

→ BC  
 À faire suivre aux  
 administrateurs

# Le droit: porte d'entrée de la gestion de patrimoine

Vers un code de déontologie pour les gestionnaires de patrimoine.

Le temps où un directeur d'agence omnipotent refilait des tuyaux d'investissements à ses clients comme l'on donne un pronostic confidentiel pour le tiercé est révolu.

Dans le processus de diversification et d'expansion qu'ont connu les grandes institutions financières, celles-ci n'ont pas négligé la dimension gestion de patrimoine en mettant en place ou en complétant des filiales ad hoc.

## Banquiers consultants ou banquiers entrepreneurs

Les filiales ou départements private banking sont devenus de véritables centres de consultance, à la fois pointus et couvrant le spectre assez large des problématiques touchant leurs clients. Le rôle des private bankers dépasse d'ailleurs la simple consultance avec une vocation entrepreneuriale de plus en plus poussée. Le patrimoine de l'entreprise ou du particulier est considéré comme un outil pour entreprendre et sa gestion suit la stratégie d'une entreprise avec business plan, évaluation d'objectifs, contrôle de gestion, audit... Bref le banquier prend les commandes du patrimoine avec une transparence suffisante pour que le client décide de l'orientation finale de son bien.

Une route qui est de plus en plus jalonnée par un balisage juridique. Prenons le cas d'un produit comme l'Estate planning qui ren-

contre un certain succès auprès des investisseurs. Tant la raison de développer un patrimoine immobilier que la solution pour en assurer la viabilité sont juridiques.

Les private bankers ont saisi l'opportunité de la globalité et de l'internationalisation des marchés pour offrir un benchmarking à leurs clients qui peuvent choisir à la carte une juridiction pour investir leur patrimoine.

Ces investissements taillés sur mesure dépendent généralement de critères juridiques faisant du droit national ou régional un véritable élément de compétitivité de l'économie locale. Le droit est ainsi omniprésent dans le cadre d'investissements immobiliers.

Exemples: la charge fiscale dans certains pays repose sur la nationalité de l'investisseur et certains banquiers n'hésitent pas à recommander à leurs clients de changer de nationalité afin d'éviter une double taxation ou réduire celle-ci. Il ne faut pas quitter le sol du Royaume ni sa carte d'identité pour se rendre compte de la diversité des options à disposition du «routard» de l'investissement. Les Régions offrent des taux distincts en ce qui concerne les droits successoraux. Certains pays ne connaissent pas de fiscalité sur les dons. D'autres favorisent l'utilisation de trusts ou de fondations pour pondérer la fiscalité successorale et accentuer la confidentialité.

Dans le catalogue d'options mis à disposition par les cinq principaux acteurs globaux présents en Belgique, que sont Mees Pierson (Fortis Private Banking), Dexia Private Banking, BBL, KBC-CBC et la Banque Degroof, l'investisseur peut structurer son patrimoine analogiquement à une SICAV.

Le fait est que le développement du patrimoine dépend à la fois de la nationalité, du lieu de résidence de l'investisseur et de ses héritiers, de l'origine du patrimoine et de son statut juridique. Avec le réseau international développé par les banques belges, il est dorénavant envisageable de trouver des solutions adéquates en fonction de données personnelles fort variées.

## Droit et confidentialité

Cet apport du droit comme fournisseur de solutions a pour conséquence que les départements juridiques des banques d'investissements se sont étoffés ces derniè-

res années. Les juristes de banque ont prioritairement un rôle d'accompagnement du client ou de la transaction. Cela se traduit par l'analyse ou l'assistance à la rédaction de contrats, l'audit juridique et fiscal...

Certaines banques refusent toutefois de se voir étiquetées «conseillers juridiques». Leurs juristes souhaitent se cantonner à un rôle de détection des difficultés éventuelles rencontrées par le client et à la coordination du travail avec les avocats habituels du client ou ceux recommandés par la banque.

Si la connaissance des chiffres est un des atouts de la banque, il n'est pas le seul. Une certaine tradition de confidentialité confère au banquier une garantie complémentaire et en fait un interlocuteur sérieux pour des catégories de clientèle de plus en plus large. Les cinq principaux acteurs du secteur du private banking viennent d'ailleurs de créer l'Association belge des conseillers en planification globale de patrimoine (ACP) dont le but est notamment de promouvoir une forme de «professionnalisation» des gestionnaires de fortune. Qualification et professionnalisme, qualité et déontologie, formation sont les mots d'ordre de l'ACP.

C'est en fait une première étape dans ce qui pourrait s'avérer un combat plus large pour une reconnaissance officielle. L'ACP ne se privera d'ailleurs pas de rendre des avis ou de prendre position sur les projets ou propositions de loi touchant son secteur d'activité. Les gestionnaires de patrimoine se verront-ils reconnaître un jour le statut juridique octroyé par le législateur aux fiscalistes et aux juristes d'entreprise dont le couronnement serait la création d'un Institut des gestionnaires de patrimoine? L'idée effleure certains esprits.

LAURENT MARLIÈRE  
 PROFESSEUR À L'EFB PARIS

LM@marliere.com