

Cadre supérieur dans une multinationale ?

Le patrimoine des cadres supérieurs est souvent fragmenté entre options, actions, fonds de pension, etc., éventuellement investis dans divers pays et/ou devises. Il n'est donc pas toujours simple d'avoir une vue globale sur ces avoirs. Matthias Tourlousse aide les cadres supérieurs de multinationales en Belgique à élaborer un plan financier intégré.



Matthias Tourlousse, responsable de l'Executive Banking Desk de la Banque Degroof
matthias.tourlousse@degroof.be

La manière dont les cadres supérieurs sont rémunérés semble chaque jour plus compliquée. Sont-ils suffisamment informés sur la question ?

Non, et surtout pas en Europe. Aux Etats-Unis, plus de 70 % des entreprises proposent à leur personnel une aide à la planification financière, sous forme d'ateliers et de séminaires. En Belgique, l'information donnée par les entreprises sur la « planification financière personnelle » est encore trop souvent considérée comme taboue. Je constate que certains cadres supérieurs ne savent même pas de quoi est constitué leur patrimoine.

Quelles peuvent-être les conséquences d'un manque d'information et d'accompagnement ?

Faute d'information suffisante, les cadres supérieurs estiment, selon une étude menée en 2006 par Hay aux Etats-Unis, à seulement 60 % de leur valeur réelle leurs rémunérations *non-cash* (options, *restricted stock units*, etc.). Comment une entreprise

peut-elle attendre de ses managers qu'ils la remercient comme il se doit pour les options, les assurances ou les plans de pension offerts, si elle ne leur explique pas précisément en quoi ceux-ci consistent et quel parti ces managers peuvent en tirer ?


Comment fait-on pour élaborer un plan financier intégré ?

La planification s'effectue en deux étapes, dont la première consiste à établir le bilan du patrimoine. Les cadres supérieurs ont l'habitude de réfléchir en termes de « mise en correspondance de l'actif et du passif » lorsqu'ils pensent à l'entreprise : il faut appliquer exactement la même méthode vis-à-vis de la « S.A. Ma Famille » en établissant un bilan en concertation avec le client : quels sont les avoirs et les besoins actuels et futurs du ménage ?

→ Du côté de l'actif figurent notamment le logement familial, le fonds de pension, les pensions complémentaires, les options, les bonus différés, etc. Côté passif, il faut évaluer le capital nécessaire à la préservation du niveau de vie au terme de la carrière active, aux donations au profit

des enfants, à l'acquisition d'une résidence secondaire, etc. La réflexion débouche sur l'élaboration d'un bilan au sein duquel le patrimoine est classé en plusieurs catégories, déterminées par l'utilisation qui en est faite. L'exemple typique est celui du logement familial (actif), occupé par l'intéressé (passif).

→ La deuxième étape consiste à définir une politique de gestion pour chacune des catégories du patrimoine mobilier. Le fil rouge qui sous-tend la planification financière veut que chaque catégorie de patrimoine fasse l'objet de modalités de gestion particulières – c'est l'idée de « mise en correspondance de l'actif et du passif », cette fois sur les plans du calendrier et des risques. Personne



“ En Belgique, l'information donnée par les entreprises sur la « planification financière personnelle » est encore trop souvent considérée comme taboue ”

n'a de profil d'investissement uniforme pour l'intégralité de son patrimoine : le profil est au contraire particulier à la catégorie patrimoniale considérée.

→ Imaginons qu'un cadre supérieur prévoit d'acheter dans deux ans un appartement à la mer et de le financer au moyen de ses options sur actions. En termes de « mise en correspondance de l'actif et du passif », cela signifie qu'il va exercer ses options de manière anticipée, pour pouvoir disposer, dans deux ans, des fonds nécessaires à l'achat. Ajourner l'exercice des options jusqu'à la date d'achat ne constituerait pas une « mise en correspondance » judicieuse sur le plan du risque. Par contre, si l'achat ne devait avoir lieu que dans six ans, un exercice anticipé ne serait pas indiqué compte tenu de l'évaluation de la valeur des options dans le temps. Ici, le profil de risque du client est déterminé par l'usage envisagé du patrimoine, pas par le sentiment.

■ **Existe-t-il d'autres éléments à prendre en compte que les aspects purement technico-financiers ?**

Les cadres supérieurs des multinationales sont généralement soumis aux lois de plusieurs pays. Un cadre belge d'une multinationale américaine doit par exemple se plier au principe de la double imposition des droits de succession pour toutes les options et actions détenues aux Etats-Unis. Envisager des solutions pour de telles situations fait naturellement partie de la planification financière. Aucun plan réaliste ne peut faire fi de cette problématique.

■ **Les plans sont-ils régulièrement réexaminés ?**

Certainement. Régulièrement, nous voyons, en compagnie du client, si le bilan patrimonial, et plus précisément chacune des catégories à laquelle est lié un usage particulier, est toujours d'actualité. S'il y a du changement, le plan est adapté.

■ **Quel est d'après vous le meilleur moment pour entamer cet exercice ?**

Mieux vaut s'y prendre sans tarder et idéalement, cinq ans avant le départ à la pension. Cela permet de se préparer à cette étape essentielle de la vie et de ne pas se laisser prendre de court. Trop souvent, les gens abordent la pension insuffisamment préparés : subitement, ils disposent d'un capital élevé et ils ignorent la façon de le gérer pour préserver leur niveau de vie. Aujourd'hui, lorsqu'un couple atteint l'âge de 60 ans, il existe 50 % de chances qu'un de ses membres vive jusqu'à 90 ans. Ce qui veut dire qu'il devra financer sur ses fonds propres ses besoins pendant 30 ans. C'est là que l'on comprend tout l'intérêt d'une planification financière de qualité.

EB