

La gestion de patrimoine n'a jamais autant exigé de confiance !

La gestion de patrimoine implique une expertise des marchés financiers et de bonnes idées aux bons moments. Mais aussi, une solide relation avec le client. Démonstration...

Avant tout, il faut savoir que la gestion de patrimoine proposée par une société indépendante s'inscrit dans une optique différente de celle d'une banque 'traditionnelle', comme le confirme Bernard Pons, co-fondateur de Pure Capital, spécialisée en gestion de patrimoine. « Car la banque 'traditionnelle' manquera, justement, de ce discours faisant que les entrepreneurs parleront le même langage, en plus de partager une logique et une vision identiques des choses. Concrètement, un entrepreneur se rapporte aux faits, à la solidité de son bilan, à sa croissance, à sa trésorerie... C'est ce à quoi il faut aussi veiller pour sélectionner les investissements. Ceci renforce la confiance entre les interlocuteurs. »

« Pour autant, il n'existe pas de solution toute faite dans cette activité », reprend Patrick Vander Eecken, également co-fondateur de Pure Capital. « Chaque situation doit être considérée à travers le prisme du client en particulier : sa vie au moment où il vient vous voir et ce qu'elle pourrait devenir ensuite, son âge et plein d'autres paramètres, dont ses liquidités disponibles. Pourtant, les seuils d'entrée chers au private banking sont un frein pour beaucoup, mais les besoins sont là. Pour l'entrepreneur à ses débuts, par exemple. Un gestionnaire de patrimoine devrait aussi collaborer avec la banque du client, où ses avoirs restent déposés. Cela rassure. C'est un excellent parti pris pour l'indépendance, de s'entourer de plusieurs banques dépositaires. Un gestionnaire de patrimoine ne fait 'que'

gérer les actifs, sans 'incitant' à proposer tel ou tel produit ».

Par ailleurs, on entend souvent dire que la crise du Covid aurait encore un peu plus aiguisé l'appétit des Belges pour l'épargne. Ce phénomène exerce-t-il un effet sur la gestion de patrimoine ? « Le Covid a effectivement créé un stress, mais financièrement parlant, nous n'avons perdu aucun client et enregistrons même beaucoup d'ouvertures de comptes », confirme Frédéric Venditti. « Toute crise crée aussi des opportunités. Les prix des actifs avaient fortement baissé, les rendant très intéressants. Et des opportunités existent encore. De manière générale, la recherche d'alternatives aux comptes d'épargne à zéro est encore plus actuelle aujourd'hui... »



BERNARD PONS
CO-FONDATEUR



PATRICK VANDER EECKEN
CO-FONDATEUR



FRÉDÉRIC VENDITTI
FOUNDER & MANAGING PARTNER

À PROPOS DE...

Pure Capital est une société de gestion de patrimoine belgo-luxembourgeoise indépendante se distinguant par sa volonté de respecter la confiance apportée par ses clients. Elle a su, au fil des années, se positionner comme acteur privilégié, pour leurs avoirs familiaux ou professionnels. Agréée « société de gestion », elle répond aussi aux normes strictes nécessaires pour créer des fonds de placement. Les mots « indépendance », « transparence », « expertise » et « performance » unissent cette équipe de plus de 50 personnes, y compris ses 5 co-fondateurs, qui participent à la gestion de plus d'un milliard d'euros d'actifs.



La gouvernance familiale au centre de toutes les attentions !

Pour accompagner les familles dans l'organisation et la transmission de leur patrimoine, en ce compris les entreprises familiales, Thomas de Wouters d'Oplinter, fondateur du Family Office Umani depuis l'année 2000, nous éclaire sur l'importance de la gouvernance familiale.

La gouvernance familiale est un prérequis indispensable, selon Thomas de Wouters, « car elle permet de définir les objectifs de l'entrepreneur et de la famille à l'égard de l'entreprise familiale. En effet, des questions relatives à la transmission ou à la cession de l'entreprise se poseront inévitablement. »

Comme le précise Charles de Moffarts, Conseiller financier et patrimonial chez Umani, « lorsque nous recevons nos familles, nous commençons toujours par procéder à un inventaire de la structure familiale et de l'ensemble du patrimoine familial (immobilier, portefeuilles, entreprise familiale, œuvres d'art) afin d'avoir une vision globale, indispensable pour ensuite établir des pistes de structuration de ce patrimoine. Ces pistes sont analysées

au regard de tous les aspects civils, juridiques, fiscaux et réglementaires afin de mettre en œuvre les outils les plus appropriés. » « La structuration des actifs est une réponse technique à la gouvernance familiale », précise encore Thomas de Wouters.

Manuella Verhaeghe de Naeyer, Conseiller juridique et patrimonial, nous précise que la législation fiscale dans les trois régions du pays prévoit un régime fiscal avantageux pour le transfert des sociétés familiales par voie de succession ou de donation. Plusieurs conditions doivent être respectées et varient d'une région à l'autre mais ces conditions ont trait au caractère familial de l'actionnariat et à la poursuite de l'activité pendant un certain nombre d'années. « C'est néanmoins une

matière assez technique qui nécessite un bon encadrement. On voit donc bien l'importance de la gouvernance familiale au regard de la planification successorale qui tiendra compte des souhaits et objectifs de l'ensemble de la famille notamment à l'égard de l'entreprise familiale, » souligne-t-elle.

« La question de la cession de l'entreprise familiale (à un tiers) requiert également une réflexion en amont de l'opération de vente, » précise Thomas de Wouters, « afin d'organiser la transmission, la gestion et l'optimisation des revenus des liquidités issues de la vente. »

Il conclut : « nous ne sommes plus dans les mêmes situations familiales et patrimoniales qu'il y a 30 ans. La transmission doit être

pensée dès l'âge de 50 ans. L'objectif du Family Office est de privilégier les intérêts économiques des familles dans une vision transgénérationnelle. »



THOMAS DE WOUTERS D'OPLINTER
FONDATEUR DU FAMILY OFFICE UMANI

À PROPOS DE...

Umani offre un service global d'organisation patrimoniale (conseil stratégique, opérationnel et familial, ingénierie financière, juridique, fiscale et successorale). Nous encadrons, en toute indépendance, le patrimoine des familles en vue d'en assurer la pérennité et de permettre sa transmission dans les meilleures conditions. La particularité essentielle d'un « Family Office », tel que le nôtre, est donc d'être et de rester indépendant. Nous ne pratiquons aucune gestion financière, nous ne vendons pas de produits, et notre rémunération est essentiellement liée à l'activité de conseil. Engagement, indépendance, absence de conflits d'intérêts, transparence et expertise sont les critères auxquels nous nous engageons.

