI ou du règlement des successions, ont toujours eu connaissance des divers éléments composant le patrimoine de leurs clients et se sont inquiétés de leur organisation harmonieuse.

Afin de renforcer la qualité de leurs services en ce domaine et de mieux se démarquer de certaines pratiques, les notaires ont établi leur propre **charte de consultant en gestion de patrimoine**. Ainsi, l'indépendance et l'objectivité de leurs conseils est-elle garantie à différents niveaux :

- Lors de l'étude de votre *patrimoine*, le notaire réalise **un document écrit** qui recense les biens existants et les analyse puis propose des solutions juridiques, financières et fiscales appropriées à votre situation et à vos objectifs. Après envoi, ce document vous est commenté au cours d'**un second entretien**. Dépassant la technicité des produits, vous pouvez ainsi comprendre les contraintes qui justifient vos placements.
- Lors de la mise en place des solutions proposées, le notaire **compare** les produits existant sur le marché en fonction des critères que **vous** avez retenus : sécurité, qualité de la signature proposée, rentabilité, souplesse, diversification, dynamisme ...
- Une fois votre *patrimoine réorganisé*, le notaire conserve votre dossier dans ses archives. Vous pouvez ainsi, **serait-ce après plusieurs années**, faire le point avec le **même interlocuteur**.

Illustration de la démarche suivie

Monsieur et Madame Leblanc envisagent de vendre une maison, suite au départ de son locataire. Ils ont demandé à l'office notarial d'étudier avec eux :

- l'opportunité de vendre ce bien ;
- les modalités de cette vente éventuelles ;
- le placement du prix de vente.

Pour mener à bien sa mission, l'office notarial a accepté :

- de s'informer précisément de la situation des époux Leblanc (nombre d'enfants, revenus actuels, revenus en cas de décès de l'un des époux, nature et valeur des autres éléments de leur patrimoine) ;
- de s'inquiéter des objectifs de ses clients (transmission d'un capital, obtention de revenus viagers, renforcement de la position du conjoint survivant ...)

- d'établir un document écrit permettant aux époux Leblanc d'examiner différentes solutions ;
- de sélectionner plusieurs produits correspondant à la solution retenue.

Grâce à cette méthode, Monsieur et Madame Leblanc ont été conduits à mener une réflexion **globale** sur leur patrimoine. Il en est résulté une réorganisation de celui-ci, dépassant de très loin le placement du prix de la vente de leur maison de rapport, seul initialement envisagé.

Leurs revenus s'en sont trouvés augmentés, tant par l'amélioration de la composition de certains supports que par la réduction de leur imposition.

La sensibilité aux imprévus a été diminuée et la transmission aux héritiers a été planifiée en vue de parvenir au moindre coût fiscal.

Cette prestation « cousue main » a été facturée conformément au devis convenu dès le départ.

BILAN PATRIMONIAL, notre tarification la plus courante :	
* Simple (entretien, rapport écrit de 4 pages, entretien de synthèse)	765 € HT
* Complet (de l'étude initiale à la mise en œuvre des solutions retenues, avec archivage à long terme du bilan patrimonial)	0,825 % HT de la valeur des biens concernés

Contactez-nous directement au service Famille & Patrimoine :
 9, rue du Maréchal Foch - 59100 Roubaix - Tél. 03 20 73 41 12
 duchange-associes@notaires.fr