

L'AUDIT PATRIMONIAL : QUAND, QUI, POURQUOI ?

PAR LA CNCEF



FICHE DÉCRYPTAGE

L'AUDIT PATRIMONIAL : QUAND, QUI, POURQUOI ?

Avouez-le, vous n'êtes pas de ces personnes qui connaissent sur le bout des doigts la valeur de tout ce qu'elles possèdent. Tout cela vous paraît trop long, trop complexe et vous manquez de temps pour vous y plonger. Pourtant, qu'il s'agisse d'anticiper votre retraite, de céder votre entreprise ou d'acquérir votre résidence principale, votre vie est jalonnée de choix. Or, avoir une vision claire de ce que vous possédez est un pré-requis indispensable pour pouvoir prendre les bonnes décisions au bon moment. L'audit patrimonial est un outil complet qui répond à cette problématique. Qu'est-ce que c'est exactement, qui le pratique, qu'en attendre, et quand le réaliser, c'est ce que nous allons voir à travers ce décryptage.

- **Un diagnostic complet et un accompagnement**

Comme son nom l'indique, l'audit patrimonial consiste à recenser de manière précise et exhaustive les biens qui appartiennent à une personne, ainsi que les dettes dont cette personne est redevable. Le droit français pose en effet le principe de l'unité du patrimoine : il n'est donc pas possible de distinguer le patrimoine personnel et professionnel par exemple. De même, la totalité du patrimoine d'une personne, côté actifs, répond à la totalité de ses dettes. Un professionnel de la gestion de patrimoine va réaliser l'audit patrimonial en collectant l'ensemble des informations auprès de son client : détail des biens et des dettes, épargne liquide, biens immobiliers et professionnels, épargne retraite, fiscalité, structure des revenus, régime matrimonial. Le conseiller calculera aussi la somme disponible pour régler les achats du quotidien, une fois déduites des charges de logement et les dettes : c'est le reste à vivre. Il utilisera des outils dédiés pour apprécier la sensibilité au risque de la personne.

Mais le rôle du conseiller ne se limite pas à un diagnostic. Il est aussi d'accompagner la personne pour lui permettre de définir ses objectifs et de dialoguer avec elle pour l'amener à préciser la nature de ses projets et ses priorités. Suite à cette première phase, le conseiller établira un bilan patrimonial en proposant au client une stratégie et des solutions et des produits pour lui permettre d'atteindre ses objectifs.

- **Quand réaliser un audit patrimonial ?**

A chaque fois qu'une décision importante doit être prise quant à votre avenir professionnel ou personnel, l'audit patrimonial peut se révéler une aide précieuse. Prenons le cas d'un entrepreneur qui souhaite céder son activité et transmettre son patrimoine à ses enfants. Après un entretien approfondi avec son conseiller, le client pourra recevoir sous quelques jours un état des lieux complet de sa situation, accompagné de propositions précises concernant les modalités de la cession et des solutions de transmission du patrimoine. Sur cette base, le client et son conseiller vont pouvoir mettre en place des projets à court, moyen et long terme, et définir un plan d'action inscrit dans un calendrier. L'audit aura ainsi permis à notre entrepreneur de passer à l'action. Donc, l'audit peut être réalisé à tout moment, mais il présente un intérêt tout particulier lorsqu'une décision importante doit être prise qui peut affecter la composition ou la transmission du patrimoine, par exemple, avant une donation ou un divorce. Réalisé autour de l'âge de 40 ans, le bilan patrimonial permet de bien anticiper la retraite.

- **Qui peut effectuer un audit patrimonial ?**

Pour réaliser un bilan dans de bonnes conditions, le professionnel doit disposer d'un socle de connaissances approfondi en droit - droit civil, droit des obligations et des contrats -, en fiscalité, en économie et en finances. Il doit aussi avoir le goût de la pédagogie financière et du partage de connaissances. C'est donc naturellement un conseiller en gestion de patrimoine qui est le mieux placé pour effectuer ce travail. Dans les situations complexes, le conseiller pourra s'adjoindre les services d'avocats, de notaires, de comptables ou de fiscalistes. Le conseiller jouera alors un rôle de coordination entre les différents professionnels. Dans les situations moins complexes, le conseiller jouera le rôle d'évaluateur en procédant lui-même à la valorisation des actifs et des dettes. Quelle que soit la méthodologie utilisée, le conseiller en gestion de patrimoine va proposer au client une stratégie prenant en compte les objectifs de ce dernier et proposant des réponses aux problématiques auxquelles son patrimoine est exposé.

- **L'audit patrimonial, et après ?**

Une fois amorcé le dialogue entre le conseiller et son client, une conversation va s'installer entre les deux personnes, qui va s'inscrire dans le temps. Le conseiller va réaliser l'audit patrimonial, puis dressera un bilan et des préconisations et proposera une stratégie. Ces éléments seront alors présentés au client. Une fois recueilli l'accord du client, le conseiller l'accompagnera jusqu'à l'atteinte des objectifs fixés.

Côté honoraires, le conseiller qui réalise l'audit peut demander des honoraires de conseil, dont le montant sera précisé dès le début de l'entrée en relation et qui peut varier en fonction de la complexité de la situation du client.

Pour être efficace et pertinent, l'audit patrimonial ne peut pas être réalisé une fois pour toutes. Il doit être renouvelé régulièrement, afin de bien correspondre à la situation financière du client et à son évolution.

Vous souhaitez réaliser un bilan patrimonial ? Prenez contact avec un expert de la CNCEF, qui saura vous écouter et vous guider pour prendre les meilleures décisions en fonction de vos objectifs.

N'hésitez pas à consulter un conseiller financier adhérent de la Chambre Nationale des Conseils Experts Financiers sur l'annuaire : <https://www.cncef.org/annuaire/>

**Consultez toutes nos fiches "Décryptage" sur notre site internet :
www.cncef.org/decryptage/**