

# Anticiper pour mieux protéger

Interview de Jean-Jacques Rigaud – Photos d'archives



**Pour la plupart des particuliers, faire fructifier leur épargne et plus généralement gérer leur patrimoine est devenu une tâche de plus en plus compliquée. La multitude des choix de placements, leur complexité, les implications aussi bien civiles, économiques, fiscales et sociales qu'implique leur patrimoine rendent plus difficile la prise de décision et nécessitent davantage d'assistance, de connaissances, d'informations et de temps à y consacrer. Il est désormais devenu indispensable pour eux de se faire conseiller et accompagner par un professionnel de la gestion de patrimoine.**

**Jean-Jacques Rigaud :** Bonjour Vincent, nous vous connaissons déjà par votre structure VIADIM dédiée à l'immobilier. Cette société a pour principales activités de conseiller et d'accompagner, au travers d'une approche globale, toute personne désireuse d'effectuer un placement immobilier à St Barth ainsi que celles souhaitant optimiser la gestion de leurs biens immobiliers. Nous découvrons que vous avez également créé WINDWARD FINANCE, société spécialisée dans la gestion de patrimoine. Pouvez-vous nous en dire davantage ?

**Vincent Allioux Le Bourvelec :** Tout d'abord, bonjour et merci de m'accorder cette interview. J'ai en effet créé WINDWARD FINANCE début 2015. Cette décision de lancer ce cabinet conseil en gestion de patrimoine sur Saint-Barthélemy s'est faite tout naturellement, suite aux demandes de certaines personnes m'ayant sollicité pour des questions, des interrogations et des décisions à prendre dans le cadre de la gestion de leur patrimoine. Par ailleurs, le lancement de cette activité a toujours été pour moi une suite logique. Deux ans avant de m'installer à Saint Barth, j'avais repris mes études et obtenu un Master 2 en gestion de patrimoine, lequel diplôme venait en complément d'un master en Finance décroché au terme de

mon cursus scolaire. J'avais alors lancé mon propre cabinet de conseil à Paris mais les aléas de la vie en décidèrent autrement et mes projets professionnels furent alors modifiés. Aussi, mon arrivée sur l'île mi 2010 m'obligea à mettre cette activité en stand-by jusqu'au début de cette année.

## Un regard éclairé sur le conseil en gestion de patrimoine à St Barth

**J.J.R :** En quoi consiste la gestion de patrimoine ?

**VALB :** Elle consiste à accroître la satisfaction que peut procurer la détention d'un patrimoine parce qu'elle participe, en général, à l'amélioration du cadre de vie et/ou du niveau de vie du détenteur. C'est un exercice délicat car il fait appel à de multiples notions qui sont d'ordre civil, économique, financier, fiscal, ... et psychologique. C'est un exercice d'autant plus délicat que les règles du jeu changent en permanence, fluctuent au gré des réformes, de la réglementation, des nouvelles lois de Finances, de la jurisprudence, ... et parce que les objectifs et les contraintes de chaque client évoluent également au fil de la vie, suite à un mariage, une naissance, un changement professionnel, etc. Nous intervenons ainsi aux côtés de nos clients pour les aider à développer et optimiser la gestion globale de leur patrimoine.

**J.J.R :** Présentez-nous votre cabinet Windward Finance ?

**VALB :** En quelques mots, notre cabinet est basé à Saint-Barthélemy et spécialisé dans la gestion de patrimoine. Nous comptons au sein du cabinet plusieurs associés et nous appuyons actuellement sur une équipe de près de 15 personnes (back office, consultants, experts, etc.). Windward Finance conseille et accompagne ses clients dans la création, le développement et la transmission de leur patrimoine. Véritable conseil en gestion privée, nous nous distinguons principa-



lement des autres intervenants du marché patrimonial par :

- une indépendance totale vis-à-vis des établissements financiers ;
- une approche globale et adaptée à chacun de nos clients ;
- une expertise dans les différents domaines liés à la gestion de patrimoine ;
- une relation solide et de long terme avec nos clients.

Ainsi, nous recherchons les meilleures solutions pour nos clients et effectuons en permanence des veilles techniques et réglementaires. Notre expertise nous permet d'aborder avec chacun d'entre eux tous les aspects relatifs au patrimoine, qu'il s'agisse de fiscalité, d'assurance, d'immobilier ou de placements financiers. Notre totale indépendance nous permet de travailler ainsi avec un grand nombre de fournisseurs et de partenaires, tels que des établissements bancaires, compagnies d'assurance, sociétés de gestion financière ou immobilière, promoteurs immobiliers, sociétés de private equity, monteurs d'opérations de défiscalisation, etc, lesquels nous offrent un très large choix de solutions pouvant répondre aux besoins de nos clients.

Cette activité est très réglementée ; nous sommes

répertoriés auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) et de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) et membre de la CNCGP (La Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine).

**J.J.R:** Concrètement, comment procédez-vous pour conseiller un client ?

**VALB :** Le plus simplement du monde ... En fait, si je devais faire une comparaison, nous agissons un peu comme "médecin généraliste"! Je m'explique... Lorsqu'un client nous sollicite, il s'agit tout d'abord de « faire connaissance » avec lui. Nous discutons et il nous expose sa situation personnelle. Nous réalisons ensemble son audit patrimonial (bilan patrimonial, fiscal, social, successoral, etc) afin de mettre en exergue les forces et faiblesses de son organisation patrimoniale actuelle. Suite à l'analyse menée, nous élaborons différentes stratégies répondant à la fois à ses besoins tout en composant avec les contraintes que nous aurons fixés lors de la phase de prise de connaissance.

Nous choisissons et utilisons les outils appropriés, retenons les meilleures solutions qui nous permettront d'atteindre les objectifs fixés par le



client. Ce dernier reste bien sûr pleinement libre dans ses choix.

Nous mettons alors en place un suivi patrimonial et accompagnons chaque client dans la durée, en privilégiant une relation de proximité, ceci assortie d'une totale confidentialité. Nous offrons ainsi aux particuliers soucieux de s'occuper de leur patrimoine, en plus de l'expertise et du conseil, une valeur ajoutée en termes de temps, une tranquillité d'esprit et une aide dans la préparation des étapes clés de la vie.

A noter que dans le cadre de notre travail, nous sommes également en relation avec d'autres professionnels du droit et du chiffre. Ainsi, nous collaborons notamment avec des études notariales, des cabinets d'avocats ainsi que des cabinets d'expertise comptable. A titre d'exemple, lorsque nous recommandons à un client de transmettre une partie de son patrimoine, selon des modalités définies ensemble, nous faisons alors appel à un notaire. De même, lorsqu'il s'agit d'un chef d'entreprise qui sollicite notre expertise, nous privilégions alors la relation avec son expert-comptable. En effet, ce dernier connaît le patrimoine professionnel de ce client et notre intervention doit en tenir compte, les patrimoines personnel et professionnel étant très souvent étroitement liés. On parle ici

d'inter-professionnalité où chaque professionnel intervient dans son domaine d'expertise en complément de notre intervention en amont.

**J.J.R :** *Merci Vincent pour ces précisions. Maintenant, nos lecteurs seront très sensibles aux prix des prestations que vous leur proposez, en d'autres termes, combien coûte le fait de s'attacher vos services ?*

**VALB :** Le 1er rendez-vous est gratuit et sans engagement. Si le client souhaite un accompagnement de notre part, nous sommes dans l'obligation de travailler selon des règles et un processus. L'activité de gestion de patrimoine recouvre en effet plusieurs métiers tels que le conseil en investissement financier, le courtage en assurance, le démarchage bancaire et financier, etc. La réglementation relative à ces différents métiers oblige à informer au préalable chaque client du coût de nos services avant toute collaboration.

Chacune de nos interventions peut être rémunérée sous la forme d'honoraires, dont les modalités sont précisées par une lettre de mission préalable, et/ou par une rémunération liée aux éventuelles solutions d'investissement retenues. Notre rémunération varie donc selon le travail à réaliser et les



solutions à mettre en place.

**J.J.R :** *Quelle clientèle ciblez-vous ?*

**VALB :** D'un point de vue géographique, je privilégie en priorité les personnes résidentes de Saint-Barthélemy. Nous souhaitons leur apporter des services sur mesure, basés sur la disponibilité, la proximité, l'expertise et le suivi dans le temps. Chaque résident domicilié fiscalement ou pas à Saint-Barthélemy possède un patrimoine déjà existant à développer ou à arbitrer, ou encore un patrimoine à constituer. Nous rencontrons ainsi des personnes présentant des patrimoines aussi divers que variés. Certaines d'entre elles ont des problématiques de transmission, d'autres de commencer à se constituer un patrimoine, en passant par celles qui souhaitent alléger leur pression fiscale. En d'autres termes, chaque personne vivant à St Barth est un client potentiel car il a de toute évidence des besoins actuels et/ou d'autres à traiter dans les années à venir. A titre d'exemple, il pourra s'agir de préparation à la retraite, de protection du conjoint, d'optimisation fiscale, de transmission du patrimoine ou encore du financement des études des enfants. La liste des attentes est longue et il existe de nombreuses stratégies pouvant y répondre.

Chaque client est unique et chaque conseil est donc personnalisé et adapté à chacun d'entre eux au travers d'un traitement approprié et individualisé, je le répète, dans la plus stricte confidentialité liée par le code de déontologie de notre profession et la réglementation en vigueur en droit français.

**J.J.R :** *Vous parlez d'optimisation fiscale ? Pourtant les personnes résidentes fiscales de St Barth supportent une fiscalité que l'on pourrait caractériser comme étant "quasi nulle".*

**VALB :** Tout d'abord, je vous rappelle que pendant les 5 premières années, toute personne qui s'installe à St Barth est fiscalement résidente française. Elle supporte donc l'impôt français et doit s'acquitter de ce dernier. Ensemble, nous réfléchissons pour réduire ce coût fiscal et pour l'optimiser, sachant que cette réflexion entre toujours dans le cadre d'une stratégie patrimoniale globale.

Par ailleurs, vous avez également des résidents fiscaux de Saint-Barthélemy qui possèdent des biens, notamment des biens immobiliers, en métropole, lesquels génèrent des revenus loca-

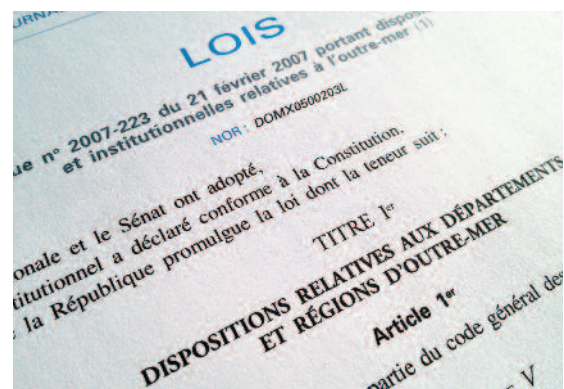
tifs. Dès lors, ces revenus sont taxés en France (sous conditions de bénéfices fonciers ou BIC). Idem, pour l'ISF ou pour l'imposition et les prélèvements sociaux applicables sur les placements financiers, etc.

**J.J.R :** *Pour finir, comment résumeriez-vous votre métier ? Un premier conseil pour vos futurs clients ?*

**VALB :** le patrimoine est un concept à géométrie variable d'un individu à l'autre, dont l'évolution dépend de plusieurs facteurs, certains propres à son possesseur, d'autres environnementaux, leur combinaison rendant chaque situation unique. Dès lors, Windward Finance propose à ses clients une démarche sur mesure, qui privilégie le conseil et la vision à long terme.

En ce qui concerne le 1er conseil que je délivrerais, je commencerais par recommander aux lecteurs intéressés de suivre 4 règles :

- n'investissez que dans ce que vous comprenez ;
- il n'y a pas de rendement sans une part de risque ;
- les performances passées ne présagent pas des performances futures ;
- et tout le monde, quelque soit son patrimoine, a le droit d'être accompagné et conseillé ...



**WINDWARD FINANCE**  
CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

13, rue de la République - Gustavia  
97133 Saint-Barthélemy  
T. 05 90 27 55 83 - info@windwardfinance.com  
www.facebook.com/windwardfinance

*Membre de la Chambre Nationale  
des Conseillers en Gestion de Patrimoine - CNCGP*