

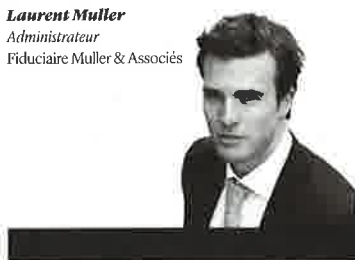
CASE STUDY FIDUCIAIRE

« Dans quelle mesure votre expertise peut-elle répondre à certaines problématiques de *wealth management* ? »

POUR RÉPONDRE À CETTE QUESTION, NOUS AVONS DONNÉ LA PAROLE À DES EXPERTS DE TROIS ENTREPRISES:

LAURENT MULLER
(Fiduciaire Muller & Associés),
NATHALIE THUNUS
(S.F.C. Conseil) et
GILLES VOGEL (Uncos).

Laurent Muller
Administrateur
Fiduciaire Muller & Associés



L'intersection entre le *wealth management* et la fiduciaire

« Le *wealth management* a pour objectif d'optimiser le patrimoine de son client au travers d'investissements adaptés à son profil. Une des problématiques des *wealth managers* est d'établir et de cerner le patrimoine du client en amont afin de fixer la stratégie d'investissement tenant compte du ratio rentabilité/risque. Ce travail en amont est précisément du domaine de l'expertise comptable: effectuer un inventaire du patrimoine (actif et passif) selon des règles d'usage établies et acceptées. Le *wealth manager* et l'expert-comptable ont par conséquent un intérêt commun à travailler main dans la main afin d'établir une situation fiable d'un patrimoine et de pouvoir le gérer de façon optimale. Après, le *wealth manager* doit s'assurer quasiment en temps réel que ces décisions restent en phase avec la stratégie définie avec le client. L'apport de l'expert-comptable peut être significatif dans le suivi par la mise en place d'un tableau de bord exhaustif, complet et en temps presque réel de la situation patrimoniale du client. Un tel tableau de bord consolidé comprend aussi bien le volet professionnel que le volet privé. La partie sociétaire illustre les activités opérationnelles, la trésorerie, les états financiers, le budget, les risques (*stress test*, devises, *worst case* scénarios). Au niveau de la personne physique, le tableau de bord inclut l'immobilier, les valeurs mobilières ou encore les dépenses courantes. Un tel outil permet au *wealth manager* de gérer le patrimoine de son client sur base d'une vue globale et précise de celui-ci, de suivre son évolution et ainsi d'adapter sa gestion au fur et à mesure et en temps utile. »

Nathalie Thunus
Expert-comptable, associée
S.F.C. Conseil



Le *wealth management*, c'est avant tout un partenariat

« L'activité de *wealth management* est vaste, non seulement d'un point de vue géographique, mais également par rapport aux multiples possibilités d'investissements. Elle fait intervenir, tant au Luxembourg qu'à l'étranger, de nombreux acteurs tels que les établissements bancaires, les cabinets d'avocats, les fiduciaires, les courtiers en assurance vie, les conseillers d'œuvres d'art, pour ne citer que quelques intervenants accompagnant les investisseurs dans le choix et dans la gestion de leurs investissements. L'acteur fiduciaire que nous sommes entre en scène, notamment pour des raisons administratives ou fiscales, lorsque les investisseurs recourent à des structures telles que les sociétés de gestion de patrimoine familial (SPF) ou les sociétés de participations financières (soparfi) en vue de la détention et de la gestion de leurs investissements comprenant les immeubles, la propriété intellectuelle, les titres de participation, etc. Le rôle de l'acteur fiduciaire est la domiciliation et l'administration de ces structures qui doivent se conformer et s'adapter à une législation fiscale et comptable en perpétuelle évolution. Jouissant d'une longue expérience dans les domaines de la domiciliation, de la fiscalité et de l'expertise comptable, l'acteur fiduciaire devient dès lors le partenaire idéal et l'intermédiaire de confiance qui supervise et fait la synthèse des diverses activités. Selon moi, l'élément clé de la réussite de l'activité de *wealth management* est le partenariat entre les différents acteurs, S.F.C. Conseil, par ses métiers et son expérience, est un maillon qui permet de donner vie et substance, en conformité avec les prescriptions légales, aux diverses structures imaginées. »

Gilles Vogel
Expert-comptable,
administrateur délégué
Uncos



Un rôle à jouer, en toute indépendance

« Jadis chasse gardée des grands réseaux financiers, le secteur du *wealth management* comprend désormais des sociétés différentes par leur taille, leur cible de clientèle et leurs domaines de compétence. Si la crise est à présent passée, elle a renforcé la pression réglementaire, modifié le comportement des investisseurs et accru leurs exigences notamment par leurs demandes de reporting plus poussé. C'est là que nous avons un véritable rôle à jouer auprès des clients. En octroyant la priorité à l'écoute du client, nous constatons que ses besoins et exigences varient au gré des étapes de sa vie. À la différence des grands réseaux, nous pouvons lui accorder un temps plus important, permettant d'élaborer des solutions de structuration de fortune sur mesure. De plus, la taille de notre structure apporte l'avantage de n'avoir aucune lourdeur hiérarchique, la circulation de l'information n'en est que meilleure. Face au développement d'un environnement professionnel plus réglementé et à une internationalisation croissante, notre équipe, composée de spécialistes aux compétences diverses, s'est entourée de professionnels extérieurs du secteur, partenariats qui n'amoindrissent pas pour autant son indépendance. En effet, nous avons l'avantage de pouvoir gérer le patrimoine de nos clients sur le long terme, sans subir la pression d'un actionariat externe nous poussant à maximiser nos profits à court terme. Partenaire de confiance, nous offrons au client un accompagnement qui s'articule autour de nos compétences internes et externes (partenariats extérieurs). Vous l'aurez compris, la clé réside dans l'identification du bon partenaire qui comprend et partage des objectifs communs: protéger, gérer, faire fructifier et transmettre le patrimoine. »