

MANDAT DE PROTECTION FUTURE

Le CGPI en position de rédacteur de référence

» Une section régionale de la Chambre des indépendants du patrimoine a récemment offert à ses membres une formation sur les majeurs protégés, une typologie de clientèle qui pourrait bien être source d'honoraires de conseil pour l'expert

La tutelle reste encore un marché méconnu des conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI). Il s'agit pourtant d'une problématique à laquelle ils seront de plus en plus confrontés compte tenu de l'augmentation croissante du nombre de personnes vulnérables en France. En plus d'être bien positionnés pour fournir un conseil personnalisé en la matière, les CGPI peuvent facturer des honoraires de conseil, en particulier lors de la rédaction d'un mandat de protection future.

Partant de ce constat, la Chambre des indépendants du patrimoine (CIP) région Alpes-Maritimes Var Corse a organisé une matinée d'exposés sur ce thème le 27 mars dernier. « *L'avenir du CGPI est dans le conseil. D'où l'importance de la formation* », rappelle Patrick Levard, président de la CIP régionale et conseil en gestion de patrimoine chez Raymond James Patrimoine à Nice.

Majeurs protégés. Jacques Delestre, directeur du cabinet de conseil aux personnes

vulnérables JD Consultants, a présenté dans un premier temps le monde particulier de la tutelle, et notamment le rôle du tuteur, qu'il soit un professionnel ou un membre de la famille. Ce dernier aura parfois recours à un conseil patrimonial, tant les contraintes de gestion des actifs de son protégé sont multiples, avec un impératif de prudence, de diligence et d'avis dans les choix patrimoniaux à réaliser (1).

« *Souvent, ce sont les banques qui captent ce type de clientèle. Mais celles-ci ne sont pas suffisamment averties sur le sujet. Les CGPI ont véritablement une compétence à faire valoir en la matière : apport d'un conseil personnalisé avec l'établissement d'un bilan patrimonial, possibilité de se voir confier la rédaction des déclarations d'impôt sur le revenu et d'impôt de solidarité sur la fortune, rédaction d'un mandat de protection future. Ce sont des missions que ne remplissent pas les banques et qui déchargent fortement les tuteurs privés ou professionnels* », fait remarquer Jacques Delestre.

Mandat de protection future. Dans un second temps, Jean-Claude Collomba, président de Médiation Conseil Collomba, a réalisé un exposé sur le mandat de protection future, un outil qui a plus de quatre ans d'existence et qui reste encore peu répandu (*L'Agefi Actifs* n°529, p. 5). Le CGPI peut intervenir à différents niveaux. Il peut aider à sa rédaction, y compris lorsque le mandat est notarié : « *Il conviendra de rédiger un lettre de mission et de fixer l'honoraire en fonction de l'importance du patrimoine. Pour ma part, je facture de 500 à 1.500 euros toutes taxes comprises* », indique Jean-Claude Collomba.

Le conseiller peut aussi être désigné mandataire aux biens, c'est-à-dire en charge de la gestion du patrimoine. Il peut par exemple percevoir 3 à 4 % des recettes annuelles - ou bien un forfait - à compter de la mise en œuvre du mandat. « *Je le déconseille car c'est une mission très lourde et*

conditionnée à la mise en œuvre du mandat, celle-ci pouvant intervenir des dizaines d'années après. En outre, le mandataire ne pouvant être qu'une personne physique, le CGPI désigné en son nom propre ne sera pas couvert par son assurance responsabilité civile qui ne couvre que les agissements du cabinet », fait remarquer Jean-Claude Collomba.

Enfin, le professionnel du conseil peut être nommé contrôleur du mandataire aux biens, soit par le mandant lorsque l'acte a été rédigé sous seing privé, soit par le notaire - dans le cadre d'un mandat notarié - qui souhaite déléguer cette mission lui revenant juridiquement. « *C'est une mission assez simple mais qui ne procure que des recettes incertaines encore une fois puisqu'il faut attendre que le mandat soit actionné. Je conseille, le cas échéant, de désigner le cabinet - et non le CGPI en nom propre - afin d'assurer la pérennité de cette désignation et permettre également une couverture par l'assurance responsabilité civile de la structure* », précise Jean-Claude Collomba. Cette mission est importante car elle permet d'éviter l'abus de faiblesse du mandataire des biens. 

VALENTINE CLÉMENT