

édito



Par Jean Fesquet
 Président du Groupe Consultec

Notre dernière Lettre paraissait dans le contexte bouillonnant des réformes du code du travail. Celle-ci se défie du temps car elle se situe dans un domaine en perpétuel mouvement, celui de la fiscalité par la gestion du patrimoine... De votre patrimoine. Certains y pensent, d'autres pas du tout et beaucoup pas assez ! Un domaine un peu abscons tant le langage ne nous est pas familier, mais qui nous touche de si près, lorsque la carrière s'établit. Ce patrimoine doit-il devenir une source de revenu, un complément, pourrait-on parler de «patrimoine raisonné» comme dans

l'agriculture ? Le raisonnable fait sans doute partie de la réponse. Quoi qu'il en soit, il est bon de l'aborder avec franchise. Gagner de l'argent n'est pas un non-sens ! Notre coutume dans nos Lettres est d'aborder des cas concrets pour les dirigeants. Dans ce cas-ci on voit que la réflexion est profonde et qu'elle prend du temps car ce patrimoine est étroitement lié au sens que l'on donne à sa vie ou à l'avenir que l'on envisage pour son entreprise. Quels que soient les dictons à son sujet, il en fera partie ! Alexis Bernardeau apporte de judicieux conseils à ses clients, chefs d'entreprise ou particuliers et permet d'ouvrir des portes... Bonne lecture à vous.

zoom



Par Alexis Bernardeau
 Conseil en gestion patrimoniale et financière

Gérer le patrimoine : un travail de consultant

Un changement de poste, la naissance d'un enfant, un départ en retraite, un héritage, la transmission de votre entreprise... autant d'événements qui peuvent changer votre vie. Votre patrimoine vous permettra de franchir ces étapes. Alors prenez-en soin.

Quelques heures passées avec un conseiller en gestion de patrimoine vous seront toujours profitables. Cherchez surtout la perle rare. En effet, le métier de conseiller en gestion du patrimoine est tout à la fois méconnu et galvaudé. D'une part, les conseillers en gestion de

patrimoine indépendants (CGPI) sont au nombre de 2500 environ. D'autre part les conseillers en gestion de patrimoine bancaire, assurance et défiscalisation immobilière, eux, sont en beaucoup plus grand nombre. La plupart d'entre eux sont plutôt des vendeurs d'assurances vie ou de produits « maison ».

Un bon CGPI doit être capable de vous accompagner dans votre fiscalité, vos placements, votre retraite, votre succession, votre prévoyance, votre immobilier, vos crédits, votre comptabilité... et sur tous les sujets qui peuvent avoir

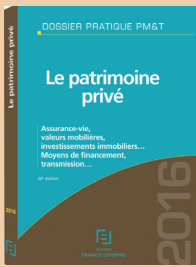


s o m m a i r e



Un patrimoine équilibré pour faire face aux aléas de la vie
 Voir en page 2 et 3

- 1 **Zoom**
Gérer le patrimoine : un travail de consultant
- 2 **Lu pour vous**
Les bonnes feuilles
- 3 **Témoignage**
La parole à Madame Elisabeth D.
- 4 **Le saviez-vous ?**
Un trésor caché sous vos pieds



Votre patrimoine dans le détail

Voici un ouvrage qui permet de répondre aux questions que se posent tous ceux qui se soucient de la gestion de leur patrimoine. À jour des évolutions juridiques et législatives, il aborde les différentes dimensions du patrimoine privé : capitaux, emprunts, valeurs mobilières, épargne, biens immobiliers. Il analyse de manière systématique les relations entre ces différents éléments ainsi que leurs modalités de transmission ou les problèmes de succession. Travail d'un haut niveau professionnel, à recommander comme une aide précieuse à l'élaboration de toute stratégie patrimoniale.

Le patrimoine privé 2016

Par les rédacteurs des Éditions Francis Lefebvre

Ed. Francis Lefebvre – mars 2016



Gérez votre portefeuille

Pour tous ceux qui veulent pénétrer dans les arcanes des marchés financiers et ne pas se perdre, cet ouvrage est leur boîte à outils et leur boussole. L'auteur passe en revue tous les instruments financiers, donne leur définition et clarifie leur fonctionnement. Au-delà, il analyse la dynamique des marchés financiers : négociations, arbitrages, transactions... dans le cadre des contraintes réglementaires et régulatrices. La pertinence de ses analyses fait de cet ouvrage un guide indispensable pour ceux qui souhaitent se lancer dans la gestion d'un portefeuille et de plus, ils seront assistés grâce à toute une série d'exercices.

Introduction aux marchés financiers

Erwan Le Saout

Ed. Economica - juillet 2016



un lien avec votre patrimoine, ce que les conseillers spécialisés ne pourront pas faire.

Cherchez le conseiller pas le vendeur...

Trois indices peuvent vous aider à trouver le bon conseiller. Veillez tout d'abord à vérifier qu'il possède le statut de Conseiller en Investissements Financiers (CIF) visé par l'Autorité des marchés financiers (AMF). Vérifiez ensuite l'étendue de son offre. La possibilité de vous proposer des solutions optimales sera d'autant plus importante que son offre sera large et diversifiée. Enfin prenez le temps d'analyser la relation qu'il entretient avec vous. Il doit fonctionner en plusieurs étapes. Il doit d'abord prendre le temps de vous écouter, de comprendre votre situation patrimoniale, familiale et d'assimiler vos objectifs et vos besoins. Après un temps de réflexion et d'analyse, il vous proposera une stratégie adaptée à vos projets, besoins et contraintes. Elle pourra être affinée avec vous afin de correspondre

parfaitement à vos objectifs. Il vous accompagnera alors pour vous aider à prendre la meilleure décision possible.

... Mais n'attendez pas trop

Tout le monde peut faire appel à un conseiller... ou presque. À partir d'un revenu de trois à cinq mille euros mensuels ou d'un patrimoine de trente à cinquante mille euros, il est de votre intérêt de vous enquérir de son conseil. Au-delà et si vous avez des encours de plusieurs millions d'euros, il devient alors indispensable d'être accompagné.

« Pour vous accompagner sur tous les sujets en lien avec votre patrimoine »

Si vous êtes entrepreneur, profession libérale ou indépendant, il est important pour vous de vous entourer d'un conseiller qui sera une aide complémentaire à votre comptable afin de gérer au mieux les liquidités de votre société et qui vous guidera dans la préparation de l'avenir. ■

zoom... la suite

Par Alexis Bernardeau

Conseil en gestion patrimoniale et financière

Un patrimoine équilibré

Madame Elisabeth D. est une femme de 49 ans. Son mari, exerçant une profession libérale et surchargé de travail, ne semblait guère préoccupé par la gestion de son patrimoine. C'est pourquoi Madame D. prit contact avec Alexis Bernardeau du Groupe Consultec. Dès les premiers entretiens, celui-ci a établi un diagnostic mettant en évidence plusieurs carences. Tout d'abord une impréparation flagrante de l'avenir. Si Monsieur D. venait à disparaître, Madame D. aurait de grandes difficultés à subvenir à ses besoins dans la mesure où la majeure partie des revenus du ménage proviennent de Monsieur D. Par ailleurs, le couple n'a jamais pris le temps de préparer sa retraite, et encore moins de planifier la succession. De plus leur patrimoine financier n'ayant jamais fait l'objet d'une quelconque gestion, un manque à gagner certain apparaissait.

Une stratégie patrimoniale globale

Avec l'aide d'un comptable et d'un avocat, Madame D. et Alexis Bernardeau ont conçu une stratégie patrimoniale globale permettant de répondre à une telle problématique. Au préalable, il a fallu auditer un contrat de prévoyance que Monsieur D. avait souscrit auprès d'une compagnie d'assurances quelques années auparavant. Il fallait analyser quels étaient les garanties et les barèmes d'invalidité. Il s'est avéré qu'il s'agissait d'un contrat permettant de protéger Monsieur D. et sa famille.

Au terme de l'audit et des entretiens de diagnostic avec madame D. la stratégie patrimoniale a pu être déclinée par une série de trois recommandations majeures. Dans le but de protéger le capital acquis par le couple D, il lui a été fortement conseillé de procéder à une gestion proactive de leurs placements - chose



la parole à Madame Elisabeth D.

Propos recueillis par Camille Nicole

« Il ne cherche pas à vendre mais à comprendre et à proposer une stratégie patrimoniale globale. »

Mon époux travaillant 80 heures par semaine et l'âge de la retraite approchant, nous avons pensé qu'il était temps de nous pencher sur ce que valait notre patrimoine et de demander conseil. Comment allions-nous nous organiser ? Comment optimiser nos avoirs ? Comment léguer nos biens à nos enfants ? Alexis Bernardeau est arrivé à point nommé. Ce qui apparaît tout de suite, c'est qu'il n'a pas une approche toute faite. Pour lui, on est unique et cela donne confiance. Nous avons eu une réunion avec un comptable et le notaire et il a fait une synthèse de tout ce qui a été dit. Il est très pédagogue. Il nous a expliqué quels étaient nos atouts, ce qu'il fallait faire. Avec un crayon

et un papier, il illustre ce qu'il nous explique avec des flèches, des schémas, des dessins. Et tout devient clair. Ce que je trouve génial avec Alexis Bernardeau, c'est qu'il prend son temps. Cela fait un an et demi que nous nous parlons. Il laisse le temps à la réflexion et ne cherche pas à nous engager et à nous faire signer tout de suite. Il est là pour nous éclairer et nous accompagner dans notre vie patrimoniale. Dynamiser notre portefeuille d'actions, souscrire un contrat d'assurance vie, créer une SCI avec nos quatre enfants pour faire l'acquisition d'un bien immobilier, emprunter à des taux très faibles ... Tous ses conseils, nous allons les suivre car il est notre guide désormais et qu'il entretient avec nous d'excellents



contacts. Nous lui accordons toute notre confiance. ■

Pour des raisons évidentes de confidentialité, notre témoin a souhaité garder l'anonymat.

qu'il ne pratiquait jamais - en réalisant des arbitrages financiers prenant en compte la volatilité des marchés.

« La stratégie patrimoniale doit tenir compte de l'environnement familial »

Le deuxième objectif visait à organiser la retraite de monsieur et madame D. À ce titre un plan d'acquisition d'un bien immobilier a été élaboré par un emprunt afin de profiter des taux historiquement bas et des différentes opportunités de marché (Pinel, SCPI...). De plus l'investissement immobilier permet de protéger les acquéreurs contre une disparition prématurée de l'un ou de l'autre.

Des recommandations équilibrées

Enfin, un troisième objectif - et non des moindres - visait à préparer la succession

afin que le couple D. puisse conserver un maximum de droits sur leur patrimoine et d'éviter les complications familiales. Pour cela la souscription d'un contrat d'assurance vie a été programmée, offrant des supports de gestion diversifiés aux rendements supérieurs à 3% et pouvant aller jusqu'à 10% et permettant de nommer les bénéficiaires (fonds euros, fonds classiques et produits structurés). Aujourd'hui, la finalisation de la mise en œuvre de la stratégie est en cours et doit s'adapter aux particularités de l'environnement familial. ■



P'tit dico

- **Autorité des marchés financiers.**
Créée en 2003, elle a une fonction de régulation et de contrôle des marchés et intermédiaires financiers et veille à la protection de l'épargne collective investie dans des produits financiers (actions, obligations, titres de créance négociables, produits dérivés, produits structurés à capital garanti ou non...).
- **Régime de prévoyance professionnelle :** A côté de la prévoyance individuelle (garanties accidents, obsèques, décès, dépendance et hospitalisation), la prévoyance professionnelle garantit le versement d'un capital aux proches en cas de décès ou d'invalidité, couvre les arrêts de travail et assure la trésorerie de l'entreprise en cas de décès du gérant permettant ainsi au successeur de poursuivre l'activité.

le saviez-vous?

Par Anne Delestan,
membre du Groupe Consultec

Un trésor caché sous vos pieds

Le client est l'enjeu vital de toute entreprise. Pourtant la culture client a encore des progrès à faire. Il est facile d'afficher le client au centre des préoccupations. Beaucoup moins aisé de le traduire en actes, de l'incarner, de le faire transpirer par tous les pores de l'entreprise. En résulte le mécontentement de celui censé être l'objet de toutes nos attentions. La bonne nouvelle : ce sont autant d'opportunités. On le sait un client insatisfait le fait savoir trois fois plus qu'un client satisfait. Victor Hugo l'affirme « Etre contesté c'est être constaté ». L'insatisfaction est un signe de reconnaissance. Surfez sur cet adage et faites de la reconquête client un enjeu stratégique. Des millions

d'euros sont en jeu comme par exemple un gain de 11 millions d'euros pour une célèbre marque de bricolage. A l'échelle de la planète est évoqué un gain potentiel de 5 milliards d'euros. Prendre soin de ses clients suppose une présence physique ET affective, faite d'écoute, de gentillesse et d'engagement. Cette proximité repose sur la diffusion d'une culture client portée par des collaborateurs rodés à l'exercice de la relation client et au traitement de leurs réclamations. Sans compter la boucle vertueuse qui s'en dégage, un client satisfait et heureux résulte d'un collaborateur satisfait et heureux et vice versa. Alors tout, tout pour le bonheur de vos clients ! ■



Faire de la reconquête d'un client un enjeu stratégique.



Le rédacteur du mois

Alexis Bernardeau : L'homme de la gestion patrimoniale et financière

Son master en gestion de patrimoine en poche, Alexis Bernardeau s'est attaché à apporter à ses clients, chefs d'entreprise ou particuliers, ses compétences techniques et morales. «Je veux vraiment travailler dans leur intérêt» dit-il. Il tient à rendre service et à trouver une solution adaptée à leurs problèmes : retraite, prévoyance, placements,... C'est cette relation de confiance qu'il souhaite instaurer. Son leitmotiv : honnêteté, intégrité et indépendance pour donner le meilleur conseil. «Une vraie proximité avec mon client» affirme-t-il. Et même si quelquefois, il choisit une réponse trop complexe «eh bien on rectifie». Alexis sait se rendre toujours disponible pour ses clients mais aussi pour sa famille, ses amis. Curieux, il apprécie de découvrir. «Je suis un passionné de tout», conclut-il.

Tel : 06 88 88 74 37

E-mail : alexis@bernardeau.eu

les consultants du groupe et leurs compétences

David Azoulay :	Stratégie, marketing et communication
Alexis Bernardeau :	Gestion patrimoniale et financière
Anne-Laure Bossier :	Connaissance de soi et Développement des organisations
Farid Bousbaine :	Coaching et management d'entreprise
Frédéric Catelain :	Communication et prise de parole en public
Olivier Debrosse :	Gestion de l'information, des risques et de la sécurité
Bernard Declercq :	Organisation et performance industrielle
Anne Delestan :	Facilitation de progrès humain et économique
Marcel Huyghues Despointes :	Développement des hommes et des organisations
Valérie Dufayet :	Management des compétences et de la formation
Éric Dumoulin :	E-marketing et transformation digitale
Jean Fesquet :	Logistique Industrielle et Système d'Information
Sandra Galisso :	Accompagnement stratégique en droit RH
Isabelle Gaubour :	Consultante opérationnelle en ressources humaines
Alain Grouès :	Organisation et management des ressources humaines
François Grouès :	Business Développement
Bruno Pascal :	Stratégie d'entreprise, coaching de dirigeants et codir
Jean-Christophe Romatet :	Stratégie, marketing et développement commercial



La lettre est éditée par :
le groupe Consultec
145, montée des Choulans 69005 Lyon
Tél. : 0 951 114 106
e-mail : jean.fesquet@consultec.eu.com
www.consultec-group.com

Ont participé à ce numéro :
David Azoulay, Alexis Bernardeau, Elisabeth D., Anne Delestan, Jean Fesquet, Alain Grouès, Camille Nicole

Secrétariat de rédaction : Camille Nicole,
journaliste

Tirage : 1 000 exemplaires
Prix de vente : 2 €
Directeur de la publication : Jean Fesquet
Mise en page : exeterra.fr
Impression : Barlerin
ISSN : 1295-2389