

William Dosik

# Le Conseil en gestion de patrimoine

11<sup>e</sup> édition

Tout savoir sur la méthode  
de l'approche globale

**CITY&YORK**  
**Patrimoine**

 *Gualino*

un savoir-faire de  
**Lextenso**



# **Le Conseil en Gestion de patrimoine**

Tout savoir sur la méthode  
de l'approche globale

**William Dosik**, family officer indépendant, est le conseiller de groupes familiaux fortunés. Auparavant, il a été directeur en charge de l'ingénierie patrimoniale et financière chez Société Générale Private Banking France. EMEA.

William Dosik

# Le Conseil en gestion de Patrimoine

11<sup>e</sup> édition

Tout savoir sur la méthode  
de l'approche globale

**CITY&YORK**  
Patrimoine

**G**ualino un savoir-faire de  
Lextenso

Suivez-nous sur    [www.gualino.fr](http://www.gualino.fr)

Contactez-nous [gualino@lextenso.fr](mailto:gualino@lextenso.fr)



© 2021, Gualino, Lextenso  
1, Parvis de La Défense  
92044 Paris La Défense Cedex  
978-2-297-13489-7

# Remerciements

Les clients, les élèves, les collègues avec lesquels j'ai travaillé m'ont beaucoup appris. Qu'ils en soient remerciés.

« Il était de ces gens prédestinés à tout souffrir,  
parce que, ne sachant rien voir,  
ils ne peuvent rien éviter : tout leur arrive. »

*Balzac, Le curé de Tours*



# SOMMAIRE

À qui s'adresse ce livre?.....	19
--------------------------------	----

## 1. LA MÉTHODE DE TRAVAIL

<b>Chapitre 1 – La méthodologie</b> .....	23
1. Différentes approches commerciales .....	23
2. Le vrai métier .....	24
3. L'organisation du conseil .....	25
4. L'indépendance du conseiller.....	26
5. Les différentes phases de la méthode.....	28
A. Une phase de vente de la méthode .....	28
B. Une phase de découverte de la situation .....	28
C. Une phase d'analyse et de diagnostic.....	28
D. Une phase de propositions.....	28
E. Une phase de synthèse et de conclusion.....	29
F. Une phase de suivi et d'accompagnement .....	29
6. Réflexion sur la méthode .....	29
– L'approche produit .....	30
– L'approche besoin .....	32
– L'approche globale .....	33
– Convaincre le client.....	33
– Savoir se valoriser.....	37
A. Adopter la bonne attitude professionnelle .....	37
B. Se présenter avec professionnalisme.....	37
C. Dire du bien de soi .....	38
– Une méthode commerciale efficace.....	39
A. Vendre mieux.....	39
B. Vendre plus .....	39
C. Gagner plus .....	40
7. La phase de découverte.....	40
– Préparation de l'entretien.....	41
A. Bien structurer l'entretien .....	41

B. Les questions indiscrètes ou déplacées .....	41
C. Le rapport au client .....	43
– Les champs de la découverte .....	44
A. La situation personnelle et familiale .....	44
B. La situation professionnelle .....	44
C. La situation budgétaire et fiscale .....	44
D. La situation patrimoniale.....	45
1) Les actifs .....	45
2) Les passifs .....	45
3) Le hors-bilan.....	45
E. Les objectifs et préoccupations .....	46
F. Les appétences/les réticences .....	46
8. La phase d'analyse et de diagnostic .....	46
– L'analyse .....	46
– Le diagnostic .....	47
9. La phase des suggestions.....	47
10. La phase de synthèse/Conclusion .....	48
11. La phase des annexes .....	49
– Les fiches techniques.....	49
– Les fiches produits .....	49
– Les simulations .....	49
12. La phase de suivi .....	49
<b>Chapitre 2 – Les techniques de découverte.....</b>	<b>51</b>
1. Découverte de la situation personnelle et familiale .....	51
2. Découverte de la situation professionnelle.....	52
– La situation budgétaire et fiscale .....	53
– Comment chiffrer un budget.....	54
– La situation patrimoniale.....	55
3. État des actifs .....	57
– Patrimoine immobilier.....	57
A. Immobilier d'usage .....	57
B. Propriétés foncières et forestières. Immobilier de rapport, terres agricoles, Carrières .....	57
– Patrimoine mobilier.....	58
A. Dépôts bancaires.....	58
B. Valeurs mobilières .....	58
C. Meubles anciens et œuvres d'art.....	59
D. Divers.....	59
E. Assurance-vie et bon de capitalisation.....	59

– Créances diverses .....	59
– Outil professionnel .....	59
4. État des passifs .....	60
5. Le hors-bilan .....	61
6. Objectifs, préoccupations, enjeux .....	62
– Un objectif de base : constituer et optimiser un patrimoine .....	64
A. Bâtir un patrimoine .....	64
B. Développer un patrimoine .....	64
C. Restructurer son patrimoine .....	65
– Pour répondre à des objectifs plus spécifiques .....	66
A. Un objectif primordial : assurer la sécurité financière de sa famille .....	66
B. Un objectif crucial : transmettre ou céder son entreprise .....	67
C. Un objectif lancinant : réduire les impôts.....	67
1) Une bonne question : combien coûtent réellement 100 €?.....	68
2) Un tableau pour aide-mémoire .....	69
– Un sujet négligé : le patrimoine de la vieillesse.....	70
7. Les appétences et les rejets .....	71
– L'incompréhension .....	71
– L'aversion au risque et à la contrainte.....	72
8. Le profil de risque .....	73
9. La fin de l'entretien de découverte .....	74
A. Ouvrir des voies à explorer .....	74
B. La conclusion du premier entretien .....	75
<b>Chapitre 3 – Les techniques d'analyse.....</b>	<b>77</b>
1. Les points à analyser.....	77
– Situation personnelle et familiale .....	78
– Situation professionnelle.....	78
– Situation patrimoniale .....	78
– Situation budgétaire .....	79
– Les objectifs.....	79
2. L'analyse proprement dite.....	80
– Calculs d'analyse concernant la fiscalité des revenus.....	80
– Calculs d'analyse concernant la fiscalité du patrimoine .....	81
– Calculs d'analyse concernant les équilibres budgétaires .....	82
A. Le budget actuel.....	83
B. Le budget en cas de décès d'un des conjoints.....	84
C. Le budget en cas de cessation d'activité professionnelle.....	85
D. Le budget en cas d'études supérieures des enfants .....	85
E. Budget et rente viagère .....	85

– Calculs d’analyse concernant le patrimoine.....	86
A. Répartition du patrimoine entre les propriétaires .....	86
B. Répartition du patrimoine selon sa nature et ses caractéristiques ..	87
– L’analyse des objectifs .....	87
A. L’objectif est-il pertinent?.....	88
B. L’objectif est-il réaliste? .....	88
C. L’objectif est-il raisonnable?.....	88
3. Le diagnostic.....	89
A. Établir les enjeux.....	89
B. Exprimer une problématique.....	90
C. Critiquer un projet .....	90
D. Introduire de futures suggestions.....	90
E. Exprimer les objectifs qui sont validés .....	90
F. Hiérarchiser les objectifs... ..	91
G. ... et les mettre en perspective .....	91
<b>Chapitre 4 – Les suggestions .....</b>	<b>93</b>
A. Bâtir un patrimoine .....	94
B. Développer un patrimoine .....	94
C. Restructurer un patrimoine.....	94
D. Assurer la sécurité financière de la famille .....	95
E. Optimiser fiscalement .....	95
<b>Chapitre 5 – Le cas du chef d’entreprise .....</b>	<b>97</b>
– Des problématiques spécifiques.....	97
– La vie patrimoniale d’une entreprise .....	98
– La création ou la reprise d’une entreprise .....	99
– Les opérations dites de « haut de bilan ».....	101
A. L’entrée d’un partenaire financier ou industriel.....	101
B. Une opération de LBO .....	102
C. Les apports .....	102
D. Les opérations de retrait de la cote .....	102
– Les objectifs patrimoniaux en cours d’activité .....	103
A. Optimiser sa situation fiscale au plan des revenus.....	103
B. Prévoir des revenus pour la retraite .....	103
C. Diversifier son patrimoine .....	104
– Le temps venu de la cession ou de la transmission.....	105
A. Céder l’entreprise à un tiers.....	105
B. Transmettre l’entreprise à ses enfants .....	106

<b>Chapitre 6 – Des situations concrètes .....</b>	<b>109</b>
1. Situation 1 : sécurité familiale .....	109
A. Objectifs .....	110
B. Analyse de la situation de Mme Daniant .....	110
C. Diagnostic .....	111
D. Stratégie .....	111
E. Commentaires sur le cas de Mme Daniant .....	112
2. Situation 2 : optimisation de la transmission .....	113
A. Situation patrimoniale .....	114
B. Analyse .....	114
C. Stratégie.....	115
D. Les simulations financières .....	115
3. Situation 3 : restructuration du patrimoine immobilier .....	117
A. Analyse .....	118
B. Diagnostic.....	118
C. Stratégie.....	118
D. Commentaires sur le cas Faugert .....	119
4. Situation 4 : les conséquences d’une cession d’entreprise .....	119
A. Analyse .....	120
B. Stratégie.....	120
C. Commentaires .....	121
5. Situation 5 : la transmission d’une entreprise.....	122
A. Les éléments à découvrir .....	122
B. Les enjeux.....	123
C. Stratégie.....	123
6. Situation 6 : ingénierie immobilière .....	124
A. Analyse .....	125
B. Stratégie.....	126
 <b>Chapitre 7 – Cas d’ingénierie patrimoniale .....</b>	 <b>127</b>
1. Sociétés et comptes-courants .....	127
– Analyse.....	129
– Mise en œuvre de la stratégie .....	129
A. Créer les structures utiles.....	129
B. Structurer les investissements .....	130
1) Utilisation de la société civile de gestion de valeurs mobilières...	130
2) Utilisation de la SARL soumise à l’IS .....	130
3) Utilisation de la SCI .....	131
4) Utilisation de l’assurance-vie .....	132

– Structure du patrimoine après suggestions .....	133
2. Sortie de l'immobilier détenu sous le régime IS .....	134
– Diagnostic de la situation .....	134
– Voies à explorer.....	134
A. Cession de l'immeuble .....	134
B. Variante .....	135
C. Cession de la société .....	135
3. Cession d'une participation dans une société .....	136
– Ses objectifs .....	136
– Analyse .....	136
– Pistes à explorer .....	136
4. Abandon d'usufruit et quasi-usufruit .....	138
– Objectifs des parents et des enfants.....	138
– Analyse .....	138
– Voies à explorer.....	138
5. Assurance-vie et stratégie patrimoniale .....	139
– La totale maîtrise des capitaux de son vivant .....	140
A. Son notaire lui suggère d'effectuer la donation-partage de cet immeuble.....	140
B. Commentaires .....	141
– Supprimer les frottements fiscaux .....	142
– Bénéficiaire de revenus peu fiscalisés.....	142
– Conserver l'harmonie familiale .....	143
– Transmettre en minorant les coûts .....	144
A. Utilisation d'un contrat d'assurance-vie.....	144
B. Utilisation d'un contrat de capitalisation.....	146
– Bénéficiaire d'un effet de levier pour le développement du patrimoine ....	148

## 2. LE CHAMP DES CONNAISSANCES

<b>Chapitre 1 – Le domaine fiscal .....</b>	<b>151</b>
1. Quelques règles générales .....	152
– L'abus de droit .....	152
– L'acte anormal de gestion.....	153
– Le traitement fiscal des déficits.....	154
A. Déficits cloisonnés .....	154
B. Déficit décloisonné .....	154
– Revenus de nature professionnelle.....	154
– Patrimoine professionnel .....	155
– Le principe des prêts substitutifs .....	156
– Présomption de l'article 751 du CGI.....	157

– La délocalisation à l'étranger .....	158
A. Le statut de non-résident .....	158
B. La délocalisation des actifs.....	159
C. La délocalisation de la personne.....	159
2. Les fiscalités.....	160
– La fiscalité de l'assurance-vie .....	160
A. Les revenus .....	160
B. La transmission .....	160
– La fiscalité des mutations .....	161
A. Principes de base.....	161
B. Mutations à titre gratuit .....	162
1) Donation .....	162
2) Succession.....	163
C. La fiscalité de la transmission d'entreprise.....	164
D. Mutations à titre onéreux .....	165
1) Les cessions.....	165
2) Les apports à société.....	166
3) La TVA et les droits de mutation .....	167
4) La théorie de la mutation conditionnelle.....	168
5) Les fusions et les scissions.....	168
– Les règles du démembrement de propriété .....	169
1) Fonctionnement du démembrement .....	169
2) Les origines du démembrement .....	170
3) L'évaluation des droits dissociés.....	171
4) Les objectifs visés par les schémas de démembrement.....	172
– La fiscalité de l'impôt sur les revenus.....	173
1) Les personnes physiques.....	173
2) La société translucide fiscalement .....	174
3) La société transparente fiscalement.....	174
4) Les revenus imposables .....	175
– La fiscalité de l'impôt sur les sociétés.....	176
A. La société opaque fiscalement.....	176
1) Le report des déficits .....	176
2) Le traitement des déficits et les ARD.....	177
3) Plusieurs taux d'imposition .....	177
4) La distribution du bénéfice .....	177
5) Les plus-values de cession de participations.....	178
6) Holding et les groupes de sociétés .....	178
7) Les régimes d'imposition des groupes de sociétés .....	179
8) La fusion rapide .....	181
– La fiscalité du capital .....	181
1) L'IFI sur le patrimoine de nature immobilière .....	181
2) L'impôt foncier .....	181

– Les charges sociales .....	182
1) La CSG et autres prélèvements sociaux .....	182
2) Les charges sociales sur les revenus du travail.....	182
– L'imposition de la consommation .....	182
– Tableau synthétique de la fiscalité.....	183
<b>Chapitre 2 – Le domaine juridique .....</b>	<b>185</b>
1. Le droit des personnes et de la famille .....	185
A. La personne .....	185
B. Le mariage .....	186
C. Les libéralités .....	186
D. Le décès.....	187
2. Le droit des sociétés.....	188
– La personnalité propre des sociétés.....	188
– La société de personnes.....	188
A. La responsabilité de l'associé .....	188
B. L'abus de biens sociaux.....	189
C. Les statuts et le fonctionnement.....	189
– Les sociétés de capitaux.....	189
A. La responsabilité de l'associé .....	189
B. Les statuts et le fonctionnement .....	190
– Une société hybride : la société par actions simplifiée (SAS).....	190
– Société civile et société commerciale .....	190
<b>Chapitre 3 – La capitalisation .....</b>	<b>193</b>
– Les enveloppes de capitalisation .....	193
A. La société opaque fiscalement.....	193
B. L'OPCVM de capitalisation .....	193
C. Le PEA.....	194
D. Le contrat de capitalisation.....	194
E. Le Plan d'Épargne Entreprise .....	195
F. Le contrat d'assurance-vie .....	195
G. Les produits de prévoyance retraite .....	196
H. Tableau de synthèse des enveloppes de capitalisation .....	196
– Les effets de la capitalisation .....	196
A. La société soumise à l'IS.....	196
B. OPCVM et contrat de capitalisation ou d'assurance-vie.....	197
C. Les retraits sur un contrat de capitalisation .....	197
– Les trusts .....	200
A. Le principe d'un trust .....	200
B. Les effets d'un trust en France.....	200

<b>Chapitre 4 – Les leviers pour développer</b> .....	201
– Le levier par le rendement.....	201
– Le levier par la fiscalité.....	202
– Le levier par le crédit .....	203
A. Épargner sans crédit.....	203
B. Épargner à l'aide d'un crédit .....	203
C. Optimisation de l'effet du crédit.....	205
D. Indexer l'épargne selon la nature du projet .....	205
– L'optimisation de l'effet de levier .....	206
A. Le prêt amortissable en capital .....	207
B. Reporter <i>in fine</i> le remboursement du capital .....	207
C. Donner du temps au temps .....	209
– Simulations à titre d'exemple.....	210
<b>Chapitre 5 – La planification financière</b> .....	213
1. But de la planification .....	213
2. L'actualisation des flux.....	214
A. Le taux de rendement Interne .....	214
B. L'égalisation de la trésorerie .....	215
3. Les projets à planifier.....	217
– L'investissement immobilier locatif .....	217
– Les plans de capitalisation et décapitalisation .....	217
A. Un tableau de simulation de la capitalisation.....	217
B. La décapitalisation .....	219
C. Le tableau de bord patrimonial .....	219
– La comparaison entre différentes structures.....	220
A. Exemple.....	221
B. Analyse des résultats.....	222
<b>Chapitre 6 – La culture du risque</b> .....	223
1. Les différents crédits.....	224
– Le découvert en compte.....	224
– L'avance en compte.....	224
– La caution bancaire.....	225
– Le prêt à échéance .....	226
2. Les garanties.....	227
A. Le cautionnement personnel .....	228
B. La caution par une société de caution mutuelle .....	228
C. Le nantissement.....	228
D. L'hypothèque.....	229

E. La délégation des loyers.....	230
F. L'assurance décès invalidité.....	230
3. L'analyse du risque.....	231
– 6 questions - 6 bonnes réponses.....	231
A. Qui est l'emprunteur?.....	231
B. Quel est l'objet du financement?.....	232
C. Comment l'emprunt va-t-il être remboursé?.....	233
D. Quel est le risque?.....	234
E. Quelles garanties?.....	236
F. Quelles conditions?.....	236
– Obtenir un accord de crédit.....	238

## **Chapitre 7 – L'ingénierie patrimoniale immobilière.....** 241

1. L'immobilier d'usage.....	241
A. La SCI pour acquérir l'immobilier.....	242
B. Un crédit bancaire pour financer.....	243
C. Utiliser le patrimoine immobilier d'usage.....	244
D. Des opportunités de restructuration.....	245
2. L'immobilier locatif.....	245
A. Le choix de la nature du bien.....	245
B. Le choix du mode de détention.....	246
C. Le choix de la fiscalité.....	246
D. Le choix des modalités d'endettement.....	247
3. La sortie de l'investissement.....	248
A. La donation.....	248
B. La cession pour transmettre.....	248
C. La cession à un tiers.....	249
D. Les conséquences des cessions.....	250
4. Synthèse.....	251
– Cas n° 1 : La problématique de M. Grandin.....	252
A. Les voies à explorer.....	253
B. Hypothèses.....	254
C. Résultats selon les options.....	254
1) Option n° 0.....	255
2) Option n° 1.....	255
3) Option n° 2.....	255
4) Option n° 3.....	255
– Cas n° 2 : La problématique de M. Hubert.....	256
A. Analyse de la situation immobilière.....	256
B. Le diagnostic.....	257

C. Le choix entre deux stratégies.....	257
1) Stratégie 1.....	257
2) Stratégie 2.....	257
D. Comparaison entre les deux stratégies.....	257
1) Stratégie 1.....	257
2) Stratégie 2.....	258
<b>Chapitre 8 – Les actifs patrimoniaux.....</b>	<b>259</b>
1. Les supports de taux.....	260
– La formation des taux.....	260
A. Les taux courts.....	260
B. Les taux longs.....	261
– Les supports de taux.....	264
A. Les dépôts bancaires.....	264
B. Les billets de trésorerie.....	264
C. Les OPCVM monétaires.....	264
D. Les obligations et les OPCVM obligataires.....	266
1) Le risque de Taux.....	265
2) Le risque de contrepartie (ou de signature).....	266
3) Le risque de change.....	267
2. Les supports actions.....	268
– Les actions cotées.....	268
A. Le risque d'entreprise.....	269
B. Le risque de marché.....	270
C. Le risque systémique.....	271
D. La prime de risque.....	272
E. L'inflation des valeurs.....	272
– Les actions non cotées.....	273
3. Les biens immobiliers.....	274
4. Les œuvres d'art.....	275
5. Les choix de l'investisseur.....	275
<b>Chapitre 9 – La culture Titre et Bourse.....</b>	<b>277</b>
1. Les titres supports de l'investissement.....	278
– Les obligations : un droit de créance.....	278
– Les actions : une part dans le capital.....	278
– Le risque obligation comparé au risque action.....	279
2. Les marchés.....	279

3. Les transactions .....	279
– Les opérations fermes.....	280
A. L'opération au comptant .....	280
B. L'opération à règlement différé.....	280
C. Les opérations en report.....	281
D. Les risques des opérations à découvert .....	282
– Les opérations conditionnelles .....	283
4. La gestion des valeurs mobilières .....	284
A. La gestion personnelle.....	284
B. La gestion conseillée.....	285
C. La gestion collective.....	285
D. La gestion sous mandat .....	286
E. La gestion pour compte de tiers.....	287
1) Le processus d'investissement.....	287
2) Les différents styles de gestion.....	288
 <b>Chapitre 10 – Les outils</b> .....	 291
1) Une méthode de travail.....	291
2) Un pilote de communication .....	291
3) Un document pour recueillir toutes les informations.....	292
4) Des livres pour enrichir le champ des connaissances.....	292
5) Un support technique.....	294
6) Des outils de simulation.....	294
7) Un panel complet de solutions.....	294
 <b>Conclusion</b> .....	 297