



Finance  
Innovation

**PÔLE DE COMPÉTITIVITÉ  
AGITATEUR D'IDÉES,  
DÉCOUVREUR DE TALENTS**

# La fiducie a un avenir immense

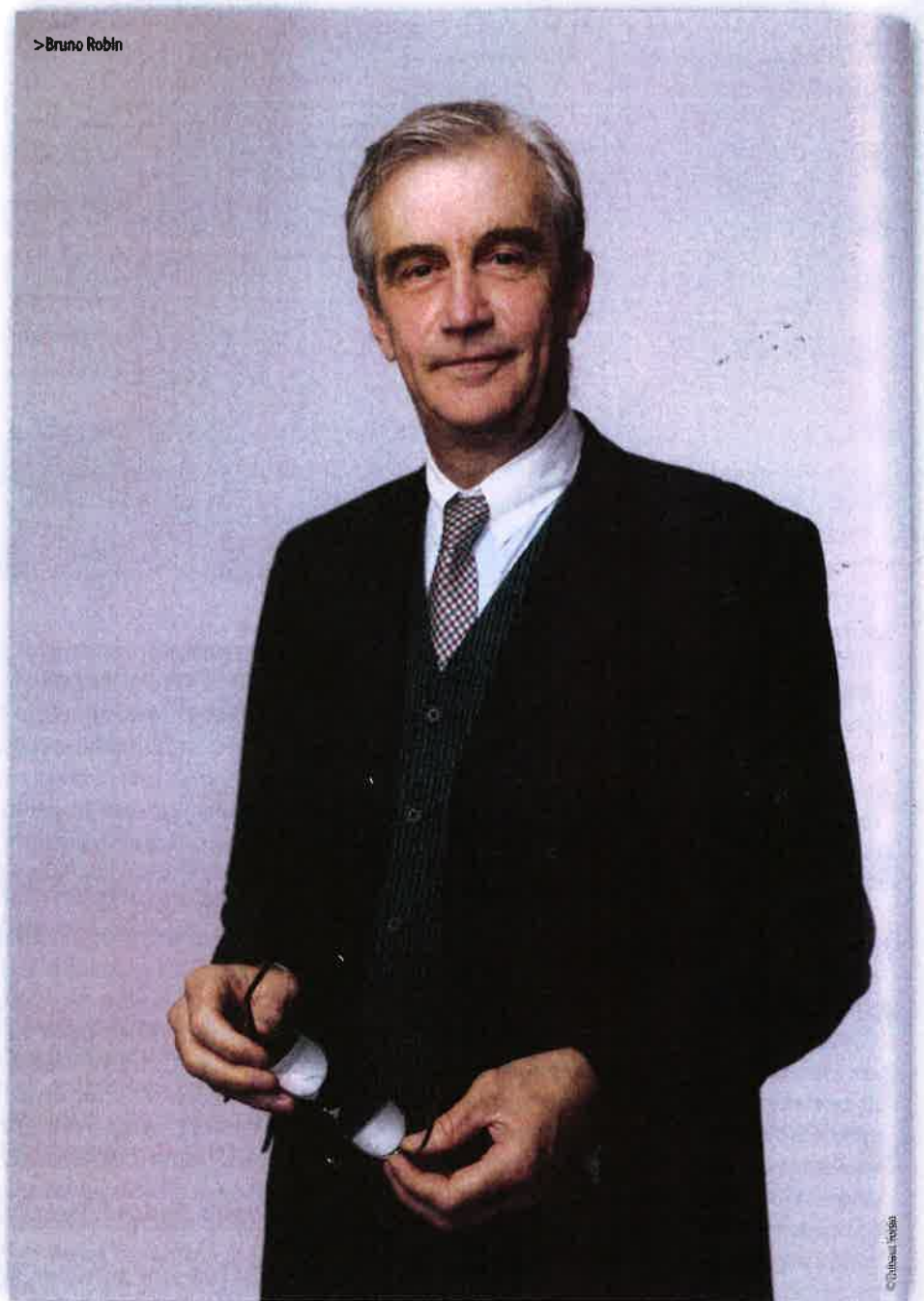
La SELARL Robin de Malet Fiduciaire est reconnue comme une des structures de référence en matière de fiducie en France. Rencontre avec Me Robin, associé fondateur et spécialiste de fiducie.

**Bio express**

**Bruno Robin**

- 1976 : Collaborateur conseil juridique
- 1985 : Directeur juridique, membre du Comex de Wang France (600 employés, 600 MF de chiffre d'affaires) et membre du legal department de Wang Labs (33 000 salariés aux Etats-Unis)
- 1989 : Co-fondateur et DG d'une start-up informatique avec Wang et France Telecom
- 1991 : Conseil juridique puis Avocat à la Cour
- 2002 : Intégration du cabinet Bruno Robin dans FTFA
- 2013 : Avocat fiduciaire

> Bruno Robin



© Guillaume Fropin

**Informations Entreprise :** La notion de fiducie nous vient du droit romain, elle a beaucoup été utilisée du temps des croisades, puis a connu un immense essor dans les pays anglo saxons. Pouvez-vous nous expliquer ce que représente la fiducie ? Et quelles sont les raisons de son succès dans les pays anglo-saxons ?

**Me Robin :** La fiducie a en effet une origine romaine. Elle a ensuite été utilisée au Moyen-Age par les chevaliers qui partaient en croisade et confiaient leurs terres à des personnes de confiance qui les géraient pendant leur absence. En France, elle a longtemps

souffert d'une image très péjorative, car on craignait son utilisation pour contourner le droit fiscal ou le droit des libéralités et des successions. La fiducie a donc été bannie de notre système juridique. À l'inverse, chez les anglo-saxons, on a laissé les individus - dans le cadre de la liberté des conventions - se doter de dispositifs nommés "trust", traduction du mot fiducie en anglais. Une fiducie n'est rien d'autre qu'un trust et un trust n'est rien d'autre qu'une fiducie. Bien sûr, selon les pays, les règles et même les fondements juridiques varient, mais il s'agit là de débats essentiellement théoriques car l'objectif poursuivi est in fine identique : affecter des droits ou des biens dans un « sac » isolé et protégé

pour que le gestionnaire les utilise selon les volontés du constituant. En France, des débats sont intervenus dès 1986 mais il a fallu attendre 2007 pour que la loi autorise la fiducie. À la différence des pays anglo-saxons, son usage reste cependant très encadré.

**IE :** La fiducie n'a donc été introduite dans le droit français qu'en 2007 (loi du 19 février 2007). Pourquoi ce revirement ? Qu'apporte la fiducie au droit français ?

**Me Robin :** Pour une raison très simple : il devenait absurde que toutes "nos fiducies" se constituent à

## Ce qu'il en pense...

Nous avons utilisé la fiducie à trois reprises, avec des objectifs différents : assurer un crédit client sur des actifs circulants, garantir un crédit fournisseur à moyen terme et réaliser une JV avec pacte d'actionnaires. Bruno Robin a toujours joué un rôle déterminant dans la suggestion et la mise en place effective de ces schémas. Nous avons eu également la satisfaction de voir leur efficacité puisque les risques couverts se sont, pour certains, matérialisés. Sans conséquence pour notre société grâce à la fiducie mise en place.

**Serge Verdier - Directeur Général - SARIA Industries**

l'étranger sous forme de trust, y compris pour de grosses entreprises ou fortunes françaises, alors qu'il ne s'agissait pas de fuir le fisc mais d'organiser la gestion d'un patrimoine pour des raisons légitimes. L'immense avantage de la fiducie française est sa sécurité juridique, plus encore que dans les pays anglo-saxons. Je l'ai dit, la fiducie française est très encadrée. Les dispositions du code civil et du code de commerce s'imposent aux parties, afin de protéger tous les ayant droits, y compris l'État. C'est donc très rassurant. Deuxième avantage : la neutralité fiscale. Prenons l'exemple d'un contrat de portage. Il arrive qu'une société ou une personne physique ne veuille pas que les tiers sachent qu'elle détient ou détiendra tel bien, droit ou activité - et ce, pour des raisons parfaitement licites et légitimes. Dans ce cas, une fiducie peut être envisagée. Une convention de portage sera considérée comme une cession et il faudra payer les droits de mutation et les plus-values. Au contraire, avec une fiducie-gestion à dessein de portage, le principe de neutralité fiscale suspend l'exigibilité des droits de mutation et la constatation des plus-values latentes. Idem en matière de prêt, de lease-back, etc. La fiducie-sûreté française est aussi très protectrice, elle est d'ailleurs appelée la « reine des sûretés ». En France, il y a un réel transfert de propriété au fiduciaire, qui est néanmoins grevé de conditions quant à l'usage des droits et biens ainsi affectés en fiducie. Les biens ne sont plus dans le patrimoine de celui qui l'a mis en fiducie (le constituant) et sont ainsi protégés contre les créanciers du constituant. En matière de fiducie-gestion, le transfert de propriété est également important car il peut protéger un incapable majeur : les biens qui « appartiennent » économiquement à cet incapable ne se retrouvent pas juridiquement en nature dans son patrimoine, mais relèvent d'une fiducie qui évite une dilapidation rapide ou une utilisation non souhaitée des biens par l'incapable ou d'éventuels prédateurs.

**IE : Vous êtes associé fondateur de la SELARL Robin de Malet Fiduciaire. Concrètement, quelles sont les solutions que propose votre structure ? Pouvez-vous illustrer par des exemples précis ?**

**Me Robin :** La fiducie étant récente, peu de personnes en sont spécialistes en France. Parmi ceux qui peuvent

être fiduciaires, il y a d'abord les institutionnels de la finance (banques, assureurs, sociétés de gestion financière, caisse des dépôts). Et une autre catégorie : les avocats. Mais les notaires, experts comptables ou huissiers ne peuvent pas être désignés fiduciaires. La SELARL Robin de Malet Fiduciaire est aujourd'hui reconnue comme le seul cabinet d'avocats fiduciaires ayant mis en œuvre plusieurs dizaines de fiducies, portant sur plusieurs centaines de millions d'euros. Notre profession a un avenir prometteur et légitime dans ce métier. Nous sommes aujourd'hui moins de 20 avocats fiduciaires en France. Si la loi autorisant les avocats à être fiduciaires date de 2008, nous n'avons réellement pu nous installer sur ce marché qu'en 2012 pour des raisons d'assurance. Maintenant, cela s'accélère et s'accélérera encore. Je me bats beaucoup pour que ce soit là une réelle perspective, notamment pour de jeunes confrères. Beaucoup de banques privées commencent par ailleurs à s'y intéresser, notamment pour la gestion de patrimoine de leur clientèle. Pour des raisons évidentes, elles choisissent de ne pas être elles-mêmes fiduciaires et c'est l'occasion d'un partenariat étroit avec des fiduciaires extérieurs au monde de la finance, issus de la profession d'avocat. Grâce à nos règles déontologiques et sous l'autorité de l'Ordre des avocats, notre intervention garantit la sécurité des opérations et le consentement éclairé du constituant. Les avocats ont des atouts importants, qu'il s'agisse de compétence, de confidentialité, de confiance ou d'éthique. S'ils le comprennent, nos jeunes avocats pourront en faire un usage extraordinaire pour accompagner et structurer des projets. Parmi des fiducies déjà réalisées, on peut citer celle visant un chef d'entreprise ayant plusieurs enfants, dont un incapable majeur. Il désire consacrer un patrimoine substantiel à la protection de cet enfant afin qu'il bénéficie, toute sa vie, d'un train de vie suffisant pour couvrir un niveau de confort de vie prédéfini et surtout ses soins médicaux et ses frais d'accompagnement. De son vivant, le père décidera lui-même de la pertinence des dépenses à engager. Mais une fois disparu, qui le fera ? Il va donc organiser une donation à son enfant, à charge pour lui de constituer une fiducie, dont tous les droits économiques bénéficieront à cet enfant. Si le montage est bien structuré, le patrimoine sera protégé et géré par un fiduciaire, avec la participation d'un comité éthique ou de personnes de confiance. Autre exemple, une fiducie peut sécuriser l'exécution d'un plan de sauvegarde de l'emploi. L'entreprise promet aux salariés licenciés un « package » social incluant des formations, des indemnités supra-légales, etc. Mais si elle dépose le bilan rapidement et se retrouve en liquidation judiciaire, les salariés perdent leurs droits (sauf pour ce qui est garanti par l'assurance garantie des salaires). Pour ce qui n'est pas garanti, on peut envisager que le repreneur de l'entreprise en procédure collective ou l'entreprise elle-même externalise un patrimoine entre les mains d'un fiduciaire qui garantira l'exécution du PSE jusqu'à son terme. Cela a déjà été pratiqué plusieurs fois au cours des dernières années, et j'ai eu l'honneur d'en être parfois le fiduciaire.

**IE : Avec l'affaire de l'héritage de Johnny Hallyday, les "trusts" et donc la fiducie ont soudainement connu une intense médiatisation. Votre métier est-il amené à évoluer ?**

**Me Robin :** Considérablement. Quelques points du code civil méritent encore une évolution, quelques restrictions pourraient être levées. Lorsque la fiducie a été instituée en 2007, le législateur craignait beaucoup les fraudes au droit fiscal et au droit des successions et libéralités. Aujourd'hui, ces craintes sont maîtrisées ou reconnues comme illusoire. Je pense notamment à la fin automatique de la fiducie en cas de décès du constituant personne physique. Autre frein : les fiducies dites libéralité sont interdites, c'est-à-dire qu'on ne peut pas constituer une fiducie dont le seul dessein serait de donner, alors même que la fiducie est transparente et n'a pas vocation à léser l'administration fiscale. Ces sujets évoluent et la fiducie a un avenir immense, son développement s'accélérateur maintenant rapidement. Elle peut servir à de multiples usages, notamment la gestion d'une indivision lorsque les indivisaires ne sont pas d'accord entre eux. Le temps qu'ils arrivent à s'entendre, un fiduciaire peut gérer intelligemment les biens. Notons que l'assurance vie n'est rien d'autre qu'une fiducie avant l'heure car elle opère le transfert de propriété d'un patrimoine « placé » au bénéfice d'un assureur. Sa seule mission est d'agir conformément au contrat : généralement gérer le patrimoine, mais à charge soit de le restituer au constituant en cas de vie, par exemple sous forme de rente, soit de le verser aux bénéficiaires du contrat, en cas de décès, le tout à l'abri des éventuels créanciers tant du constituant que des bénéficiaires. Dans ce contrat, l'assureur a, en réalité, la qualité de fiduciaire.

**IE : Quel est le profil de vos clients ? Quelles sont leurs attentes ?**

**Me Robin :** Mes clients viennent principalement du monde de l'entreprise. J'interviens pour des projets visant l'entreprise elle-même dans ses métiers et perspectives ou pour des entrepreneurs cherchant à anticiper leur succession, y compris au regard des risques d'accident de la vie. Je gère beaucoup de fiducies-sûreté pour permettre le fonctionnement ou la sécurisation du crédit des entreprises. Il est vrai que la fiducie est encore complexe et relativement coûteuse. Mais dans dix ans, lorsqu'elle sera entrée dans les mœurs, on pourra sans doute industrialiser des micro-fiducies successorales, comme le font les Anglais avec les trusts successoraux. Aujourd'hui, cela ne concerne que des patrimoines relativement conséquents. En guise de conclusion, je crois beaucoup à la fiducie-gestion pour protéger l'entrepreneur et sauvegarder son entreprise. Je vais citer un dernier exemple : si la fiducie avait existé en France lorsque Pierre Fabre, fondateur des laboratoires éponymes, a organisé l'avenir de son entreprise via une fondation, je suis convaincu qu'il aurait eu recours à une fiducie, beaucoup plus souple et conventionnelle, plutôt qu'à une fondation dont la lourdeur et les contraintes sont lourdes.