

Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant

Un métier à découvrir

Le Cercle des Conseils
en Gestion de Patrimoine

Préface

Pourquoi un ouvrage sur la gestion de patrimoine, vu par les praticiens de la gestion de patrimoine ?

A ce jour, de nombreux ouvrages sont disponibles sur la gestion de son patrimoine, la façon d'employer au mieux telle ou telle solution au plan financier, comment la situer par rapport à une autre, quels avantages fiscaux en retirer,...tous ces sujets étant essentiellement traités sous un angle technique, voire universitaire.

Ces ouvrages sont incontestablement souvent de qualité et meublent ou ornent nos bibliothèques...mais pour que, finalement, jamais nous n'y accédions ou n'y fassions référence parce que la réalité est toute autre !

La réalité,...c'est le terrain, le vécu quotidien des épargnants qui s'interrogent, déçus des divers systèmes, voire même de certains prétendants conseillers. Après ces crises financières successives que nous avons connues, les ménages sont de plus en plus en défiance totale par rapport au système bancaire et financier.

Depuis des années je côtoie ces praticiens, ces bons professionnels. Ce qui les caractérise, c'est l'approche globale du client et la construction d'une relation solide sur le long terme. Le Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant n'est pas muté tous les deux ans...

La proximité, la disponibilité, la relation à long terme permettent aux CGPI d'accompagner son client dans l'atteinte de ses objectifs durant les différents cycles de sa vie.

Ils savent orchestrer divers champs d'expertises, souvent ils bénéficient d'une longue expérience. En permanence, ils remettent en cause leurs connaissances afin de les approfondir, les parfaire toujours davantage pour aller au devant de leurs clients afin de les satisfaire au mieux.

C'est la raison pour laquelle, à la fois pour rendre hommage à ces praticiens que nous respectons pour les valeurs qu'ils défendent et pour la façon dont ils abordent leur métier aux contours jamais parfaitement définis, que nous avons cautionné cet ouvrage, le premier en son genre, qui traite de la gestion de patrimoine, vue par les praticiens....

Et il ne s'agit pas de n'importe quels praticiens. Les auteurs ont tous apporté leur pierre à l'édifice, en contribuant à cet ouvrage collectif et en s'investissant pour donner une certaine résonance à leur métier. Ce collège d'auteurs est représentatif des leaders du marché français,...oh, non pas des leaders d'opinion, mais des leaders reconnus par leurs pairs pour leur expertise et leur profondeur d'analyse.

Ces auteurs sont également respectés de leurs confrères et donnent une belle image de la profession, des Conseillers en Gestion de Patrimoine qui agissent en parfaite neutralité, mandatés par leurs clients pour trouver en permanence les meilleures solutions, de natures juridiques, financières ou fiscales.

A ceux-là, nous leur témoignons notre respect et les remercions d'avoir contribué à la construction de cet ouvrage, de nous avoir fait part de leurs expériences, d'avoir su mettre à notre disposition et soumettre à notre compréhension des solutions transversales et complexes, jamais banales, toujours empreintes d'expertise...

Vincent Vercoustre
Directeur France de SKANDIA

Sommaire

Introduction

Chapitre 1	La gestion de patrimoine, un univers à découvrir <i>par Patrick Levard</i>	9
Chapitre 2	Dis-moi qui tu es, je te dirai quelle stratégie patrimoniale adopter ! <i>par François Finelle et Yann Galet</i>	23
Chapitre 3	Quand inter professionnalité rime avec efficacité <i>par Dominique Payen</i>	41
Chapitre 4	Entre patrimoine privé et patrimoine professionnel... mes intérêts balancent ! <i>par Clara Maroselli et Thierry Chesneau</i>	55
Chapitre 5	Si tu m'aimes alors... protège-moi de ton départ ! <i>par Charles Clérice de Meynard</i>	103
Chapitre 6	L'assurance vie, composante incontournable de son patrimoine <i>par Jean-Michel Dupays, Nicolas Nugue et Vincent Igual</i>	119

Chapitre 7	Le meilleur héritage, la protection des siens <i>par Matthieu Grosselin et Robert Grosselin</i>	131
Chapitre 8	Prévoyance et patrimoine...une cohabitation nécessaire <i>par Thierry Marchand</i>	141
Chapitre 9	Quels actifs privilégier pour faire fructifier son patrimoine ? <i>par Guillaume Maise</i>	153
Chapitre 10	La détention d'un patrimoine immobilier comme source de revenus <i>par Antoine Debois-Frogé</i>	163
Chapitre 11	La retraite...une vie devant soi... <i>par Laurent Grimm et François Lebeau</i>	177
Chapitre 12	La mobilité patrimoniale <i>par Patrick Cormier</i>	189
Chapitre 13	j'ai vendu mon entreprise...et après ? <i>par Christophe Bastide</i>	199
Chapitre 14	Valoriser mon patrimoine... un défi à relever ? <i>par Antoine Latrive et Bruno Desoutter</i>	211
Chapitre 15	La fiscalité, effet de levier patrimonial <i>par Rodolphe Guillemin</i>	231
Chapitre 16	La gestion de patrimoine des personnes dépendantes <i>par Stéphane Lenoir</i>	253
Chapitre 17	Après le décès,... la vie patrimoniale continue ! <i>par Michel Liberatore</i>	263

Introduction

Coordonnateur de patrimoine,...quelle drôle d'idée, notamment pour des personnes qui ne se préoccupent finalement guère du devenir de leurs actifs financiers et non financiers qui s'inscrivent classiquement selon une courbe de vie sur laquelle on a généralement si peu d'emprise.

C'est peut-être cette idée générale que veut combattre cet ouvrage et surtout ses auteurs, les praticiens du patrimoine...

Au cours de cet ouvrage, nous explorerons diverses solutions et, surtout, leur environnement, ce qui nous permettra de voyager, accompagner des Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP), vers des contrées de nature financière, de nature juridique ou encore de nature fiscale. Voilà alors une façon aisée de comprendre l'amplitude du métier de CGP, conjuguant de multiples compétences et expertises, celui-ci s'imposant peu à peu comme un véritable chef d'orchestre qui aura pour mission d'être discret pour laisser s'exprimer les tonalités de toute la gamme d'instruments à sa disposition, sous sa coordination et pour que la partition soit des plus harmonieuses. Chef d'orchestre et non pas homme orchestre qui aurait la prétention de savoir jouer de tous les instruments en même temps mais qui (malgré le respect que l'on doit porter aux hommes orchestre) ne délivre pas toujours un son des plus agréables, homogènes ou harmonieux....

Le conseiller saura également ici nous emmener sur des terrains plus thématiques et au caractère transversal, telles que la retraite, la mobilité,... ; là aussi, c'est un autre pan de la palette du CGP que l'on découvrira, en l'occurrence sa capacité à intervenir sur l'ensemble des solutions.

Ce sont surtout les expertises déployées qui seront intéressantes à comprendre, lesquelles sont à la fois larges et profondes, ainsi que le partage d'expériences auquel nous aurons la chance d'accéder.

La gestion de patrimoine, domaine complet et complexe certes, est souvent considérée comme un domaine réservé aux grandes fortunes alors que chacun, dès lors qu'il sait exprimer ses objectifs, ses ambitions sur le plan familial, professionnel ou patrimonial,

ou dès lors qu'il saura mobiliser des flux de revenus ou des stocks (des actifs),... peut légitimement prétendre à faire appel aux compétences d'un CGP. L'optimisation de la gestion de patrimoine portera indifféremment sur l'aspect financier ...la performance, ou sur la fiscalité...des gains actualisés ou des économies de charges, ou encore sur le plan juridique...les apports ou gains indirects.

De la méthode employée par un CGP pour aborder, comprendre et analyser les attentes de son client aux solutions techniques déployées ou encore aux catalyseurs juridiques ou fiscaux employés judicieusement, il nous sera alors permis de découvrir de nouveaux horizons en matière de gestion de patrimoine...la gestion du présent et de l'avenir, la préservation de ses actifs pour son bien être et celui de ses proches.



Patrick Levard

RAYMOND JAMES PATRIMOINE

Patrick Levard, après plusieurs années dans la banque et l'assurance, fonde Raymond James Patrimoine, qui en 14 ans, est devenu l'un des cabinets de Conseil en Gestion de Patrimoine de référence sur la Côte d'Azur. Installée à Nice et à Cannes, la Société développe l'activité de Conseil auprès d'une clientèle haut de gamme désireuse de trouver à proximité des compétences, du professionnalisme et de la réactivité.

En 2012, Patrick Levard crée Juris Vie pour développer l'inter professionnalité avec les métiers du droit et du chiffre et être présent sur le net.

plevard@raymondjamespatrimoine.fr

04 92 47 84 53



“ *CGPI...plus qu'un métier, une passion...
une mission!* ”

1

Chapitre

La gestion de patrimoine, un univers à découvrir !

Mais qu'entend-on vraiment par « gestion de patrimoine » ; patrimoine familial, patrimoine financier ou non financier, patrimoine social...c'est, en effet, un amalgame de tout cela ! Pourtant, chacun apprécie la gestion de SON patrimoine de façon différenciée. Tout le talent d'un Conseiller en Gestion de Patrimoine consiste en la bonne adéquation entre les attentes et les solutions et, avec autant de transversalité dans l'approche, peu d'acteurs sont présents, encore moins sont pertinents et une infime partie est capable de suivre dans le temps les évolutions de son client et de son environnement...

A l'occasion d'une réunion de *net working* avec des professionnels de différents horizons, chacun est amené à procéder à un petit jeu qui consistait à demander aux intervenants de présenter le métier de son vis-à-vis. Sur le métier de Conseil en Gestion de Patrimoine Indépendant, la traduction qui en était faite laissait apparaître ce métier comme « *pas très fun* ! ».

Ceci rappelle également le comportement d'un soir, lors d'un dîner organisé par un cabinet d'experts comptables, où, après que fut présenté le métier de Conseil en Gestion de Patrimoine Indépendant, un invité répliqua: « *Quelle horreur* ! »

Le premier était jardinier, le deuxième, médecin légiste !

Plus généralement, en se présentant comme Conseil en Gestion de Patrimoine Indépendant, on se voit fréquemment rétorquer : « *Je n'en ai pas* ! »

C'est d'ailleurs souvent un réflexe d'autodéfense qui laisse à penser qu'en réalité les interlocuteurs possèdent quelques biens dont ils veulent garder le secret.

Ces trois petites anecdotes sont révélatrices de l'ignorance flagrante de ce qu'est le métier de Conseiller en Gestion de Patrimoine et reflètent souvent son incapacité à expliquer son rôle.

Pourtant, ce métier est loin d'être « une horreur », il peut même être « fun » ; en tout cas, il est noble, parfois compliqué parce que touchant un environnement divers et complexe mais d'abord il s'adresse à tout le monde.

*Chacun dispose d'un patrimoine...,
et d'un seul !*

Mais en fait cela veut dire quoi « Patrimoine » ?

Si on reprend la racine étymologique de patrimoine, on lit dans Le Larousse que cela vient du latin *patrimonium* qui veut dire : *Bien qu'on tient par héritage de ses ascendants (patri, pater, père).*

Certains diraient aujourd'hui que ce mot est « genré » et que l'on devrait donc dire patrimoine ou matrimoine selon que l'on hérite de son père ou de sa mère.

Dans le même dictionnaire, quand on cherche un synonyme de patrimoine, on trouve « fortune » avec la définition suivante : *Ensemble des biens et richesses que possède quelqu'un ou une collectivité.*

En analysant ces définitions, on pourrait en conclure que ce métier devrait s'appeler Conseil en Gestion de Fortune plutôt que Conseil en Gestion de Patrimoine car en effet, ces interventions portent sur la gestion des biens et richesses que possède quelqu'un ou une collectivité et pas seulement sur les biens hérités de ses ascendants.

Mais aujourd'hui, on a fait de *fortune*, « un gros mot » en créant puis transformant l'impôt sur les grandes fortunes par un impôt sur la fortune.

Qu'auraient répondu mes interlocuteurs si on leur avait présenté le métier et l'activité comme Conseiller en Gestion de Fortune ?

Cela étant, la définition de patrimoine est intéressante et plus appropriée car elle prouve bien la nécessité d'avoir dans la gestion de fortune, un objectif de transmission sur lequel il conviendra de revenir.

En fait, ne pourrait-on pas dire, plus simplement : *le patrimoine, c'est ce qui reste quand on a tout dépensé !*

Il s'agit donc bien de la fortune que l'on veut créer, organiser, préserver et transmettre.

Quels sont les éléments constitutifs de cette fortune, ce patrimoine ?

Il y a plusieurs manières d'analyser la constitution d'un patrimoine.

La première est classique et basée sur les méthodes de l'Insee qui fait la différence entre les actifs non-financiers et financiers en englobant les biens professionnels.

On trouvera dans les actifs non-financiers, qui représentent trois quarts du patrimoine des français, essentiellement des biens immobiliers et dans les actifs financiers en majorité l'assurance-vie, qui reste le placement financier préféré des français.

Les dettes et les crédits font également partie intégrante du patrimoine...et doivent donc, à ce titre, être également gérés.

Pour le passif, on retrouvera l'endettement et principalement les crédits immobiliers.

On relèvera et ce sera un des premiers éléments de réponse à ceux qui affirment : **Du patrimoine, je n'en ai pas !** que, s'ils ont un crédit, c'est déjà un élément constitutif (ou diminutif) du patrimoine.

Le Conseil en Gestion de Patrimoine sollicité pour une analyse aura d'autres critères qui permettront au client de mieux « maîtriser » son patrimoine et de mettre en place de véritables stratégies patrimoniales.

Quelques distinctions (oppositions) patrimoniales

	Risqué / non risqué	
Liquide / non liquide		Personnel / professionnel
	Affectif / non affectif	
De capitalisation / à revenus		Transmissible / non transmissible
	Rentable / non rentable	
Imposable ISF / non imposable ISF		Coûteux / non coûteux
	Hérité / acquis	
En pleine propriété / démembré		Immobilier d'usage / locatif
	En France / à l'étranger	
Direct / papier		Déclaré / non déclaré
	Indivis / non indivis	

A ces différents critères, on se doit de distinguer ce que l'on pourrait appeler les stocks et les flux.

Les stocks sont constitués par les biens statiques immobiliers et mobiliers comme les titres, les placements, l'assurance-vie et ce que l'on appelle les meubles meublants et l'endettement.

Les flux sont en réalité les entrées et les sorties dans le patrimoine : les revenus (salaires, pensions, loyers), les dépenses courantes, les charges (impôts, échéances de crédits, coûts des assurances). On y intégrera aussi les héritages, les donations, les ventes et les achats de biens.

Enfin, le Conseil en Gestion de Patrimoine ne se limitera pas à dresser un état statique d'une situation le jour de l'étude que l'on pourrait appeler : **La photo du patrimoine**.

Il tiendra compte avant de proposer une stratégie, des flux potentiels à venir. Cela rend indispensable une analyse inter-générationnelle du patrimoine et donc une véritable transparence comme nous l'évoquerons plus tard.

Le patrimoine est une matière vivante, qui s'analyse dans le temps et sur la durée.

Il n'est pas forcément judicieux de proposer à un client d'investir en immobilier s'il risque de recevoir en donation ou héritage un patrimoine immobilier conséquent.

Dans le cas de chefs d'entreprises, la cession éventuelle à venir de l'outil de travail modifiera profondément la structure du patrimoine et particulièrement d'un point de vue fiscal.

Un patrimoine pour tous les âges ?

Une étude récente de l'Insee révèle que le patrimoine des ménages varie en fonction de divers critères. Dans ces critères, on y trouve notamment la structure familiale, la profession, le logement mais bien entendu l'âge.

En s'arrêtant sur l'âge, on peut démontrer que chacun est concerné par la gestion de patrimoine.

Dans les questionnaires patrimoniaux que le conseiller complètera avec son client, ce sera d'ailleurs l'une de ses premières questions : **Quel âge avez-vous ?**

Puis il demandera si le client a des enfants et quels âges ils ont,

Ce n'est pas de la curiosité mais c'est un élément essentiel car de l'âge vont dépendre les préoccupations. Cette notion d'âge aussi nous rappelle tout de suite que le patrimoine, ce ne sont pas que des chiffres mais avant tout de l'humain et de la sensibilité.

Un simple test auprès d'un jeune qui vient d'avoir un bébé et de s'acheter une voiture

pour le promener... à la question : **C'est quoi ton patrimoine ?** Il répondra sans hésitation : **Ma voiture !**

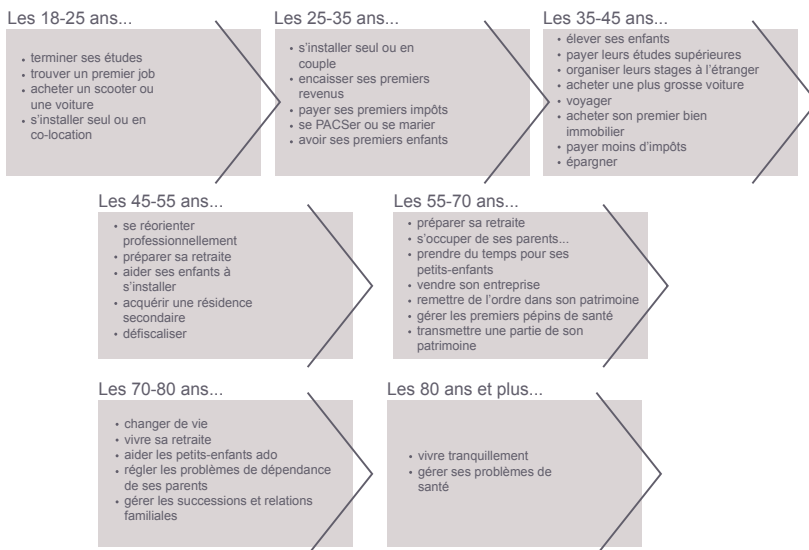
Il aurait évidemment tort mais il est vrai que l'on court plus vite pour assurer sa voiture que son bébé. Alors que ne pas mettre en place une « prévoyance » pour un enfant peut être une grave erreur.

« On protège davantage sa voiture que sa famille... ! »

Les préoccupations patrimoniales démarrent tôt et ce n'est pas une question de moyens.

Par contre, elles évoluent avec l'âge et donc le patrimoine évoluera selon les mêmes critères.

Prenons quelques idées de préoccupations selon des tranches d'âges :



Le cœur de métier, le conseil

En dehors de quelques cas spécifiques très encadrés par les autorités de tutelle, le métier ne consiste pas à gérer le patrimoine des clients mais à les accompagner dans leurs choix et décisions.

Il s'agit d'être à leurs côtés pour les aider à comprendre leur patrimoine, à le maîtriser et à l'optimiser. Ce rôle de conseil se renforce au fil des années en raison de facteurs

internes et exogènes au client...

...parce que :

- La structure familiale traditionnelle a évolué
- L'allongement de la vie est une réalité
- Les modes de vie ont changé
- Les mentalités évoluent
- De nouveaux besoins apparaissent
- L'instabilité s'est installée

et aussi, parce que... :

- L'information va plus vite
- La vulgarisation de l'économie se développe
- La fiscalité change en permanence
- Les produits d'investissements se complexifient
- La transparence nécessaire noie les consommateurs
- Les clients sont très sollicités

Il n'est donc pas facile pour tout à chacun et malgré l'abondance d'informations disponibles et gratuites, de s'y retrouver et de faire les bons choix.

...aux côtés d'un conseiller indépendant, le choix est plus neutre, objectif et impartial.

L'appui d'un Conseil en Gestion de Patrimoine devient donc essentiel pour celui qui a conscience de ses enjeux et veut les aborder avec sérénité et efficacité.

Ce Conseil en Gestion de Patrimoine devra être Indépendant pour choisir avec son client en toute liberté les solutions ou produits les mieux adaptés à son profil.

On parle donc bien de Conseils en Gestion de Patrimoine Indépendants liés en aucune façon à des Etablissements bancaires ou d'assurances, capables de prodiguer des conseils dans le respect de la plus pure neutralité.

La complexité de l'approche patrimoniale globale

Le marché du conseil a fortement évolué ces dernières années et a vu l'émergence de professionnels du patrimoine diplômés, spécialisés, encadrés mais indépendants. Ils remplacent aujourd'hui avantagement ceux qui n'étaient considérés jusqu'alors que comme de simples vendeurs de produits et ils ont un esprit beaucoup plus ouvert que les conseillers bancaires.

Ces Conseils en Gestion de Patrimoine Indépendants ont su s'imposer dans leurs régions comme des acteurs incontournables pour une expertise donnée, celle de l'optimisation du patrimoine.

Une de leurs spécificités est ce que l'on appelle l'approche globale qui consiste à appréhender globalement le patrimoine du client avant de délivrer un conseil ou

proposer une solution *ad hoc*.

On se trouve donc très loin des approches commerciales où le client « *se faisait tondre* » dans le seul intérêt du commercial ou de son employeur.

Bien qu'il subsiste encore certains de ces énergumènes peu fiables, les clients aujourd'hui sont suffisamment avisés pour reconnaître le bon grain de l'ivraie.

L'approche patrimoniale globale nécessite des qualités humaines certaines qui en dehors des compétences professionnelles sont essentielles.

Confiance et transparence

Une bonne analyse patrimoniale ne pourra l'être que si un climat de confiance totale et réciproque est instauré entre le conseil et son client. Cela passera donc dans un premier temps par une présentation claire, détaillée et écrite des compétences et références du conseil.

Ce document appelé « document d'entrée en relation » informera le client sur la structure juridique de son interlocuteur, ses assurances et garanties, ses partenaires et son mode de rémunération.

Le client aura donc une vision parfaite des domaines de compétence de son interlocuteur et saura en cas de litige improbable où et comment se retourner.

Dans l'autre sens, le client devra accepter de « jouer carte sur table » et d'être totalement transparent sur son patrimoine et ses objectifs.

Cet aspect de la relation pour le client n'est pas toujours évident car parfois des craintes subsistent. Il peut avoir des réticences à se confier parce qu'il ne connaît pas bien son interlocuteur ou même parce qu'il le connaît trop bien.

Les réticences peuvent venir aussi du fait que le client a la certitude de bien et parfois mieux connaître les choses et ne voit pas forcément le lien que peut avoir tel événement avec telle situation.

Et pourtant le patrimoine est un véritable puzzle où tout est imbriqué.

Imaginez un puzzle auquel il manquerait une pièce, vous auriez le sentiment d'un travail inachevé et sans aucun sens !

Il faut donc impérativement de part et d'autre casser cette barrière psychologique. Le conseiller est un confident qui travaille sous le secret professionnel et qui ne peut établir un diagnostic et définir une bonne stratégie s'il n'a pas toutes les cartes en main.

La confiance mutuelle est le ciment de la relation et le garant de solutions efficaces !

La discussion avec un conseiller peut être parfois déstabilisante car celui-ci devra aller jusqu'au bout des choses pour comprendre les enjeux et proposer des solutions

mais sans cette confiance et cette transparence, ce sera l'échec assuré.

Le prix de la compétence

Dans le document d'entrée en relation remis par le conseiller à son client, le mode de rémunération est donc porté à la connaissance du client et notamment pour la partie conseil, la possibilité de percevoir des honoraires.

Au fil des années les investisseurs ont compris qu'une approche globale patrimoniale ne s'improvisait pas, demandait un niveau de formation certain, du professionnalisme et des qualités humaines évidentes,...mais pas facilement déployées par tout le monde.

Pour exercer, un vrai professionnel doit être installé dans des bureaux même s'il visite ses clients souvent à domicile, bénéficier de moyens techniques suffisants et être entouré de collaborateurs. Il doit participer régulièrement à des formations imposées par les organismes de tutelle et être adhérent à une chambre professionnelle.

Ces infrastructures entraînent bien entendu des coûts mais en dehors de ceci la valeur ajoutée du conseiller est réelle et justifie à elle-même une rémunération.

Parfois, le client essaye d'échapper à cette facturation en arguant que le conseiller est rémunéré sur les produits qu'il vend. C'est imaginer que le conseil serait exclusivement délivré pour vendre un produit. Ceci apparaît réducteur et peu conforme à la réalité du métier !

*La compétence a un prix...
qui se mesure souvent par les
gains procurés, directement ou
indirectement.*

Le conseil et le courtage sont deux activités distinctes qui ont leur propre mode de rémunération.

Le conseil peut déboucher sur la mise en place d'une stratégie patrimoniale ne nécessitant pas forcément des investissements. Il est délivré sur des bases indépendantes et objectives grâce à des compétences reconnues. Cela mérite donc rémunération.

Il vaut mieux pour le client se concentrer sur ce qu'il va économiser ou faire économiser à ses proches grâce à l'étude patrimoniale plutôt qu'à son coût parfaitement justifié. Attention donc aux offres alléchantes de « conseil ou bilan gratuit » qui cachent souvent de l'incompétence ou un certain manque de professionnalisme ...et demandez donc à votre conseil de vous établir un devis.

L'attachement aux biens

La diversité des composantes d'un patrimoine amène à opérer un classement entre biens professionnels, immobiliers, biens mobiliers, produits financiers et assurances vie.

Cette classification est limitée, basique et, lors d'une étude patrimoniale, le Conseiller doit être capable d'identifier avec son client son attachement aux biens patrimoniaux. Parfois, la crainte de se confier vient du fait que le client a peur qu'on lui dise qu'il devrait vendre tel ou tel bien auquel il est particulièrement attaché.

C'est souvent le cas de la résidence principale, de la maison de famille, des terres héritées du grand-père ou du portefeuille titres dans lequel on retrouve de vieilles valeurs d'entreprises dans lesquelles on a travaillé « *Vous n'allez tout de même pas vendre mes actions Air France ou mes Pernod !* ».

Combien de clients d'un certain âge « jouent » en bourse comme ils le faisaient il y a quarante ans. Passer la main n'est pas facile. Un jour, une cliente dont le mari avait 90 ans et gérait lui-même son portefeuille, dit alors à son Conseiller qui lui suggérait de confier un mandat de gestion à un spécialiste : « *Vous n'allez pas lui enlever son jouet !* ».

C'était en 2009, il venait de perdre plus de 50 % sur un portefeuille d'un million d'euros.. un jouet onéreux ?!

Le conseiller ne porte pas de jugements de valeurs mais donnera un avis technique, fiscal, social et financier. Il adaptera en revanche sa stratégie à cet affectif en exposant les avantages ou inconvénients à de tels attachements.

La gestion du stress

Un client, interviewé par une chaîne TV locale lors d'un salon de gestion de patrimoine, répondit au journaliste qui lui demandait : « *Qu'attendez-vous de votre conseiller ?* » « *Qu'il me soutienne dans les moments difficiles.* »

La réponse était intéressante et permet d'ouvrir les yeux quant aux angoisses, aux inquiétudes et aux attentes des clients. Il est vrai que depuis quelques années, les moments sont parfois difficiles en raison de l'instabilité économique, le manque de visibilité, les changements fiscaux et les problèmes politiques.

« le Conseiller peut aussi avoir un rôle de soutien dans les moments difficiles... »

Ce manque de stabilité et les pertes que cela a engendrées pour certains, ont créé une aversion au risque, des craintes et un blocage des projets.

Le conseiller se doit donc d'être plus proche de son client, plus pédagogue et encore plus transparent.

Cela nous rappelle aussi qu'une situation patrimoniale n'est jamais figée et que même si une stratégie mise en place s'inscrit dans le long terme, elle doit pouvoir se réadapter en fonction de l'état psychologique du client.

Il suffit de comparer un profil de risque complété par un client en 2006 et le comparer au même profil complété en 2009.

Par contre, comme le disait le Président d'un grand établissement financier américain à un client qui voulait sécuriser ses avoirs après une forte baisse : *« Il ne faut pas essayer de remonter une pente avec une 2cv quand on l'a descendue avec une Ferrari. »*

Cela veut dire qu'il ne faut pas se laisser entraîner par le stress et être capable de le surmonter.

La peur du lendemain

L'allongement de la durée de vie, l'apparition de maladies du 4ème âge, l'instabilité des enfants et des petits enfants, la baisse des pensions, la hausse de la fiscalité et les émissions de télévision alarmantes sont autant d'éléments qui entraînent la peur du lendemain.

Il faut donc trouver l'équilibre idéal entre la nécessité de transmettre le patrimoine dont on aura plus besoin et en conserver suffisamment pour faire face à ces angoisses.

C'est un équilibre qui n'est pas facile à trouver car derrière cette peur du lendemain, se cachent parfois quelques arrières pensées pas toujours très avouables.

Quel conseiller n'a pas entendu un jour ?

- *Ils en ont suffisamment comme ça !*

- *Ils vont tout dépenser !*

- *Ils vont me mettre dehors, non pas mes enfants, leurs conjoints !*

- *On s'est fait tout seul, on n'a pas été aidé !*

Là aussi, le conseiller devra faire preuve de beaucoup de pédagogie, savoir faire la part des choses et aider le client à aménager son patrimoine pour lui enlever ses angoisses.

La gestion partagée

Quand on est en couple, l'étude patrimoniale se fait en couple !

Les stratégies éventuelles à mettre en place engagent en général le couple et il est primordial pour le conseiller d'apprécier les différentes sensibilités des conjoints. Il faut de plus préparer l'avenir ou malheureusement un jour l'un des deux se retrouvera seul. Combien de veufs ou de veuves sont perdus au décès de leur conjoint. « *Occupe-toi de ta cuisine !* » disait un client à sa femme. Elle est maintenant seule et ne sait pas remplir un seul papier.

Et quand on est seul, on partage avec un de ses proches. Cela évitera bien des bêtises et de se laisser embarqué par des démarcheurs peu scrupuleux.

Anticiper les conflits

Le Conseil en Gestion de Patrimoine s'inscrit totalement dans l'inter générationnel. Le patrimoine, c'est quelque chose de vivant, de mouvant qui concerne la chaîne des générations.

Dans un patrimoine, il y a bien souvent des éléments qui viennent des générations précédentes : des immeubles, des meubles, des bijoux, des liquidités, des souvenirs, etc...

Il y a aussi ce que l'on a été capable de gagner, de développer et de préserver. On en est le propriétaire mais aussi le dépositaire pour les générations futures.

Mais la famille, ce n'est pas toujours si simple. Tout le monde ne prend pas le même chemin. Certains réussissent leur vie professionnelle et ratent complètement leur vie personnelle ou l'inverse. Les tempéraments sont différents, des jalousies jaillissent, les familles se composent, se décomposent et se recomposent et il y a toujours le syndrome de la pièce rapportée qui « elle » est intéressée et que l'on craint.

Et puis on vit plus longtemps donc on hérite plus tard quand on est soi-même installé avec parfois des enfants qui galèrent.

Alors AN TI CI PEZ !

Ne passez pas à côté de la satisfaction de voir les effets positifs de votre générosité. Votre conseiller vous aidera à transmettre sans vous démunir et conserver ainsi votre indépendance.

Et si vous ne pouvez pas donner, préparez quand même votre succession en en parlant avec vos enfants. Votre conseiller pourra vous accompagner et faire le lien entre les uns et les autres.

Anticiper, c'est prévenir les conflits car de son vivant on peut tout organiser pour que chacun ait sa part et n'oubliez jamais l'adage : « *C'est une famille qui s'entend bien parce qu'ils n'ont pas encore hérité !* »

Les ennemis du patrimoine

En conclusion, un point doit toujours nous maintenir en alerte et nécessite un contact fréquent entre le client et son conseiller.

On peut avoir la meilleure volonté du monde et être de part et d'autre complètement transparents.

Le conseiller peut être un excellent professionnel et avoir fait une belle analyse et avoir protégé une judicieuse stratégie.

Les solutions et produits proposés et mis en place pour le client peuvent être les meilleurs du marché et les plus adaptés.

...Il n'en reste pas moins que si on ne reste pas vigilants tout cela n'aura peut être servi à rien.

La meilleure des stratégies peut s'avérer une catastrophe si on n'y prend garde!
En effet, il faut être vigilant sur ce que l'on peut nommer : Les ennemis du patrimoine.

Qui sont-ils et comment s'en prémunir ?

- Les marchés

La multiplicité des crises financières ou immobilières qui peuvent engendrer des pertes ou des moins-values si on ne les suit pas de près.

- Les impôts

Les changements permanents des règles fiscales qui remettent en question certains choix et la pression fiscale qui ne cesse d'augmenter.

- L'inflation

L'augmentation du coût de la vie qui pourrait d'une part entraîner une baisse du pouvoir d'achat mais aussi une dévalorisation des biens.

- La précipitation

Les décisions doivent être toujours murement réfléchies et prises sans pression aucune.

- Le stress

Il ne sert à rien de changer de stratégie sur un coup de tête ou après une crise d'angoisse. La stratégie mise en place est de nature structurelle. Elle peut s'adapter en fonction de la conjoncture ou d'un nouvel élément mais pas de décisions intempestives qui mettraient à mal tout le travail effectué.

- L'instabilité

La relation avec le conseiller doit s'inscrire dans la durée. Le conseiller doit être entouré d'une équipe qui connaît les dossiers et soit capable de prendre le relai en cas de besoin. Le client doit pouvoir s'appuyer sur des compétences stables, disponibles et de proximité. La confiance doit exister au début de la

relation et se conforter sur la durée. C'est la pérennité de cette relation qui permettra de bons résultats et de grandes satisfactions et ça c'est «fun»!

Patrick Levard

Ce qu'il faut retenir...

La gestion de patrimoine couvre-t-elle un univers ou plusieurs ? Bien sûr, il s'agit d'être présent sur différents fronts, distincts et complémentaires à la fois, qui font appel à des expertises variées. Le patrimoine ne peut pas se dessiner avec des contours précis pour la bonne et simple raison qu'il s'agit d'une matière vivante, évolutive ; cette évolution doit tenir compte non seulement de variables exogènes liées aux environnements civils, fiscaux ou financiers mais également de la situation personnelle de chacun, au plan familial, professionnel ou de la gestion de ses actifs. De tels événements peuvent venir ponctuer de façon importante la structure même du patrimoine et, surtout, les objectifs patrimoniaux des personnes, physiques ou morales. Tout l'art de la gestion de patrimoine consiste à trouver les bonnes solutions au bon moment pour répondre aux attentes du client patrimonial et, mieux encore, pouvoir anticiper ses exigences en lui faisant bénéficier d'opportunités sur le marché ; ces opportunités ne sont pas exclusivement de nature financière, travers dans lequel on peut tomber facilement. Non, les opportunités sont également de nature fiscale, juridique ou civile, voire sociale.

Le métier de Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant (CGPI) se trouve donc aux confins de ces différents univers, tel le coordonnateur de diverses expertises, pas toujours exercées par la même personne mais dont les effets servent une seule et même personne. Souvent mandaté par son client, le CGPI doit œuvrer en permanence pour optimiser les solutions proposées, ce qui passe par une individualisation des solutions, une faculté d'adaptation où l'originalité doit rimer avec efficacité pour que les expertises se transforment en performances....



Rudy Brunellière



François Finelle



Jean Roignant



Yann Galet

FB FINANCE

FB Finance est un cabinet indépendant de Conseil en gestion de patrimoine dont la vocation est d'organiser, développer, optimiser et accompagner le patrimoine de ses clients sur le long-terme.

Ecoute, indépendance et prudence sont les 3 piliers de sa réussite, véritable socle d'une relation solide avec chacun de ses clients, dans la proximité et la pérennité.

L'équipe pluridisciplinaire, présente essentiellement sur Aix en Provence et Lyon, associe expertise et expérience dans les domaines du Droit, de la Fiscalité, de la Finance et de l'Immobilier. Le CONSEIL est son cœur de métier et le véritable point de départ de la relation avec les clients. FB FINANCE intervient souvent en inter-professionnalité avec les autres conseils du client que sont les Experts-comptables, Avocats et Notaires.



accueil@fbfinance.fr

Aix en Provence :

04 42 21 08 45

Lyon : 04 78 36 31 19

www.fbfinance.fr

G CONSULT FINANCES

Présent depuis plus de 12 ans sur Tours et Paris, le cabinet G Consult Finances a créé une méthodologie d'approche globale du patrimoine qui fait sa force et justifie la satisfaction de ses clients.

De nombreux Notaires, Avocats et Expert-comptables recommandent très régulièrement à leurs clients de faire réaliser une étude patrimoniale complète par le cabinet.

Yann Galet et toute l'équipe du cabinet G Consult Finances profitent de l'occasion pour remercier l'ensemble de leurs clients pour leur confiance et sont heureux de les accompagner depuis toutes ces années et pour les décennies à venir...

Le cabinet G Consult Finances est certifié ISO 9001 v2008 et ISO 22222 pour l'ensemble de son travail.

contact@gconsult.fr

Tours : 02 47 61 97 75

Paris : 06 63 03 98 99

www.gconsult.fr



“

En gestion de patrimoine, la personnalisation est une source de résolution, pas une conséquence...

”

Dis-moi qui tu es, je te dirai quelle stratégie patrimoniale adopter ?

Vendre un produit en magasin, suivre une campagne de commercialisation de solutions clés en mains... Voilà tout ce que réfute le Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant qui s'intéresse avant tout au profil et au tempérament de son client. Ainsi, un mal avéré et évident de prime abord peut masquer tant de maux non encore exprimés ou non identifiés qu'il convient de faire une analyse en profondeur, tel le médecin qui cherchera la source des maux plutôt que de résoudre le mal en apparence... Et souvent de façon éphémère. La gestion de patrimoine rythme tellement la vie dans son ensemble, durant toutes ses phases et sous un angle juridique, financier ou fiscal qu'il faut se faire accompagner par un spécialiste doté d'une grande faculté d'écoute et d'analyse avant d'établir quelque préconisation que ce soit.

« *Tiens, ... encore un vendeur de produits d'assurance, ou de défiscalisation !* », telle est l'expression, assez fréquemment entendue, dès lors qu'un n^{ième} démarcheur vient de proposer ses services à un expert-comptable ou à un notaire, voire à un client directement... C'est surtout contre cette démarche que s'élevaient les Conseillers en Gestion de Patrimoine de la nouvelle génération qui affirment désormais, haut et fort : « *Nous ne sommes pas avant tout des vendeurs de produits* ».

Cela signifie déjà deux choses essentielles :

- Il existe donc, sur le marché, plusieurs catégories de CGP : Ceux qui doivent vendre et prescrire des produits afin que leur modèle économique soit viable et ceux qui veulent développer la dimension de conseil dans leur métier.
- Certains CGP ont donc déjà fait évoluer leur modèle économique pour mettre notamment en exergue la part d'honoraires dans leurs recettes, ce qui n'est pas encore, à ce jour, des plus courants.

La démarche des CGP de nouvelle génération est de se positionner principalement comme un accompagnateur du client et non comme un fournisseur de produits. A ce titre, il convient de se rappeler que le CGP —pour lequel il n'existe pas encore un statut qui engloberait l'intégralité de son expertise ou la transversalité de ses missions, et qui doit donc faire appel aux pratiques de plusieurs métiers — est, pour sa mission d'assureur par exemple, mandaté par le client. Ceci est profond de signification : cela signifie, en effet, qu'à tout moment, le CGP, en sa qualité de courtier dans notre exemple, doit trouver les meilleures solutions, au meilleur prix. Et donc, sans qu'il ait été besoin de signer un mandat en bonne et due forme, celui-ci existe bien de fait !

Le CGPI doit faire appel à plusieurs statuts et exercer plusieurs missions pour mener à bien son accompagnement envers son client !

Afin d'accomplir sa mission selon une telle approche, le CGP devra être extrêmement présent auprès de son client... Et bien peu d'acteurs sont à ce point présents et de façon aussi permanente. Par ailleurs, très peu d'intervenants peuvent se positionner comme des généralistes capables d'aborder tous les aspects de la gestion de patrimoine : civil, fiscal, financier, immobilier, prévoyance... ; la majorité sont des experts où spécialistes de quelques domaines.

Faisons une revue d'effectifs... :

- Le banquier, qui cherche à domicilier, avant tout, les revenus réguliers. Fait-il vraiment preuve de proximité et de fidélité dans l'accompagnement? Malheureusement non, du fait d'un *turn over* trop fréquent des conseillers de clientèle d'une part, et d'une politique axée sur les campagnes de vente de produits d'autre part. Et ce, quel que soit le profil de clientèle, pour son patrimoine privé, comme professionnel ;

- ...Et le banquier privé ? Peut-on véritablement parler d'accompagnement quand le client se trouve finalement quelque peu dépendant de la politique du siège, en France ou ailleurs, pour déterminer si le seuil à partir duquel le client est important doit être porté à 150 k€ de patrimoine financier ou bien 300k€, voire 1M€ ; à ce jeu là, un patrimoine, correctement suivi jusque-là, peut faire les frais d'une telle politique et devenir subitement un portefeuille en déshérence ou suivi de façon industrielle.

- Le notaire, compte tenu de son statut d'officier ministériel, est incontournable pour réaliser une transaction lorsque celle-ci doit être signifiée et authentifiée par un acte. Il est surtout un incontestable spécialiste en droit de la famille et peut être, à ce titre, amené à accompagner les familles dans le temps, de génération en génération, ce qui doit en faire un acteur de proximité.

Mais est-il, pour autant, présent en permanence ? Non, car ses fonctions et attributions l'amènent le plus souvent à n'intervenir que de façon discrétionnaire ou ponctuelle auprès des particuliers et, plus rarement, des entreprises. Par ailleurs, il n'est pas forcément compétent sur certains aspects patrimoniaux, comme les marchés financiers...

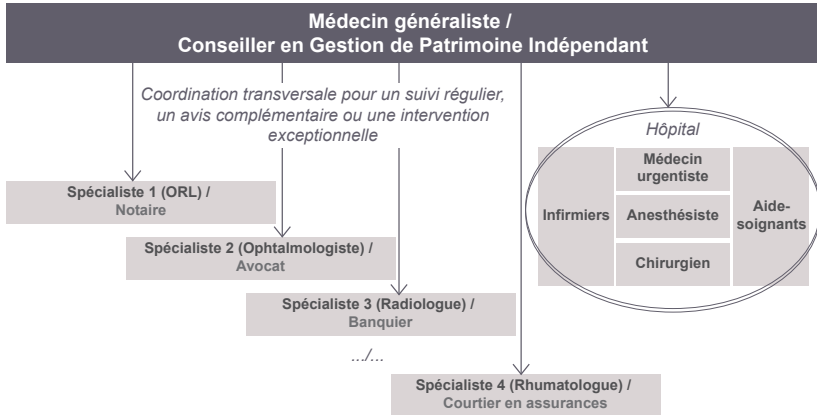
- L'avocat, également homme du droit, voit son action souvent plus restreinte encore, car il intervient fréquemment sur une sollicitation très précise du client, pour solutionner, voire plaider les cas qui lui sont soumis ; à ce titre, il lui est difficile de proposer une approche globale, qui semblerait hors de propos au client qui le sollicite. D'ailleurs, sa spécialisation même limite souvent sa capacité à aborder la gestion de patrimoine dans toutes ses composantes.

- Le consultant en organisation, qui n'intervient que pour des missions ponctuelles et spécialisées, ne pourra pas, de fait, se consacrer pleinement et durablement à un client identifié, son rôle et sa qualité consistant le plus souvent en un conseil isolé, souvent inspiré de ses tâches et missions antérieures, dont il peut faire valoir la transposition ou la transversalité.

- L'expert-comptable, homme du chiffre, est, par excellence, le conseil, voire le co-pilote des entreprises, surtout lorsqu'il s'agit de PME. Il intervient de façon récurrente auprès des entreprises qu'il conseille et qu'il accompagne; Il s'agit donc bel et bien d'un acteur de proximité dont la fréquence d'intervention est incontestablement permanente et nécessaire. Par contre, il ne disposera pas non plus d'une vision globale de la situation patrimoniale de ses clients, ne disposant que rarement de compétences juridiques approfondies sur le plan civil, en particulier pour ce qui concerne le droit de la famille, ou sur le plan financier, pour ce qui concerne la gestion et l'allocation d'actifs financiers.

Dans cette revue d'effectifs, qui balaie l'ensemble du spectre des conseils gravitant autour de l'entreprise ou du particulier, le CGP, dont le métier est encore méconnu, fait valoir une véritable compétence en tant que généraliste en organisation patrimoniale, d'une grande profondeur d'une part et d'une parfaite transversalité d'autre part. Mais n'est-ce pas là un peu prétentieux, que d'affirmer ainsi pouvoir tout faire et, finalement, prétendre se substituer à de nombreux acteurs, aussi compétents et professionnels les uns que les autres. Il ne s'agit évidemment pas d'endosser les expertises de divers corps de métiers mais bien de se positionner en tant que généraliste, au sein d'une équipe pluridisciplinaire au service du client.

**Le CGPI comme le coordonnateur des expertises
et catalyseur de la relation dans la durée**



Généraliste et coordinateur d'expertises et de compétences, certes, mais quel est le modèle économique de cette profession, en quoi se distingue-t-elle des autres ?

Il s'agit, finalement, « d'évoluer avec son temps » ; on ne peut plus, en effet, fonctionner comme jadis où l'épargne s'investissait selon une hiérarchie parfaitement établie, avec la priorité à l'immobilier, puis les livrets d'épargne et enfin l'assurance-vie... Non, les choses ont radicalement changé, avec l'arrivée d'internet notamment et peut-être, surtout, avec la volonté des clients d'être partie prenante dans les solutions qui leur sont proposées, d'en comprendre les mécanismes et de percevoir la valeur ajoutée du conseil qui leur est prodigué et du conseiller qui le dispense. Les consommateurs, si tant est que l'on puisse parler de consommateurs quand on parle

d'épargne (...Monsieur Keynes se retournerait dans sa tombe !), tendent à devenir des consomm'acteurs, maîtres de leur choix et de leurs décisions, libres également de pouvoir changer de

conseil en gestion de patrimoine ne leur convenait plus ou si leurs échanges n'étaient plus suffisamment efficaces... En ce sens, l'équation devient simple : pas de conseil, pas de valeur ajoutée, ... pas de pertinence commerciale !

Ce qui est désormais fondamental, c'est qu'un conseiller indépendant, non aféodé à une marque quelconque, mais guidé par la pertinence des conseils prodigués à ses clients, conserve tout son libre arbitre quant au choix des produits et à l'homogénéité

*L'arrivée d'internet a fait naître
la catégorie des consomm'acteurs,
qui participent à leur destinée
patrimoniale.*

de ceux-ci, pour les mettre au service d'une stratégie personnalisée et individualisée, pérenne et évolutive dans le temps. Pour ce faire, il faut aborder la situation avec un certain détachement envers les produits, non pas dans le sens où ceux-ci seraient de moindre importance pour le client, mais dans le sens où la motivation d'investissement ne doit en aucune manière être dictée par l'avantage que procure, au conseiller, le choix d'une solution plutôt qu'une autre.

Pour aller jusqu'au bout de cette démarche, deux conditions doivent être remplies simultanément :

- Être mandaté par son client, pour étudier et analyser sa situation patrimoniale selon une approche globale (juridique, fiscal, social, financier...) et pour en déduire une stratégie cohérente qui proposera le meilleur ensemble de solutions, à tout instant, en fonction des problèmes diagnostiqués et des objectifs recherchés, mais aussi en fonction de l'évolution de sa situation ou de facteurs exogènes,

- Être adéquatement rémunéré, en fonction de la pertinence des diagnostics, des stratégies correspondantes et des solutions mises en place et, plus globalement, de ce qui aura apporté une véritable valeur ajoutée pour le client. La forme de cette rémunération est l'honoraire par lequel, comme aiment à l'énoncer les juristes pour justifier le bien fondé d'un prix, la personne s'est directement « appauvrie » ; par ce fait, la transparence est absolue car le client sait ce qu'il a acquitté en paiement d'un ensemble de services, dont la rémunération du conseiller constitue une indispensable composante....

Le métier évolue. Les attentes et, surtout, les comportements des clients évoluent. Il faut donc s'adapter, adapter les méthodes et les outils. L'information est devenue la clé de voûte de la relation commerciale... et, dans « information », il y a « formation », ce qui signifie qu'il ne suffit plus de « convaincre que l'on sait à la place du client et qu'il doit nous faire confiance ». Il faut désormais « faire comprendre au client quelle solution sera mise en place et pourquoi ».

Cette nouvelle approche revêt plusieurs formes :

- La remise de documents rédigés détaillant les diagnostics et les stratégies patrimoniales, conformes aux termes des lettres de missions et aux attentes du client.

- La mise à disposition périodique et régulière d'informations concernant l'environnement, les produits achetés et leur comportement, les opportunités à saisir ou encore le suivi, dans le cadre d'abonnements de conseil.

- La transparence de l'information, qui paraît pourtant tellement naturelle,

mais qu'il a fallu imposer par une réglementation de plus en plus drastique afin de faire adopter un certain nombre de règles et de normes communes et respectées par tous ; il est pourtant bien établi, en ce domaine, que la transparence totale renforce la confiance, raccourcit les délais de décision et permet à chacun de s'approprier, au mieux, les enjeux de l'autre.

Une telle approche, qui peut revêtir plusieurs formes, conduit désormais à apporter, non pas une solution unique et souvent industrialisée à une problématique isolée, mais un ensemble de solutions constituant une stratégie patrimoniale globale homogène, spécifique et sur mesure, nourrie par une offre pléthorique et plurielle ; pour mettre en œuvre ces stratégies, ce sont les services qui font souvent la différence, services fréquemment présentés sous forme de « bouquets ». Les bouquets de services vont donc regrouper, de façon cohérente et harmonieuse, un panel de prestations proposées à certains segments de clientèle, lesquels y souscriront moyennant le paiement d'honoraires : missions spécifiques, abonnements, suivis.

Dans la pratique, on peut répertorier jusqu'à une quinzaine de prestations de services proposées par le Conseiller en Gestion de Patrimoine. Celles-ci concerneront, tant le suivi patrimonial global du groupe familial (veille fiscale, juridique...), que la communication (newsletter, réunions d'information,...), que certaines fonctionnalités (services de consultation par internet, aide à l'allocation d'actifs, agrégation de comptes, simulations,...), que la formation (des clients en direct, des entreprises au profit de leur personnel, de collaborateurs, de confrères,...), que l'accès, enfin, à des offres confidentielles (fonds datés à échéance, compensation d'achats-ventes sur certains fonds, produits immobiliers spécifiques...). Cette gamme étendue de prestations permettra de composer 3 à 5 bouquets de services, dont la valeur intrinsèque est clairement identifiée.

« ...une palette de services intégrés qui peut aller jusqu'au nombre de 15 ! »

Reste à savoir à quel prix facturer ces prestations car, le prix étant subjectif, négociable et librement établi, il peut être très éloigné (dans un sens ou un autre) de la plus-value effectivement apportée au client.... Il faut donc, pour être facturée avec justesse, que la valeur apportée soit mesurable et incontestable. En matière de conseil en gestion de patrimoine, la valeur se mesure par la performance, laquelle est issue de 3 paramètres :

- **La performance issue d'une réorganisation juridique ou civile**, telle que préconisée dans une stratégie patrimoniale ; il faut alors mesurer quels bénéfices, performances ou améliorations, la stratégie préconisée est susceptible d'apporter. Cette approche est très complexe, car fréquemment subjective, mais elle est absolument nécessaire pour bien évaluer la valeur ajoutée du conseil délivré.
- **La performance économique, financière, immobilière ou autre**,

facilement mesurable car établie à partir de données issues d'un ou plusieurs marchés, ce qui permet de calculer facilement la rentabilité d'un actif, ou son évolution entre deux dates.

- **La performance fiscale**, qui devra intégrer une actualisation des gains procurés, sur toute la durée considérée, ainsi qu'une analyse précise des interactions avec les autres composantes du contexte patrimonial, permettant ainsi d'évaluer la réelle pertinence de la stratégie proposée. L'unique recherche d'optimisation fiscale n'est en effet pas systématiquement judicieuse, au regard des enjeux d'une approche globale de la situation patrimoniale.

La conjugaison de ces trois paramètres doit permettre d'établir objectivement une performance patrimoniale globale, qui mesure l'apport, en terme de plus-value pour le client, de la prestation du CGP. Ainsi, la détermination du prix facturé devient plus objective, car quantifiable par le client.

Mais aucun modèle ne permettra jamais de mesurer les bénéfices humains qui peuvent résulter de la stratégie préconisée. Pourtant, il s'agit là d'un aspect qui revêt la plus grande importance au sein d'une majorité de situations patrimoniales. La grande proximité d'un CGP avec ses clients constitue alors, dans ce cas, un atout crucial pour mesurer et qualifier les enjeux avec pertinence et augmenter ainsi la satisfaction finale de ses clients et, partant, la justification d'un niveau de facturation.

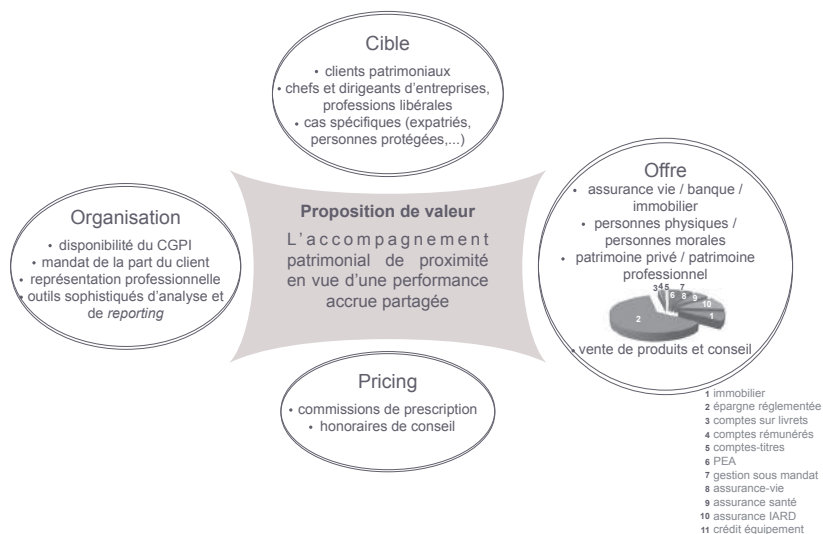
Il n'est donc pas forcément nécessaire de commercialiser des produits, pour créer de la performance au sein du patrimoine. On sait d'ailleurs parfaitement que la plus spectaculaire des performances peut être totalement effacée par telle ou telle considération familiale, juridique ou fiscale qui n'aurait pas été correctement prise en compte. La commercialisation de produits ne peut donc constituer la seule finalité de la prestation du CGP, ni sa seule source de rémunération.

D'ailleurs, lorsque le Conseiller doit analyser l'évolution de la gestion des actifs d'un client, il n'est pas rare qu'il doive, également, procéder à l'analyse d'actifs dont la gestion ne lui a pas été confiée, comme, par exemple, les avoirs domiciliés dans la banque du client, pour des raisons d'ancienneté de la relation, de dispersion des risques et de bonne entente (cordiale ou forcée) avec le banquier, ou bien encore les actifs de l'entreprise, souvent nombreux et divers, tant en terme de disponibilité, que de nature. Cette analyse transversale ne suppose pas, pour autant, moins d'efforts ni d'attention, au motif que la gestion de ces actifs n'a pas été confiée au Conseiller, bien au contraire. La facturation de cette prestation s'en trouve ainsi parfaitement justifiée.

Enfin, lorsque la prestation de conseil ne débouche pas sur la commercialisation de produits, une rémunération qui serait uniquement basée sur cette commercialisation serait alors perdue, ce qui reviendrait à considérer la prestation de conseil, délivrée en amont, comme exempte de toute valeur.

Pour assumer son rôle de coordinateur, le CGPI doit pouvoir décrire, de façon simple et compréhensible, quelle est la portée de son métier. Ainsi, il doit être en mesure de formuler sa proposition de valeur (en quoi ce métier se différencie-t-il véritablement ?) ainsi qu'un certain nombre de composantes adjacentes qui vont nourrir cette proposition de valeur, tels que les cibles de clientèle, la nature et la composition de l'offre en matière de produits et de services, l'organisation mise en place pour faire fonctionner le système et, enfin, le type de *pricing* pratiqué pour pérenniser la rentabilité du modèle, gage de tranquillité et de soulagement pour le client final.

Business model des CGPI



La démarche du CGP est donc complexe car elle fait référence à de nombreuses compétences, très diversifiées (juridiques, fiscales, financières, immobilières...), distinctes et complémentaires à la fois. Dès lors que l'on ne peut pas tout maîtriser en termes d'expertises, le CGP se positionnera donc fréquemment en coordinateur de compétences et d'expertises, parvenant même à réunir autour de lui un véritable *pool* d'expertises pluridisciplinaires, dans un réel échange interprofessionnel.

L'exercice même de la profession de CGP est devenu d'une grande complexité, compte tenu de la diversité des expertises et des compétences dont il doit faire preuve. Il est d'ailleurs de plus en plus encadré juridiquement et professionnellement, l'exercice de chacune de ses missions nécessitant des habilitations et des statuts distincts.

La myriade d'habilitations requise pour l'exercice de la profession est approximativement répertoriée sur le schéma ci-après :

***L'intermédiaire dispose de plusieurs compétences
et est habilité en différents domaines...***

Démarchage bancaire et financier (IOBSP)	Conseil en Investissements Financiers (CIF)	Compétence Juridique Appropriée (CJA)
Transactions financières (RTO)		
Prêt d'Argent		
Démarchage Immobilier (carte T)		
Présentation d'Assurances (ORIAS)		

Comment une personne seule peut-elle raisonnablement assumer toutes ces missions et endosser tous ces rôles à la fois ? C'est la raison pour laquelle le « CGP de nouvelle génération » doit adopter une approche de plus en plus entrepreneuriale du métier, afin de travailler, de plus en plus, en collaboration avec des équipes pluridisciplinaires, pour être en mesure de s'appuyer sur les différentes compétences et expertises nécessaires à un conseil patrimonial global de qualité.

*« il faut désormais admettre une
approche entrepreneuriale, .../...
pluridisciplinaire et transversale »*

Par ailleurs, les CGP sont soumis à une obligation de formation continue (validées par les organisations professionnelles) de 25 heures par an, dont le non-respect entraînerait la disqualification professionnelle. Cette contrainte est bien sûr un gage de performance pour le client, qui confie ses actifs et ses intérêts patrimoniaux à des personnes dont la qualité professionnelle est, de ce fait, régulièrement suivie et analysée, voire réorientée. A ce titre, la proximité des partenaires, fournisseurs et autres organismes spécialisés (juridique, finance, fiscalité, immobilier...) est précieuse, car ils sont souvent initiateurs des formations dispensées aux CGP.

Enfin, à chaque étape de la rencontre commerciale, le législateur a mis en place des contraintes qui peuvent parfois paraître lourdes mais qui sont autant d'opportunités

pour le Conseiller, que de tranquillité pour le client qui se sait dans un environnement normé et encadré. La chronologie de cette démarche peut être résumée par le schéma suivant :

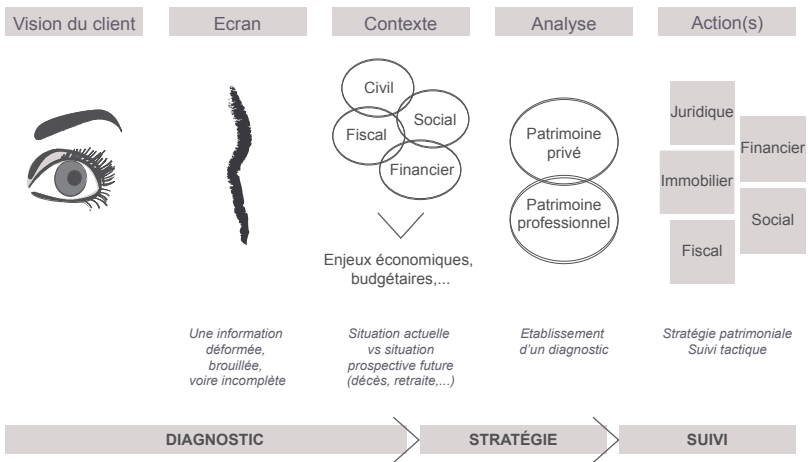
**Les 10 commandements du Conseil patrimonial,
en accord avec la réglementation !**

Séquences	Documents à produire
Se présenter	<ul style="list-style-type: none"> • carte de visite
Présenter sa méthode	<ul style="list-style-type: none"> • carte d'habilitation à la présentation des opérations d'assurance, démarchage bancaire, crédit,...
Définir les axes de réflexion et d'action	<ul style="list-style-type: none"> • lettre de première mise en relation, lettre de mission <ul style="list-style-type: none"> • barème d'honoraires
Connaître son client	<ul style="list-style-type: none"> • scoring client <ul style="list-style-type: none"> • diagnostic patrimonial • élaboration des préconisations motivées
Formuler un conseil	<ul style="list-style-type: none"> • production de pièces écrites quant au conseil prodigué
Prescrire une solution	<ul style="list-style-type: none"> • fiche comparative des solutions et produits proposés
S'assurer de la compréhension du client	<ul style="list-style-type: none"> • engagements écrits • dossier d'informations personnalisés
Argumenter un produit	<ul style="list-style-type: none"> • documentation commerciale • informations financières
Faire signer	<ul style="list-style-type: none"> • information pré contractuelle • documents anti blanchiment
Informar, suivre	<ul style="list-style-type: none"> • information contractuelle (Conditions générales, Note d'information et Conditions particulières) <ul style="list-style-type: none"> • relevé de situation , reporting

Face à tous ces enjeux et à ces défis, le CGP doit donc être bien armé pour, à la fois dispenser le conseil attendu par son client, raffermir la confiance que les clients portent en lui, respecter la réglementation et éviter toute mise en défaut, de conseil ou d'information.

Des méthodes et des comportements se font jour, synthétisant parfaitement ce qui vient d'être évoqué, avec une démarche simple et efficace.

Celle-ci peut se résumer selon le schéma ci-après :



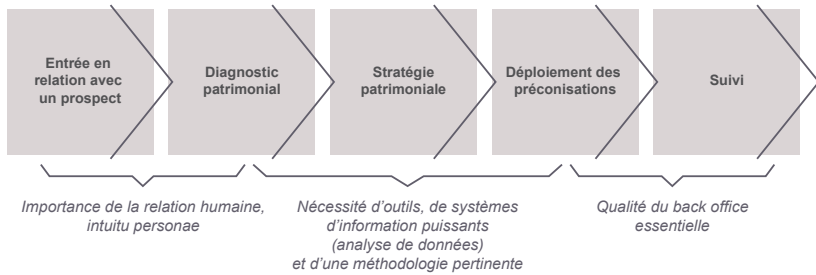
On constate que la démarche est quelque peu inversée par rapport à ce que l'on rencontre habituellement. Ce n'est plus la mise en adéquation d'un produit avec la situation patrimoniale d'un client qui est proposée ici (approche commerciale par excellence), où l'objectif consiste à vendre un produit grand public avec un habillage fallacieux de « sur-mesure ».

Il s'agit là d'un management de la relation client, où le diagnostic initial permet de déterminer la stratégie qu'il conviendra d'adopter, de mettre en œuvre et éventuellement d'aménager, tout au long d'une relation qui s'inscrit nécessairement dans la durée, compte tenu des évolutions inévitables de la situation du client, comme de son environnement.

L'association du client à cette démarche est permanente, ce qui lui permet de comprendre, à chaque instant, les motifs des stratégies et solutions préconisées, qu'il s'agisse de prestations de conseil ou de commercialisation de produits. Il ne s'agit d'ailleurs plus, dès lors, de commercialisation, mais d'exploitation d'outils et d'instruments, au service de la situation patrimoniale du client. Et la sélection finale du produit, une fois les caractéristiques intrinsèques définies, ne se fera plus que sur une différenciation purement commerciale : performance, fiabilité, sérieux, solvabilité, réactivité, prix, etc.

Dans une telle approche, on peut véritablement qualifier la relation commerciale de chaîne de valeur :

La chaîne de valeur de la relation commerciale...



Dans la partie Audit-diagnostic, le spectre d'analyse sera donc très large et devra aborder tous les aspects patrimoniaux. Il conviendra d'analyser de façon méthodique chacune des différentes composantes patrimoniales : Civiles et familiales, professionnelles, patrimoniales, budgétaires et fiscales, prévoyance. En effet, les imbrications multiples de ces composantes d'une situation patrimoniale, rendent indispensable cette approche, dans la démarche d'audit-diagnostic, selon une approche globale. A ce niveau-là, inutile de préciser qu'il ne s'agit plus du tout d'un simple *scoring* client au sens analyse de risque... pour le distributeur de placements financiers !

Composantes du diagnostic

Situation civile et juridique :
régimes matrimoniaux, donations, testaments,...

Patrimoine privé et professionnel : analyse juridique,
économique, sociale, degré de risque,...

Analyse budgétaire :
revenus, retraite, fiscalité

Analyse prévoyance :
décès, divorce

Par conséquent, Diagnostic et Stratégies patrimoniales ne devront jamais conduire à enfermer les clients dans des « cases », pour leur appliquer des « solutions recettes », dès lors que la vente de produits n'est pas l'objectif premier. En effet, chaque client est un cas particulier, unique, non duplicable ni industrialisable, dès lors que l'on considère sa situation patrimoniale dans toute sa globale complexité. Tout au contraire, la mission et l'engagement du CGP consistent à apporter une réelle valeur ajoutée à son client, bien au-delà de simples considérations commerciales.

Il devra, en premier lieu, réaliser un diagnostic complet de la situation patrimoniale du groupe familial, afin de mettre en lumière l'ensemble des problématiques qu'elle recèle. La méthodologie adoptée permettra d'établir une hiérarchisation des problématiques et des constats, fournissant ainsi au client, un regard, à la fois **global et transversal**, de sa situation patrimoniale. Cette première étape est déjà, en elle-même, génératrice de valeur ajoutée, dans la mesure où l'audit global permet au client de prendre un véritable recul, par rapport à la vision qu'il avait de sa situation et de ses objectifs.

Dès lors que les problématiques ont été correctement identifiées et posées, l'élaboration de la stratégie apporte une réponse particulièrement efficace et homogène, aux problématiques identifiées par le diagnostic, ce qui permet au client de reconsidérer ses objectifs en les inscrivant dans la globalité de sa situation patrimoniale présente et future. Les bénéfices qu'il tire de cette approche sont incontestables, dans la mesure où les problématiques sont écartées avant même qu'elles ne produisent d'effets potentiellement dévastateurs.

« Attention, un constat, du type « j'ai mal à mes impôts », peut masquer de plus grandes difficultés, beaucoup plus structurantes et impactantes ! »

En d'autres termes et pour terminer avec une analogie médicale ; le vrai CGP ne se limitera pas à guérir un mal déjà identifié, mais viendra plutôt, grâce à une auscultation globale, établir un diagnostic généralisé, permettant de révéler les causes du mal identifié, voire de révéler des maux non identifiés, et d'établir des ordonnances pour les endiguer afin de les résorber définitivement, sans se contenter de simplement traiter les symptômes.

« J'ai mal au genou...! »

Chez le médecin, non CGP

«Bien, je vais ausculter
votre genou...»



«Je vous prescris massage, bandage,
pommade... et dans 10 jours, il n'y paraîtra
plus !»

Chez le médecin, CGP

«Bien, dites-moi d'abord qui vous êtes,
quels sont vos loisirs, votre degré de
stress, et allongez-vous pour que je
puisse vous examiner, prendre votre
tension, écouter vos poumons et votre
cœur, voir vos réflexes...»



«Certes, je comprends mieux votre mal au
genou qui, en fait, est la résultante d'une
mauvaise posture qui influe sur le dos,...
et est compensé au niveau des genoux ;
mais surtout il me semble que vous avez
un souffle au cœur qui apparemment est
passé totalement inaperçu jusqu'à ce
jour!...»






«On va donc faire tout le nécessaire par
rapport à votre problème cardiaque qui me
semble très sérieux.

Concernant votre genou, 2 solutions :

- traitement court, efficace...mais le mal
reviendra régulièrement...
- ou le traitement long, efficace
structurellement et votre mal sera endigué
à jamais.»

« J'ai mal à mes impôts...! »

Chez le médecin, non CGP	Chez le médecin, CGP
<p data-bbox="250 411 452 432">«J'ai ce qu'il vous faut...»</p>  <p data-bbox="183 592 519 635">«Une défisc immobilière et il n'y paraîtra plus !»</p>	<p data-bbox="598 400 934 507">«Bien, dites-moi d'abord qui vous êtes, comment se compose votre famille, quel est votre régime matrimonial, quel est votre job et de quel patrimoine disposez-vous déjà...»</p>  <p data-bbox="598 576 934 794">«Oui, vous payez trop d'impôts, c'est incontestable, mais votre régime matrimonial actuel est inadapté; tenant compte de votre contexte familial recomposé et de l'écart d'âge avec votre conjoint. En cas de décès de votre part, votre famille sera dans une situation très difficile non seulement financièrement mais surtout au regard de la préservation de l'entente familiale...»</p>  <p data-bbox="647 868 889 888">Donc nous avons 2 solutions:</p> <ul data-bbox="598 890 934 1262" style="list-style-type: none"><li data-bbox="598 890 934 997">• Une solution courte et immédiate par des investissements dans des produits défiscalisants qui ne résoudra pas votre problème principal de préservation du consensus familial,<li data-bbox="598 999 934 1262">• Une réflexion globale qui nous amènera à un aménagement de votre régime matrimonial, une modification de vos statuts de société, la rédaction d'un testament, une réorganisation patrimoniale de vos sources de revenus et de vos actifs, le tout permettant non seulement de diminuer votre fiscalité, mais aussi d'assurer à votre conjoint une forte protection, tout en évitant des situations inextricables en cas de décès ou de divorce! <p data-bbox="598 1264 934 1348">Nous vous proposerons aussi une défiscalisation, mais en parfaite cohérence avec la stratégie définie ci-dessus.»</p>

Le CGP ne cherche plus, avant tout, à maximiser les leviers d'enrichissement des actifs patrimoniaux, mais il cherche principalement à :

- **Mettre en évidence les problématiques** d'une situation patrimoniale donnée, grâce à ses compétences de généraliste, qui lui permettent d'avoir une vision globale de toutes les composantes du patrimoine.

- **Apporter à ces problèmes une ou des solutions**, au travers de stratégies cohérentes, au regard de toutes les composantes patrimoniales du groupe familial et de leurs interactions.

- **Assurer un suivi** de la mise en place de ces stratégies pour les adapter en permanence aux diverses évolutions, tant de la vie du groupe familial, que de celles du contexte économique et législatif.

En synthèse, le CGP optimisera le mode de fonctionnement de toutes les composantes patrimoniales de la situation de son client pour, en permanence, créer de la valeur future, dans un contexte le plus sécurisé possible, tout d'abord pour subvenir aux besoins propres de son client mais aussi pour transmettre à ses proches dans les meilleures conditions.

Et donc, avant toute chose, « *dis-moi qui tu es, ... je te dirai quelle stratégie patrimoniale adopter ?* »

François Finelle et Yann Galet

Ce qu'il faut retenir...

Une chose est certaine, tous les CGPI de la place n'agissent pas de la même façon face à une situation client ; il s'agit ici de démontrer comment un CGPI, empreint de la démarche de conseil peut être suffisamment curieux pour s'intéresser non pas aux maux faciaux du patrimoine, si évidents que n'importe qui peut apporter une solution curative à court terme, mais plutôt aux maux invisibles, sous-jacents et parfois malins. En effet, un mal visible et apparent masque souvent des difficultés plus profondes, inhérentes notamment à la structure même du patrimoine ; ainsi, un remède fiscal pourra être satisfaisant à court terme car ayant provoqué quelques avantages ou effet de levier sur une performance mais il peut aussi n'être

qu'une solution superflue, ne permettant pas de guérir de façon curative un mal profond. A l'instar du médecin généraliste qui, à la fois, saura établir un diagnostic en ayant tenu compte d'indicateurs physiques, mécaniques ou psychologiques, le CGPI saura également tenir compte des impératifs de nature familiale, professionnelle ou financière avant de prodiguer quelque solution que ce soit.

L'appât du gain immédiat ne sera donc pas le moteur principal du CGPI lors de son raisonnement, conscient du fait qu'un client patrimonial s'accompagne sur la durée, voire permet de toucher les générations futures car le patrimoine n'est plus limité à une génération, il est devenu transgénérationnel et il doit conserver sa valeur dans le temps. Le CGPI est là pour valoriser dans le temps un capital ou constituer des revenus additionnels ou encore ne pas hypothéquer les acquis, durement constitués au fil des générations ; certes, la performance financière sera recherchée, mais les impacts fiscaux, les conséquences ou les catalyseurs juridiques ou fiscaux et encore la dimension sociale ne seront pas omis de la réflexion.

A ce titre là, le CGPI a un rôle, une mission qui s'opère de façon transversale et qui permet à chacun de mieux anticiper au vu des événements et autres variables qui peuvent impacter l'évolution ou la valorisation du patrimoine. Avant toute chose, c'est la parfaite connaissance du client, de ses acquis patrimoniaux, de ses objectifs et des moyens qu'il est capable de mobiliser que s'attachera à appréhender le CGPI, avant toute préconisation.



Dominique Payen

OPTI FINANCE

Opti Finance, cabinet indépendant en gestion de patrimoine, est implanté au Mans depuis 1990.

20 ans de croissance régulière placent aujourd'hui Opti Finance au 2ème rang des cabinets français en gestion de patrimoine tout en restant une structure à taille humaine.

Dominique Payen, Président, est entouré de 16 conseillers patrimoniaux polyvalents avec des compétences spécifiques, et 17 collaboratrices.

Leurs objectifs : analyser vos besoins, répondre à vos prérogatives et vous proposer une stratégie d'investissement personnalisée et durable.

Avec Opti Finance, une gestion de patrimoine à votre image!

dominique.payen@optifinance.net

02 43 23 51 00

www.optifinance.net



“

*Seul, la mission de CGPI est impossible...;
à plusieurs, elle est complexe, mais le
résultat est tellement pertinent !*

”

Quand inter professionnalité rime avec efficacité

L'univers est vaste, sans limite, ...à l'instar de la gestion de patrimoine qui fait appel à de multiples notions, dans des environnements sans cesse modifiés ; mais, justement, en ce domaine, les notions ne suffisent pas et il faut acquérir des expertises très élaborées pour répondre aux attentes des clients patrimoniaux. En effet, les personnes, physiques ou morales, expriment souvent des objectifs si différents et parfois si complexes qu'ils nécessitent la mobilisation de ressources qu'il est difficile de concentrer sur une seule personne. La conjugaison d'expertises devient alors une nécessité et, au-delà d'une nécessité, c'est devenu l'une des spécificités du Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant...

L'interprofessionnalité, tout le monde en parle... peu la pratiquent ; pourquoi ? et comment la pratiquer ?

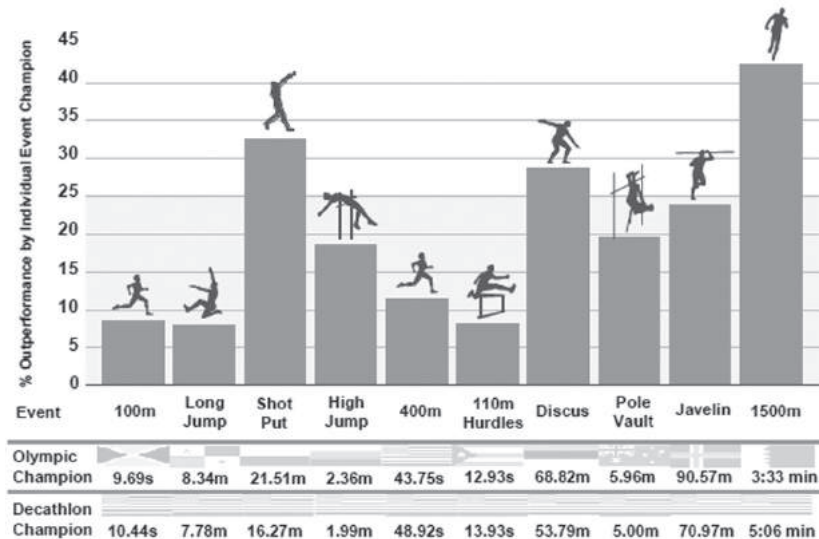
En effet, rassembler les expertises de plusieurs professionnels autour d'une personne, un particulier ou une entreprise, cela semble une évidence au vu de la complexité des métiers à accomplir et des missions à mener pour conseiller une personne, morale ou physique, au mieux de ses intérêts, de nature juridique ou civile, de nature financière, de nature sociale ou encore de nature fiscale. Nul ne peut prétendre être au maximum des connaissances dans tous ces domaines conjugués. D'ailleurs, il n'y a pas que dans l'univers de la gestion de patrimoine que cela se déroule ainsi : le chef d'orchestre qui dirige un ensemble de musiciens est-il plus expert que chacun de ses solistes ? Sûrement pas et il n'a aucunement cette prétention. Le maître d'œuvre peut-il se substituer à l'architecte, au métreur, au maçon, au couvreur et à l'électricien...sûrement pas non plus mais il saura coordonner tous ces corps de métier afin d'optimiser leur travail, tant dans l'exécution des tâches que dans l'optimisation du temps de travail et la juste exploitation des compétences pour tenir les délais. Le chirurgien peut-il prétendre agir sans le médecin généraliste, sans l'anesthésiste, sans l'infirmière...et les exemples sont encore nombreux, à terminer par le sport où, dans une équipe, le capitaine ne peut pas être à la fois défenseur et attaquant et il saura sublimer ses joueurs pour que l'ensemble joue en parfaite harmonie et pour que l'entité dans son ensemble soit bien plus performante que la somme des entités, des

individualités.

La dernière illustration que l'on pourrait retenir et qui décrit des écarts de performances tangibles est du ressort de l'athlétisme, avec l'exemple du décathlon; en effet, quel sportif peut être considéré comme plus complet que le décathlonien, quelle performance accomplie, quel talent déployé...certes, mais tout champion olympique qu'il fut à Londres en 2012, Ashton Eaton (USA) reste tout de même très en deçà des performances des champions olympiques de chacune des disciplines qui constituent le décathlon ; en moyenne, sa performance est de -17% par rapport aux champions de chacune des disciplines.

« le chef d'orchestre qui dirige tous ses solistes est-il plus expert que chacun d'entre eux ? Sûrement pas, mais c'est celui qui aura la plus grande capacité à fédérer et coordonner l'ensemble... »

Les spécialistes surperforment les généralistes



Source : BBC, jeux olympiques de Pékin 2008, athlétisme homme

En gestion de patrimoine et en conseil aux personnes physiques ou morales, le sujet est à peu près identique ; nombre d'acteurs gravitent autour des «clients patrimoniaux», chacun avec sa ou ses spécificités. Il faut un maître d'œuvre, un coordonateur pour harmoniser la partition d'ensemble.

Créer une synergie de compétences entre des professionnels issus d'activités différentes dans un objectif commun, c'est tout simplement répondre ou plus exactement anticiper les besoins d'un client.

« L'inter professionnalité oblige toutefois à « un brin de dissonance » ce qui pousse à l'ouverture d'esprit »

L'interprofessionnalité oblige toutefois à admettre « un brin de dissonance », ce qui pousse ces professionnels à l'ouverture d'esprit et à la curiosité nécessaire pour travailler avec l'autre.

Lors de l'exercice de l'activité de Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant, les rencontres se nouent avec les différents conseils entourant un client, existant ou futur : les avocats,

les assureurs, les banquiers, les experts comptables et les notaires raisonnent de la même façon, dans le but d'un intérêt accru du client. Mais comment coordonner les compétences pour que la conjugaison d'expertises ne soit pas synonyme avec pléthore de conseils qui n'aboutissent à rien?

Qui peut jouer ce rôle, qui emporte légitimité pour le faire ? Assurément, il faudra déléguer cette tâche à quelqu'un qui est capable de suivre dans le temps son client, de l'accompagner et de comprendre les aspects transversaux de ses préoccupations. Ainsi, ceux qui interviennent de façon ponctuelle et sporadique ne pourront pas assumer ce rôle, cette mission.

Exit donc les avocats ou notaires ou encore les courtiers en prêts qui, au-delà de leurs compétences réelles, sont des Hommes de dossier et traitent une affaire ponctuelle...

Le CGPI apparaît en tant que chef d'orchestre de la relation inter professionnelle



Les courtiers en assurance, quant à eux, auront une vision trop étriquée du marché et des compétences trop concentrées pour avoir cette profondeur de champ nécessaire et suffisante à l'accompagnement transversal du client patrimonial.

Les banquiers pourraient (devraient ?) pouvoir jouer un tel rôle transversal mais leur mode de fonctionnement fait que la pérennité d'un chargé d'affaires excède rarement plus de deux ans... nonobstant le fait que les offres bancaires sont par trop typées et, en aucun cas, proposées en fonction de leur qualité mais prioritairement par le fait qu'elles soient « en catalogue » ou non !

Il reste donc deux catégories d'acteurs capables de jouer ce rôle, à savoir l'expert comptable, véritable co-pilote de l'entreprise et le CGPI (Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant). L'expert comptable, de par son champ d'expertise et de compétences, est parfaitement configuré pour répondre aux attentes de l'entreprise, de la personne morale et pour traiter du patrimoine professionnel... mais l'est-il, actuellement en tout cas, pour traiter du patrimoine privé du chef ou du dirigeant de l'entreprise ?

L'expert comptable et le CGPI sont les deux seules professions qui accompagnent leur client en permanence... et non pas de façon ponctuelle.

A priori, pas encore, bien qu'une récente ordonnance leur permet d'aménager leurs statuts pour intervenir en ce domaine. Comment y procéderont-ils ? soit par l'intégration d'une ressource spécifique, en interne, soit par contrat de prestations de services avec des acteurs adjacents, parmi lesquels les CGPI.

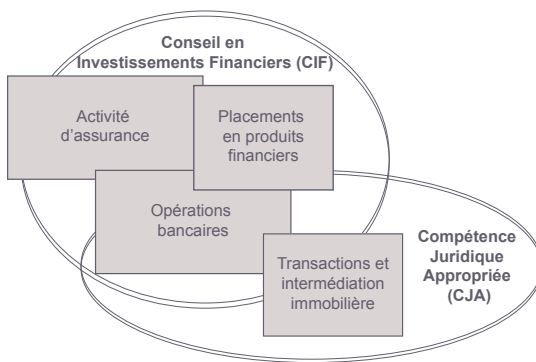
Pourquoi les CGPI seraient-ils donc les mieux placés pour intervenir en transversalité et en coordination des autres corps de métier, en vue d'un équipement optimal en conseil et gestion du patrimoine, privé ou professionnel ?

Plusieurs raisons à cela... :

- Le champ d'investigation relève tant du patrimoine privé que du patrimoine professionnel,
- Les clients patrimoniaux sont tant des personnes physiques que des personnes morales, avec une étroite relation entre ces deux catégories, les clients à fort potentiel à titre privé le tirant souvent de leur activité professionnelle, actuelle ou passée,
- Leur métier requiert des connaissances trapues en divers domaines, balayant le champ juridique et civil, le domaine financier, la dimension fiscale des solutions proposées et leur impact social,
- Vu sous un autre angle, le CGPI est capable de prester en différents domaines pour explorer les aspects familiaux, professionnels et patrimoniaux d'une personne,
- Les habilitations professionnelles et les différents statuts règlementés sont de nature diverse, telle l'habilitation à la présentation des opérations d'assurance

(déclaration à l'ORIAS), le démarchage financier et bancaire (traduit désormais par le statut d'IOBSP), la possibilité d'effectuer des transactions immobilières (sanctionnée par l'obtention de la carte T), ces divers champs d'investigation étant catalysés par le statut de CIF (Conseil en Investissements Financiers) d'une part et une compétence particulière, la CJA (Compétence Juridique Appropriée) d'autre part.

***L'intermédiaire dispose de plusieurs compétences
et est habilité en différents domaines...***



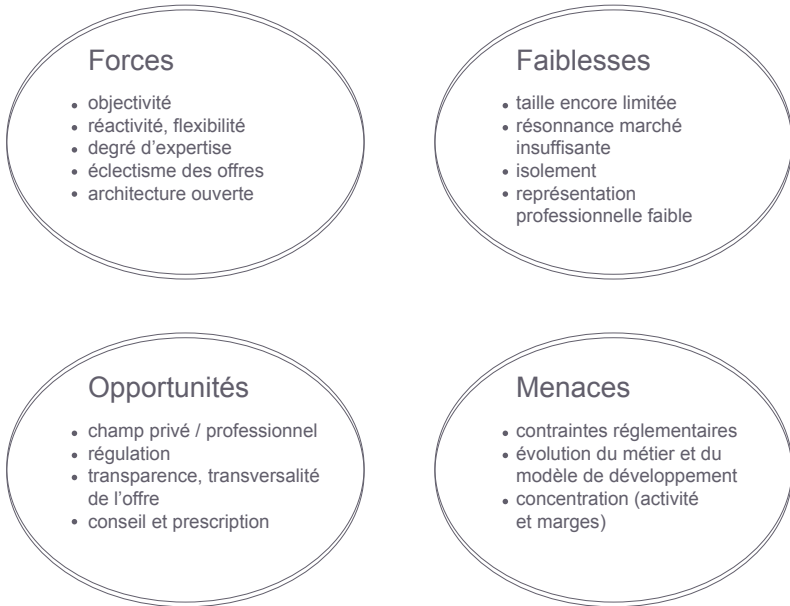
- Le CGPI a également pour lui d'agir en parfaite neutralité, n'étant mandaté par aucun fournisseur mais exclusivement par son client pour trouver les meilleures solutions sur la place; cette démarche le pousse dans l'excellence et dans la sélection aigüe de produits et supports, afin de toujours proposer les solutions les plus pertinentes,

- Enfin, le CGPI est parfaitement configuré pour assumer un rôle transversal au-delà de sa dualité d'intervention, sous la forme de conseils (rémunérés aux honoraires) et de prescription de contrats (rémunérée sous forme de commissions),

- Pour accomplir cette mission et demeurer au niveau d'expertise requis par un marché complexe et en évolution permanente, le CGPI doit, pour conserver ses habilitations et autres statuts, se former de façon permanente, à raison de 25 heures par an....

Pour ces différentes raisons, et la première d'entre elles étant la persistance de la présence, la proximité et l'accompagnement sur des sujets aux enjeux partagés, le CGPI dispose de qualités et compétences pour assumer ce rôle complexe de coordinateur de compétences entre les divers experts de la place.

SWOT analyse du marché



Sur cette mire, dite analyse SWOT (Strengths / Forces, Weakness / Faiblesses, Opportunities / Opportunités et Threats / Menaces), on voit que le marché des CGPI a beaucoup de perspectives positives, la première d'entre elle étant probablement celle de pouvoir se déployer sur le segment des chefs et dirigeants d'entreprise, très demandeurs de services et d'accompagnement patrimonial. Or, les CGPI sont habituellement et naturellement présents auprès d'eux pour leur patrimoine privé mais encore trop marginalement sur la partie qui concerne leur patrimoine professionnel. Cette passerelle ne peut s'organiser qu'avec le concours d'autres experts proches de l'entreprise, au premier rang desquels l'expert comptable. Expert comptable et expert patrimonial ont des points en commun très forts et peuvent ancrer des relations profondes et durables, avec l'entreprise et son dirigeant comme pivot. En effet, dans le tissu économique local, les petites entreprises ou ETI (Entreprises de Tailles Intermédiaires) se taillent la part du lion et, à ce niveau là, il y a une véritable confusion entre le patrimoine privé et le patrimoine professionnel, parfois d'ailleurs à tort. C'est à ce niveau là que toute la profondeur des services et l'expertise conjuguée des deux métiers prendra tout son sens.

Dans un environnement juridique et financier de plus en plus complexe, les clients,

particuliers ou entreprises, souhaitent un accompagnement global en matière de conseil, un apport transversal qui balaiera toutes les facettes de la gestion ou de l'optimisation du patrimoine, celui-ci pouvant être perçu sous un angle financier

« Dans un environnement juridique et financier de plus en plus complexe, les clients souhaitent un accompagnement global en matière de conseil »

(au sens « valorisation du patrimoine »), sous un angle civil (au sens organisation juridique du patrimoine), sous un angle fiscal (au sens diminution des flux de sortie ou de la pression fiscale qui peut souvent annihiler tous les efforts pratiqués dans les autres domaines) ou encore vu sous un angle social (au sens protection des

personnes). On le voit, l'approche patrimoniale est multi-facettes !

Pour ces raisons, l'interprofessionnalité connaît un développement important dans le monde de l'ingénierie patrimoniale.

La pérennité de ces échanges de compétences nécessite pourtant la mise en place de plusieurs éléments :

- Rédaction d'une convention définissant le périmètre d'intervention de chacun,
- Lettres de mission de chaque professionnel ;
- Reporting entre les équipes ;
- Coordination des solutions apportées par chacun.

Ce travail en équipe permet une consolidation des expériences, une sécurisation du risque et le respect de nos devoirs de conseils respectifs.

Le Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant assume donc bien souvent, naturellement, ce rôle d'organisateur, essentiel au bon fonctionnement de l'ensemble de l'édifice et doit veiller au respect réciproque entre les différents partenaires.

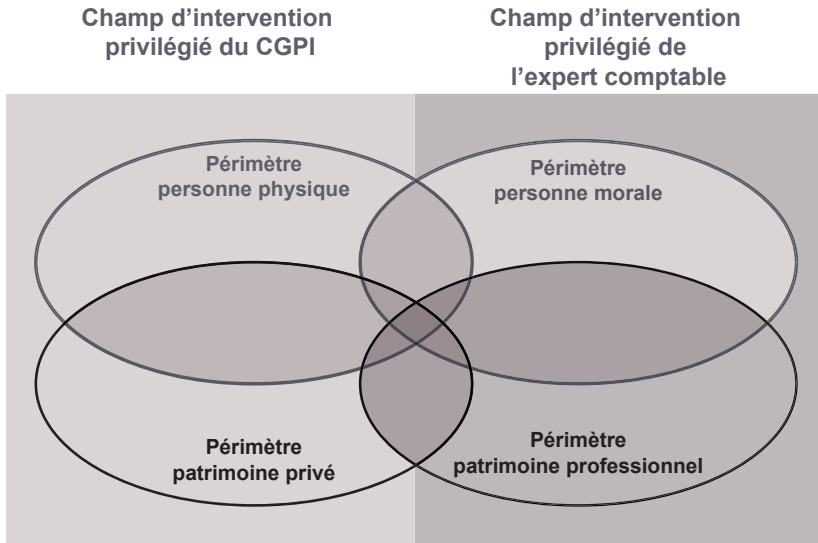
Deux partenaires semblent encore mieux positionnés que les autres pour «jouer» l'inter professionnalité ; il s'agit bien évidemment du Notaire pour la relation avec des personnes physiques et de l'Expert comptable pour la relation avec la personne morale.

Avec le notaire, la relation est toutefois quelque peu biaisée, par le statut d'officier ministériel endossé par le notaire et par son intervention ponctuelle, afin de rédiger des actes à caractère officiel ; ceux avec qui une relation durable et efficace peut s'instaurer sont ceux qui interviennent déjà de façon transversale et permanente auprès des personnes physiques...

L'exemple de l'interprofessionnalité au sens complétude de l'offre et des interventions s'illustre donc encore davantage avec l'expert comptable.

Dans cette relation avec l'expert comptable, les champs d'intervention sont à la fois

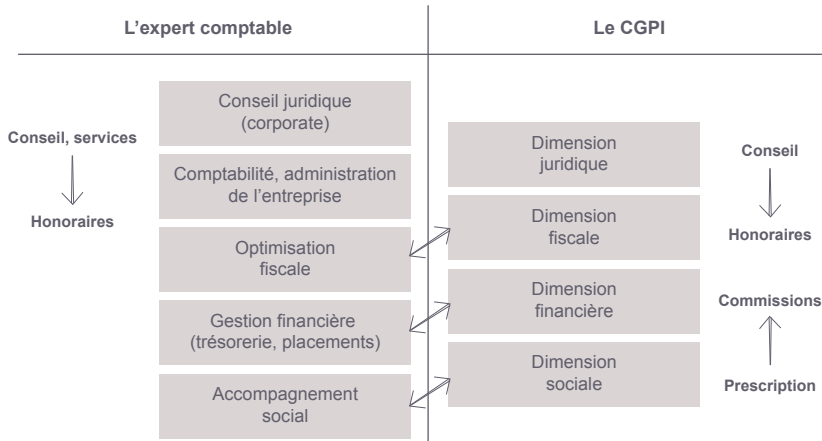
naturellement et historiquement séparés ou distincts et recouvrent également des pans importants où les deux professionnels se retrouvent et peuvent véritablement partager des points de vue et faire valoir des expertises complémentaires.



On le voit sur ce schéma, les domaines d'intervention viennent se compléter harmonieusement, étant entendu que le client « entreprise-particulier » ne sait guère établir de frontières entre ces domaines....

Le schéma ci-dessous présente les missions principales exercées par chacun en son domaine de prédilection et apparaissent alors naturellement les quelques passerelles à établir, notamment dans les domaines de nature fiscale, financière ou sociale.

Des champs d'intervention concordants...



Même si les autres missions ne nécessitent pas forcément de passerelles entre les experts intervenants, elles doivent être connues mutuellement afin de mieux orienter son propre conseil.

Quelques exemples...

- Selon la nature de l'intervention...

- En matière sociale, il sera notamment fondamental que les experts coordonnent leurs actions afin que le choix du statut du dirigeant soit dicté à la fois par des raisons liées aux enjeux concernant l'entreprise en tant que personne morale mais aussi par les impacts sur la vie personnelle de ce même dirigeant qui devra protéger son conjoint, ses enfants et ainsi déployer un régime de prévoyance ad hoc.

- Il en sera de même, toujours dans cet environnement social, pour ses revenus futurs de retraite, enjeu pour lequel l'intervention à titre privé est indissociable de l'intervention à titre professionnel et dans le cadre de l'entreprise ; doit-on privilégier les revenus salariaux qui vont générer des revenus différés de par les cotisations retraite ou bien doit-on plutôt privilégier des revenus d'autre nature, tels que les dividendes ou les revenus de gérance, moins chargés mais tout aussi taxés désormais, qui ne procureront pas de revenus différés par les

régimes obligatoires mais qui laisseraient davantage de loisir à se constituer une solution personnalisée, adaptée.

- Toujours en matière sociale et tutoyant la matière financière, il sera fondamental également de bien protéger l'entreprise et la pérennité de son activité par la mise en place de contrats entre associés qui éviteraient ainsi l'ingérence d'héritiers incompetents, à la suite du décès d'un des associés. Dans la même veine, les contrats homme clé permettront de gérer la disparition d'une personne pivot de l'entreprise (au sens managérial, stratégique, ingénierie,...) comme une perte d'exploitation avec la mise en place de ressources de remplacement.

- En matière financière, on pense spontanément à la gestion de trésorerie de l'entreprise qui fait appel à des notions d'expert si l'on veut « sortir du lot » et proposer des vecteurs d'investissement originaux et, surtout, efficaces ; le CGPI, parfaitement au fait de ces solutions, peut mettre alors à profit son expertise pour le compte de la personne morale....

- Toujours en matière financière, des montages habiles permettent d'optimiser encore la gestion des comptes courants d'associés, ce qui réconcilie les enjeux et impacts de l'entreprise et de la personne physique, par ailleurs dirigeante de cette même entreprise.

- En matière juridique, il sera également opportun de trouver la bonne solution qui permettrait de protéger les intérêts convergents de l'entreprise et de la personne physique, notamment en séparant la propriété du pouvoir; ceci peut se faire jour via le déploiement de SCI qui permettrait au chef d'entreprise de rester propriétaire des murs et ainsi percevoir des loyers, tout en ayant peu à peu « lâcher » les rênes de l'entreprise au sens activité du terme.

On le voit ici, aucune de ces stratégies ou aucun de ces plans tactiques ne pourrait raisonnablement être mis en place sans le concours et les efforts conjugués de plusieurs experts qui interviendraient soit pour concevoir le montage, soit pour l'exécution des solutions, soit pour leur parfaite coordination et leur fluidité ou encore pour leur bon suivi dans le temps; ici, le trio expert comptable – notaire – CGPI semble incontournable.

« ...aucune de ces stratégies ne saurait être mise en place sans le concours et les efforts conjugués de plusieurs experts... »

- **Selon le cycle de vie de l'entreprise...**

- En phase de création : lors de la création de l'entreprise, des experts devront conjuguer leurs compétences pour établir au mieux un statut social pour le dirigeant, pour assurer des revenus de substitution en cas de défaillance de la personne clé ou encore pour s'assurer que l'entreprise se met en configuration idéale pour son futur développement (pertes d'exploitation, matérielles ou humaines, protection et motivation du personnel, adéquation entre le budget alloué au respect des obligations sociales et des enjeux).

- En phase de développement et donc de création de valeur, l'entreprise devra s'attacher à mieux orienter son organisation vers la pérennité, en jouant davantage sur la motivation du personnel (retraite collective sur complémentaire, épargne salariale,...), sur le renforcement de la structure (pactes d'associés, création de SCI ou de holding) et la bonne structuration de la rémunération du dirigeant,...

- En phase de cession-transmission, qui suppose une étape de préparation robuste. En effet, en terme de transmission, il convient de sensibiliser les différents professionnels qui entourent le client au fait qu'elle doit se préparer plusieurs années auparavant afin d'optimiser les aspects juridiques, prévoyance, financiers et immobiliers. Les solutions déployées viseront plutôt à s'attacher à la séparation du pouvoir de la propriété au sein de l'entreprise ou bien encore aux garanties en termes de passif social ou de parfaite suite économique....

Là encore, s'il en était besoin, on comprend qu'aucune solution ne pourra se faire jour de façon efficace sans les apports croisés d'expertises, au profit de l'entreprise.

En matière d'inter professionnalité, il n'y a cependant pas que les experts comptables ou les entreprises,...la matrice ci-après résume et synthétise les segments de marché qui peuvent se faire jour deux à deux et les diverses catégories de solutions qui pourraient être exposées.

Une démarche active basée sur l'interprofessionnalité répond et anticipe la demande de nos clients afin de leur apporter une véritable valeur ajoutée.

**Matrice de corrélation entre les professionnels :
des clients et des champs d'intervention en commun...**
(croisement segments de marché / solutions abordées)

Segments de marché Solutions abordées	Expert comptable / Avocat d'affaires	Notaire / Avocat de la famille	CGPI / family office	Banquier	Assureur (agent, courtier)
Expert comptable / Avocat d'affaires		<ul style="list-style-type: none"> chefs d'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> chefs et dirigeants d'entreprise (personnes physiques) mandataires sociaux 	<ul style="list-style-type: none"> personnes morales (TNS ou capitalistiques) professions libérales 	<ul style="list-style-type: none"> entreprises industrielles professions libérales
Notaire / Avocat de la famille	<ul style="list-style-type: none"> cessions organisation patrimoine professionnel (sté civile,...) 		<ul style="list-style-type: none"> clients privés, patrimoniaux HNW'i's 	<ul style="list-style-type: none"> toutes personnes physiques TNS 	<ul style="list-style-type: none"> propriétaires immobiliers
CGPI / family office	<ul style="list-style-type: none"> protection sociale (retraite, prévoyance) optimisation fiscale placements, trésorerie 	<ul style="list-style-type: none"> organisation patrimoine privé transmission de patrimoine immobilier 		<ul style="list-style-type: none"> clients privés, patrimoniaux 	<ul style="list-style-type: none"> TNS, entreprises individuelles ETI
Banquier	<ul style="list-style-type: none"> financement gestion trésorerie 	<ul style="list-style-type: none"> acquisition de biens cession de biens immobilier 	<ul style="list-style-type: none"> suivi des placements mandats de gestion crédits, financements 		<ul style="list-style-type: none"> TNS, entreprises individuelles ETI
Assureur (agent, courtier)	<ul style="list-style-type: none"> pertes d'exploitation garantie de passif assurances de biens et de personnes 	<ul style="list-style-type: none"> protection des biens et des personnes 	<ul style="list-style-type: none"> protection des biens et des personnes (revenus de remplacement) 	<ul style="list-style-type: none"> crédits, financements 	

Les problèmes déontologiques et les réglementations différentes de nos métiers nous conduisent à réfléchir en permanence sur la mise en place d'un tel modèle. L'inéluctable évolution des modèles économiques de nos diverses organisations vont nous pousser à déployer, rapidement et efficacement, ces modèles qui conjuguent la nécessaire multiplicité des expertises pour l'indispensable singularité du conseil....

Le client reste la pièce maitresse de ce puzzle et nous devons tous contribuer à la pérennité de nos relations pour lui procurer une satisfaction optimale.

En conclusion : « *le travail en équipe oblige à un renoncement narcissique* »
(André SIROTA, Professeur émérite de l'Université Paris Ouest Nanterre)

Dominique Payen

Ce qu'il faut retenir...

Seul, on n'arrive guère à parvenir à l'excellence en matière de gestion de patrimoine, tant il est nécessaire de, non seulement acquérir nombre de compétences et de savoirs mais également de mettre à jour ses connaissances ; aussi, les relations entre professionnels s'organisent naturellement au profit des clients, tant pour leur patrimoine privé que pour leur patrimoine professionnel, qu'ils interviennent en tant que personne physique ou personne morale.

Il est alors important de trouver un partenaire capable d'assurer la coordination entre les diverses expertises....le CGPI prétend endosser ce rôle, cette responsabilité qui s'ajoute à ses expertises propres. Ce rôle n'est pas simple mais il est essentiel afin d'assurer une parfaite cohérence pour les solutions qui sont dispensées et le bon suivi dans le temps.

Le monde a changé, l'environnement évolue en permanence,...on ne peut donc plus agir comme jadis, de façon isolée et exclusive. L'avenir est à la conjugaison des expertises, c'est une évidence au vu de la complexité de l'environnement, des exigences des clients et de la transversalité de leur patrimoine,...mais il convient de mobiliser les énergies dans le bon sens.



Thierry Chesneau



Clara Maroselli

GSD

GSD est un cabinet de Conseil en Investissements Financiers, Ingénierie patrimoniale et gestion de fortune, courtier en assurances, démarcheur bancaire et financier situé à Paris. Fondée en 1988, GSD accompagne ses clients tout au long de leur vie dans l'organisation globale de leur patrimoine, sur la base d'une relation de confiance durable. Ses propositions et ses expertises sont spécifiquement adaptées aux Entrepreneurs et à des personnes fortunées ayant des enjeux patrimoniaux nécessitant des conseils personnalisés, spécifiquement dédiés et des services au-delà des produits et des services standards. Son objectif : Vous libérer des contraintes juridiques, fiscales et financières, protéger et aider vos proches pour que vous puissiez privilégier votre vie de famille et votre vie professionnelle.

contact@gsd-sa.fr

01.48.74.54.23

www.gsd-sa.fr



Katia Chevrain



Alain Ulmer

RD PATRIMOINE CONSEILS & ASSOCIES

Cabinet de gestion de patrimoine créé en 1992 basé à Paris et Evreux, RD Patrimoine Conseils & Associés est spécialisé dans la gestion de patrimoine privé et professionnel. Au travers de sa marque ADER Entreprises, le cabinet a développé une approche spécifique du dirigeant et de son entreprise inscrite dans le cadre d'une démarche en interprofessionnalité avec les experts comptables, avocats et notaires. Depuis 2008, RD Patrimoine Conseils a créé une filiale spécialisée dans la transaction de biens immobiliers haut de gamme sur l'axe Paris – Deauville.

accueil@rd-patrimoine.com

Evreux : 02 32 62 55 75

Paris : 01 70 38 52 93

www.rd-patrimoine.com



“ *Confondre patrimoine privé et patrimoine professionnel, c'est souvent favoriser une nécessaire fusion, une indispensable complémentarité* ”

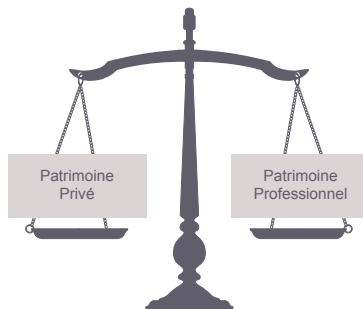
4

Chapitre

Entre patrimoine privé et patrimoine professionnel... mes intérêts balancent !

Patrimoine privé et patrimoine professionnel sont étroitement liés. Il y a souvent fusion, parfois confusion et, dans tous les cas, beaucoup d'interrogations quant à leur optimisation... optimisation de la gestion de l'un ou de l'autre, et optimisation de la démarche amenant à organiser des passerelles de l'un à l'autre. Organiser juridiquement, financièrement et fiscalement les relations entre ces deux patrimoines contribue à la valorisation de l'ensemble du patrimoine. Ce chapitre nous amène à explorer tout cela...

La valorisation du patrimoine nécessite l'évaluation de la situation familiale et professionnelle de l'Entrepreneur, des modes de détention de son patrimoine, qu'il soit professionnel ou privé. Sur ces bases, le Conseiller en gestion de patrimoine sera alors en mesure de proposer la valorisation du patrimoine et des solutions, des stratégies sur mesure, très souvent en partenariat avec les propres conseillers de l'Entrepreneur (avocats, Expert-comptable...). Mais dans tous les cas, ces solutions, ces stratégies doivent s'adapter aux objectifs de l'Entrepreneur et à sa situation même si parfois ces aspects se confondent tant les intérêts privés et les intérêts professionnels se conjuguent souvent, s'opposent parfois mais toujours se complètent.



Chaque Entrepreneur – il sera ici traité du dirigeant détenteur de son entreprise – est un jour confronté au dilemme illustré ci-dessus : comment trouver et gérer le bon équilibre entre patrimoine privé et patrimoine professionnel en fonction de ses besoins du moment ou de ses projets de vie ?

Le patrimoine : un ensemble composé de plusieurs entités...

**Le volet
«patrimoine privé»**

- résidence principale
- résidence secondaire
- immobilier de rapport
- actifs financiers
(assurance-vie, comptes titres, PEA, comptes sur livret,...)

**Le volet
«patrimoine professionnel»**

- actions ou parts de Société (directs ou stock options)
- fonds de commerce
- parts de SCI
- murs et immeubles
- régime de prévoyance et santé
- épargne salariale
- retraite collective

Comment utiliser et optimiser les « ponts » entre ces deux composantes du patrimoine en vue de répondre aux objectifs personnels du dirigeant ainsi qu'à ceux de son entreprise ?

Les principaux thèmes auxquels sont confrontés les Entrepreneurs et comment aborder ces différents sujets en partenariat avec leur Conseiller en Gestion de Patrimoine sont traités ci-après.

Les principaux objectifs personnels de l'entrepreneur :

Ces objectifs varient dans le temps en fonction des aléas de la vie et de l'avancée en âge, tels que par exemple :

- Minorer sa fiscalité (Impôt sur le revenu, contributions sociales, ISF, charges sociales, droits de succession)
- Optimiser la protection familiale en cas de décès et d'invalidité / incapacité

- Gérer le besoin de revenus pendant la période d'activité et au moment de son arrêt
- Valoriser constamment son entreprise dans la perspective de la transmission
- ...

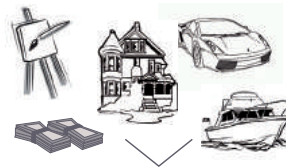
Evolution de l'actif pendant la vie

Commencement de la vie professionnelle



- Protection familiale
- Endettement
- Création d'actifs
- Besoin de consommation
- Obligation d'épargne
- Valorisation des actifs
- Optimisation de la fiscalité

A la retraite



- Protection entre conjoints
- Faire face aux aléas de santé
- Protection de son actif
- Optimisation de la fiscalité
- Besoin de revenus complémentaires
- Préparation de la transmission

Quels peuvent être les principaux objectifs professionnels de l'entrepreneur ?

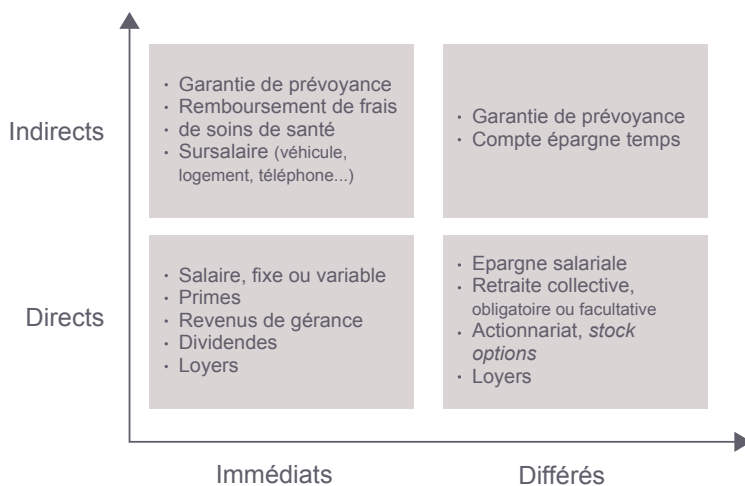
- Valoriser son entreprise
- Maintenir la trésorerie nécessaire à son besoin en fonds de roulement, à sa croissance externe, à ses investissements,...
- Maitriser la facture fiscale (charges sociales, IS,...)
- Fidéliser et conserver le personnel « clé » au sein de l'entreprise
- Maintenir une qualité de gestion et/ou d'optimisation en vue de la transmission
- Accroître son chiffre d'affaires et sa rentabilité
- Assurer une pérennité d'exploitation et de gouvernance de l'entreprise en cas d'empêchement du dirigeant (décès, invalidité/incapacité).

Afin de répondre à ces objectifs nombreux et variés mais surtout propres à chaque Entrepreneur, il est essentiel d'optimiser les flux afin de se constituer un stock d'actifs patrimoniaux tout en préservant l'équilibre entre le privé et le professionnel.

Les flux correspondent aux revenus issus de sources et de natures diverses, alors que les stocks sont, quant à eux, constitués d'actifs patrimoniaux, financiers ou non financiers.

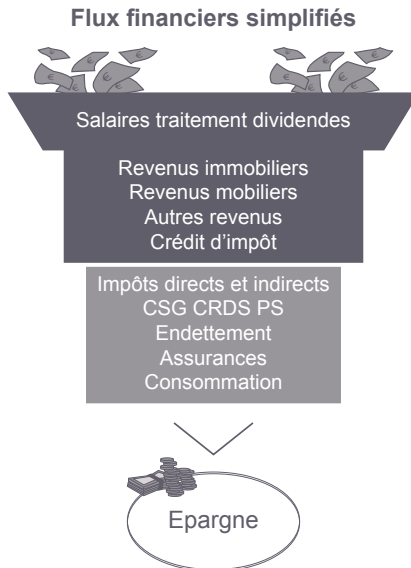
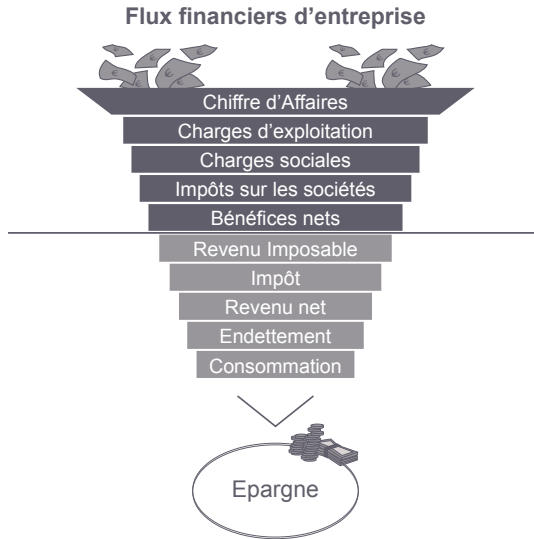
Comment les organiser de telle sorte qu'ils soient optimisés, aujourd'hui, lors de leur perception ou exploitation immédiate et de façon différée, pour assurer des revenus disponibles ultérieurement (la retraite, l'arrêt ou le changement d'activité ainsi que la dépendance) ?

Représentation des flux (revenus) principaux



En effet, le sujet devient déterminant quand nous prenons conscience de l'enjeu financier à savoir que chacun ne disposera peut-être que de 20 à 25 ans pour se constituer un patrimoine (stocks et flux) sur lequel il devra vivre durant... 20 à 25 ans! Autrement dit, la période durant laquelle il sera possible et opportun de capitaliser et de thésauriser sera d'une durée sensiblement équivalente à celle durant laquelle les acquis seront « consommés ». Une solution simple peut être mise en œuvre : repousser à jamais la période de restitution d'épargne et donc prolonger à jamais la période d'épargne, c'est-à-dire : ne jamais cesser son activité professionnelle! Mais le peut-on vraiment ?

Quelles sont les pistes de réflexion à explorer pour répondre à ces différents objectifs ?



L'idée principale est d'élargir l'entonnoir afin d'optimiser tous les niveaux d'entrée de flux et de récupérer un maximum de valeur ajoutée tant pour l'entreprise que pour le dirigeant.

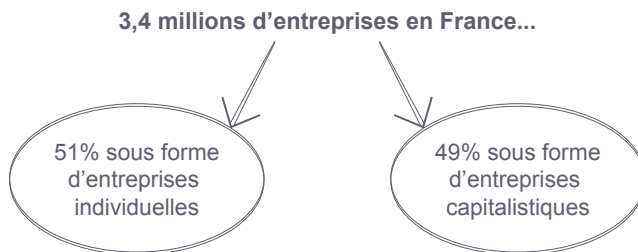
Choix du statut du dirigeant et de la forme sociale de l'entreprise

Une première mesure simple mais déterminante consiste à bien choisir ou adapter son statut professionnel.

Quelles sont les critères de choix entre le statut des dirigeants et la forme juridique de la société ?

Le choix de la forme juridique de l'exercice de l'activité porte des conséquences sur le dirigeant en terme de statut, couverture sociale, cloisonnement des patrimoines, mise en cause de sa responsabilité... ainsi que sur son entreprise en terme de coût de fonctionnement, financement de la croissance, crédibilité vis-à-vis des tiers, ouverture du capital...

Ce choix, au départ, est parfois subi mais peut fort heureusement évoluer avec les besoins de l'entreprise.



Il convient de rappeler en quelques lignes les principales caractéristiques des formes juridiques les plus usitées, à savoir :

- **L'entreprise individuelle (EI)** : Statut le plus fréquemment utilisé, il concerne plus de 80 % des entreprises de un à cinq salariés. Les démarches nécessaires pour s'installer sont réduites au minimum et l'entrepreneur est seul maître à bord. A la différence des sociétés, il n'est pas contraint de dévoiler l'état de ses finances à des tiers en publiant ses comptes. Sur le plan fiscal, le bénéfice de l'entreprise constitue la rémunération de l'exploitant. C'est la forme juridique la moins coûteuse. Le fonctionnement est simple (pas de statuts à rédiger et pas d'assemblées générales à organiser comme dans le cas des sociétés) et le coût est faible (pas de capital social à

constituer au départ, frais de comptabilité et de gestion peu élevés).

L'exploitant est indéfiniment et solidairement responsable sur ses biens propres des dettes de l'entreprise. S'il vient à faire faillite, ses biens personnels peuvent donc être engagés.

Depuis le 1er janvier 2011, un statut d'Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (EIRL) a été institué permettant la séparation du patrimoine professionnel et du patrimoine privé.

- **La société à responsabilité limitée (SARL)** : Forme de société la plus répandue en France. Elle permet de créer une société avec un budget peu important. Elle conserve le caractère familial de l'entreprise et la responsabilité des associés est limitée au montant de leurs apports. Le gérant associé minoritaire peut bénéficier du régime des salariés.

Cependant, cette structure reste très formaliste dans son fonctionnement. Par ailleurs, certains partenaires (banquiers, fournisseurs, créanciers) peuvent exiger des associés qu'ils se portent personnellement caution : ce qui a pour conséquence d'annuler la limitation de leur responsabilité. Enfin, le gérant peut être tenu responsable des dettes sociales en cas de faute de gestion.

- **L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)** : L'EURL est simplement une SARL avec un associé unique. L'EURL est aussi appelée SARL unipersonnelle. Attention toutefois, l'EURL est imposable à l'impôt sur le revenu sauf si option à l'impôt sur les sociétés.

- **La Société Anonyme par actions (SA)** : Structure réservée aux projets de grande envergure nécessitant des capitaux importants. Son principal avantage est d'être perçue par les investisseurs et les banquiers comme un gage de sécurité. Cette structure est incontournable pour faire un appel public à l'épargne. Par ailleurs, le capital peut être augmenté facilement en fonction des besoins de la société et de sa taille et les actions peuvent être cédées librement. Néanmoins, cette structure est assez lourde à mettre en place : sept actionnaires au minimum, nécessité de recourir à un (ou plusieurs) commissaires aux comptes, fonctionnement lourd et coûteux (assemblée générale, conseil d'administration ou directoire avec conseil de surveillance).

- **La Société Anonyme par actions Simplifiée (SAS)**. Cette forme juridique offre à la fois toutes les garanties de la SA pour les investisseurs, mais sa souplesse la rapproche de la SARL : absence de capital minimum, commissaires aux comptes facultatifs, très grande liberté statutaire. La SAS est une structure remarquablement souple pouvant s'adapter aux petits et grands projets.

Comment retient-on une forme juridique plutôt qu'une autre ?

Dans le tableau suivant, sont exposés un certain nombre de critères de choix permettant une première analyse de l'adéquation entre forme juridique, nature de l'activité et potentiel de croissance.

Adéquation « forme juridique d'entreprise »/ « Critères de sélection »				
Critères de choix	Forme juridique d'exercice			
	Entreprise Individuelle	SARL	SAS	SA
Coût de la structure juridique et comptable	Faible	Moyen	Elevé	Très élevé
Poids du formalisme	Faible	Elevé	Elevé	Très élevé
Liberté de rédaction des statuts et des conventions	Sans objet	Statuts et conventions encadrés	Très grande souplesse de rédaction	Statuts et conventions encadrés pouvant faire l'objet d'information à des tiers
Nature et volume de l'activité	Adaptée à une activité régionale de petit volume	Adaptée à une activité régionale et nationale de petit et moyen volume	Activité régionale nationale et internationale tout volume	Activité nationale et internationale de volume conséquent
Besoin de financement	<ul style="list-style-type: none"> • Apport de l'entrepreneur • Concours bancaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Apport des associés • Augmentation de capital à des associés agrémentés • Concours bancaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Apport des associés • Augmentation de capital • Possibilité d'émettre des titres pour des investisseurs qualifiés • Concours bancaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Apport des associés • Augmentation de capital • Offre au public de titres financiers • Concours bancaire
Séparation des patrimoines (privé et professionnel)	Impossible sauf dans le cadre de l'EIRL	Limitée (à l'exception de cautionnement bancaire)	Limitée (à l'exception de cautionnement bancaire)	Limitée (à l'exception de cautionnement bancaire)
Volonté/nécessité de s'associer ou d'ouvrir le capital	Impossible	<ul style="list-style-type: none"> • Ouverture du capital selon les dispositions statutaires. • Limitation à 100 associés. 	Possibilités très larges selon dispositions statutaires	Possibilités très larges selon dispositions statutaires avec de plus Offre au public de titres financiers
Crédibilité vis-à-vis des tiers	Dépendant de l'entrepreneur et de son patrimoine privé	Crédibilité locale dépendant du poids du bilan	Crédibilité accrue dépendant du capital social et du bilan	Crédibilité accrue dépendant du capital social, du bilan et de l'éventuelle cotation sur les marchés
Possibilité de séparation entre la propriété de l'entreprise et le pouvoir du dirigeant	Non	Possible mais difficile dans les faits	Possibilités très larges selon dispositions statutaires	Possibilités larges selon dispositions statutaires.
Statut social du dirigeant	Non salarié	Non salarié ou salarié selon la détention au capital de la gérance	Salarié	Salarié

Dans le cas d'une activité à très forte croissance, en développement, à vocation internationale ou, nécessitant un niveau d'investissement important, la question ne se pose généralement pas. La SAS et la SA seront les formes juridiques les plus adaptées. De même, en cas de création, un entrepreneur peut commencer sous une forme juridique individuelle, en optant par la suite pour la SARL et être contraint soit du fait de son chiffre d'affaires soit par besoin de financement, à la transformer en SA ou SAS.

En revanche, pour la grande majorité des entrepreneurs, la question de la forme juridique se pose généralement en terme de choix de statut social du dirigeant : Statut salarié ou statut non salarié ? Ce jusqu'à ce que l'évolution de l'entreprise (ouverture du capital, évolution du chiffre d'affaires, transmission, cessions...) écarte cette possibilité de choix, le statut de salarié pour le dirigeant sera alors la seule alternative.

Au travers de deux tableaux volontairement schématiques, seuls les cotisations et droits des régimes obligatoires sont retenus (exclusion des régimes facultatifs de santé, prévoyance ou chômage et des conventions collectives ou accords de branches professionnels) ; il est illustré ces deux choix qui s'offrent à un dirigeant d'une société commerciale.

Le premier tableau constitue une approche financière de la rémunération, pour un traitement de gérant majoritaire ou un salaire de 100 000€ nets versés par an. Quel est le coût de cette rémunération pour l'entreprise selon sa forme juridique ?

Approche financière synthétique
(tableau rédigé à la date du 01/04/2013)

Statut social du dirigeant	Statut non salarié (traitement relevant du RSI Commercial)	Statut salarié cadre (non cotisant à l'assurance chômage)
Statuts juridiques de l'activité (les plus communs)	SARL gérance majoritaire EURL à l'IS EIRL à l'IS	SARL gérance minoritaire SA SAS
Calculs réalisés en prenant en compte uniquement les cotisations obligatoires à l'exclusion de toutes cotisations facultatives.	Traitement net versé : 100 000€	Salaire net versé : 100 000€
Cotisations sécurité sociale ou de régime de base (Allocations familiales, assurance, assurance maladie, indemnités journalières, assurance vieillesse de base, CSG, CRDS)	28 990€	43 372€
Retraite complémentaire et prévoyance	8 036€	23 667€
Autres charges (formation, aide au logement, taxe d'apprentissage)	93€	1 538€
Coût total de la rémunération pour l'entreprise	137 119€	168 477€
Différentiel annuel	31 358€	

Sur le seul paramètre financier, l'entreprise et le dirigeant ont un intérêt commun : optimiser le coût donc les charges de la rémunération ; en ce sens le statut de non salarié exercé dans le cadre d'une société de personnes comme la SARL est préférable à une société de capitaux comme la Société Anonyme ou la Société Anonyme Simplifiée, l'écart s'avérant significatif, 31 358€ par an dans cet exemple. Pour autant, peut-on se contenter uniquement de cette approche financière, sans examiner les droits sociaux liés au statut d'exercice du dirigeant ?

Le tableau suivant en compare les différences sous une forme synthétique.

Approche synthétique des droits liés au statut d'exercice <i>(tableau rédigé à la date du 01/04/2013)</i>		
Statut social du dirigeant	Statut non salarié (traitement relevant du RSI Commercial)	Statut salarié cadre (non cotisant à l'assurance chômage)
Statuts juridiques de l'activité (les plus communs)	SARL gérance majoritaire EURL à l'IS EURL à l'IS	SARL gérance minoritaire SA SAS SASU
Régime de sécurité sociale de base	En terme de remboursements de soins, les prises en charges sont identiques	
Régime de retraite de base	<p>Depuis la réforme de retraite de 2003 et la «globalisation» des trimestres, tous régimes confondus pris en compte pour le calcul du taux, les deux régimes génèrent des droits identiques.</p> <p>Pour la rémunération nette de 100 000€ du tableau précédent, les droits retraites virtuels acquis (hypothèse d'un taux plein dans les conditions de calculs actuelles) sont de :</p> <p>452€ de pension annuelle au terme</p>	
Régimes de retraite complémentaire	<p>Cotisations sur les seules tranches A et B.</p> <p>Pour la rémunération nette de 100 000€ du tableau précédent, les droits retraites virtuels acquis (hypothèse d'un taux plein dans les conditions de calculs actuelles) sont de :</p> <p>549€ de pension annuelle au terme</p>	<p>Cotisations sur les tranches A, B et C.</p> <p>Pour la rémunération nette de 100 000€ du tableau précédent, les droits retraites virtuels acquis (hypothèse d'un taux plein dans les conditions de calculs actuelles) sont de :</p> <p>1 322€ de pension annuelle au terme</p>
Régime de prévoyance	<p>La couverture du régime obligatoire est faible en terme d'indemnités journalières, invalidité et décès.</p> <p>A titre d'exemple, le capital décès est de 20% du plafond annuel de sécurité sociale (soit un capital de 7 406€), et la rente invalidité totale est d'un maximum de 50% du PASS (18 186€ par an sur la base du PASS 2013).</p>	<p>En complément du régime obligatoire, l'entreprise est tenue pour les cadres de cotiser au minimum à 1,50% de la tranche A, dès lors la couverture des cadres est souvent renforcée par des garanties additionnelles.</p> <p>Généralement, en cas de décès un capital de 3 fois la rémunération brute est versé et en cas d'invalidité ou d'incapacité, le revenu est maintenu à hauteur de 80% du salaire brut.</p>

Le différentiel en matière de droits s'exprime en terme de prévoyance et en terme de retraite ; compte tenu de l'écart financier entre ces deux statuts d'exercice de l'activité peut-on combler les lacunes du régime non salarié afin d'accéder à une couverture de prévoyance et à une constitution de retraite complémentaire comparable à celui de salarié cadre ?

Dans la plupart des cas, une telle reconstitution est possible dans des conditions financières permettant de maintenir un gain en terme de coût de la rémunération tant pour l'entreprise que pour son dirigeant.

Cependant, il convient de prendre en compte l'âge et l'état de santé du dirigeant, ces paramètres pouvant influencer sur la tarification de la couverture de prévoyance voire en cas de problèmes de santé préexistants rendre impossible toute souscription d'assurance santé complémentaire.

Quant à la retraite, il s'agit de faire un choix stratégique de fond dépassant le cadre de choix entre deux statuts d'exercice professionnel, à savoir privilégier la mutualisation existante des régimes obligatoires de bases et complémentaires sur lesquels il convient de s'interroger compte tenu des prévisions de déficits à venir, ou, disposer de vecteurs permettant d'obtenir des capitaux ou des revenus différés disponibles au moment de la retraite constitués au travers de la rémunération (et de ses périphériques) mais aussi au travers d'une gestion patrimoniale privée.

C'est dans le cadre des périphériques à la rémunération, que le dirigeant pourra mettre en œuvre une stratégie permettant d'optimiser sa protection sociale en fonction de sa situation familiale, ainsi que d'optimiser les frottements sociaux et fiscaux de sa rémunération.

La grande différence entre les deux statuts réside dans le fait que les périphériques de la rémunération du dirigeant « statut salarié » seront mis en place dans le cadre du code du travail ou de convention d'entreprise à l'exception de quelques uns constituant des avantages personnels de plus en plus contrôlés : Stock options, parachute doré, voiture de fonction.... Ces rémunérations périphériques au salaire seront soit catégorielles c'est-à-dire qu'elles bénéficieront à une catégorie de salariés (les cadres par exemple), soit à l'ensemble des salariés. Dès lors la mise en place de ces systèmes doit s'intégrer dans la gestion et la stratégie de l'entreprise en matière de motivation des salariés ou des cadres, de modération de la masse salariale....

En revanche, le statut de non salarié donne une parfaite latitude afin de bâtir une protection sociale (mutuelle, prévoyance) et une retraite (régime individuel par capitalisation) totalement individualisées.

Dans les entreprises de moins de 250 salariés, l'optimisation de la rémunération via l'épargne salariale, système collectif qui bénéficie à tous les salariés de l'entreprise, avec ses dispositifs d'intéressement, de participation, de plans d'épargne PEE (Plan d'Epargne Entreprise) et PERCO (Plan d'Epargne Retraite Collectif) constitue un outil très intéressant qu'il convient d'étudier avec le plus grand intérêt.

Rémunération périphérique et optimisation de la rémunération du dirigeant

Il existe de nombreux leviers ou dispositifs que l'entrepreneur peut utiliser pour optimiser sa rémunération. Accompagnés par son Gestionnaire de Patrimoine, ils vont chercher ensemble des solutions pour optimiser sa rémunération, et lui permettre de dégager une capacité d'épargne supplémentaire :

Présentation sommaire et maximum déductibles <i>(tableau rédigé à la date du 01/04/2013)</i>		Pour l'entreprise
STATUT NON SALARIE	<p>Mutuelle</p> <p>et</p> <p>Prévoyance</p>	<p>Pour l'entreprise, il s'agit simplement d'un complément à la rémunération qui dans une structure juridique sociale doit faire l'objet d'une décision en assemblée générale, et donc une information aux porteurs de parts.</p>
	<p>Retraite par capitalisation en sortie en rente</p>	

<p>Mutuelle</p> <p>et</p> <p>Prévoyance</p>	<p>L'article 83 du code général des impôts permet de mettre en place, en complément des garanties des régimes obligatoires, des garanties en terme de remboursement de frais de santé et de prévoyance pour une catégorie de salariés objectivement définie.</p> <p>Les cotisations sont exonérées d'impôt sur le revenu à hauteur de 7 % du plafond annuel de la sécurité sociale et 3 % de la rémunération annuelle brute, sans que le total puisse excéder 3 % de huit fois le montant annuel du plafond</p> <p style="text-align: center;">Maximum 2013 déductibles fiscalement 8 887€</p>	<p>Ces régimes pour l'entreprise constituent des engagements à long terme envers la catégorie concernée qui par définition concerne aussi le dirigeant dans la plupart des cas. De plus certaines conventions collectives imposent ces régimes à l'entreprise.</p> <p>En ce sens, ces régimes sont à gérer de manière prudente. Il est à noter que les avantages nés de ces régimes ne sont pas automatiquement accordés au dirigeant. Il convient de le notifier aux actionnaires, de les faire voter dans les assemblées générales et d'en faire état le cas échéant dans les conventions dites « réglementées » qui énoncent les avantages du dirigeant et dont les actionnaires doivent avoir connaissance.</p>
<p>Retraite par capitalisation en sortie en rente</p>	<p>L'article 83 du code général des impôts, dit « à cotisations définies », est un plan collectif (facultatif pour l'entreprise, obligatoire pour les salariés en cas de mise en œuvre) dédié à la retraite sur un contrat d'assurance-vie. C'est un complément de revenus efficace pour la retraite.</p> <p>Ce contrat offre des avantages à la fois pour l'entreprise et pour les salariés.</p> <p>Il est à noter que l'avantage financier pour le salarié est d'autant plus grand que sa tranche marginale d'imposition est élevée.</p> <p>Les cotisations sont exonérées d'impôt sur le revenu à hauteur de 8 % de la rémunération annuelle brute, retenue à concurrence de 8 fois le plafond annuel de la sécurité sociale</p> <p style="text-align: center;">Maximum 2013 déductibles fiscalement 23 700€</p> <p>Les cotisations sont exonérées de charges sociales à hauteur de 5% du plafond de la sécurité sociale ou 5% de la rémunération brute limitée à 5 plafonds de la sécurité sociale.</p>	
	<p>L'article 39 du code général des impôts, dit « à prestations définies », s'articule sur un contrat collectif d'assurance (catégorie homogène et objective de salariés). Ce contrat offre à la fois des avantages pour l'entreprise et pour les salariés. Il garantit un complément de revenus régulier versé à vie au moment du départ à la retraite, dont le montant est défini à l'avance, à condition toutefois de la présence du salarié dans l'entreprise lors du départ ou de la mise à la retraite.</p> <p>Ce régime plus connu sous le nom de retraite « chapeau » fait l'objet chaque année de modifications en matière d'exonération de charges sociales et fiscales qui rendent son utilisation aléatoire.</p>	

**Dispositifs concernant le dirigeant quel que soit son statut
et tous les salariés de l'entreprise.**

(tableau rédigé à la date du 01/04/2013)

Intéressement	<p>Accord facultatif pouvant être mis en place dans toutes les entreprises. L'ensemble des salariés, sous réserve d'une condition d'ancienneté de 3 mois minimum, doit pouvoir bénéficier de l'intéressement.</p> <p>Une prime, dont le calcul est défini dans l'accord d'intéressement, est versée en fonction d'atteinte d'objectifs aléatoires de résultats qualitatifs ou quantitatifs ; Dans les entreprises dont l'effectif est compris entre 1 et 250 salariés, peuvent bénéficier de l'accord d'intéressement :</p> <ul style="list-style-type: none">- les chefs de ces entreprises ;- les mandataires sociaux (présidents, directeurs généraux, gérants ou membres du directoire) ;- le conjoint du chef d'entreprise s'il a le statut de conjoint collaborateur ou de conjoint associé. <p>Le plafond collectif d'exonération de charges sociales est de 20 % du total des salaires annuels bruts (plus le cas échéant le total du traitement annuel brut du gérant ou des gérants). Le plafond individuel d'exonération de charges sociales est de 50% du plafond annuel de sécurité sociale. La prime si elle est versée sur un plan d'Epargne Entreprise est exonérée d'impôts sur la partie n'excédant pas 25% de la rémunération annuelle brute.</p> <p align="center">Maximum 2013 exonéré fiscalement 18 516 €</p>
----------------------	---

Participation	<p>La mise en place et la constitution d'une réserve spéciale de participation est obligatoire pour les entreprises de plus de 50 salariés et facultative pour les autres.</p> <p>Prime versée en fonction d'un calcul légal prenant en compte notamment le résultat de l'entreprise et les capitaux propres.</p> <p>Le calcul se fait en 2 temps : réserve spéciale, puis répartition de cette réserve entre les salariés (proportionnellement à leur salaire brut, fixe ou un mixte des 2). Le plafond par salarié est égal à 75 % du plafond de la Sécurité Sociale, cette prime est exonérée d'impôt sur le revenu à la condition qu'elle soit versée dans un Plan d'Epargne Entreprise</p> <p align="center">Maximum 2013 exonéré fiscalement 27 774 €</p>
----------------------	--

Les dispositifs d'épargne salariale sont des outils de fidélisation et motivation des salariés pouvant permettre la valorisation de cette dernière, dès lors le dirigeant et les salariés peuvent faire coïncider leurs objectifs communs.

PEE	<p>La possibilité de créer un plan d'épargne entreprise (PEE) appartient à toute entreprise ou groupe, quel que soit son secteur d'activité ou sa forme juridique.</p> <p>L'établissement d'un PEE doit être un point obligatoirement soulevé lors de la négociation des accords de participation et d'intéressement.</p> <p>La mise en place du PEE peut également se faire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - par voie d'accord avec les organisations syndicales de salariés représentatives dans l'entreprise, les délégués du personnel ou approuvée par la majorité des 2/3 du personnel; - de manière unilatérale par l'employeur : en cas d'échec des négociations, dans les entreprises de moins de 50 salariés. Dans les entreprises de plus de 50 salariés, il a l'obligation, en contrepartie, de consulter les représentants du personnel ou, à défaut, les délégués du personnel. <p>Les règlements des PEE doivent être déposés auprès de la direction départementale du travail (après expiration du délai d'opposition ouvert aux syndicats ou, à défaut, aux représentants du personnel). Cette obligation conditionne le droit aux exonérations sociales et fiscales.</p> <p>Les fonds sont bloqués 5 ans sauf cas spécifiques de déblocage.</p> <p>L'entreprise peut encourager les salariés à épargner dans ce cadre en proposant un complément au versement de chaque salarié à hauteur d'un plafond maximum de 8% du Plafond Annuel de Sécurité Sociale.</p> <p style="text-align: center;">Maximum 2013 exonéré fiscalement 2 962 €</p>
------------	--

PERCO	<p>Le Plan d'épargne pour la retraite collectif (PERCO) est essentiellement alimenté par les droits à participation au résultat de l'entreprise, les primes d'intéressement, les versements volontaires du salarié et l'abondement facultatif de l'employeur, plafonné à 16 % du plafond annuel de la Sécurité sociale par an et par personne.</p> <p>Les sommes sont placées sur un fonds à gestion évolutive, choisi parmi le minimum de 3 proposés. Une partie doit être investie à hauteur d'un minimum de 10 % dans des entreprises solidaires.</p> <p>Les fonds sont bloqués jusqu'au moment de la retraite sauf cas spécifiques de déblocage.</p> <p>L'entreprise peut encourager les salariés à épargner dans ce cadre en proposant un complément au versement de chaque salarié à hauteur d'un plafond maximum de 8% du plafond annuel de Sécurité Sociale.</p> <p style="text-align: center;">Maximum 2013 exonéré fiscalement 5 925 €</p>
--------------	---

Les dispositifs d'épargne salariale sont des outils de fidélisation et motivation des salariés pouvant permettre la valorisation de cette dernière, dès lors le dirigeant et les salariés peuvent faire coïncider leurs objectifs communs.

Au travers de ces tableaux, il peut être constaté que l'optimisation du statut et de la rémunération du dirigeant se heurte à des contraintes particulièrement complexes en termes de législation fiscale, sociale ainsi que celle issue du Code du travail.

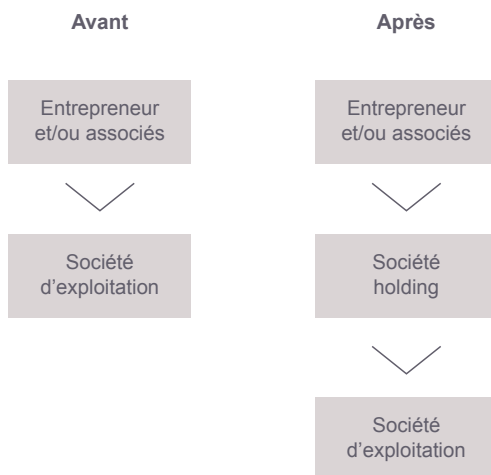
L'une des solutions qui se présente pour le dirigeant est de réduire le périmètre des bénéficiaires, en créant par exemple une structure holding. Il pourra y inclure les repreneurs de demain qui pourront au travers de cette structure mettre en place des périphériques plus adaptés à leur situation et notamment constituer un capital au travers de l'épargne salariale propre à devenir un apport pour une reprise future.

Montage de structure patrimoniale holding, technique de gestion et d'optimisation...

En ce qui concerne la gestion du patrimoine professionnel de l'Entrepreneur, l'utilisation de la holding est une disposition largement répandue en matière de technique d'ingénierie juridique à leur disposition.

Il existe deux façons de créer une telle société : par le haut et par le bas.

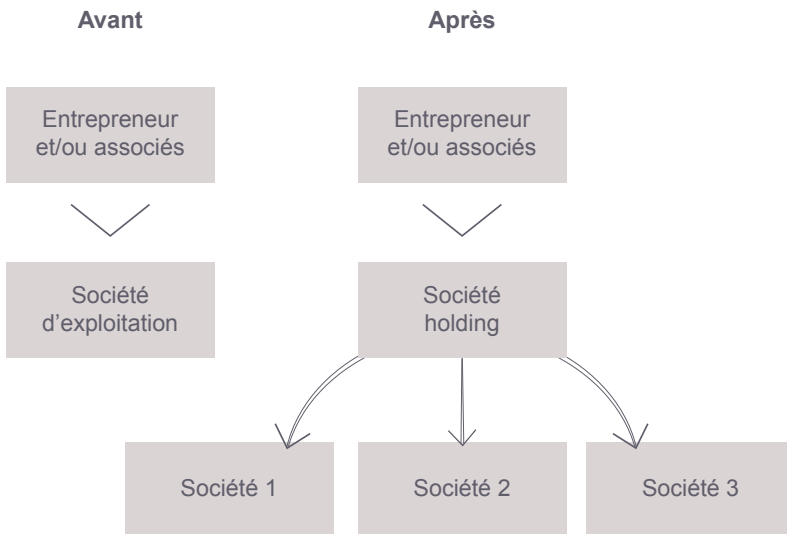
Celle qui est la plus fréquemment utilisée consiste à faire détenir une ou plusieurs sociétés d'exploitation existantes au moyen d'un apport, par les associés, de tout ou partie de leurs titres à une société constituée pour les besoins de l'opération, voire une société préexistante. Au final, la holding détient en lieu et place de l'Entrepreneur et/ou de ses associés la majorité du capital de la société dont les titres lui ont été apportés, l'Entrepreneur recevant en rémunération de son apport les parts ou actions de la holding ainsi constituée. Il pourra ainsi percevoir des dividendes qu'il intégrera à ses revenus imposables. Son gestionnaire de Patrimoine, en partenariat avec son Expert-comptable, pourra alors le conseiller sur la meilleure option à retenir en matière de déclaration.



Jusqu'à un passé très récent, la holding par le haut était aussi utilisée comme technique d'optimisation de la cession de l'entreprise par le dirigeant (apport cession ou utilisation du régime des titres de participation). Dans le contexte actuel, ces montages

doivent toutefois être utilisés à bon escient car les techniques d'optimisation de la cession d'entreprise viennent d'être mises à mal par la Loi de finance pour 2013. Les récents revirements en la matière nécessitent d'adapter plus que jamais sa stratégie en fonction des dispositifs en vigueur, dès lors qu'ils seront pérennes.

Il existe aussi une autre technique que certains dénomment création d'une holding par le bas. La création par le bas s'opère au moyen d'un apport, par la société, de son fonds de commerce ou d'industrie à une société nouvelle ou préexistante. Contrairement à la holding par le haut, l'actionnariat n'est pas modifié, mais au final l'Entrepreneur détiendra les titres d'une société devenue holding. Cela consiste à filialiser, par exemple, des branches d'activités d'une seule structure. Cette technique, valable lorsqu'une société a développé plusieurs activités, permet d'opter pour une stratégie de protection patrimoniale de l'Entrepreneur. En effet, si l'une des activités périclité, c'est lui, en qualité de dirigeant de l'unique société d'exploitation, qui porte l'ensemble des responsabilités, en matières civile et pénale, résultant de l'ensemble de ses branches d'activités. En procédant de la sorte, en cas de difficultés, seule la branche incriminée sera impactée et ne viendra pas - théoriquement - mettre en péril l'ensemble des autres activités.



Gestion de la trésorerie et des comptes courants d'associés

De même, l'optimisation des actifs financiers de l'entreprise et les comptes courants du dirigeant doivent être constamment analysés pour en tirer des avantages soit

directement pour le dirigeant, soit pour la gestion ou la valorisation de son entreprise. La question abordée chaque année lors des réunions de préparation du bilan avec l'expert comptable et l'avocat concerne la trésorerie et de ce fait la distribution ou non de dividendes. Si distribution il y a, doit-on en laisser une partie en compte courant d'associés pour maintenir la trésorerie dans l'entreprise ? Doit-on privilégier le réinvestissement plutôt que la distribution ?

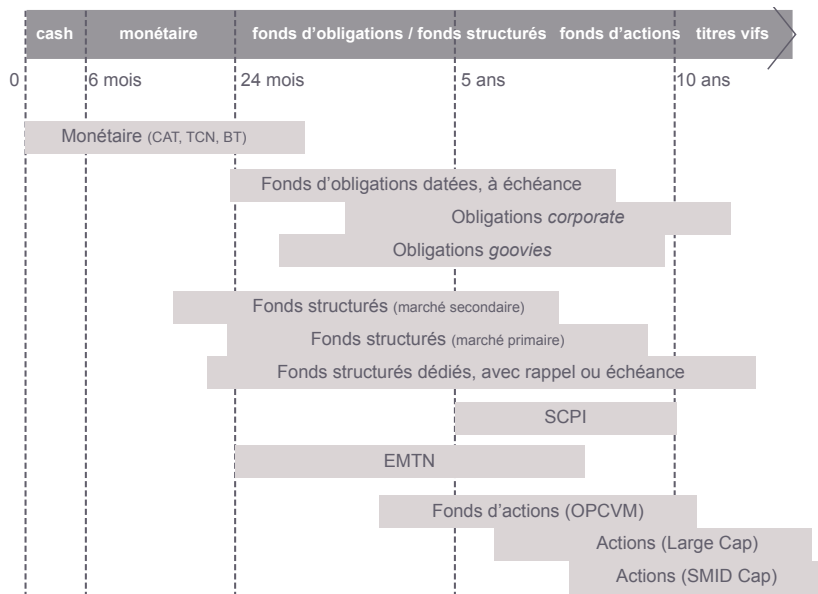
La réponse à cette question varie en fonction du cycle de vie de l'entreprise. En effet, une jeune entreprise en face de développement aura intérêt à réinvestir au maximum pour développer l'outil de travail. Et généralement, les jeunes entreprises ne sont pas en excès de trésorerie.

Mais lorsque la phase de maturité de l'entreprise est atteinte, la trésorerie peut être conséquente. Comment peut-on la gérer à l'intérieur de l'entreprise ? Quelles sont les différences avec une gestion à titre privé ?

En premier lieu, il convient de déterminer le montant de la trésorerie courante de l'entreprise à savoir celle qui sert à son besoin en fonds de roulement. Cette trésorerie doit restée disponible et très sécuritaire.

En second lieu, on détermine le montant de la trésorerie stable. C'est-à-dire la trésorerie qui est en réserve en cas de réalisation d'un projet ou en cas de difficultés financières de l'entreprise. Cette trésorerie a vocation à être placée sur une durée plus longue avec moins d'exigence au niveau de la disponibilité.

Horizon de la trésorerie



- **Définition**

Qu'est ce qu'un OPCVM ?

Les «Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières» (OPCVM), sont des entités agréées par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) ou par le Comité des établissements de crédit et des entreprises d'investissement (CECEI) lorsqu'elles exercent, entre autre, l'activité de gestion pour compte de tiers.

Les OPCVM gèrent des investissements mobiliers tels que les Sociétés d'Investissement à Capital Variable (SICAV) et les Fonds Communs de Placement (FCP), ainsi que les Fonds Communs de Placement d'Entreprise (FCPE), les Fonds Communs de Placement à Risques (FCPR), les Fonds Communs de Placement dans l'Innovation (FCPI) ou encore les Fonds Communs d'Intervention sur les Marchés à Terme (FCIMT), mais ces entreprises ne sont citées ici qu'à titre d'exemples.

Au plan juridique, il s'agit de sociétés ou quasi-sociétés qui investissent sur les marchés financiers l'épargne, qu'elles collectent auprès du public, sous la forme de souscription de parts dont l'émetteur est la société de gestion de l'OPCVM et dont le cours s'appelle la «valeur liquidative».

Certains OPCVM, tels les FCP n'ont pas de personnalité juridique, le FCP étant une copropriété de valeurs mobilières qui émet des parts. Chaque porteur de parts qu'il a souscrites dispose d'un droit de copropriété sur les actifs du fonds, son droit étant proportionnel au nombre de parts possédées.

La gestion des OPCVM est déléguée à des entreprises financières spécialisées dans la gestion collective. Cette gestion spécialisée permet d'investir sur des marchés internationaux difficiles d'accès (Chine, Moyen Orient) ou dans des secteurs particuliers (immobilier, santé, technologie, automobiles, énergie...).

Source : lexique de www.boursorama.com

Qu'est ce qu'un OPCVM monétaire ?

Les OPCVM monétaires (ou OPCVM de trésorerie) constituent une épargne disponible. C'est un outil d'épargne ou de placement à court terme, principalement utilisé par les entreprises pour gérer leur trésorerie. L'achat ou la vente d'OPCVM monétaires se fait auprès de votre banque, de votre établissement financier ou de votre conseiller en gestion de patrimoine.

Les Sicav et FCP monétaires connaissent des performances en liaison avec les taux à court terme. Leur indice de référence est généralement l'EONIA (Euro Overnight Index Average), qui représente la moyenne des taux pratiqués entre les banques de la zone euro, sur vingt-quatre heures. Les gérants monétaires investissent dans trois types d'emprunts : les bons du Trésor, émis par l'Etat français ; les certificats de dépôt, émis par les banques ; et les billets de trésorerie, émis par les entreprises. Ils peuvent compléter leur portefeuille avec des obligations.

Source : www.lafinancepourtous.com

- **Les possibilités de placement pour la trésorerie courante**

L'enveloppe la plus utilisée par les entreprises est le compte-titres pour les personnes morales. Le compte-titres permet l'investissement sur un très grand nombre de supports (SICAV, FCP et titres vifs).

Généralement et afin de garantir une totale sécurité et une totale disponibilité de la trésorerie, il est conseillé d'investir sur des parts d'OPCVM monétaires (SICAV ou FCP). Il en existe plusieurs sur le marché soit gérés par des banques, soit par des sociétés de gestion indépendantes. La valeur unitaire de ce type d'OPCVM varie. Cela peut aller de quelques euros à plus de 100 000 € la part. Il est conseillé de scinder la trésorerie sur plusieurs parts afin de pouvoir les vendre indépendamment les unes des autres en fonction des besoins. Ces OPCVM présentent un risque en capital quasi nul. La rentabilité actuelle est d'environ 0,5% à 1% par an avec un maximum de 1,5%. L'avantage de ce type de placement est la souplesse et la disponibilité puisqu'il est possible à tout moment d'acheter ou de vendre des parts en fonction des besoins de l'entreprise.

En revanche, la rentabilité actuelle est très faible.

Il convient d'être vigilant sur le niveau des frais de gestion des OPCVM monétaires. En effet, certains OPCVM présentent des frais de gestion élevés qui viennent nettement entamer les performances. D'ailleurs, la différence de rentabilité entre les différents OPCVM monétaires provient essentiellement des frais de gestion appliqués.

Au niveau de la fiscalité, les titres d'OPCVM détenus par les entreprises soumises à l'IS doivent être évalués, à la clôture de chaque exercice, à leur valeur liquidative à cette date. L'écart d'évaluation, positif ou négatif, constaté par rapport à la valeur liquidative, à l'ouverture de l'exercice ou à la date d'acquisition dans l'exercice, doit être compris dans le résultat imposable en droit commun. Compte tenu de la prise en compte des écarts négatifs, les provisions constituées le cas échéant, doivent être réintégrées. En cas de cession, le résultat, imposable en droit commun, doit être corrigé des écarts d'évaluation déjà compris dans les résultats antérieurs.

En cas d'OPCVM monétaires de distribution, les produits sont imposables selon les modalités suivantes :

- Lorsqu'ils sont perçus par une entreprise relevant de l'IR ou par une société de personnes relevant de l'IR, ils peuvent être déduits du bénéfice professionnel pour être déclarés par l'entrepreneur (ou les associés) au titre de revenus de valeurs et capitaux mobiliers.
- Lorsqu'ils sont perçus par une société soumise à l'IS, ils sont imposables à l'IS.

- **Les possibilités de placement pour la trésorerie stable**

Comme vu précédemment, la solution du compte-titres est toujours possible. La seule

différence sera sur le choix des supports. En effet, cette trésorerie ayant vocation à capitaliser pendant 1 an, 2 ans ou plus, il est possible de diversifier le choix des supports afin d'obtenir sur la durée une meilleure rentabilité.

Toujours dans un souci de maîtrise des risques, il est conseillé de s'orienter vers des OPCVM obligataires ou mixtes (obligations / monétaires). Le niveau de risque est supérieur à celui des OPCVM monétaires mais le rendement espéré est de l'ordre de 4% en ce moment.

Afin de mesurer le niveau de risque, il convient d'étudier la volatilité des supports d'investissement.

La volatilité mesure l'amplitude de variation des cours d'un titre par rapport à la tendance générale du marché. Plus la volatilité est faible, plus la performance est régulière. Plus la volatilité est élevée, plus le niveau de risque est important.

A titre d'exemple, la volatilité d'OPCVM monétaires est comprise entre 0,5% et 1%. Celle des OPCVM obligataires est autour de 4% et autour de 20% pour les OPCVM actions (hors pays émergents).

Il peut donc être intéressant de mixer des OPCVM monétaires avec des OPCVM obligataires voire Mixtes afin de créer une performance intéressante avec un risque très maîtrisé.

En dehors du compte-titres, il existe les comptes à terme.

Il s'agit d'un compte de dépôt sur lequel les fonds sont bloqués pendant une certaine période contre une rémunération prévue lors de la souscription. Les fonds sont restitués à l'échéance avec la rémunération initialement convenue. Le capital est garanti.

En cas de retrait anticipé, la rémunération est diminuée.

Plus la durée de placement est longue plus la rémunération est élevée. Les durées de placement possibles vont d'un mois à plusieurs années.

A titre d'exemple, il est actuellement possible de trouver des comptes à terme 24 mois qui rémunèrent à 3% et des comptes à terme 36 mois à 3,5%.

Cette solution est avantageuse car elle permet d'optimiser la rémunération des OPCVM monétaires sur une durée déterminée tout en ne prenant aucun risque en capital. En revanche, en cas de sortie anticipée, la rentabilité est nettement minorée ce qui rend le placement beaucoup moins performant. Par exemple, sur un compte à terme 36 mois à 3,5% si les fonds sont récupérés au bout de 18 mois, le rendement peut être diminué à 2,40%.

Là aussi, il peut être intéressant de souscrire plusieurs comptes à terme de durées différentes afin de pouvoir libérer progressivement de la trésorerie sans impacter la rémunération initialement prévue.

Au niveau de la fiscalité, les produits sont imposables selon les modalités suivantes :

- Lorsqu'ils sont perçus par une entreprise relevant de l'IR ou par une société de personnes relevant de l'IR, ils peuvent être déduits du bénéfice professionnel pour être déclarés par l'entrepreneur (ou les associés) au titre de revenus de valeurs et capitaux mobiliers.
- Lorsqu'ils sont perçus par une société soumise à l'IS, ils sont imposables à l'IS.

• Cas particulier des organismes de droit privé sans but lucratif et des holdings patrimoniales.

Selon les dernières recommandations du 1er juillet 2011 de la FFSA (Fédération Française des Sociétés d'Assurance) et du GEMA (Groupement des Entreprises Mutuelles d'Assurances), il est possible pour certaines personnes morales de souscrire des contrats de capitalisation afin d'y placer leur trésorerie.

Sont concernés :

- les organismes de droit privé sans but lucratif,
- les sociétés qui ont pour activité principale la gestion de leur propre patrimoine mobilier et immobilier dont les associés sont soit des personnes physiques, soit des sociétés non soumises à l'impôt sur les sociétés, soit des sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés dont les associés seraient exclusivement des personnes physiques ou des sociétés non soumises à l'impôt sur les sociétés.

Cependant, plusieurs conditions sont à respecter :

- le chiffre d'affaires de ces sociétés au titre des activités industrielles, commerciales, artisanales ou libérales ne doit pas dépasser 10 % de la somme du chiffre d'affaires et des produits financiers, y compris les plus-values.
- pour l'engagement en euros des contrats de capitalisation souscrits, la rémunération totale composée du taux technique et de la participation aux bénéfices, afférente au moins aux douze premiers mois n'est attribuée au contrat qu'au terme de la quatrième année suivant la souscription.
- en cas de sortie du support en euros par rachat avant le terme de la quatrième année, cette rémunération est réduite en proportion du montant racheté par rapport à la valeur totale du contrat.

Du point de vue comptable :

Il convient de faire la distinction entre un contrat de capitalisation investi à 100% en fonds en euros et un contrat investi sur le fonds en euros et sur les unités de compte (OPCVM).

Si l'investissement est à 100% sur le fonds en euros : le contrat est assimilé à un bon de caisse, dont les produits sont comptabilisés, hors quote-part concernée par un rachat, comme produits à recevoir à la clôture de l'exercice.

Si l'investissement est tout ou partie en unités de compte : il n'est pas possible de constater la plus-value latente du fait du caractère incertain de la rentabilité des unités de compte. En cas de rachat, il est possible de déterminer un résultat de cession et

donc de constater une plus-value ou moins-value.

Du point de vue fiscal :

La même distinction est à opérer.

Les gains annuels sont considérés comme des intérêts courus.

Si l'investissement est à 100% sur le fonds en euros : les gains sont imposés au titre de chaque exercice lorsque les contrats comportent une « prime de remboursement » excédant 10 % de leur prix d'acquisition.

Si l'investissement est tout ou partie en unités de compte : le produit imposable est déterminé forfaitairement en appliquant au montant nominal (hors frais) du contrat, 105 % du dernier taux moyen d'emprunt d'Etat (TME) à long terme connu lors de la souscription ou de l'acquisition du contrat. Ce TME est fixe pour toute la durée du contrat. (CGI. art. 238 septies E).

Cas particulier des organismes de droit privé sans but lucratif :

Les intérêts ou produits attachés aux bons de capitalisation versés lors du dénouement du contrat sont soumis à l'impôt sur les sociétés au taux de 24 % sur leur montant brut. Il est également possible de souscrire un contrat de capitalisation au sein d'une société civile soumise à l'IR. Dans ce cas là, les produits générés par des rachats sur des contrats de capitalisation, détenus par une société soumise à l'IR, sont imposables à l'IR au nom des associés personnes physiques comme s'ils détenaient le contrat en direct.

Cette solution présente également un avantage financier car il permet d'investir de la trésorerie sur le fonds en euros du contrat de capitalisation. Et ainsi avoir une garantie du capital avec un rendement minimum assuré chaque année. Pour information, le taux moyen de rendement des fonds en euros en 2012 a été de 2,90% net de frais de gestion.

Le contrat de capitalisation permet l'accès à plusieurs OPCVM (monétaires, obligataires, actions,...) de sociétés de gestion différentes et de les allier à des options de gestion afin de maîtriser le risque.

Quelles sont les différences avec les solutions de placement à titre privé ?

Toutes les solutions proposées pour la gestion de la trésorerie des personnes morales sont accessibles aux personnes physiques.

En revanche, plusieurs placements sont exclusivement réservés aux personnes physiques :

- les contrats d'assurance-vie et les PEP assurance-vie
- les contrats de capitalisation (sauf exceptions mentionnées ci-dessus)
- les PEA
- l'épargne réglementée et l'épargne bancaire : livret A, LDD, CEL, PEL, LEP, compte sur livret, PEP bancaire,...

Il convient ainsi au dirigeant d'opter pour une distribution ou non de sa trésorerie en prenant en compte :

- l'aspect fiscal de la distribution : Depuis la loi de finances pour 2013, les dividendes sont obligatoirement imposés à l'IR après abattement de 40% plus les contributions sociales de 15,5%. Le prélèvement libératoire de 21% est devenu un simple acompte.
- L'aspect successoral : en effet, il est possible via l'assurance-vie ou les stratégies de donation de contrat de capitalisation de transmettre du patrimoine en limitant au maximum les frottements fiscaux. Ce n'est pas possible au sein de l'entreprise à moins de transmettre l'entreprise.
- L'aspect ISF : lorsque le bénéfice n'est pas distribué mais laissé au sein de l'entreprise, il échappe à l'ISF puisqu'il bénéficie de l'exonération due aux biens professionnels. Cette exonération ne s'applique pas lorsqu'il y a une distribution sans versement car les comptes courants d'associés doivent se déclarer à l'ISF. En revanche, il faut faire attention à ne pas conserver trop de trésorerie non justifiée au sein de l'entreprise. En effet, l'administration fiscale peut considérer que la trésorerie est excessive à la vue de l'activité et des besoins de l'entreprise et qu'elle est conservée uniquement dans le but d'éviter la taxation sur les dividendes et sur l'ISF.

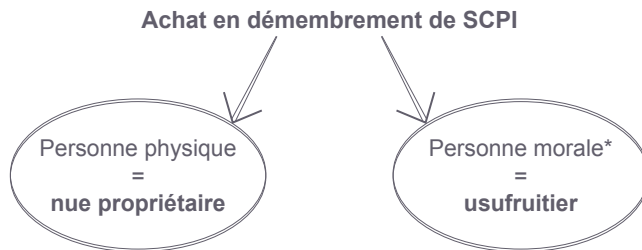
La pratique du démembrement pour les SCPI représente une solution originale et performante...

L'entreprise acquiert l'usufruit, sur une durée temporaire d'une SCPI démembrée dont la contre partie, la nue propriété, est acquise par une personne physique.

L'entreprise booste ses rendements du fait de la conjugaison de deux effets de levier :

- Le prix d'acquisition des SCPI, en usufruit, à environ 21% (pour une durée de 5 ans) ou 34% (pour une durée de 10 ans) de leur valeur en pleine propriété
- La dépréciation de titres, équivalent à un amortissement comptable (lequel n'est valable que pour des biens en pleine propriété) sur la durée du démembrement temporaire

Le démembrement... mode de rapprochement d'une personne morale et d'une personne physique !



*Société soumise à l'IS ou aux BIC

Par l'usufruit temporaire ainsi créé, l'entreprise :

- **supprime l'intégration de la valeur de la pleine propriété à l'ISF**
→ *il n'y a pas d'ISF pour les sociétés !*
- **allège la taxation des revenus fonciers**
→ *revenus taxés au taux de 33%*
- **amortit comptablement** la valeur de l'usufruit
→ *réduction de l'assiette taxable à l'IS*
- **bénéficie d'un effet de levier financier**
→ *Assiette d'intérêts sur la PP alors que l'achat a porté sur l'US (au taux de 33^{1/3}% en cas d'IS)*

PP = Pleine Propriété
US = usufruit

Exemple: pour l'achat de l'usufruit sur 10 ans

Montant de l'investissement	100 000€	
Revenu brut de l'investissement (5,50% sur 100 000/0,34)	16 176€	
Dépréciation de titres (vs amortissement comptable pour PP)	10 000€	
Niveau d'imposition à l'IS	15%	33,33%
CSG / CRDS	0,00%	0,00%
Total impôt	15,00%	33,33%
Revenu net d'impôt / 10 ans	15 250€	14 118€
	$16176 - \{(16176 - 10000) * 0,15\}$	$14118 - \{(14118 - 10000) * 0,33\}$
Taux de rendement interne de l'investissement	8,51%	6,82%

Cette solution bien qu'attrayante par sa rentabilité présente quelques inconvénients à prendre en compte :

- Illiquidité des sommes investies pendant la durée du démembrement temporaire. En effet, la revente avant le terme est possible mais demandera un délai afin de trouver un acheteur.
- Aléa du rendement des SCPI : les revenus perçus peuvent certes se maintenir sur toute la durée du démembrement voire progresser mais ils peuvent également s'étioler. Ils ne sont pas garantis.
- A terme, l'entreprise ne récupère pas de capital puisqu'il y a extinction d'usufruit. Seuls les revenus perçus pendant la durée de l'investissement constitue son enrichissement. Donc, il faut qu'il y ait une conservation assez longue pour rentabiliser l'investissement.

Utilisation des comptes courants d'associé : flux entrant et sortant

Les associés d'une société ont la possibilité de lui prêter de l'argent. Pour financer son développement, une PME/PMI peut, par exemple, avoir recours à une augmentation de son capital social ou bien bénéficier de l'apport de liquidités d'un associé au moyen d'un compte courant d'associé.

L'apport en compte courant d'associé peut donc être une réponse à des besoins ponctuels de trésorerie et est considéré comme un prêt remboursable et rémunéré de l'associé à la société. Les conditions sont définies entre les parties par le biais d'une convention de compte courant, compte inscrit au passif du bilan qui renforce les fonds propres lorsqu'il est bloqué.

• Fonctionnement du compte courant d'associé

Un compte courant d'associé de SARL ne peut être débiteur, les associés peuvent prêter de l'argent à la société mais l'inverse n'est évidemment pas possible, il s'agirait alors d'un abus de biens social.

Les conditions de rémunération et de remboursement du compte courant d'associé sont librement déterminées entre les parties mais la partie fiscalement déductible des intérêts est plafonnée. L'associé peut demander à tout moment le remboursement de ses avances à la société dès lors que cette demande n'est pas abusive (en cas de cessation de paiement de la société par exemple).

Un blocage des comptes courants d'associé pendant un certain temps peut être décidé, un compte courant d'associé bloqué peut être alors une garantie pour la banque en cas de prêt.

- **Les avantages d'un compte courant d'associé**

Le compte courant d'associé permet de répondre à des besoins de trésorerie de la société grâce à l'augmentation du fonds de roulement, il s'agit donc d'un moyen de financement à court terme. Il présente une plus grande souplesse dans sa mise en œuvre qu'une augmentation de capital, mais il offre surtout à l'entreprise une solution alternative à un prêt bancaire qui s'avèrera bien souvent plus onéreux. De plus, le compte courant d'associé, s'il est rémunéré, permet à la société de bénéficier d'une fiscalité avantageuse. Les intérêts étant en effet déductibles des bénéfices sous certaines conditions.

Le compte courant d'associé permet également de renforcer les fonds propres, ainsi lorsqu'il est bloqué la banque s'en sert souvent comme garantie, car des fonds propres importants sont un gage de solvabilité de la société.

Quant à l'associé, il peut à tout moment récupérer tout ou partie de son avance de fonds, si aucun blocage n'est prévu dans la convention.

- **Refinancement des comptes courants d'associé : avantages et inconvénients**

En souhaitant à nouveau disposer des fonds qu'il a prêtés, l'associé pourrait fragiliser l'équilibre financier de la société. Pour éviter cette situation, une solution existe : le refinancement du compte courant d'associé.

Pour cela, l'entreprise va contracter un crédit qui remboursera la créance de l'associé, ce qui aura pour conséquence de transformer la dette à court terme en dette à long terme. Généralement, en contrepartie, la banque qui fait le crédit va demander à l'associé de verser le capital reçu sur un contrat d'assurance-vie, ce dernier servant alors de garantie en cas de défaillance de l'entreprise. Au fur et à mesure du remboursement de l'emprunt par la société, l'associé disposera progressivement de son épargne et des intérêts acquis.

Cette solution présente donc de nombreux avantages à la fois :

- ↳ **Avantage fiscal :**

- pour l'entreprise qui profite ainsi d'une déduction des intérêts de l'emprunt contracté (sous certaines conditions) et par conséquent d'une diminution de son Impôt sur les Sociétés,
- et pour l'associé qui bénéficie à la fois des avantages fiscaux et successoraux de l'assurance-vie.

- **Avantage comptable :**

- l'entreprise conforte le passif de son bilan en remplaçant une ressource volatile, le compte courant, par une dette à long terme,
- elle améliore ainsi la structure de son bilan.

- **Avantage successoral :**

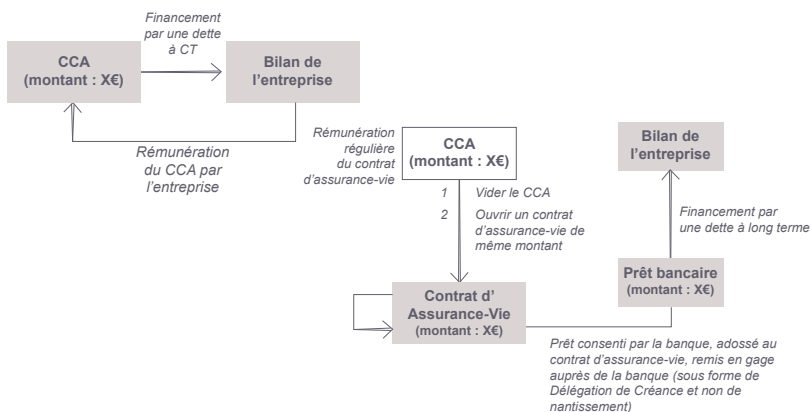
- les héritiers peuvent, en cas de décès, percevoir les sommes issues du

contrat d'assurance-vie, sans mettre en péril l'entreprise grâce à l'assurance décès sur le prêt,

- ce capital est exonéré des droits de succession.

Le refinancement du compte courant d'associé est donc une solution intéressante à la fois pour la société et son associé !

Substituer un contrat d'assurance-vie et un prêt adossé (nanti au profit de la banque) à un compte courant d'associé



Gestion des risques aléatoires pour l'entreprise et son dirigeant

Tout Entrepreneur doit en permanence naviguer entre développement et gestion des risques. La gestion des risques « aléatoires », - tels que les risques liés à la conséquence d'un décès, d'une incapacité prolongée de diriger (incapacité mentale comme un AVC par exemple, ou incapacité physique comme une disparition), d'un divorce, ou encore de la mise en cause personnelle du dirigeant (et qui engagerait sa responsabilité sur ses biens propres) ou de l'entreprise – en fait partie.

Dans le cadre du devoir de conseil du conseiller en gestion de patrimoine, cette dimension de gestion des risques aléatoires doit être abordée avec le dirigeant afin d'évaluer les conséquences patrimoniales sur les deux plans (privé et professionnel), la réalisation de tels risques pouvant conduire en cas d'absence à des pertes conséquentes en terme de « flux » (salaire, traitement, dividendes, chiffre d'affaires...) ou en terme de « stock » (paiement des droits, perte de valeur de l'entreprise, trésorerie avec le poids de l'IS sur les capitaux décès emprunteur...).

Afin de gérer ces risques, certaines précautions sont à prendre et il appartient au

conseiller en gestion de patrimoine d'éclairer le dirigeant sur ces précautions qui sont à examiner avec les spécialistes de chaque domaine (avocat d'affaires et avocat fiscaliste, notaire, expert-comptable et assureur ou courtier en IARD professionnel), ce dans un cadre interprofessionnel et transversal.

Au niveau juridique :

- Aménagement du contrat de mariage
- Dispositions testamentaires
- Mandat de protection à titre posthume et mandat de protection future
- Statuts de la société / Gestion des délégations de pouvoir / Répartition du capital : Afin d'assurer la gouvernance de la société en cas d'incapacité prolongée ou de décès
- Pactes d'associés : pour gérer les relations inter associés notamment dans le cadre de transmission de parts par voie successorale ou à titre onéreux
- ECCT (engagement collectif de conservation des titres) : pour limiter les droits de succession et de donation dans le cadre d'un ECCT Transmission ainsi que la cotisation ISF dans le cadre d'un ECCT ISF.

Au niveau assurantiel :

- Dispositions en faveur de l'entreprise en cas de décès : la couverture de l'homme clef permet le versement d'un capital pour « rassurer » les banquiers, fournisseurs, clients et salariés. Cette couverture devant être adaptée aux conséquences réelles de la disparition du chef d'entreprise, notamment quand la profession est réglementée, elle relève d'une démarche similaire à celle d'une évaluation en termes de pertes d'exploitation. La couverture d'un homme clef peut aussi bien porter sur un personnel opérationnel, autre que le dirigeant.
- Dispositions en faveur de l'entreprise en cas d'incapacité : la couverture des frais généraux devra être prise en compte.
- En cas de décès et en vue de la transmission de l'entreprise : la couverture croisée entre associés est fondamentale afin d'éviter la dilution et la dispersion du capital entre les mains des héritiers d'un des associés, lesquels n'auraient peut-être pas grand-chose à voir dans le fonctionnement même de la société.
- En cas de décès dans le cadre d'assurance de prêt professionnel : éviter que la banque soit bénéficiaire directe de l'assurance et privilégier une

désignation de bénéficiaire par clause séquestre ou le gage d'espèces. Cette solution est simple mais si peu pratiquée par les banques, elle permet en cas de décès d'optimiser les droits de succession et l'IS.

- Dispositions en faveur de la famille en cas de décès : une garantie de prévoyance adaptée permet de prendre en compte la structure familiale et la situation du conjoint ; de ce fait, il disposerait alors des capitaux décès suffisants et de rentes éducation pour les enfants encore à charge, ainsi que d'une rente de conjoint dès lors que celui-ci n'a pas d'activité professionnelle.

- Ne pas se contenter de l'assurance Responsabilité Civile Professionnelle standard : il convient que l'entreprise, en fonction de son activité, réalise un audit des risques et mette en place des couvertures spécifiques (notamment dans les secteurs de fabrication et distribution de biens de grandes consommations). Certes, ce volet relève des assurances dites de biens ou IARD, mais compte tenu de la montée en puissance de la juridisation, il devient indispensable de veiller au fait que l'entreprise bénéficie d'une couverture réellement adaptée et d'un réel spécialiste IARD Professionnel.

- En cas de mise en cause personnelle du dirigeant : prévoir la mise en place d'une assurance permettant la couverture de la responsabilité personnelle du chef d'entreprise.

Gestion de l'immobilier professionnel

Il est très courant qu'un entrepreneur soit amené à se poser la question d'investir ou non dans l'immobilier dans le cadre de l'utilisation de son outil de travail.

Que ce soit sous forme de bureaux, de murs de boutiques, de hangars, de bâtiments agricoles ou industriels... une entreprise a besoin d'un point d'ancrage pour ses activités principales et/ou annexes.

Il est souvent logique de commencer par avoir recours à la location lors de la création de son activité professionnelle ou même commencer dans son garage à l'instar de Bill Gates !

Par la suite, le développement de l'entreprise et la pérennité de l'activité peuvent inciter l'entrepreneur à investir et à être le propre bailleur de son entreprise.

Des questions légitimes se posent alors :

- Doit-il investir à titre personnel ou via l'entreprise ?
- S'il opte pour un investissement à titre personnel, doit-il le faire en direct ou par l'intermédiaire d'une société ?
- S'il le fait par l'intermédiaire d'une société, quel type de société choisir ?

Nous allons en premier lieu faire ressortir les caractéristiques et différences d'un investissement à titre personnel par rapport à un investissement via l'entreprise.

Cas de l'investissement par le biais de l'entreprise

Lorsque l'on utilise une entreprise individuelle ou une société d'exploitation pour acquérir un bien immobilier, cela implique dans certains cas une inscription de ce bien à l'actif du bilan. Tout dépend du régime fiscal de l'entreprise.

Régime fiscal	Inscription des immeubles au bilan
BIC Bénéfices Industriels et Commerciaux	Au choix de l'exploitant
BNC Bénéfices Non Commerciaux	Oui si inscrits sur le registre des immobilisations et affectés à l'exercice de la profession
BA Bénéfices Agricoles	Au choix de l'exploitant
Société à l'IS	Si acquis directement par la société (immeubles affectés à l'activité professionnelle et/ou ceux donnés en location à des tiers)

L'inscription au bilan de l'entreprise présente l'avantage de l'enrichir puisque la valeur de l'immobilier est partie intégrante de la valeur de l'entreprise.

Cette conséquence est certes un avantage vis-à-vis des tiers notamment les créanciers, les fournisseurs, les clients qui voient en cette valorisation une certaine sécurité et garantie.

En revanche, cela peut être plus problématique au moment de la revente de l'entreprise car cela vient majorer le prix de cession et peut rendre compliquée la transaction notamment par rapport aux possibilités de financement de l'acheteur.

La problématique est d'autant plus vraie dans le cadre des transmissions à titre gratuit. En effet, en cas de donation de l'entreprise aux enfants cela augmente la valeur fiscale de la donation et donc les éventuels droits qui y sont liés. Cela peut également compliquer les dédommagements des frères et sœurs dans le cas où l'entreprise est donnée à un seul enfant.

Du point de vue fiscal, l'inscription à l'actif du bilan de l'entreprise autorise la déduction sous forme de charges de certains éléments :

- Les dépenses liées à l'acquisition du bien immobilier comme les frais de notaire, les droits d'enregistrement, les honoraires et commissions, les droits de mutation,...
- Les intérêts d'emprunt et les coûts de garantie si recours à un financement par crédit.
- Les diverses charges affectées au bien immobilier comme les primes d'assurances, les dépenses d'entretien et amélioration, les petits travaux, les dépenses d'énergie, les taxes, les charges de copropriété,...
- Les dotations aux amortissements. Il est en effet possible d'amortir le bien lorsqu'il est inscrit à l'actif du bilan.

Concernant les règles d'amortissement, il est utile de rappeler que seuls les biens qui sont soumis aux aléas du temps s'amortissent. C'est-à-dire les biens soumis à l'usure. Il convient donc d'exclure les biens comme le foncier non bâti.

Chaque composant de l'immeuble sera amorti sur une durée précise en fonction de sa durée de vie ou leur durée réelle d'utilisation. A titre d'exemple, les fondations de l'immeuble seront amorties sur une durée beaucoup plus longue que l'installation électrique ou les appareils de chauffage.

Il convient de prendre en compte un dernier élément fiscal, celui des plus-values professionnelles. L'impact fiscal varie en fonction de l'assujettissement ou non à l'IS.

Imposition à l'IR				Imposition à l'IS
Plus-values de moins de 2 ans	Plus-values de plus de 2 ans	Moins-values de moins de 2 ans	Moins-values de plus de 2 ans	Les plus-values sont considérées comme un élément du résultat et sont donc imposées à l'IS : 15% jusqu'à 38120€ de résultat et 33,33% au-delà.
Réputées court terme	Réputées long terme sauf pour les amortissements déjà déduits	Réputées court terme	Réputées court terme	
Imposition à l'IR avec possibilité d'étalement sur 3 ans	Imposition aux prélèvements sociaux + prélèvement forfaitaire de 16%. Au-delà de la 5ème année de détention, appliquer un abattement de 10% par an.			

Cas de l'investissement à titre personnel

Afin de doter son outil de travail de locaux, l'entrepreneur peut mettre à disposition de l'entreprise des locaux qu'il détient déjà, soit à titre gratuit, soit via le paiement d'un loyer.

Il peut également prendre la décision de faire l'acquisition de locaux soit par le biais d'une SCI soit directement à son nom.

S'il prend la décision de louer les locaux à son entreprise, il faudra qu'un bail commercial ou professionnel soit conclu entre les deux parties (l'entreprise et le propriétaire des locaux que ce soit une personne physique ou une SCI).

Quels sont les avantages et inconvénients pour une entreprise d'avoir recours à une location de locaux ?

- Possibilité de déduire fiscalement les loyers payés
- Possibilité de déduire fiscalement les charges liées au bien immobilier loué (dépenses énergétiques, entretien, assurance, taxe foncière éventuellement)
- En cas de revente du bien, la plus-value n'est pas soumise à la plus-value professionnelle car l'entreprise n'est pas propriétaire, juste locataire.
- L'actif immobilier ne figure pas au bilan de l'entreprise
- Les loyers sont versés à fonds perdus pour l'entreprise car cela n'aboutit pas à la propriété du bien au terme du bail

Quels sont les avantages et inconvénients pour l'entrepreneur de détenir à titre personnel les locaux professionnels ?

- Source de revenus complémentaires pour l'entrepreneur (perception de revenus fonciers correspondant aux loyers)
- En période d'activité, cela peut fortement alourdir le niveau d'imposition de l'entrepreneur tant au niveau de l'impôt sur le revenu qu'au niveau des prélèvements sociaux.
- Constitution d'un patrimoine privé via les ressources de l'entreprise. Ce patrimoine est indépendant de l'entreprise et peut donc être cédé librement sans concomitance avec la cession de l'entreprise.
- Possibilité d'avoir recours à l'effet de levier du crédit pour financer ce bien et ainsi bénéficier de la déductibilité des intérêts d'emprunt au niveau des revenus fonciers.
- Possibilité de déduire fiscalement toutes les dépenses liées au bien immobilier et qui ne sont pas mises à la charge du locataire.
- Possibilité de bénéficier d'une exonération de ces biens au niveau de l'ISF si les conditions sont réunies pour les qualifier de biens professionnels.

- En cas de revente du bien immobilier, application des règles de la plus-value immobilière des particuliers à savoir une exonération totale au bout de 30 ans de détention :

Durée de détention (D)	Abattement	Cumul
D < 5 ans	0%	0%
6 ans < D < 17 ans	2% par an	24%
18 ans < D < 24 ans	4% par an	52%
25 ans < D < 30 ans	8% par an	100%

Il est à noter que dans certains cas les revenus issus de la location de locaux professionnels peuvent être déclarés dans la catégorie des BIC par le propriétaire : si le local est équipé du matériel et du mobilier nécessaire à l'exploitation par exemple. L'entrepreneur peut choisir de loger les locaux au sein d'une société généralement une SCI – Société Civile Immobilière. Cela peut se faire à l'acquisition, dans ce cas, c'est la SCI qui emprunte éventuellement et qui achète le bien. Mais il est également possible d'apporter un bien existant déjà détenu par une ou plusieurs personnes physiques à une SCI existante ou nouvellement constituée.

L'entreprise verse alors les loyers à la SCI qui est la propriétaire du bien.

Quelles sont les conséquences de cette détention ?

- La SCI est un très bon outil de gestion notamment dans le cadre de transmission du patrimoine. En effet, cela permet d'éviter les situations d'indivision entre enfants par exemple. Il s'agit de transmettre des parts de SCI et non plus de transmettre une quote part d'un bien immobilier.
- Souplesse et organisation de gestion via la rédaction des statuts. Il est possible de prévoir beaucoup de choses via les statuts notamment les conditions de gérance, les clauses d'agrément et de préemption, les droits de vote,...
- La SCI permet de transmettre le patrimoine en pleine propriété ou en nue-propriété tout en conservant la gestion de ce patrimoine via les fonctions de gérance régies par les statuts.
- Au même titre que si les locaux professionnels étaient détenus par une

personne physique, ils restent totalement indépendants de l'entreprise lorsqu'ils sont logés dans une SCI.

- Obligation de tenir une comptabilité et un formalisme juridique annuel (tenue des assemblées générales par exemple).

- Possibilité de déduire les dépenses liées aux biens immobiliers si elles ne sont pas à la charge du locataire, les dépenses de fonctionnement de la SCI, les intérêts d'emprunt,...

- Par défaut, les résultats d'une SCI sont imposés à l'IR (catégorie des revenus fonciers). Il est toutefois possible d'opter pour l'IS de façon irrévocable. Certaines opérations engendrent une imposition automatique à l'IS comme les activités de marchand de biens, la location meublée, la location de locaux professionnels équipés et meublés pour l'exploitation,...

- En cas de revente du bien immobilier ou des parts de SCI à l'IR, c'est la plus-value immobilière des particuliers qui s'applique (cf. ci-dessus). En cas de cession de parts de SCI à l'IS, c'est la plus-value sur valeurs mobilières des particuliers qui s'applique.

- Translucidité fiscale des SCI à l'IR : imposition des résultats de la SCI pour chaque associé au prorata de leurs parts.

Vous trouverez ci-dessous un comparatif entre les SCI à l'IR et les SCI à l'IS.

Les deux possibilités sont offertes à l'entrepreneur qui va devoir arbitrer entre ses objectifs :

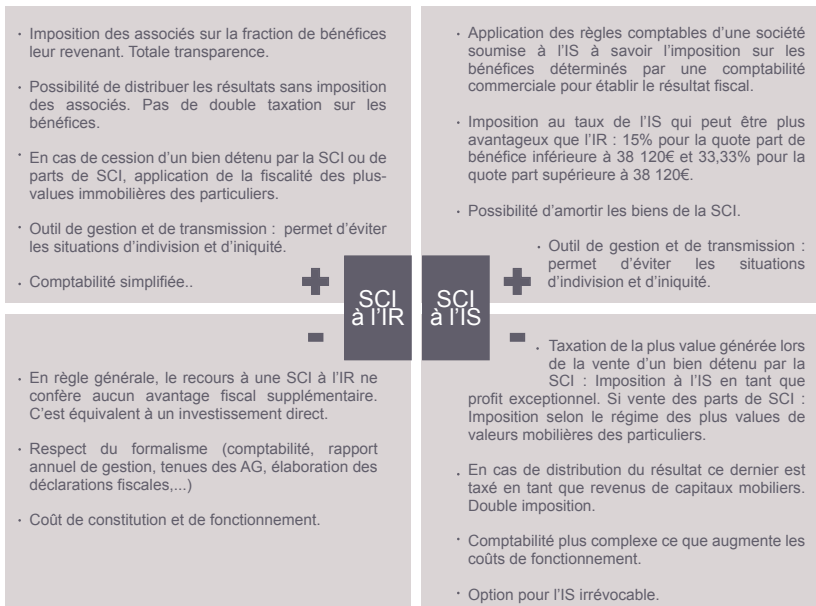
- Limiter au maximum la fiscalité sur les revenus,

- Favoriser la sortie au moment de la revente des biens immobiliers ou des parts de SCI,

- Gérer son flux de revenus imposables,

- Optimiser la transmission aux enfants,

- ...



Utilisation du démembrement de propriété

L'ingénierie patrimoniale via le démembrement de propriété est couramment utilisée notamment pour les opérations immobilières.

En effet, il est possible de séparer pour un temps défini la nue-propriété d'un bien et son usufruit.

Jusqu'à présent, il était possible de vendre temporairement l'usufruit d'un bien immobilier détenu par une personne physique ou une SCI à une société d'exploitation. Cela présentait l'avantage pour la société d'exploitation de ne plus payer de loyers pendant cette période étant donné qu'elle en était usufruitière. Elle pouvait également déduire fiscalement les charges liées au bien immobilier ainsi que les intérêts d'emprunt si elle avait eu recours à un financement par crédit. Autre avantage majeur pour l'entreprise, la possibilité d'amortir le bien immobilier et donc de minorer son résultat imposable (il s'agira, plus précisément, d'une dépréciation de titres plutôt que d'un amortissement comptable, lequel ne peut s'exercer que pour un bien en pleine propriété, mais la conséquence est identique).

Le nu propriétaire, en général l'entrepreneur, récupérerait à titre personnel des liquidités

correspondant au produit de cession de l'usufruit et minorait surtout sa fiscalité personnelle en ne percevant plus des loyers importants pendant sa période d'activité. En revanche, au terme de la période de démembrement, il y avait extinction d'usufruit et l'entrepreneur retrouvait la pleine propriété du bien et donc la perception des revenus pour sa retraite par exemple.

Avant le 14/11/2012 (3ème Loi de Finances Rectificative pour 2012), la cession d'usufruit temporaire était soumise à l'impôt de plus-value immobilière des particuliers. Elle pouvait donc bénéficier d'abattements voire d'exonération selon la durée de détention.

Depuis le 14/11/2012, le produit de la cession d'usufruit temporaire est imposé dans la catégorie des revenus fonciers du cédant. Ce qui implique une forte fiscalité (impôt sur le revenu et prélèvements sociaux) dissuasive.

Il est toutefois encore possible de créer cette situation de démembrement temporaire au moment de l'achat du bien. L'entrepreneur ou sa SCI achète la nue propriété et la société d'exploitation achète l'usufruit temporaire. La différence réside dans le fait que l'entrepreneur ne bénéficie donc pas d'un produit de cession, il y a donc moins d'enrichissement personnel.

Transmission de l'entreprise et impact sur le patrimoine personnel du dirigeant

La transmission de l'entreprise constitue l'une des étapes les plus importantes dans la vie d'un Entrepreneur. En effet, elle emporte différents impacts pour le chef d'entreprise sur le plan social, financier, patrimonial, fiscal voire psychologique.

C'est pourquoi, il est primordial d'envisager et de préparer la transmission de l'entreprise en amont afin de la mener à bien dans les meilleures conditions pour le dirigeant en fonction de sa situation (familiale, juridique, patrimoniale, fiscale...), de ses objectifs et de l'environnement économique et fiscal.

Sur le plan patrimonial, la transmission d'entreprise se concrétise par la disparition du patrimoine professionnel au profit du patrimoine de l'entrepreneur couplé d'un enrichissement de son patrimoine privé qui peut être plus ou moins important en fonction de la transmission envisagée : transmission à un tiers ou à un membre de la famille ? A titre onéreux ou à titre gratuit ?

• Transmission à un tiers :

En général, la transmission de l'entreprise à un tiers s'effectue à titre onéreux (sauf cas de donation de l'entreprise aux salariés).

Que l'entreprise soit sous la forme individuelle ou sociétaire, la cession des actifs professionnels va engendrer la transformation du patrimoine professionnel en patrimoine privé s'accompagnant d'importants impacts fiscaux :

- L'année de la cession : taxation de la plus-value de cession, prélèvements sociaux voire contribution exceptionnelle sur les hauts revenus.

- Impacts post cession sur le plan de l'ISF, le patrimoine professionnel jusqu'alors exonéré entre dans l'actif taxable à l'ISF après la cession, entraînant l'assujettissement du chef d'entreprise à cet impôt ou un accroissement de sa cotisation ISF.

Imposition de la plus-value de cession par le dirigeant

Entreprise Individuelle Droits sociaux de sociétés IR*	Droits sociaux sociétés IS
<p>Taxation des bénéfices et plus-values court terme au barème progressif de l'IR + prélèvements sociaux de 8% sur les revenus d'activité.</p> <p>Taxation des plus-values à long terme au taux de 16% + 15.50% de prélèvements sociaux</p>	<p>Taxation des plus-values au barème progressif de l'IR après application d'un abattement pour durée de détention de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 20% entre 2 et 4 ans • 30% entre 4 et 6 ans • 40% au-delà. <p>+ 15.50% de prélèvements sociaux dès le premier euro</p> <p>Option possible pour les dirigeants pour le taux forfaitaire de 19% sous certaines conditions + 15.50% de prélèvements sociaux.</p>

A cela peut s'ajouter la **contribution exceptionnelle sur les hauts revenus** si le revenu fiscal de référence de l'entrepreneur excède 250 000€ pour une personne seule et 500 000€ pour un couple.

Plus précisément, la contribution exceptionnelle sur les hauts revenus est égale à :

- > 3 % pour la fraction du revenu fiscal de référence comprise entre :
 - 250 000€ et 500 000€ pour les contribuables célibataires, veufs, séparés ou divorcés,
 - 500 000€ et 1 000 000€ pour les contribuables soumis à imposition commune ;
- > 4 % pour la fraction du revenu fiscal de référence supérieure à :
 - 500 000€ pour les contribuables célibataires, veufs, séparés ou divorcés,
 - 1 000 000€ pour les contribuables soumis à imposition commune

**Nous envisageons ici la cession de droits sociaux de sociétés soumises à l'IR dans laquelle le dirigeant exerce son activité professionnelle.*

Cependant, il est à noter que depuis plusieurs années, le législateur, souhaitant favoriser la transmission d'entreprise, a multiplié les régimes permettant à l'entrepreneur de céder ses actifs professionnels dans des conditions fiscales avantageuses.

Ainsi, l'entrepreneur peut bénéficier de l'application de certains régimes de faveur en matière d'imposition sur la plus-value de cession s'il remplit les conditions. Quelques exemples de dispositifs d'exonérations d'impôt sur la plus-value :

- Possibilité d'exonération d'impôt sur le revenu de la plus-value de cession réalisée par le chef d'entreprise partant à la retraite sous conditions. Les contributions sociales sont toujours dues et la plus-value est retenue dans le revenu fiscal de référence servant au calcul de la contribution exceptionnelle sur les hauts revenus (art. 151 septies A et 150 OD ter du CGI – la loi de finances pour 2013 a prorogé ce dispositif jusqu'au 31.12.2017).

- Possibilité de report d'imposition, sous conditions, en cas de réinvestissement d'au moins 50% de la plus-value de cession dans un délai de 24 mois après la cession dans le capital d'une PME soumise à l'IS. Possibilité d'exonération de la quote-part réinvestie si les titres sont conservés pendant au moins 5 années (art. 150 OD bis du CGI).

- Possibilité d'exonération de la plus-value sur la cession de fonds de commerce dont la valeur n'excède pas 500 000€ sous certaines conditions. L'exonération est totale pour un fonds valorisé en deçà de 300 000€ et dégressive entre 300 000€ et 500 000€ (art. 238 quindecies du CGI).

- Exonération également possible de la plus-value de cession de l'entreprise individuelle lorsque la moyenne des recettes HT des deux exercices qui précèdent celui de la cession est inférieure à 250 000€ pour les entreprises de vente et fourniture de logement et 90 000€ pour les autres sous condition d'exercer l'activité professionnelle depuis au moins 5 ans (art. 151 septies du CGI).

Précisions en cas d'exercice sous forme d'entreprise individuelle :

La transmission à titre onéreux de l'entreprise individuelle à un tiers peut prendre différentes formes :

- **Cession du fonds de commerce pure et simple**

- **Mise en société de l'entreprise individuelle avant cession :**

Lorsqu'il exerce son activité sous forme d'entreprise individuelle, il peut être intéressant pour l'entrepreneur d'apporter son fonds à une société afin de faciliter la transmission de son outil professionnel. En effet, l'exercice en société présente de nombreux avantages par rapport à l'entreprise individuelle (sur le plan juridique, social, fiscal, protection du patrimoine... Cf, ci-avant « le choix de la forme sociale de l'entreprise »).

- Location-gérance :

Avant de céder son fonds, l'entrepreneur peut également décider de donner en location son fonds à un tiers, futur repreneur, qui va l'exploiter moyennant le paiement de redevance.

La location-gérance évite l'imposition immédiate de la plus-value de cession du fonds. Par ailleurs, elle permet à l'entrepreneur de préparer la cession de son entreprise tout en percevant des revenus réguliers. Pour le repreneur, elle permet de juger la rentabilité de l'activité avant de s'engager définitivement. C'est une sorte de transmission à l'essai.

Au terme de la location-gérance, le rachat du fonds par le locataire entraînera l'imposition de la plus-value de cession du fonds avec la possibilité pour l'entrepreneur de bénéficier de certains régimes d'exonération (exonération si la valeur du fonds est inférieure à 300 000€, ou régime de faveur pour le dirigeant partant à la retraite).

Cependant, la location-gérance peut présenter le risque pour l'entrepreneur, qu'au terme du contrat de location-gérance, son fonds soit dévalorisé du fait d'une mauvaise exploitation par son locataire qui décide alors de ne pas le racheter.

Précisions en cas d'exercice sous forme sociétaire :

Lorsqu'il exerce son activité au travers d'une société, le chef d'entreprise a plusieurs possibilités pour céder son outil professionnel :

- Cession des titres de la société d'exploitation,
- Cession par la société d'exploitation de ses actifs,
- En cas de détention de la société d'exploitation via une holding, cession des titres de la Holding ou cession par la Holding des titres de la société d'exploitation. Dans ce dernier cas, le prix de cession serait perçu par la Holding qui pourrait être utilisée comme un véritable outil patrimonial pour optimiser la gestion des capitaux issus de la cession.

La donation avant cession :

Par ailleurs, si le chef d'entreprise dispose d'une surface patrimoniale et financière suffisante pour assurer son niveau de vie post cession et la protection de son foyer, il peut tout à fait envisager de donner une partie des titres de sa société à ses enfants avant la cession.

La donation avant cession permet au chef d'entreprise d'optimiser la transmission de son patrimoine à ses enfants par anticipation à moindre coût. Elle permettra de purger la plus-value des titres objets de la donation, le prix d'acquisition étant la valeur des titres au jour de la donation à condition que les titres soit cédés au moins 18 mois après la date de donation.

- **Transmission intra familiale :**

La transmission de l'entreprise à un (ou plusieurs) membre(s) de la famille de l'entrepreneur souhaitant reprendre l'activité peut avoir lieu à titre gratuit ou à titre onéreux.

Transmission entre vifs à titre gratuit : la donation de l'entreprise

Cette solution est généralement envisagée lorsque le repreneur est l'un des enfants du chef d'entreprise.

La transmission à titre gratuit de l'entreprise ne se traduira donc pas par un enrichissement du patrimoine privé de l'entrepreneur. Cela suppose que ce dernier dispose d'ores et déjà d'un patrimoine privé lui permettant de préserver son niveau de vie.

Concernant la donation de l'entreprise, le chef d'entreprise devra s'interroger sur certains points, notamment :

- Les bénéficiaires de la donation de l'entreprise : s'agit-il d'une donation de l'entreprise à un (aux) seul(s) enfant(s) repreneur(s) ou à tous les enfants?

En effet, l'outil professionnel constituant très souvent la principale composante du patrimoine de l'entrepreneur, il peut être difficile, voire impossible, pour le chef d'entreprise, souhaitant réaliser une donation égalitaire entre ses enfants, de donner aux autres enfants des biens d'une valeur identique à l'entreprise transmise à l'enfant repreneur.

Dans ce cas, l'entrepreneur devra organiser la transmission de son entreprise pour conférer à(aux) enfant(s) repreneur(s) les pouvoirs de gestion et de contrôle (afin d'éviter d'être bloqué par ses frères et sœurs dans la gestion) sans pour autant léser les autres enfants sur le plan de la transmission. Il pourra le faire notamment via une société Holding et la rédaction des statuts.

- L'objet de la donation de l'entreprise : porte-t-elle sur la valeur de l'entreprise en pleine propriété ou avec réserve d'usufruit ? Porte-t-elle sur tout ou partie de l'entreprise ?

- La forme de la donation : adopte-t-on une donation simple, donation-partage, une donation en avancement de part successorale ou hors part successorale ?

- La conservation des titres : est-il opportun d'envisager la mise en place d'un engagement collectif de conservation de titres pour minorer l'assiette taxable aux droits de donation à hauteur de 75% (sous respect de certaines conditions)?

Remarque : la transmission de l'entreprise à titre gratuit en cas de décès du chef d'entreprise.

La transmission de l'entreprise aux héritiers par succession peut avoir des impacts considérables tant au niveau de l'entreprise (sur le plan de gestion, financier...) qu'au niveau des héritiers (indivision successorale, droits de succession...).

Il est possible de mettre en place des dispositions en amont pour éviter ou limiter

les conséquences d'une transmission d'entreprise par décès non préparée et ainsi permettre aux héritiers de céder ou reprendre l'entreprise dans de bonnes conditions (prévoyance, mandat à titre posthume, testament, engagement collectif de conservation de titres pour minorer de 75% la valeur imposable des biens professionnels aux droits de succession...).

Chaque cas étant particulier, la stratégie de transmission à titre gratuit devra être définie selon la situation du dirigeant, ses objectifs mais aussi l'environnement familial (entente au sein du groupe familial...), l'environnement sociétaire (statut, présence d'associés tiers ou non...).

Transmission entre vifs à titre onéreux :

La transmission de l'entreprise à un ou plusieurs membres de la famille peut également avoir lieu à titre onéreux. C'est le cas notamment lorsque l'entrepreneur ne dispose pas d'une surface patrimoniale suffisante pour préserver son niveau de vie et celui de son foyer ou encore lorsque l'entreprise est transmise à un membre de la famille autre que ses enfants par exemple aux frères et sœurs du dirigeant...

Dans ce cas, la transmission va se traduire par un transfert du patrimoine professionnel vers le patrimoine privé de l'entrepreneur.

La cession de l'entreprise emporte les mêmes conséquences fiscales qu'une cession à un tiers. Le chef d'entreprise pourra également bénéficier de certains dispositifs d'exonération de plus-values de cession selon sa situation et s'il remplit les conditions (régime de faveur du chef d'entreprise partant en retraite, etc...).

A ces dispositifs d'exonération, s'ajoute celui de l'exonération possible de la plus-value de cession de titres de sociétés IS en cas de vente de plus de 25% à un groupe familial (art.150-OA, I-3 du CGI). Les contributions sociales restent dues et la plus-value entre dans la composition du revenu fiscal de référence pour le calcul de la contribution exceptionnelle sur les hauts revenus.

Remarque : même si aucun enfant n'envisage de reprendre l'entreprise, le chef d'entreprise peut tout à fait envisager de réaliser une donation d'une partie des titres de sa société à ses enfants avant la cession afin d'optimiser la transmission d'une partie de son patrimoine s'il n'a pas besoin de conserver la totalité du prix de cession.

• Transmission intra entreprise (LBO / OBO / MBO)

Une opération de LBO n'est ni plus ni moins qu'un rachat d'une entreprise en bonne santé financé en partie par des emprunts. Dans cette technique, les repreneurs sont associés à des investisseurs spécialisés dans l'objectif de réaliser une plus-value à moyen terme. On parle souvent de rachat par « effet de levier ».

Généralement, l'investisseur qui souhaite racheter l'entreprise souhaite également en prendre le contrôle, même si bien souvent le vendeur reste présent quelques temps.

On utilise généralement les montages suivants :

- MBO - Management Buy-out : reprise par un fonds d'investissement avec

les managers de l'entreprise ou reprise de celle-ci par ses managers

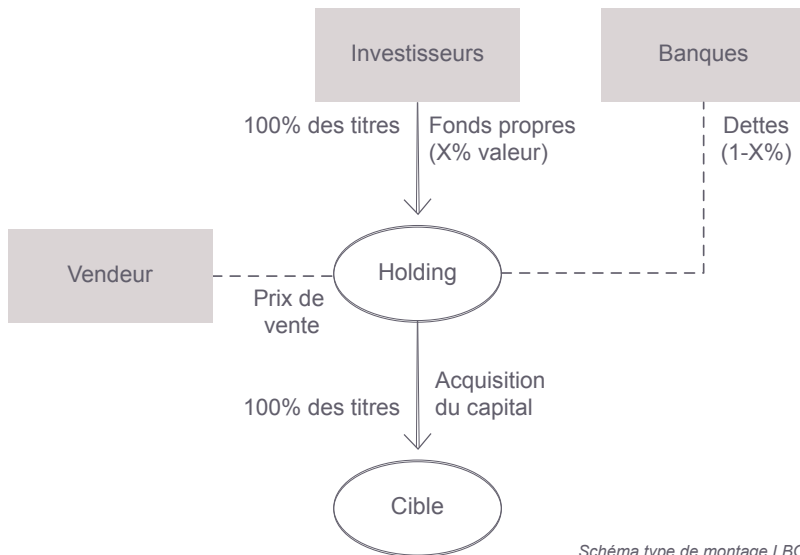
- MBI - Management Buy-In : reprise par un fonds d'investissement avec des managers externes à l'entreprise.

- OBO - Owner Buy-Out (rachat à soi-même) recherche d'un flux de cash au profit des actionnaires de la société sans modification réelle de la répartition du capital.

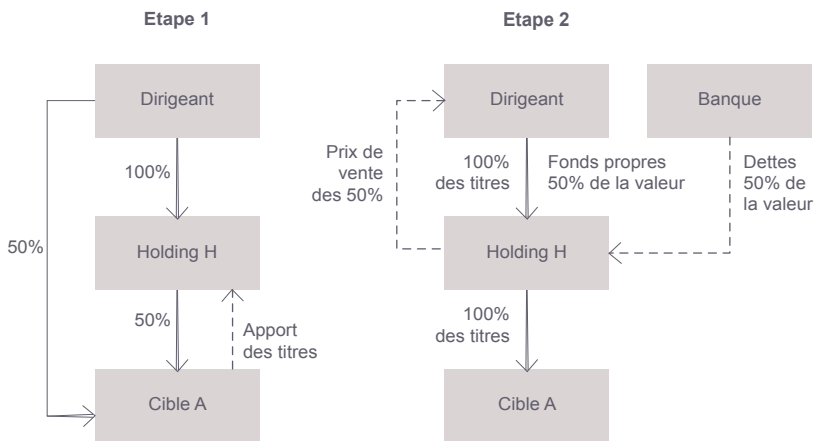
- LMBO – Leverage Management Buy Out, concerne le rachat de l'entreprise par ses salariés, souvent certains cadres qui œuvrent afin de poursuivre l'activité en devenant actionnaires de leur propre structure

La technique est simple, le montage nécessitant la création d'une société holding qui va emprunter pour l'acquisition. La société rachetée verse des dividendes à la holding qui peut ainsi rembourser sa dette, majorée des intérêts. C'est ce montage qui génère le fameux effet de levier source d'une grande rentabilité.

Evidemment tout se passe bien tant que la société rachetée génère un cash-flow suffisant et régulier. Ces dernières années de crise ont montré que certains montages avec des effets de levier importants ont été voués à l'échec par manque de rentabilité.



Avec l'OBO, ce type de montage peut aussi avoir pour objectif de devenir en cas de besoin une véritable usine à fabriquer du cash pour l'Entrepreneur. La holding, dans ce cas, est créée par apport d'une partie minoritaire des parts ou actions de la ou des sociétés d'exploitation. Pour permettre de racheter à l'Entrepreneur sa participation, elle doit s'endetter. En réalité, l'Entrepreneur se vend à lui-même par holding interposée avec un intérêt financier évident : il récupère du cash (le prix de cession desdites parts ou actions), avec une fiscalité encore relativement favorable sur la plus-value réalisée à cette occasion car le service de la dette est assuré, comme dans un LBO classique, grâce aux dividendes versés à cette dernière par la ou les sociétés d'exploitation devenues sa ou ses filiales.



En termes de stratégie, l'objectif poursuivi est de permettre au chef d'entreprise de rééquilibrer son patrimoine professionnel et son patrimoine privé à condition que son entreprise génère suffisamment de cash-flow sur toute la durée de l'emprunt. Accompagné par son Conseiller en Gestion de Patrimoine, l'Entrepreneur pourra ainsi augmenter son patrimoine privé et investir à titre personnel le cash issu de l'opération dans d'autres types d'actifs, par exemple des produits financiers ou immobiliers. Ultérieurement, la holding arrivée au terme de ses emprunts pourra être vendue ce qui permettra à l'Entrepreneur d'encaisser la cession de son entreprise une seconde fois.

Bien entendu, cette technique nécessite de nombreux garde fous à la fois financiers, fiscaux et réglementaires pour que ce type d'optimisation soit réalisé dans les

meilleures conditions.

L'Entrepreneur dispose de plusieurs stratégies pour transmettre son entreprise. Celles qui ont été présentées ici sont des pistes de réflexion génériques ayant pour but d'apporter un éclairage. Celles-ci diffèrent selon que la transmission d'entreprise se fasse au profit d'un tiers, d'un ou plusieurs membres de la famille ou via une opération de LBO, et que le dirigeant souhaite arrêter définitivement ou progressivement son activité.

Bien évidemment, ces solutions et dispositifs doivent être étudiés, adaptés et articulés en fonction de la situation personnelle du dirigeant.

Conclusion :

Les interactions, synergies et transferts entre les deux sphères du patrimoine Privé et Professionnel sont multiples, variés voire infinis.

De nombreuses autres pistes de réflexion auraient ainsi pu être explorées. Cependant, chaque cas est particulier et ces multiples possibilités résultent de choix du dirigeant et de stratégies qu'il doit construire avec ses conseils naturels expert-comptables et avocats, mais aussi dans le cadre d'une démarche interprofessionnelle avec son conseiller en gestion de patrimoine qui apporte une approche globale, un suivi et une adaptation de ces choix dans le temps en fonction certes des modifications de l'environnement fiscal et social, mais en fonction des modifications des objectifs privés du dirigeant et de sa situation familiale.

Clara Maroselli et Thierry Chesneau

Ce qu'il faut retenir...

Les phases de vie de l'entreprise ne correspondent pas toujours aux phases de vie de l'Entrepreneur en sa qualité de personne physique. Autant ce fut peut-être le cas il y a quelques années autant aujourd'hui, il y a distorsion au vue des recompositions familiales, des accidents de carrière et des héritages tardifs. Ainsi, ce chapitre montre comment mener ces deux approches en parallèle car l'Entrepreneur ne peut raisonner sans se soucier de l'impact de ses décisions sur la composition de son patrimoine privé, ce qu'il va transmettre à ses enfants ou comment il laisserait l'entreprise après qu'il ait eu pris sa retraite....

Dans ce chapitre, on comprend donc comment, par exemple, le choix de la forme juridique de l'entreprise (entreprise individuelle versus entreprise capitalistique) influe sur le statut et le mode de protection, direct et immédiat

ou indirect et différé du chef d'entreprise, en tant que personne physique ou en tant que responsable de la bonne conduite de l'entreprise. Les conséquences d'un choix qui serait rythmé par le seul axe des cotisations pourrait ainsi, soit masquer les incidences en matière de prévoyance ou de retraite, soit devrait induire une prise en main personnelle pour se constituer soi-même un niveau de protection équivalent et correspondant à ses attentes. De même, quand l'entreprise se développe, il existe des solutions pour optimiser sa trésorerie et harmoniser en permanence les capitaux propres de l'entreprise, la nécessaire couverture du besoin en fonds de roulement et le placement efficace pour sa trésorerie stable. Ces solutions, le Conseiller en gestion de patrimoine les aborde avec son client Entrepreneur, notamment par exemple lors des arbitrages à conduire entre le placement ou le recours au crédit, via le refinancement de comptes courants d'associés. Ce crédit qui permettra à l'Entrepreneur de bénéficier de l'effet de levier via des opérations, techniques et juridiques, faisant appel à la famille des LBO (Leverage Buy Out), moyen efficace de transmettre la propriété, parfois indépendamment du pouvoir ou de l'implication en matière d'activité. Enfin, en matière de transmission ou de cession de l'entreprise, phase délicate de la vie de l'entreprise, il s'agit de trouver la bonne solution pour tirer parti de toutes ces années de labeur, notamment par le déploiement de Sociétés Civiles qui réconcilient parfaitement les enjeux et exigences des personnes physiques et des personnes morales pour une parfaite optimisation de la démarche.



Charles Clerice de Meynard

COLBERT PATRIMOINE FINANCE

Créé en 2000 à l'initiative de Charles CLERICE de MEYNARD, le cabinet COLBERT PATRIMOINE FINANCE a participé en 2006 à la création du Groupe COLBERT ASSURANCES qui fort d'une quarantaine de personnes intervient sur Paris et l'Ouest de la France.

Spécialisés sur les problématiques fiscales et patrimoniales des particuliers et chefs d'entreprise à hauts revenus et détenant un patrimoine important, nous mettons en place, en France et au Luxembourg, des solutions sur mesure et adaptées au profil de chaque client en partenariat avec ses autres conseils (expert-comptable, avocat en droit des sociétés, avocat en droit fiscal, notaire).

Nous accompagnons les chefs d'entreprise lors de la préparation de la cession de leur outil de travail tout en gérant les problématiques d'optimisation fiscale de la cession, de protection du conjoint, de transmission du patrimoine à terme et d'obtention de revenus faiblement imposés.

Notre devise : La protection des intérêts de nos clients.

contact@colbertpatrimoinefinance.com

02 40 71 01 66

www.colbertpf.net



“ *Protéger les siens : un acte responsable à part entière, une ambition à partager...* ”

5

Chapitre

Si tu m'aimes alors... protège-moi de ton départ !

La protection du conjoint ou du concubin en cas de décès

Comment peut-on gérer efficacement un patrimoine, composé d'actifs financiers et non financiers, sans s'être préoccupé, au préalable de sa bonne protection ? En effet, toute intervention financière, aussi pertinente et perspicace soit-elle au plan de la performance, peut voir ses effets gommés par une protection des biens et des personnes qui n'aurait pas été suffisamment bien pensée. La protection des intérêts du conjoint, directs et indirects, immédiats et différés, ne doit donc pas être exclusivement régie par le Code Civil qui, certes, offre de multiples possibilités qu'il conviendra cependant de compléter voire d'améliorer.

Il est légitime, voire indispensable, de s'inquiéter des conséquences sur son conjoint ou son concubin de son propre décès.

Trop souvent, à la souffrance de perdre sa « moitié » et de se retrouver seul pour vivre, gérer, décider, assumer, se rajoutent les complications d'une succession pas ou peu organisée et les tracas d'un conjoint qui perdra peut-être son cadre de vie et/ou son niveau de vie.

Les conséquences du décès, et les solutions à mettre en place, varient selon l'âge du conjoint (son espérance de vie) ou son « statut » (selon que le couple était marié, pacsé ou vivait en union libre), l'existence ou non d'enfants (qu'ils soient communs ou non), qu'ils soient mineurs ou majeurs au jour du décès et, enfin, la consistance du patrimoine (son importance, ses origines, communes ou séparées, leur période et modalités d'acquisition, la présence ou non de biens professionnels...).

Pour anticiper et gérer au mieux les difficultés inhérentes à cette situation, il existe alors plusieurs niveaux de protection :

- la protection du cadre de vie (résidence principale, résidence secondaire, mobilier),

- la protection du niveau de vie (capital, revenus),
- la protection psychologique.

Pour préparer la protection du conjoint, on doit aussi s'interroger s'il faut le protéger :

- de lui-même, de sa prodigalité, de sa capacité à gérer et à prendre les bonnes décisions patrimoniales, de son autonomie au quotidien,...
- des enfants du couple ou des enfants d'un premier lit du défunt, notamment dans le cadre de familles recomposées,
- des autres, par exemple de personnes un peu trop influentes et qui sauraient alors tirer parti de la vulnérabilité ou de la crédulité de la personne.

Faire un testament ne tue pas ! Ne pas en faire peut « tuer » la vie des autres !

Souvent, en effet, nombre de personnes hésitent encore à rédiger un testament, soit parce qu'ils estiment que ce n'est réservé qu'à des patrimoines de haut niveau, soit parce que cela peut porter malheur, tout simplement ! Et pourtant, il s'agit d'un acte éminemment responsable que de se préoccuper de l'avenir de ses proches.

Ne rien faire, ne rien prévoir, est souvent pire que mal faire.

Là aussi, que d'idées reçues... il faut cesser de penser que les autres agiront à notre place ou que les choses s'organiseront ou s'amélioreront d'elles-mêmes... ; et puis, *« ils se débrouilleront bien avec cette situation qui, si elle est compliquée, c'est bien parce que le défunt aura laissé quelques éléments patrimoniaux qui ont une certaine valeur ; après tout... ?! »*

LES COUPLES MARIÉS : de 0 à 100 %,...un large spectre de possibilités, le meilleur comme le pire !

Certains croient, à tort, que depuis la Loi TEPA de 2007 instaurant la suppression des droits de succession entre époux, tout est réglé et qu'il n'y a rien à conseiller. C'est une erreur lourde de conséquences !

En effet, que le conjoint survivant n'ait pas à payer de droits de succession lui permet, certes, de ne pas s'appauvrir du montant des droits, mais sa part dans la succession sera-t-elle suffisante pour lui assurer la protection souhaitée ? Et qu'en sera t-il de son pouvoir de gérer et de disposer des biens ?

Ainsi, si les enfants sont nus-propriétaires de la résidence principale (ou indivisaires), il faudra que le conjoint survivant obtienne un triple accord : sur la décision de vendre, sur le prix de vente et sur le réemploi des fonds pour acquérir une nouvelle résidence principale. Or, il est assez fréquent de constater que le conjoint doit continuer à vivre

dans un logement parfois devenu inadapté, ou trop lourd financièrement à entretenir, simplement parce que certains héritiers ne sont pas d'accord pour vendre la maison de famille ou quant au réemploi du produit de la vente.

« ...aucune de ces stratégies ne saurait être mise en place sans le concours et les efforts conjugués de plusieurs experts... »

L'expérience montre que bien des familles se déchirent lors d'une succession car les intérêts divergent et il convient donc de mettre en ordre sa succession pour la paix familiale.

Il est vrai que la Loi a prévu, a minima, un certain nombre de dispositions. Il s'agit notamment :

- du contrat de mariage
- du sort du logement du couple
- de la réserve, de la quotité disponible, et du démembrement de propriété.

• La protection par le contrat de mariage

Le contrat de mariage est bien évidemment le premier instrument de protection du conjoint puisque le législateur a toujours voulu privilégier le mariage et donc l'a assorti d'avantages importants en matière de protection du conjoint, et notamment du conjoint survivant.

Il s'agit également du plus riche des outils de protection puisqu'au sein des cinq régimes matrimoniaux existants en France, il est possible de moduler les effets du contrat afin de renforcer la protection du conjoint notamment en insérant des clauses particulières (avantages matrimoniaux).

Le législateur a instauré le régime légal de la communauté réduite aux acquêts pour ceux qui n'auraient pas choisi de signer un contrat de mariage (80 % des époux). Ce régime permet à chaque conjoint de s'enrichir de la moitié des biens acquis, économisés ou perçus par les époux grâce à leur travail ou aux revenus de leurs biens propres depuis leur mariage.

• Le logement du couple

En cas de décès de l'un des époux, le conjoint survivant dispose d'un **droit temporaire au logement** (selon l'Article 763 du code civil), ce qui lui procure sa jouissance gratuite pendant 1 an y compris du mobilier meublant.

Au moment du décès, le conjoint accède également à un **droit viager au logement** (selon l'Article 764 du Code Civil) : c'est un droit d'habitation avec la possibilité de le louer s'il n'est plus adapté et un droit d'usage sur le mobilier.

De même, on lui accorde l'**attribution préférentielle du logement** et de son mobilier (Article 831 du Code Civil) qui, néanmoins, devra s'imputer sur sa part successorale.

• Le principe du démembrement de propriété

Il vise à distinguer l'usufruit de la nue-propriété qui, réunis, forment la pleine propriété. L'usufruit correspond à l'usus et au fructus ; c'est donc à la fois un droit d'usage et un droit aux fruits. Ainsi, l'usufruitier peut habiter les biens immobiliers, les prêter, les louer et percevoir les revenus locatifs. Concernant les comptes titres, l'usufruitier a droit aux intérêts des obligations, aux dividendes et avoirs fiscaux des actions et il peut vendre les titres à condition de réemployer les fonds en remplaçant les titres et, de fait, conserver la substance du portefeuille.

La démarche de démembrement et la pratique de l'usufruit ne sont pas dénuées de toute difficulté ;

En effet, il peut exister des situations de tension, voire de blocage, avec le nu-propriétaire car il faudra obtenir son accord pour vendre un bien démembre, réemployer le prix de vente, pour donner à bail ou renouveler un bail portant sur un bien rural, commercial, artisanal ou industriel.

Par ailleurs, certains biens immobiliers au rendement faible et aux charges élevées peuvent être sources de difficultés financières pour l'usufruitier puisque ce dernier doit évidemment assumer seul l'impôt sur le revenu et les prélèvements sociaux, mais également les impôts locaux et l'ISF (Impôt de Solidarité sur la Fortune), sur la valeur en pleine propriété du bien démembre !

« .../... l'usufruitier doit assumer seul l'impôt sur l'ISF.../... sur la valeur en pleine propriété »

Il en sera de même pour les biens immobiliers en mauvais état car l'usufruitier est tenu d'effectuer les dépenses de réparations et d'entretien du bien à l'exception des gros travaux (voir articles 605 et 606 du Code Civil).

Certes, le conjoint a toujours la possibilité de renoncer à l'usufruit mais cela entraîne des droits à payer ; il peut aussi choisir de vendre son droit d'usufruit.

Parmi les autres droits qu'offre la Loi au conjoint survivant, on citera également :

- la conversion de l'usufruit en rente viagère possible (voire en capital si accord des parties)

- le droit à pension alimentaire s'il est dans le besoin (article 207 du Code Civil)

Pour protéger le conjoint, il convient en outre d'adopter les bons réflexes, indispensables pour la bonne gestion des biens et du patrimoine et pour la sérénité future de la famille ou, en d'autres termes, pour que le patrimoine perdure et accompagne la vie de la famille au-delà du décès du défunt :

- la donation entre époux ou donation au dernier vivant

- le testament

- l'assurance-vie ou l'assurance décès

La donation entre époux :

Dite donation au dernier vivant, elle permet notamment de majorer les droits du conjoint tant au niveau de la quotité qu'au niveau de la liquidation :

- au niveau de la quotité disponible : comme son nom l'indique, seule une part du patrimoine peut être librement affectée à certaines personnes, l'autre partie étant réservée, de droit, à certains héritiers, qualifiés d'ailleurs d'héritiers réservataires

Héritiers en concours avec le conjoint	Droits légaux du conjoint	Droits possibles avec la donation au dernier vivant
En présence d'enfants		
1 enfant commun	25% en PP ou 100% en US	50% en PP ou 25% en PP + 75% en US
2 enfants communs		33% en PP ou 25% en PP + 75% en US
3 enfants communs et plus		25% en PP + 75% en US
1 enfant non commun	25% en PP	50% en PP ou 25% en PP + 75% en US ou 100% en US
2 enfants non communs (ou 1 commun et 1 non commun)		33% en PP ou 25% en PP + 75% en US ou 100% en US
3 enfants non communs et plus (ou 3 enfants et plus dont au moins 1 non commun)		
En présence d'ascendants privilégiés		
Père et Mère	50% en PP	50% en PP + 50% en NP
Père ou Mère	75% en PP	75% en PP + 25% en NP
En présence de collatéraux		
Frères et sœurs (ou neveux et nièces)	100% en PP	100% en PP

US = Usufruit

PP = Pleine Propriété

- au niveau de la liquidation

L'usufruit pourra, si cela est prévu, s'exercer sur l'ensemble des biens existants comprenant les biens légués, et pour une vocation en pleine propriété on prendra en compte, pour le calcul de la quotité, les libéralités préciputaires (celles qui sont imputables sur la quotité disponible).

Le Testament :

Cet instrument civil, qui est un acte unilatéral et modifiable à tout moment, peut être écrit à la main (on parle alors d'un testament holographe) et conservé chez soi ou déposé chez un notaire. Mais, il est d'usage (c'est d'ailleurs le conseil prodigué dans la majeure partie des cas) de le rédiger chez un notaire (testament authentique) et avec son concours. Cette démarche présente en effet plusieurs avantages pour un faible coût (environ 150 €) :

- Cela permet de bénéficier du savoir faire du notaire !

- Il n'y a alors plus de risque de perte ou de destruction par un héritier non satisfait de son sort car les Notaires disposent d'un fichier commun qui compile tous les actes enregistrés par tous les membres de la profession...

- Une erreur est ainsi évitée, ce qui rendrait nul le testament,

- Cela évite les incompatibilités, les contradictions, les approximations laissant la place à des interprétations différentes et donc à des litiges éventuels,

- Il est exécutoire sans formalité particulière.

Les contrats d'assurance :

Les contrats d'assurance en cas de décès peuvent être considérés comme un catalyseur des solutions civiles déployées.

L'assurance décès est une formule de contrat dite à fonds perdus et qui garantit un capital au bénéficiaire ou, dans le cadre d'une assurance de prêt, le remboursement d'un prêt dès lors que l'assuré est décédé.

Par souci d'économie, certains rechignent à assurer un prêt, ce qui s'avérerait être une grave erreur ; en effet, en cas de décès, le non remboursement du prêt laisse la charge des échéances au conjoint survivant, ce qui est d'autant plus regrettable lorsqu'il s'agit d'un prêt immobilier locatif puisque l'assurance est déductible des revenus fonciers, ce qui en atténue le coût global....

Les contrats d'assurance-vie, quant à eux, revêtent une forme particulière et bien qu'ils soient également régis par la durée de la vie humaine, ils prévoient de verser une somme d'argent à la personne qui les a souscrit au terme d'une période convenue.

Cela s'apparente donc à un placement financier qui, en outre, sera transmis à un ou plusieurs bénéficiaires et ce avec des avantages fiscaux, sous forme de capital voire de rente.

Dans les deux cas, les capitaux versés au bénéficiaire sont en général hors succession (sauf si les primes versées eurent été considérées comme manifestement exagérées au vu du patrimoine et des flux de revenus du souscripteur, tel qu'il est énoncé à l'Article L 132-13 du Code des Assurances).

Fiscalité de l'assurance-vie

Lorsque le conjoint récupère des capitaux décès, Il n'y a pas de fiscalité qui s'applique et ce, quel que soit le montant transmis !

Pour aller plus loin...

Nous l'avons vu, la quotité disponible (la part librement affectée à qui l'on veut, notamment le conjoint) peut, en présence d'héritiers réservataires, être considérée

« l'environnement juridique et civil nous procure nombre de possibilités... »

comme limitée et trop restrictive ; il peut alors être tentant de porter atteinte à la réserve des enfants ou de ses propres parents afin d'assurer au conjoint survivant la maîtrise absolue de tout ou partie des biens du patrimoine conjugal. Il faudra alors se diriger vers d'autres solutions, telles que

la modification ou l'aménagement du régime matrimonial, voire le changement de régime matrimonial ou encore viser à constituer des Sociétés civiles à vocation patrimoniale,... Là aussi, on voit que l'environnement juridique et civil nous procure nombre de possibilités pour s'organiser au mieux au niveau de son patrimoine, la clef de la pertinence de toutes ces solutions étant la capacité à agir suffisamment tôt !

Une manière efficace de protéger le conjoint peut donc consister, soit dans la conservation de son régime matrimonial mais en aménageant celui-ci (1), soit dans le changement de régime matrimonial (2).

*(1) Une solution fréquente consiste pour un couple marié sous le régime de la communauté légale à introduire dans le contrat de mariage **une clause de préciput** ; il s'agit d'un avantage matrimonial* par lequel le conjoint survivant peut prélever certains biens (immobilier, financier ou professionnel) avant tout partage et avant les héritiers (les biens ne font alors pas partie de la succession). Cette clause concerne souvent et a minima la résidence principale (le conjoint survivant est alors seul propriétaire de la résidence principale ! Il peut ainsi en disposer librement). Il est possible d'introduire cette clause dans un contrat de séparation de biens mais en adjoignant une société d'acquêts qui est une clause particulière du contrat de mariage qui permet aux époux de soumettre certains biens à une « communauté sur mesure » (elle n'a de « société » que le nom). Les biens qui la composent sont alors soumis aux règles du régime matrimonial légal de la communauté réduite aux acquêts .*

**Il existe d'autres avantages matrimoniaux (clause du contrat de mariage en vue d'avantager le conjoint survivant et portant sur les biens de la communauté) ; ce sont principalement :*

- *les clauses de partage inégal de la communauté*
- *les clauses d'attribution intégrale de la communauté*
- *les clauses modifiant le régime des récompenses pour certains biens apportés à la communauté*

(2) Souvent, on peut même dire trop souvent, il est conseillé aux couples de plus de 50 ou 60 ans de changer de régime matrimonial afin de choisir la solution universelle, à savoir le régime de la communauté universelle avec attribution intégrale au conjoint survivant. Ainsi, au premier décès le conjoint survivant recueille l'intégralité de la succession du défunt et donc sa protection semble ainsi assurée. Si cette solution miracle peut être parfaitement adaptée pour des couples sans enfants, ce qui était l'objectif du législateur lors de l'instauration de cet avantage matrimonial, elle est très souvent inadaptée pour des couples avec enfants et ce pour 4 raisons :

- *Les enfants devront attendre le deuxième décès pour hériter, ce qui peut créer des tensions familiales et va donc à l'encontre de la protection psychologique du conjoint,*
- *Les droits de succession au deuxième décès seront augmentés puisque, d'une part, les abattements des enfants ne seront pas utilisés au premier décès, et d'autre part, la nue-propriété qu'ils auraient pu alors récupérer aurait été moins taxée que la pleine propriété,*
- *Cela induit un effet pervers puisque les époux considèrent alors souvent qu'ils n'ont plus à s'occuper d'optimiser fiscalement leur transmission aux enfants.*
- *Au final, c'est le conjoint survivant qui portera seul la responsabilité de répartir les biens entre ses enfants ou pire de ne rien faire et de les vouer à l'indivision...*

Or, il est possible en recourant, d'une part, à une attribution en usufruit sur les biens meubles avec une stipulation de quasi-usufruit, et d'autre part, à une attribution en pleine propriété pour les biens immobiliers (voire en usufruit avec recours à une société civile) d'obtenir les mêmes pouvoirs de gestion et de disposition pour le conjoint survivant tout en bénéficiant des abattements de deux successions et de l'effet de «levier fiscal» de la nue-propriété !

Il faut retenir que le droit des régimes matrimoniaux est tellement riche qu'il est toujours possible de réaliser une protection sur-mesure et évolutive.

Attention, les enfants non issus des deux époux ont la faculté d'exercer l'action en retranchement pour limiter à la quotité disponible spéciale entre époux l'avantage matrimonial résultant du contrat de mariage. En effet, ils risquent sinon de se trouver lésés au 2ème décès puisqu'ils ne sont pas supposés hériter au second décès. Dans ce cas, et afin de protéger la réserve des enfants, le conjoint ne recueille pas plus que ce qu'il aurait pu recevoir en vertu d'une donation au dernier vivant ou d'un testament. Il faut alors recourir à l'assurance-vie et à la société civile immobilière ou de portefeuille

pour renforcer sa protection.

Les sociétés civiles

La société civile est un bel outil pour accroître la protection du conjoint survivant tant pour renforcer ses pouvoirs de gestion que pour autoriser les actes de disposition.

La société civile permet en effet de contourner les règles du régime matrimonial en prévoyant dans les statuts que le gérant (conjoint) aura la possibilité de vendre les biens immobiliers de la SCI sans avoir à recueillir l'accord des nus-proprétaires (si le bien immobilier n'est pas dans l'objet social !).

En cas d'existence de biens professionnels détenus en sociétés, il faut apporter un soin particulier à la rédaction des statuts et par exemple prévoir que le conjoint sera automatiquement nommé gérant (SARL) ou président (SA ou SAS) sans avoir à convoquer une assemblée. Il sera possible aussi de nommer un administrateur «ami» pour seconder le conjoint.

Parmi les outils de protection du conjoint, on peut également citer :

- La clause bénéficiaire du contrat de prévoyance lié au contrat de travail
- Le démembrement de la clause bénéficiaire du contrat d'assurance-vie pour transmettre l'usufruit au conjoint et la nue-propriété aux enfants et ce afin de protéger financièrement le conjoint tout en optimisant fiscalement la transmission aux enfants au deuxième décès.
- La donation de biens présents au conjoint (abattement de 80 724 € tous les 15 ans et application du barème progressif de 5 à 45 %).
- La donation ou le legs graduel pour donner ou léguer des biens à une personne, avec l'obligation pour cette dernière de le conserver en nature pour le transmettre, à son décès, à une autre personne désignée dans l'acte (le conjoint ne peut ni donner, ni vendre, ni transmettre par testament le bien donné). Cette donation est utile notamment pour les familles recomposées pour le retour aux enfants du défunt des biens au décès du deuxième conjoint.
- La donation ou le legs résiduel qui permet de donner ou de léguer des biens à une personne, et lui permet donc d'en disposer librement, et si ce bien existe encore au jour de sa propre succession, il sera transmis au second bénéficiaire (donc en cas de cession ou de donation des biens, le second bénéficiaire n'aura droit à rien).
- La mise en communauté de biens (ou clause d'ameublement).

L'enfer du conjoint : quelques exemples mais la liste est longue !

-...lorsque le conjoint ne perçoit rien car le défunt avait consenti des donations à ses enfants hors part successorale ou à des tiers (donations qui s'imputent sur la quotité disponible, celle-ci se trouvant alors réduite à néant),

-...lorsque le conjoint est en indivision ou en démembrement de propriété sur tous les biens et notamment sur la résidence principale avec des enfants mineurs (lourdeur et souvent incompréhension de la notion de gestion du patrimoine par le Juge des Tutelles),

-...lorsque les prêts du défunt ne sont pas remboursés car ils n'étaient pas assurés sur sa tête,

-...lorsque le conjoint doit payer la pension alimentaire du premier conjoint...

LES COUPLES PACSÉS : 0 et plus possible

Le PACS organise la vie commune de deux personnes vivant en couple qu'elles soient de même sexe ou non. Les PACS conclus depuis le 1er janvier 2007 (et ceux en cours à cette date, si vous avez opté pour le nouveau régime) sont soumis à une **séparation des patrimoines**.

Chacun reste propriétaire des biens qu'il détenait avant le PACS et qu'il reçoit par donation ou succession pendant celui-ci. Les biens acquis pendant le PACS sont indivis entre les partenaires, dès lors que l'un ne peut prouver qu'il en est le seul propriétaire.

Ce qu'a prévu la Loi *a minima*.

Les partenaires d'un PACS ne sont pas héritiers l'un de l'autre : **le partenaire survivant n'a donc aucun droit dans la succession de son partenaire !**

En revanche, en matière de fiscalité sur la transmission, les partenaires du PACS sont sur un pied d'égalité avec les époux et sont donc totalement exonérés de droits de succession.

Pour les successions ouvertes à compter du 1er janvier 2007, le partenaire survivant a le droit de rester dans le logement qu'il habitait avec le défunt, **pendant l'année qui suit le décès**, selon les mêmes modalités que celles prévues pour le conjoint survivant.

Attention, ce droit du partenaire survivant n'étant pas d'ordre public, il peut en être privé par testament.

Le partenaire survivant n'a pas le droit viager d'usage et d'habitation sur le logement et le mobilier le garnissant, contrairement au conjoint survivant, ni le droit à l'attribution

préférentielle du logement (sauf si cela est prévu par testament).

Les réflexes indispensables qu'il convient de faire jouer...

- Etablir un testament
- Souscrire une assurance-vie ou une assurance décès

Au regard de la quasi absence de droits légaux, le recours au testament est primordial pour protéger le partenaire et notamment :

- en lui donnant la possibilité de demander l'attribution préférentielle du logement qui constitue la résidence du couple au moment du décès
- en effectuant un legs à son profit.

Si le défunt laisse des **héritiers réservataires**, le montant des libéralités (legs, donations) qu'il a consenties ne doit pas dépasser la **quotité disponible ordinaire** sous peine de réduction.

Héritiers en concours avec le partenaire pacsé	Quotité disponible ordinaire
1 enfant	50% en PP
2 enfants	33% en PP
3 enfants et plus	25% en PP
Père et Mère	50% en PP
Père ou Mère	75% en PP
Frères et soeurs (ou neveux et nièces)	100% en PP
Autres parents proches	100% en PP

PP = Pleine Propriété

A défaut d'héritiers réservataires, le partenaire survivant peut donc être gratifié de tout le patrimoine du défunt.

Le testament reste donc l'un des moyens les plus efficaces pour protéger le partenaire. De plus, il est révocable à tout moment, ce qui est important si une rupture survient.

L'Assurance-vie ou l'assurance décès procurent des droits aux partenaires pacsés identiques à ceux des époux (absence de taxation). Dans le cadre du PACS, la somme reçue peut notamment permettre de racheter aux héritiers la quote-part indivise du bien acheté en indivision avec le défunt.

Il faudra toutefois veiller à ce que la rédaction de la clause bénéficiaire soit correctement effectuée et il sera souvent utile de regarder ce qu'il en est au niveau de la clause décès liée au contrat de prévoyance assorti au contrat de travail du défunt ; notamment, lorsque le défunt est un salarié cadre, les couvertures décès obligatoires, accordées par le biais des Conventions Collectives notamment, sont souvent très significatives... ; il faudra donc être extrêmement vigilant pour savoir qui percevrait alors les sommes dégagées.

Parmi les outils de protection du conjoint pacsé, on peut également citer :

- La donation de biens présents, une fois acceptée par le partenaire bénéficiaire, devient irrévocable, même en cas de rupture (abattement de 80 724 € tous les 15 ans et application du barème progressif de 5 à 45 %).
- La donation avec réversion d'usufruit au bénéfice du partenaire survivant, afin de lui assurer l'usage d'un bien ou des revenus, et ce sans aucune taxation au moment du transfert de l'usufruit, est une formule assez pertinente.
- Le legs d'usufruit, temporaire ou viager, est également un instrument à ne pas négliger.
- Le droit de demander l'attribution préférentielle de l'exploitation agricole (ou des parts sociales représentatives de cette dernière) et de l'entreprise, même sous forme libérale, est également ouvert au partenaire survivant.
- Le recours à la société civile fait également partie de l'arsenal civil à exploiter pour optimiser la gestion de son patrimoine.
- Le prêt de somme d'argent pour acheter la part indivise du logement du couple (puis le legs par testament de la somme prêtée) est fréquemment usité pour faciliter l'usage des biens par le partenaire de PACS survivant.
- L'achat démembré d'un bien immobilier permet d'endosser la propriété totale d'un bien ; la personne la plus âgée ou la plus riche du couple achète l'usufruit et l'autre, éventuellement, via un prêt du premier, achète la nue-propriété du bien. Au décès du premier, il devient alors seul propriétaire et sans payer de droits.
- Le mariage peut aussi devenir une issue intéressante...les Notaires ne disent-ils pas « *il faut vivre séparés et mourir mariés !* »

- Le mariage permettrait également d'obtenir une pension de réversion pour le conjoint !

LE CONCUBINAGE : tu n'auras rien !

C'est une union de fait, caractérisée par une vie commune présentant un caractère de stabilité et de continuité entre deux personnes qu'elles soient de même sexe ou non.

Ce qu'a prévu la Loi *a minima*.

C'est très simple... : rien de rien !

Le conjoint survivant est considéré comme un étranger au regard de la succession et paiera pour une donation ou une succession 60 % de droits après un généreux abattement de 1 594 €...

Les réflexes indispensables :

- Le Testament
- L'assurance-vie ou l'assurance décès
- Le commodat

Le testament sera *a priori* à écarter sauf pour les biens de faible valeur ou pour transmettre l'usufruit temporaire ou viager d'un bien.

Au regard du montant des droits à payer, il vaut mieux pour les liquidités recourir à l'assurance-vie et bénéficier d'une fiscalité très avantageuse comparée aux 60 % de droits à payer (pour des primes versées avant les 70 ans du souscripteur : abattement de 152 500 € puis taxation forfaitaire de 20 % jusqu'à 902 838€ par bénéficiaire et 25% au-delà de ce montant). La somme reçue peut notamment permettre de racheter aux héritiers la quote-part indivise du bien acheté en indivision avec le défunt.

Le commodat est encore une solution peu connue ...et si peu usitée ! il s'agit d'un prêt d'usage (article 1875 et suivants du Code Civil), totalement gratuit, concernant un bien, éventuellement immobilier, pour une durée déterminée ou indéterminée. Avec une telle clause, le concubin pourrait rester dans le logement du défunt et ce gratuitement ; il n'aurait alors en effet rien à payer, même pas la taxe foncière, ni les charges ! Cette solution pourrait être d'une grande commodité et d'une parfaite utilité dans certains cas.

D'autres formules viennent compléter le « dispositif » de protection du concubin, sachant qu'il est ainsi laissé libre cours à l'interprétation de chacun pour trouver LA solution idéale :

- Clause bénéficiaire du contrat de prévoyance lié au contrat de travail
- Legs d'usufruit (temporaire ou viager)
- Le recours à la société civile.
- Le PACS...
- Le mariage...

CONCLUSION : Un acte d'amour responsable !

La protection du conjoint ou du concubin n'est pas un sujet à prendre à la légère (sauf à faire sienne la maxime égoïste de Néron « Après moi le déluge ») et elle ne s'improvise pas. C'est un sujet sérieux, compliqué, avec des conséquences néfastes importantes qui peuvent gâcher le reste de vie du conjoint survivant et saper les relations familiales.

Attention :

Ne pas sous estimer la protection ...

Ne pas transmettre assez au conjoint sera une source de difficulté pour ce dernier (au vu de l'allongement de la durée de vie, l'accès ou le recours désormais fréquent aux maisons médicalisées...)

Mais ne pas surprotéger !!

A l'opposé, transmettre un patrimoine trop important au conjoint n'est pas toujours lui rendre service (source de stress quant à la gestion et la bonne administration des biens, source de tension avec les enfants...).

Le partenariat naturel entre le notaire et le conseil en gestion de patrimoine indépendant

L'apport du conseil en gestion de patrimoine en la matière est certain. Certes, le notaire a historiquement un rôle de conseil lors du choix du régime matrimonial, de la mise en place d'une donation entre époux, de la rédaction du testament et lors de l'ouverture de la succession (choix de l'option de la donation entre époux). Mais, en dehors de ces « passages obligés », il rencontre peu son client et l'adaptation de la protection au fil du temps n'est assurée qu'à la demande du client. Or, la situation d'un couple évolue dans le temps et il convient donc régulièrement, en fonction notamment de la consistance du patrimoine et des relations familiales, de modifier le niveau de protection du conjoint survivant et par exemple de mettre en place une société civile ou d'adapter la donation entre époux voire le régime matrimonial.

Le CGP procède généralement au début de la relation client à un audit patrimonial et aborde, entre autres points, les conséquences financières, fiscales et civiles du décès de chaque époux. Il peut ainsi définir la stratégie permettant d'atteindre les niveaux de protection souhaités.

Par la suite, en voyant ses clients régulièrement pour faire le point sur leurs placements, il se tient informé des événements influençant sensiblement le patrimoine ou le couple et exerce donc une veille sur le dispositif de protection mis en place. Il saura, le moment venu, diriger ses clients vers le notaire, seul habilité à passer les actes.

Charles Clérice de Meynard

Ce qu'il faut retenir...

On l'aura bien compris, protéger son conjoint ou son concubin et ses proches de son décès ne s'improvise pas.

Il s'agit d'un acte sérieux et important qui doit être réfléchi avec l'aide de ses conseils habituels.

Certes, la Loi pallie dans certains cas à l'absence de dispositions prises mais il s'agit souvent d'une protection à minima pour les moins prévoyants. Or, si créer un patrimoine est essentiel pour mettre ses proches à l'abri du besoin, savoir le transmettre dans les meilleures conditions est fondamental, notamment au regard des actes de gestion et de disposition offerts au survivant.

L'arsenal proposé par le Code Civil est immense et il est souvent complexe de trouver ses repères dans ses méandres juridiques et civils, voire fiscaux. La clé de lecture ou le traducteur sont souvent utiles voire indispensables avant toute intervention. En effet, les spécificités des différents régimes matrimoniaux, les instruments d'organisation ou d'aménagement matrimonial ou patrimonial, le statut des époux, des PACSés ou des concubins, les dispositions testamentaires, les legs et donations sont autant d'instruments qu'il conviendra de faire jouer de concert, pour un ensemble des plus harmonieux.

D'ailleurs, la protection du conjoint n'est-elle pas la première responsabilité du chef de famille qui assume là totalement ses engagements, actuels et futurs vis-à-vis de son conjoint, de ses enfants et tous ceux qu'il souhaite voir vivre au mieux des périodes qui, si elles sont difficiles au plan sentimental, peuvent et doivent être adoucies sur le plan matériel ?



Jean-Michel Dupays



Vincent Igual



Nicolas Nugue

SPI CONSEIL

SPI Conseil a été créée en août 2008 à l'initiative de Jean-Michel DUPAYS (22 ans au sein de l'AFER) et de Vincent IGUAL (30 ans dans le conseil patrimonial indépendant). Nicolas NUGUE (15 ans d'expérience dont 8 au sein du groupe La Française AM) les rejoint en 2010. Praticiens aguerris, ils conseillent leurs clients dans l'organisation et le développement de leur patrimoine.

contact@spiconseil.fr

01 47 37 98 98

www.spiconseil.fr



“ *L'assurance-vie, souvent indispensable,
toujours utile... et pourtant jamais banale!* ”

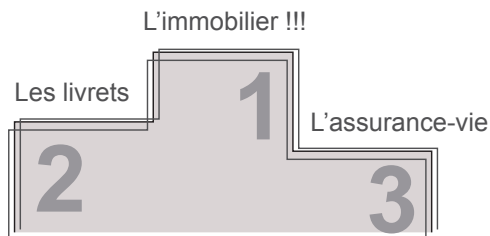
L'assurance-vie, composante incontournable d'un patrimoine... mais dans quel but et selon quelles techniques d'allocation d'actifs ?

Véhicule tout terrain par excellence, l'assurance-vie en est presque devenue une banalité dans la composition des patrimoines : il faut avoir sa dose minimale d'assurance-vie dans ses actifs financiers.... Pourquoi pas, mais, surtout, quels intérêts peut-elle donc servir et quelles spécificités doit-on mettre en exergue pour en extraire toute la substantifique moelle permettant de contribuer à l'atteinte des objectifs de chacun. L'assurance-vie n'est pas banale et c'est une matière « vivante » qui offre de multiples possibilités d'évolution, de concert avec l'environnement familial, professionnel ou patrimonial. L'assurance-vie est surtout un instrument à haute valeur ajoutée qu'il convient d'utiliser avec le concours d'experts pour pouvoir en explorer toutes les arcanes avec efficacité....

La croissance phénoménale du marché de l'assurance-vie, au cours des deux dernières décennies, en fait aujourd'hui, le placement préféré des Français, et interroge nécessairement sur les raisons du succès mais également sur l'utilisation que nos concitoyens en font.

En premier lieu, notons que si l'assurance-vie a récemment bénéficié d'un tel plébiscite, elle n'a jamais réussi à détrôner l'immobilier qui demeure la star dans la panoplie des actifs des français. La nécessité pour chacun d'entre nous d'être propriétaire de sa résidence principale en est la première raison... Mais au-delà de cet impératif économique-social, le caractère tangible d'un placement « dans la pierre » séduit. Ce qui place l'immobilier résidentiel et l'immobilier de placement comme les premiers investissements des Français.

Dans la hiérarchie des placements, viennent ensuite les livrets d'épargne, notamment ceux qui offrent une rémunération réglementée et qui ont vu récemment leur plafond fortement augmenter...voir doubler...doublement du plafond, certes, mais régression des taux de rendement, encore bien hauts, en regard de marchés atones, qui ne peuvent rémunérer impunément l'argent sans risque.



Confronté à des rendements limités, offerts pour des montants plafonnés, il est naturel, pour l'épargnant, de se tourner vers des solutions qui conjuguent à la fois souplesse, individualisation de l'allocation d'actifs (c'est à dire une répartition entre différentes typologies de fonds) et performance.

Voilà donc l'assurance-vie qui grimpe sur la troisième marche du podium et qui, il est vrai, correspond en volume à un outil très largement plébiscité par les épargnants français. Mais connaissent-ils vraiment la portée de cet instrument à qui l'on prête tant de vertus... ?

L'assurance-vie, durant son ère moderne, marquée par l'emblématique contrat AFER, certes vieillissant mais au succès encore inégalé, a démontré toute sa capacité à répondre aux principales attentes de la plupart des épargnants et ce, au fil des ans.... Le contrat d'assurance-vie, dont on rappelle le mécanisme très particulier régi par un droit spécial et souvent dérogoire, présente d'exceptionnels avantages, au plan juridique et au niveau financier, le tout dans un environnement fiscal favorable. Malgré quelques tentatives de réforme, n'ayant abouti qu'à un écornement de sa fiscalité, l'assurance-vie reste un élément pivot du patrimoine, tant dans son aptitude à construire une stratégie financière (faculté à fabriquer de la performance dans le temps et capacité à saisir les opportunités des marchés financiers grâce à une remarquable souplesse) que dans la protection patrimoniale (possibilités offertes en matière de garanties d'une part ou d'organisation du patrimoine en raison d'un particularisme juridique, d'autre part, voire en matière d'effet de levier au plan fiscal).

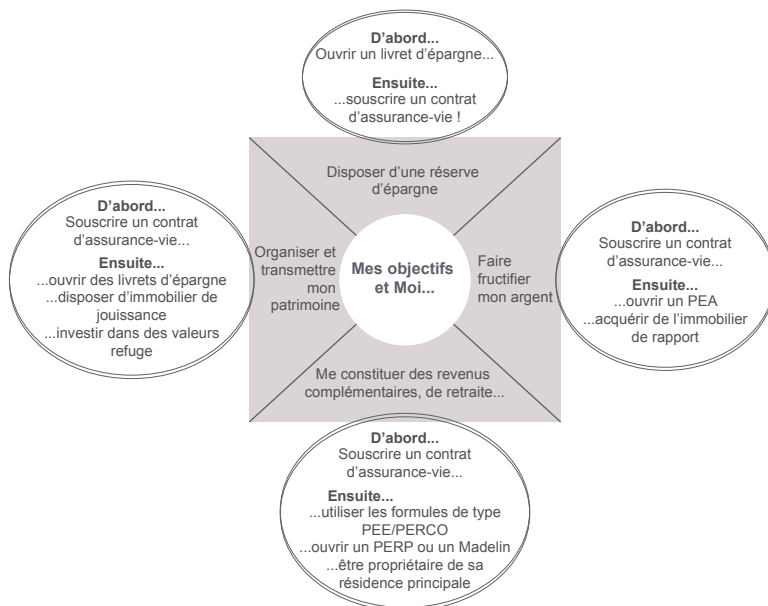
L'assurance-vie demeure la pierre angulaire du patrimoine, voire le ciment de toute solution patrimoniale, en terme d'organisation patrimoniale ou en terme de contribution à la performance, analysée sous l'angle financier ou fiscal.

Choisir un contrat d'assurance-vie pour répondre à des objectifs patrimoniaux correspond à une stratégie de moyen long terme. La gestion dans la durée induit le choix d'une allocation d'actifs qui soit suffisamment cohérente et stable dans le temps pour produire tous ses effets et suffisamment souple pour s'adapter aux évolutions des marchés.

Il serait possible de répertorier ou de classer ces objectifs en grandes catégories, en y apportant deux bémols :

- Un seul et même produit permet rarement de répondre à un unique objectif. Une combinaison de produits complémentaires, génératrice d'une solution globale et transversale, donnera tout son sens à un conseil pertinent.

- L'architecture proposée, parfaitement adaptée à un instant donné, devra nécessairement évoluer, nécessitant en cela un accompagnement de l'épargnant afin de le guider au mieux et de façon permanente dans ses choix ou ses orientations et la saisie d'opportunités. Les principales raisons, présidant à une adaptation, sont nombreuses : changement de l'environnement réglementaire, politique, fiscal... ; modifications majeures de la situation personnelle de l'épargnant (familiale, matrimoniale, professionnelle, financière...); mais aussi et surtout évolution du contexte financier, autant de signaux ou d'alertes supposant des aménagements structurels stratégiques et/ou une révolution dans les choix tactiques des solutions proposées. D'ailleurs, une prochaine recommandation va non plus inciter mais désormais imposer que cette démarche, dispensée de longue date par les Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants, soit obligatoirement menée auprès des épargnants.



A la question « l'assurance-vie est-elle adaptée pour chacun des grands objectifs patrimoniaux ? », le schéma ci-dessus, apporte une réponse positive.

Mais, au risque de se répéter, cette réponse ne saurait être exhaustive. L'assurance-vie constitue certes la pierre angulaire de la quasi-totalité des stratégies patrimoniales, mais elle ne saurait en être la seule composante. On lui adjoindra volontiers d'autres solutions, plus liquides, plus souples, plus performantes mais certes plus risquées ou plus contraignantes,.... C'est l'amalgame, l'agrégat de divers produits qui constituera LA solution parfaitement personnalisée et performante : on peut alors parler de solution singulière plurielle...singulière de par l'individualisation qu'elle représente, sous forme de sur mesure ; plurielle de par la diversité de la gamme, exploitant de multiples supports financiers, des fonctionnalités de gestion, des caractéristiques juridiques et/ou des enveloppes fiscales complémentaires et opportunistes.

En se prêtant au jeu des combinaisons entre les différents éléments (fonds proposés, outils de gestion, options assurancielles, modes de sortie...) qui composent un contrat d'assurance-vie moderne et performant, ce sont plus de 12 000 possibilités qui s'offrent à nous pour construire LA solution ad hoc. Quel éclectisme !!!...mais quelle complexité également, à ne peut-être pas laisser entre toutes les mains, notamment celles d'un non professionnel !

Et puis il y a **assurance-vie** et assurance-vie... Commençons par **l'assurance-vie!!!** On vient de le voir : à partir de la même architecture produit, il est possible de créer des combinaisons multiples et sophistiquées, au travers de contrats dotés «d'armatures architecturales» avancées, et d'un accès à des plateformes techniques et financières évoluées. Si la complexité est loin d'être gage de qualité, elle permet en tout cas, entre des mains expertes, de répondre à la quasi-totalité des objectifs patrimoniaux.

L'assurance-vie n'aurait jamais existé sans l'assurance-vie (il faut entendre par là l'assurance-vie en euros modernisée et popularisée par l'emblématique Gérard Athias). Encore, aujourd'hui, cette formule basique voire simpliste, dite «mono support en euros», avec donc un seul fonds en euros sans autres possibilités d'investissement, subsiste. Si le fonds en euros a montré sur les trente dernières années, sa totale pertinence combinant sécurité et performances financières, c'est à la fois en raison d'un phénomène conjoncturel et structurel. Investi principalement en obligations d'état, ce support a en effet profité à la fois d'une baisse continue des taux obligataires, tout en engrangeant massivement des capitaux. Surfant sur des rendements élevés d'actifs obligataires à 10 ans, il a longtemps bercé l'épargnant dans l'idée d'un rendement bien supérieur aux OAT. Sur le plan structurel, le fonds en euros, exception française constituant une « anomalie financière » unique au monde, permet à l'épargnant, en confiant son épargne à l'Assureur qui en devient le propriétaire (l'assuré n'étant plus que créancier des capitaux confiés), de profiter de trois atouts :

Le fonds en euros a parfaitement rempli son rôle...mais saura-t-il être aussi pertinent pour les 20 ans à venir...sûrement pas, car le monde a changé !

- L'argent confié ne peut jamais diminuer : garantie du capital.
- Les intérêts annuels dégagés ne peuvent jamais être remis en cause au fil du temps : effet de cliquet.

- L'épargne acquise peut bénéficier d'un taux de rendement annuel minimum, toutefois encadré et donc réglementé : taux minimum garanti.

L'assurance-vie (« mono support en euros ») fut donc le terreau particulièrement fertile de l'**assurance-vie** (« multisupports »), qui dans sa version la plus moderne accoucha des contrats multisupports, multi-gestionnaires autrement appelés « à architecture ouverte », multi-options.

Nous voilà revenus donc à l'**assurance-vie**, pierre angulaire d'une gestion patrimoniale. Il est utile d'en rappeler les spécificités financières et juridiques, issues pour ces dernières du mécanisme de la stipulation pour autrui. Comme son qualificatif le précise, le contrat **d'assurance-vie** propose une large palette de supports d'investissement, que l'on nomme des unités de compte, complétée de l' incontournable fonds en euros. Tout investissement réalisé dans le cadre du contrat d'assurance-vie, constitue un droit de créance de l'épargnant-assuré sur la compagnie, pouvant être exprimé, cette fois, sur la base de l'évolution de supports sous-jacents (parts de FCP, actions de SICAV, parts de SCPI, obligations ou actions en direct,...ou encore des parts d'EMTN, de trackers,...). L'argent confié devra donc reproduire la performance de son sous-jacent. Plusieurs avantages à ce mécanisme, permettant de ne pas être directement propriétaire des supports sous-jacents, font du contrat d'assurance-vie moderne, un cadre idéal pour une gestion d'actifs.

Citons entre autres :

- L'abandon du risque de liquidité, celle-ci étant supportée par l'Assureur, indépendamment de chacun des gestionnaires d'actifs. Ce mode de fonctionnement est particulièrement confortable pour des supports réputés peu liquides tels que les SCPI par exemple.
- La liberté de changer de supports d'investissement, par simple ordre d'arbitrage, sans avoir à sortir de l'enveloppe du contrat d'assurance-vie, donc sans incidence fiscale, contrairement à un acte de cession-rachat de parts dans le cadre d'un compte-titres.
- Une mutualisation fiscale des plus-values en cas de sortie partielle ou totale du contrat. Quelle que soit la plus ou moins-value constatée sur un support donné, qu'elle soit latente ou réalisée, c'est la valorisation de l'ensemble du contrat qui prévaut pour calculer la taxation, soit sous forme d'un prélèvement libératoire soit sous forme d'une intégration dans les revenus imposables à l'impôt sur le revenu.
- En cas de décès, la fiscalité successorale de l'assurance-vie, bien plus attrayante que celle des valeurs mobilières (pour les supports de type FCP, SICAV, actions...) ou encore celle de l'immobilier (pour les supports de type SCPI, SCI...).
- La possibilité, en cas de décès, pour les bénéficiaires, librement désignés,

éventuellement en dehors des règles civiles de dévolution successorale (hiérarchie des héritiers) et de rapport à succession (parts revenant aux héritiers réservataires), de prendre livraison de titres plutôt que d'un capital, ce qui permet notamment de retrouver toute la souplesse d'un portefeuille titres.

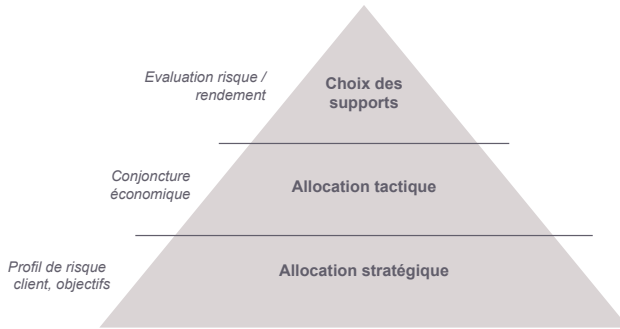
Si les fonds en euros se sont plutôt bien comportés sur la dernière décennie et ont parfaitement tenu leurs promesses, comparativement aux marchés actions qui, même sur une longue période (15 ans tout de même... !) ont souvent beaucoup déçu, il reste que leur valeur ajoutée demeure limitée. Dans un contexte où l'avenir des fonds en euros semble moins florissant, le Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant saura habilement jouer des différents instruments en sa possession, à savoir certes les fonds en euros qui composeront souvent l'actif géré sécurisé et disponible, mais surtout les unités de compte, sagement sélectionnées en fonction du profil et des objectifs de son client, et arbitrées à bon escient, tenant compte en cela de l'évolution de sa situation, au plan familial, professionnel ou patrimonial.

Progression comparée des fonds en euros et CAC40	Taux brut (moyenne de marché)	Taux net (avec 0,90% de frais de gestion annuels)	Marché Actions (CAC40, dividendes non réinvestis)	Unité de compte indicielle CAC40 (avec 0,90% de frais de gestion annuels)
2000	+ 6,85%	+ 5,89%	- 14,05%	- 14,82%
2001	+ 6,75%	+ 5,79%	- 17,83%	- 18,57%
2002	+ 6,25%	+ 5,29%	- 21,06%	- 21,77%
2003	+ 5,95%	+ 4,95%	+ 30,81%	+ 29,63%
2004	+ 5,70%	+ 4,75%	+ 12,84%	+ 11,82%
2005	+ 5,30%	+ 4,40%	+ 7,56%	+ 6,63%
2006	+ 5,20%	+ 4,30%	+ 17,95%	+ 16,89%
2007	+ 5,20%	+ 4,30%	+ 0,50%	- 0,04%
2008	+ 5,05%	+ 4,10%	- 42,68%	- 43,20%
2009	+ 4,74%	+ 3,80%	+ 22%	+ 20,90%
2010	+ 4,44%	+ 3,50%	- 3,30%	- 4,27%
2011	+ 4,04%	+ 3,10%	- 17%	- 17,83%
2012	+ 3,90%	+ 3,00%	+ 15,23%	+ 14,19%
Taux actuariel annuel	+ 5,33%	+ 4,38%	- 2,94%	- 3,81%

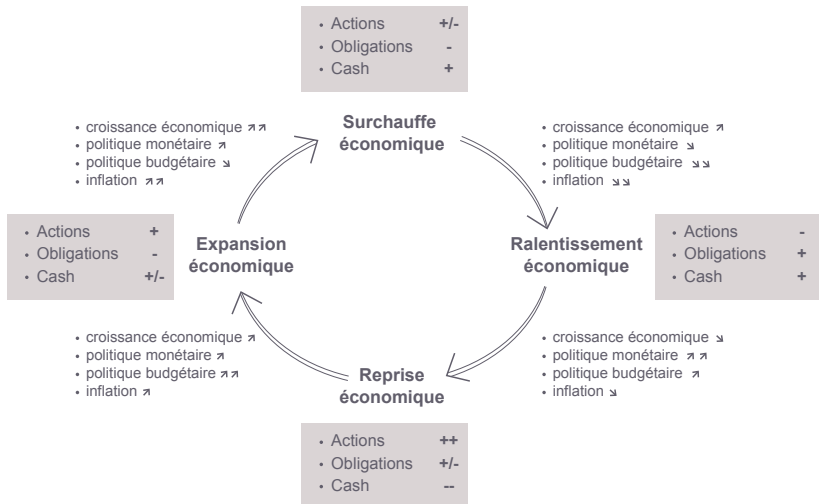
Le choix de l'allocation d'actifs répondra donc à diverses approches, dépendant du fameux couple rendement/risque, que l'on qualifie fréquemment de budget de risques accepté par l'épargnant. Plusieurs éléments entrent donc en ligne de compte, tels que

l'appétence ou l'aversion au risque, laquelle déterminera grossièrement la proportion de fonds sécurisés dans l'allocation d'actifs. Dans un second temps, le sens tactique de l'allocation sera guidé par l'évolution ou l'interprétation que l'on peut faire des grandes tendances des marchés. Enfin, le choix portera sur la sélection précise des fonds, celle-ci étant l'illustration de convictions fortes.

Les étapes à respecter en matière de construction d'allocation d'actifs en U.C.



Macro-économie et allocation tactique...



Les Matrices de corrélation-décorrélations...

...ou comment fonctionnent les marchés entre eux, comment interagissent-ils?

	Actions	Obligations	Monétaire	Or	Immobilier	Inflation
Actions	1,00					
Obligations	0,31	1,00				
Monétaire	- 0,02	0,51	1,00			
Or	- 0,13	- 0,31	0,22	1,00		
Immobilier	- 0,07	- 0,15	- 0,18	0,20	1,00	
Inflation	- 0,02	- 0,30	0,54	0,38	0,29	1,00

De même, lors de la construction de l'allocation d'actifs, il sera fait référence à la corrélation des positions prises aux marchés. En d'autres termes, afin d'éviter une exposition majeure à un risque de marché, il conviendra de diversifier les lignes d'investissement. Et diversification n'étant pas nécessairement synonyme de dispersion des risques, il faudra veiller à ce que ces lignes ne soient pas trop corrélées entre elles sauf à être conscient de la portée du risque engendré.

La matrice de corrélation entre les classes d'actifs sera alors d'une grande utilité. Elle décrit comment les marchés interagissent ou se distinguent les uns des autres. La matrice ci-dessus est volontairement succincte mais elle permet de dessiner de grandes tendances

et de construire ainsi une allocation d'actifs dont les risques sont suffisamment dispersés. Il serait même possible d'affiner encore cette analyse avec une matrice de corrélation intra zones géographiques par exemple.

La valeur ajoutée du Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant dépendra également de sa capacité à proposer de nouvelles solutions, via des supports qui, au-delà d'être originaux et opportunistes, sauront répondre aux attentes du moment de l'épargnant. Le dit Conseiller pourra alors être moteur dans la création d'un nouveau support d'investissement, en établissant un cahier des charges lui-même étant le

Des réorientations de l'épargne, sous forme d'arbitrages entre supports, sont le reflet de l'évolution de conditions exogènes (de marché) ou endogènes, telles que la situation familiale, professionnelle ou patrimoniale. Sur la durée, il est rare que ces éléments ne soient pas amenés à être rectifiés, parfois en profondeur.

reflet des attentes exprimées ou révélées par un ou plusieurs de ses clients. En cours de vie d'un contrat, de multiples événements, exogènes ou propres à la situation de chacun, sont de nature à provoquer des réorientations de l'épargne afin de s'adapter en permanence. Evidemment, il convient que ces évolutions ne soient pas intempestives mais plutôt justifiées, mesurées et rythmées par l'efficacité.

Les arguments à invoquer pour justifier et légitimer les arbitrages

Liés à l'environnement

- saisie d'opportunités de marché
- conviction en un gérant ou une classe d'actifs
- anticipation d'évolution de marché

Liés à l'évolution des données patrimoniales

- structure familiale
- évolution professionnelle
- nature des revenus (du capital travail)

Liés à l'atteinte d'objectifs

- atteinte en montant
- atteinte en durée

Les signaux de modifications des allocations sont donc soit déclenchés par des phénomènes extérieurs tels que des événements de marché, des révisions réglementaires ou fiscales, soit par des phénomènes de nature familiale, professionnelle ou patrimoniale.

Plusieurs solutions sont accessibles pour procéder à ces réallocations d'actifs, en toute réactivité. Il s'agit en premier lieu des arbitrages à la libre initiative de l'épargnant, possibilité souvent dénommée par l'Assureur sous le libellé « gestion libre », nécessitant un degré de connaissance et une expérience avancée des marchés et/ou mécanismes financiers. Celle-ci peut également être déléguée au Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant, sous forme d'un mandat de gestion, nécessitant alors des outils de suivi adaptés, indispensables à une qualité de service. Cette solution, qui n'est pas sans risque, est parfois délaissée pour une gestion pilotée où déléguée à une société de gestion.

D'autres modes de gestion, plus mécaniques et automatisés, peuvent être mis en place, tels que les arbitrages programmés permettant d'automatiser la procédure de demande d'arbitrage et de réalisation dudit arbitrage. Des seuils de déclenchement sont alors définis pour qu'un fonds soit arbitré vers un ou plusieurs supports, dès la limite atteinte. Ces seuils sont définis à la hausse (on parle alors de « stop profit » ou d'« écrêtage de plus-values ») ou à la baisse (on parle alors plus communément de « stop loss » ou de « limitation de la moins-value »), ou encore une conjugaison des deux formules (on parle alors de « corridor » de performances). Ces solutions jugées confortables, en raison de leur automatisation et donc de leur réactivité particulièrement en cas de phénomène imprévisible, à la fois pour l'épargnant qui perçoit une forme de sécurité...et pour le Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant qui «s'allège» d'un suivi quotidien, présentent néanmoins quelques imperfections. Citons les différences constatées entre le seuil théorique du déclenchement de l'ordre et le cours effectif d'arbitrage. Le cas emblématique, impossible à modéliser par une compagnie d'assurances, est celui d'une ouverture des marchés avec un décalage important par rapport au niveau de la veille. Ces options de gestion peuvent donc perdre de

leur efficacité, particulièrement en période de fortes volatilités des marchés, voir être contre productives, engendrant moult frustrations. Il est alors important d'utiliser ces solutions avec quelques précautions, parmi lesquelles une définition des seuils de déclenchement en rapport avec la volatilité du fonds concerné.

D'autres formules permettant de systématiser le suivi financier des contrats, par le biais d'une gestion pilotée ou déléguée, fleurissent. Ces options permettent de faire intervenir un gérant, habitué au suivi de gestion des OPCVM, sur des contrats concernant une population homogène d'épargnants, au comportement proche et aux objectifs similaires, étant alors arbitrés en même temps et de la même façon. Cette solution est efficace, car rapide et confiée à des professionnels...mais elle manque parfois de personnalisation. La forte concurrence des « gestions privées » bancaires, conduit les Assureurs à multiplier ces formules, avec une personnalisation de plus en plus marquée.

Le contrat d'assurance-vie, souvent réduit au contrat mono support en euros (qui n'a pas entendu parler « de rendements de l'assurance-vie qui baissent » !!!), et à ses avantages fiscaux et successoraux (ce qui n'est pas sans danger !!!), est devenu en l'espace de 10 ans, un outil de gestion de patrimoine incontournable, ouvert à la quasi-totalité des actifs financiers. La multitude des configurations de gestion qu'elles soient libres ou déléguées, comprenant des degrés d'assistance ou d'interventions extérieures de différentes natures, associée à un environnement juridique hors norme, en font le cadre privilégié d'une allocation d'actifs, parfaitement adaptée aux évolutions financières, patrimoniales ou personnelles, dans un contexte marché particulièrement difficile à décrypter. Il est devenu, au fil du temps, grâce à des phases successives de modernisation, un véritable « couteau suisse » de la gestion patrimoniale.

Jean-Michel Dupays, Vincent Igual, Nicolas Nugue

Ce qu'il faut retenir...

L'assurance-vie est bien ce véhicule tout terrain que l'on aime à décrire et que les français aiment à acquérir...mais il y a assurance-vie et assurance-vie ! Si l'environnement juridico-fiscal fait que l'assurance-vie est un instrument de placement à part dans le paysage des solutions d'investissement, il faut aussi être très vigilant pour qu'il soit utilisé à bon escient et qu'il puisse produire tous ses effets. C'est ainsi que la stratégie autour de l'assurance-vie vise fréquemment à se détourner peu à peu des fonds en euros... qui n'ont pourtant pas démerité mais dont le mode de fonctionnement devrait, à l'avenir, non seulement être quelque peu uniformisé mais également dont les rendements intrinsèques devraient poursuivre leur inéluctable baisse... au profit de supports d'investissements, certes plus risqués mais ô combien plus performants sur la durée ; voilà un moment idéal pour, enfin, démontrer

qu'il n'y a pas de performance sans risque. Or, le risque, que chacun réfute peu ou prou, doit se gérer et il s'atténuera dans la durée, il peut être contraint par une diversification de bon aloi et si la mobilité ou la flexibilité sont activées. Rien n'est pire, en finance, que l'immobilisme ou la rigidité.... Et l'assurance-vie, dans sa version moderne et prospective, offre moult possibilités de flexibilité et d'adaptabilité afin de saisir au mieux les opportunités de marché, lesquelles sont souvent encore enrichies d'opportunités fiscales ainsi que de possibilités juridiques et civiles qui permettent d'optimiser toute solution proposée. L'assurance-vie n'est surtout pas un produit banal,... même s'il est le produit star, il n'est pas standard pour autant et recèle nombre de valeurs ajoutées, tant au plan financier que fiscal, social ou juridique.



Robert Grosselin



Isabelle Vassia



Matthieu Grosselin

EGA GESTION ET PATRIMOINE

Après une thèse de doctorat (faculté de Médecine de Lyon 1974), suivie d'un cycle consacré à l'économie, Robert GROSSELIN débute une carrière de chroniqueur de presse et d'enseignant de la gestion patrimoniale. Il crée le cabinet de Conseil en Gestion de Patrimoine EGA GESTION ET PATRIMOINE en 1985 avec pour singularité de s'attacher prioritairement aux actifs professionnels.

En 1999, Isabelle VASSIA et Matthieu GROSSELIN, son fils, intègrent EGA pour compléter la compétence et assurer le développement structurel. Ils dirigent aujourd'hui le cabinet et une équipe de 12 personnes. EGA a publié avec succès plusieurs ouvrages dont «REUSSIR SA GESTION».

contact@grosselin-ega.fr

04.37.64.27.29

www.grosselin-ega.fr



“ *Gérer et développer son patrimoine ne peuvent s'envisager qu'après l'avoir organisé et optimisé...pour soi et envers ses proches* ”

7

Chapitre

Le meilleur héritage : la protection des siens

L'héritage est un moment complexe à gérer dans le cycle de vie patrimonial; cela marque la fin d'une ère...et cela doit être également le signe d'un renouveau, d'une nouvelle ère pour ceux qui héritent. Hériter, d'accord mais comment et surtout comment s'est-on organisé pour que cette étape se déroule au mieux au plan financier et patrimonial alors qu'il s'agit d'une telle épreuve au plan moral et personnel. Si la famille est déstructurée lors d'un décès, il faut absolument veiller à ce que la structure patrimoniale demeure intacte suite à cet événement. Cette démarche relève d'une organisation et d'une gestion bien en amont, de façon réfléchie et avec l'apport d'une personne de confiance, capable de coordonner les moyens au vu des enjeux et objectifs à atteindre.

Le binôme chef de famille CGP ouvre la voie à l'efficacité dans la recherche de la protection des siens.

L'état des lieux, les perspectives professionnelles et patrimoniales, la sensibilité personnelle, autant de caractéristiques du chef de famille que le CGP doit mettre en musique et faire évoluer dans une partition fiscale, juridique, financière, civile... complexe et évolutive.

Le chef de famille met au cœur de ses préoccupations la protection des siens, ceux dont il a la charge et tous ceux qui tissent sa toile affective. Conjoint et enfants naturellement mais plus largement ses proches, dont ceux dont il a la responsabilité, le cercle du chef d'entreprise incluant ses salariés.

Par des dispositions de prévoyance, recourant pour l'essentiel à l'assurance, il les protège en se couvrant lui-même des aléas de la vie et des conséquences pour les siens. Le risque de son décès prématuré et en avançant dans la vie, l'approche de cette échéance, vont participer à l'organisation de son patrimoine avec l'objectif de poursuivre cette protection, au-delà de sa présence, par des dispositions adaptées tant à sa situation patrimoniale qu'aux caractéristiques de la situation de chacun.

Avec la même application qu'il aura éduqué ses enfants pour leur donner les clés d'une bonne insertion dans le monde des adultes, et dans la société en général, il

veillera à assurer au mieux leur sécurité matérielle et psychologique, qu'ils soient héritiers légaux ou non.

Dans cette démarche régulière au cours de la vie, la nature et l'organisation de son patrimoine respecteront ce souci de transmission optimisée parmi les critères d'une bonne gestion, à côté de la liquidité, de la diversité, de la rentabilité et naturellement de la fiscalité, ce dernier critère ne devant jamais être exclusif.

Il revient au Conseil en Gestion de Patrimoine (CGP) d'écouter son client, de canaliser ses objectifs et de les hiérarchiser, d'intégrer sa culture et sa sensibilité, afin de débattre d'une stratégie. Cette approche sera complétée par une sorte d'inventaire de la spécificité des proches concernés, enfants, parents, conjoint, concubin..., spécificité qui s'exprimera par la lecture qu'en a le client, appréciation issue du vécu, parfois tourmenté et décevant.

Il doit être un confident, tout en s'abstenant de toute considération subjective dans son analyse, son discours et ses préconisations. Plus sa compétence est avérée, mieux il connaîtra ses propres limites et saura définir et répartir les missions de mise en œuvre avec ses partenaires naturels que sont l'expert comptable, le notaire et l'avocat.

*« .../...écouter son client,
canaliser ses objectifs et les
hiérarchiser...afin de débattre
d'une stratégie »*

Le CGP est au cœur de cette équipe de compétences pour réfléchir, proposer et formaliser. Il joue aussi le rôle d'interprète du fait de sa connaissance du langage de ses confrères et de sa capacité naturelle, celle propre à ce métier, de traduire dans un langage explicite et accessible à son client.

Le CGP intervient de plus en plus souvent dans des situations où la réflexion est singulière. Il lui faudra avancer, souvent en concertation avec le notaire, pour mettre en place des dispositions accordant une réponse adaptée.

Notamment :

- La protection de personnes vulnérables, mineures ou majeures, en particulier en cas de décès de leurs parents ou de leurs proches. Les solutions existent et peuvent être respectueuses du mode de vie de la personne vulnérable.

- Les familles recomposées avec un enfant du conjoint, que souvent on aura élevé. On pourra aller jusqu'à l'adoption simple. Plus classiquement, si l'on veut verser des capitaux sur le contrat d'assurance-vie de cet enfant, la nécessité de recueillir les signatures du père et de la mère, si l'enfant a moins de 12 ans, peut poser problème.

- Le désir de transmettre à ses petits-enfants, lorsque chacun de ses enfants n'a pas le même nombre d'enfants.

Dans quelle limite peut-on gratifier également chacun de ses petits enfants sans avoir le sentiment de ne pas respecter l'égalité entre leurs parents, ses propres enfants ?

- L'absence de placements financiers, le patrimoine étant en totalité en immobilier et/ou dans l'entreprise ?

Lorsque la succession n'est pas liquide, les délais de paiement des droits sont différés. Le taux d'intérêt facturé par le Trésor Public est aujourd'hui très avantageux et pourrait même inciter des successions plus liquides à différer le paiement des droits.

- La donation à ses parents

Il est parfois pertinent au regard de la spécificité de la situation d'un ménage, d'envisager que l'un des époux prennent des dispositions de transmission au profit de ses propres parents (ascendants), en pleine propriété ou en démembrement, pour éviter que conjoint ou enfants n'accèdent immédiatement à la totalité du patrimoine en cas de son décès.

Les outils : les mécanismes civils

Lorsque le conseil en gestion de patrimoine s'entretient avec son client pour procéder à l'état des lieux de sa situation, il observe régulièrement une méconnaissance des mécanismes légaux de transmission du patrimoine.

Contrat de mariage, Pacs, testament, donation... le vocabulaire est connu mais l'enjeu voire l'outil qu'ils représentent n'est pas maîtrisé.

La protection légale des siens est assurée par le Code Civil. A l'exception des contrats d'assurance-vie qui sont hors succession, le patrimoine est transmis aux héritiers selon des règles strictes reposant sur le statut matrimonial et la filiation. Le Code Civil fixe une architecture de base, à partir de laquelle chacun peut aménager et réaménager au fil du temps l'expression de ses volontés.

Il existe trois voies pour transmettre le patrimoine si l'on exclut les ventes : la voie testamentaire qui s'exprime à la suite du décès, lors de la succession. La voie matrimoniale, en application de l'article 1515 du Code Civil qui exprime des libéralités autorisées sur les biens de communauté et la voie bénéficiaire pour tous les biens qui sont hors succession, on pense dans ce dernier cas à l'assurance-vie.

« Mécanismes civils : ... /... le vocabulaire est connu mais l'enjeu n'est pas maîtrisé »

Pour les époux mariés, au décès de l'un d'eux, le conjoint survivant est héritier, ce qui n'était pas le cas avant 2001, époque où seuls les enfants et à défaut les parents avaient cette qualité sauf à avoir pris des dispositions en la faveur de son conjoint.

Le contrat de mariage, par sa nature, détermine ce qui appartient à chacun des époux. S'ils sont sans contrat ou en communauté, le patrimoine est commun à l'exception des biens reçus par héritage ou donation qui sont dits propres à celui qui les a reçus. Cela n'exclut pas qu'ils soient transmis par succession au conjoint.

Le contrat de mariage peut être complété d'une donation dite au dernier vivant qui accroît l'héritage du survivant. Si les époux sont mariés sous un régime de communauté, ils peuvent avoir aménagé leur contrat par une clause dite de préciput qui autorise le conjoint, avant tout partage, de prélever certaines sommes d'argent (placements financiers, assurance-vie...) ou (et) certains biens en nature (meubles, automobiles...). Dans tous les cas, le conjoint ne payera aucun droit de succession quel que soit le montant reçu.

A défaut de mariage, les compagnons peuvent être pacsés ou sans convention.

S'ils ont conclu un PACS, le survivant n'est héritier que s'il y a eu un testament en sa faveur. Il est regrettable lorsqu'on souhaite cette attribution, de ne pas l'avoir rédigé d'autant que le statut de PACS exonère de droits de succession.

Quant aux compagnons, non mariés et non pacsés, ils n'ont de droits que ceux inscrits dans un testament, ceux-ci se limitant à la quotité disponible en présence d'enfants et en fonction de leur nombre. Les droits de succession sont dans ce cas couteux et s'élèvent à 60 %. Dans cette situation, l'optimisation passe par l'assurance-vie pour transmettre des capitaux et pour l'immobilier, y compris la résidence principale commune, par l'utilisation de SCI avec démembrement croisé des parts.

Les enfants sont héritiers réservataires. Tous les enfants à égalité, qu'ils soient d'un seul ou de plusieurs lits. A égalité dans la limite de la fraction que leur attribue le Code Civil, c'est-à-dire hors la quotité disponible. Celle-ci peut être attribuée à la convenance du défunt s'il l'a exprimée sur un testament et peut provoquer une rupture d'égalité entre les enfants.

En présence d'enfants mineurs, la loi oblige le conjoint survivant, le cas échéant avec le partenariat d'un administrateur ad hoc, de s'en remettre pour la gestion ultérieure, donc le placement de leur héritage, au juge des tutelles. Jusqu'à récemment, sa désignation et ultérieurement son autorité était incontournable. On peut dorénavant, grâce au mandat de protection future, acte établi de son vivant, désigner un mandataire et, le cas échéant, un comité de contrôle pour gérer les actifs d'enfants mineurs. La démarche a pour objet d'éviter les conséquences financières et patrimoniales liées au délai de désignation du juge parfois à sa méconnaissance de la gestion patrimoniale et au besoin d'une nécessaire réactivité. Ce type de pacte peut aussi être conclu pour encadrer la gestion d'un majeur dépendant, voire de son propre patrimoine si, vivant, il vient à perdre ses facultés.

Le décès ouvre la voie à la succession. Mais celle-ci peut être anticipée par des dispositions de transmission de patrimoine, de son vivant, par voie de donation. La donation est souvent motivée par le souhait de diminuer les droits de succession puisqu'on bénéficie d'une franchise d'assiette de taxation avec un compteur qui s'efface au terme d'un délai. On a connu des périodes très incitatives avec un délai d'effacement de 6 ans mais il est passé récemment à 15 ans. Le montant exonéré en ligne directe, qui atteignait 160 000 €, a été ramené à 100 000 € en 2012.

En matière de donation, il faut déterminer son objectif premier. S'il s'agit de réduire les droits de succession, on pourra procéder à des donations de la seule nue propriété. Le donateur conservant l'usufruit viager, donc les revenus ou la jouissance. La valeur de l'usufruit sera définitivement exonérée de droits de succession. S'il s'agit de profiter d'avantages fiscaux, la donation exonérante de plus-values, on donnera en pleine propriété mais des biens ou valeurs mobilières enregistrant une forte plus-value.

S'il s'agit d'améliorer l'ordinaire de ses enfants, les donations seront soit d'usufruit (éventuellement limité dans le temps) pour leur attribuer soit un revenu soit des capitaux. Il convient alors de bien choisir le cadre fiscal. Il existe, en effet, quatre catégories de donations (incluant le don d'usage) en matière de fiscalité et de formalités. Le traitement est différent lors du décès d'un donateur, selon le type choisi. La donation peut être sous seing privé, on parle de don manuel. Lorsque l'enjeu est important (pas nécessairement en valeur), le passage chez le notaire et dans le cadre d'une donation partage est fortement conseillé pour éviter les effets parfois désastreux dans une fratrie du rapport à-succession.

La donation entre époux est elle aussi licite. A la différence de la donation au dernier vivant qui intervient au décès, elle est immédiate et non future. Depuis la dernière réforme du divorce, les donations effectuées ne sont plus révocables. Donner, c'est donner. Prudence donc.

Pour bien préparer sa succession, il faut savoir utiliser le cadre des sociétés civiles, tant pour l'immobilier que pour le financier, en n'hésitant pas à multiplier le nombre de sociétés pour pouvoir s'adapter à l'évolution de la fiscalité et faciliter la liquidité des parts. Ces sociétés seront ainsi fiscalisées soit à l'impôt sur le revenu soit à l'impôt sur les sociétés, au mieux des objectifs poursuivis et de la situation fiscale personnelle.

Enfin, en présence d'actifs professionnels, -entreprise, commerce-... on peut dorénavant profiter d'un cadre fiscal privilégié si l'on transmet aux siens –par donation ou succession– grâce au dispositif de la loi Dutreil. Le conseil en gestion de patrimoine a pour qualification d'étudier et d'expliquer le mécanisme à son client, tout comme l'expert comptable et le notaire. Ce dispositif peut dorénavant se formaliser et donc s'appliquer après le décès.

La loi Dutreil, très avantageuse, compte deux volets qui concernent l'entreprise et la famille de l'entrepreneur. Le volet transmission et le volet ISF. Chacun de ces volets ayant son propre cahier des charges, ils ne doivent pas être confondus. Un mécanisme Dutreil peut en cacher un autre !

L'assurance-vie continue à s'affirmer comme le meilleur outil d'ajustement des dispositions de transmission patrimoniale. D'une part, parce qu'elle permet au futur défunt de conserver la totale disponibilité de ses avoirs durant toute sa vie, d'autre part, du fait que l'assurance-vie est hors succession et n'est donc pas contrainte -mais dans certaines limites- par le Code Civil au titre de la désignation bénéficiaire. Il n'y a pas, en assurance-vie de bénéficiaires « réservataires » comme le sont les descendants en matière de succession.

Cette singularité, spécifique à l'assurance-vie, trouve particulièrement à s'appliquer de façon avantageuse aux familles recomposées et aux « faux époux », ceux qui ne veulent pas contracter par mariage ou par PACS.

En outre, le capital transmis à chaque bénéficiaire désigné et acceptant (parce qu'il peut refuser tout ou partie), au dénouement du contrat par décès, est exonéré de fiscalité donc de droit de succession jusqu'à 152 500 €. Au-delà, une taxe de 20% (jusqu'à 900 000 € et de 25 % au-delà) sera due au trésor public. Ce taux est largement

inférieur aux taux maximum des droits de succession.

Il faut toutefois savoir que cet avantage fiscal applicable quelle que soit l'antériorité du contrat (y compris moins de 8 ans) ne s'applique pas aux versements effectués après 70 ans. Pour ces capitaux au-delà d'une franchise de 30 500 € par assuré et non par bénéficiaire, le capital versé est soumis aux droits de succession.

Mais, avantage propre à cette situation, la totalité de l'enrichissement du contrat (son rendement capitalisé) est exonérée de droits.

La pertinence de l'assurance-vie s'affirme ainsi quelque soit l'âge du souscripteur assuré, y compris, contrairement à une idée reçue, s'il s'agit de personnes âgées. L'inconscient collectif confond trop souvent assurance-vie qui est un contrat d'épargne et assurance décès qui est un contrat couvrant la mort.

*« la totalité de l'enrichissement
du contrat est exonérée de
droits »*

Au décès de l'assuré, le bénéficiaire d'assurance-vie reçoit le capital de l'épargnant. Le bénéficiaire de l'assurance décès reçoit, quant à lui, le capital de la compagnie d'assurance.

En matière d'assurance-vie, le CGP doit s'attacher à faire comprendre à son client l'importance de la rédaction de la clause bénéficiaire. Celle-ci poursuivra l'objectif d'attribuer des capitaux à telle ou telle personne mais aussi d'optimiser la fiscalité de transmission. Il pourra s'agir d'accroître le nombre de bénéficiaires exonérés à hauteur de 152 500 € par une rédaction à « étages » donnant au bénéficiaire la possibilité de renoncer pour partie, au profit, le plus souvent, de ses enfants ou d'être bénéficiaire d'un seul quasi usufruit, qui lui donne accès à la totalité des capitaux si nécessaire mais ne lui attribue fiscalement que l'usufruit. Les contrats d'assurance-vie des époux mariés en communauté justifient d'une attention particulière que les intéressés doivent se faire expliquer.

Le nombre de contrats d'assurance-vie n'étant pas limité, il est recommandé d'ouvrir de nouveaux contrats lorsqu'on place des capitaux personnels –propres- à la suite d'une donation ou d'un héritage. On en conserve ainsi l'origine, lors du décès ou d'un divorce, en particulier lorsque les époux sont mariés sous un régime de communauté.

Les erreurs à éviter

Jusqu'au début des années 1980, les dispositions de protection des siens n'avaient guère évolué depuis un siècle, du fait que pour l'essentiel le patrimoine était immobilier, les lingots d'or rappelant rarement leur existence chez le notaire. Le monde a changé, parce que le patrimoine est protéiforme et la fourchette de sa valeur fortement élargie. Mais surtout, l'espérance de vie et les besoins matériels y compris en fin de vie ont beaucoup augmenté. Attention, donc, aux réflexes acquis, lorsqu'on se concentre sur la protection des siens.

- **1ère erreur : être oublieux de soi même.**

Au risque de paraître égoïste, il est impératif dorénavant de ne pas se démunir trop tôt. Mais trop tôt par rapport à quoi ? A son âge, à des statistiques, à des incitations fiscales... Effets de mode et culpabilisations sont de mauvais conseils.

La vie est dorénavant plus longue et tous les rebondissements peuvent intervenir dans une organisation réputée sur ses rails. On pense à la maladie, à la dépendance de l'un des époux – ce qui constitue la situation la plus coûteuse -, la réduction des pensions de retraite, l'accroissement des besoins –ne serait ce que du fait des prélèvements fiscaux dont les impôts locaux et l'ISF – mais aussi d'une reconsidération de son mode de vie, les séparations de couple au delà de 60 ans étant désormais légion.

La propriété de sa résidence principale constitue le socle sécuritaire, sachant qu'elle ne sera pas toujours adaptée à la fin de la vie, mais elle permettra par sa valeur, d'acquérir un autre logement, ou recevoir un revenu complémentaire susceptible de couvrir un loyer. Attention donc à ne pas se démunir trop tôt.

- **2ème erreur : Compter sur ses pensions et loyers pour assurer son train de vie.**

Il peut être tentant, à partir d'un certain âge, de transmettre par voie de donation, la nue propriété et de ne conserver que l'usufruit, c'est-à-dire les seuls revenus.

En matière économique, tout peut arriver –(et est peut-être entrain d'arriver). L'inflation a amputé pendant des années les ressources des retraités, les loyers ont été bloqués (loi de 1948), les prélèvements fiscaux et sociaux sur les revenus complémentaires aux pensions (dividendes, revenus fonciers) grèvent le disponible net, enfin les pensions qui relèvent du régime obligatoire des retraites ou de certains régimes facultatifs, pourraient être largement amputées par les effets des crises économiques et sociales. On comprend l'avantage de détenir des capitaux logés en assurance-vie, puisqu'ils règlent la transmission à bon compte mais laissent à l'assuré, la libre disposition de ses capitaux jusqu'à son décès et à bon compte fiscal.

Toute la réflexion sur la réversion des retraites s'inscrit dans ce cadre. Pour les retraites obligatoires, le législateur est maître du jeu. Il peut, à sa convenance, décider si une réversion de pension au conjoint est légitime ou non, donc autorisée ou non, en fonction, en particulier, de considérations relatives au patrimoine du conjoint survivant, y compris si celui-ci n'est pas liquide.

C'est cette lecture de l'avenir, qui peut justifier de ne pas opter pour la réversion lors du dénouement d'un contrat d'épargne retraite volontaire (art 83, Madelin, PERP...). Le bénéficiaire préférera percevoir une rente plus élevée que si elle était réversible, au risque que cette ressource cesse du fait de son décès prématuré.

- **3ème erreur : être déterminé par la seule fiscalité.**

Qu'il s'agisse de procéder à des donations ou de s'investir sur des actifs exonérés de droits de succession ou bénéficiant d'abattements significatifs, la fiscalité ne doit être qu'une composante de la décision.

Imaginons un chef de famille, vieillissant, qui investit tout son patrimoine dans la forêt. Certes ses héritiers ne seraient taxés que sur 25 % de la valeur. Mais qu'elle serait la liquidité tant pour l'investisseur en cas de besoin que pour ses héritiers ?

L'investissement forestier pourra être conseillé en complément d'un patrimoine, une fois que les principales classes d'actifs sont présentes, mais on ne peut pas, du seul fait de l'attractivité de la fiscalité (exonération de 75 % d'ISF, de droits de succession et revenus peu fiscalisés...), courir le risque d'instaurer pour les siens une richesse d'aristocrate, celle de détenir un château mais de ne pas disposer de ressources suffisantes.

- **4ème erreur : Préjuger des valeurs à terme.**

Le monde bouge et le patrimoine aussi. Ce qui est vérité aujourd'hui, ne le sera pas nécessairement dans 20 ou 30 ans. L'histoire récente l'illustre.

Nombre d'agriculteurs, cessant leur activité, ont fait donation à leurs enfants de terres agricoles. Certaines parcelles sont devenues constructibles mais pas toutes. Vingt ans plus tard le donateur, toujours vivant, constate que sa démarche d'équité et de prévoyance, a créé une injustice. Les valeurs ne sont plus équivalentes. Un autre classique est celui des viticulteurs, qui dans certaines régions, ont donné les vignes au fils et les bâtiments à la fille. Le cours du vin, donc des vignes a chuté, celui des bâtiments a fortement progressé. On l'a connu en Languedoc, et plus récemment en Beaujolais.

Préjuger de la valeur à terme, c'est aussi raisonner sur les considérations fiscales qui s'appliquent au bien concerné, puisqu' in fine, ce sont elles qui déterminent l'offre et la demande, donc les prix. La dernière décennie nous éclaire sur l'imprévisibilité en la matière, y compris celle des experts fiscaux.

Les outils juridiques tels les sociétés civiles permettront d'éviter les risques individuels de retournement de valeur et d'échapper à l'indivision des héritiers. Ils détiendront le même bien, sous forme de parts.

- **5ème erreur : Préjuger des siens et de soi même.**

La littérature et les faits divers alimentent les chroniques d'héritiers qui se déchirent, y compris dans des situations simples ou il n'y a pas d'enfants de plusieurs lits ni de famille recomposée.

La rédaction des clauses bénéficiaires de contrats d'assurance-vie est aussi l'occasion de voir s'affronter ceux qui ont reçu et ceux qui estiment avoir été lésés.

Aux outils juridiques qui évitent l'indivision, et qui définissent sans ambiguïté les droits du conjoint, à l'assurance-vie qui est hors succession et désigne librement ses bénéficiaires, il faut ajouter le testament pour signifier ses volontés et arbitrer par avance. Le mandat de protection future règle par avance l'administration de ses biens à la suite de son décès, bien sur, mais aussi en cas de vie avec perte de ses facultés.

Les erreurs à éviter

L'audit patrimonial qu'effectue le CGP avant toute définition de stratégie ou mise en œuvre de placements, sera l'occasion de procéder au classement de ses documents personnels. Son suivi facilitera l'état des lieux. Les documents patrimoniaux et les documents fiscaux permettront aux proches, à la suite du décès ou de la perte de ses capacités, de procéder à l'inventaire des actifs, et de leur situation exacte. Seul le testament, s'il est rédigé, aura été transmis à un notaire pour enregistrement dans le fichier national.

Robert Grosselin et Matthieu Grosselin

Ce qu'il faut retenir...

Avec les mécanismes civils et l'assurance-vie, l'épargnant est bien doté pour tenter de gérer au mieux son patrimoine... mais la matière demeure complexe et difficilement appréhendable d'où l'intervention souvent nécessaire, pour ne pas dire indispensable, d'un Conseiller en gestion de Patrimoine.

Ainsi, 5 erreurs majeures devront être évitées en ce domaine : conserver une propension à penser à soi pour ne pas se démunir simplement pour bien servir les siens, compter sur les seuls revenus de loyers et pensions de retraite, mettre la fiscalité sur un piédestal pour guider un choix ... car rien n'est moins stable dans le temps, établir des projections péremptoires de long terme qui, sont rarement effectives le moment venu et, enfin, préjuger des siens et de soi-même.... Finalement, averti des travers et des erreurs à éviter, il reste de multiples opportunités à saisir, encore faut-il s'en préoccuper suffisamment tôt pour ne pas se laisser dépasser par les événements et le temps !



Thierry Marchand

AGEO PATRIMOINE

Filiale du Groupe Ageo, créée en 2006 par Thierry Marchand, ingénieur patrimonial de formation diplômé de l'université de Clermont Ferrand, Ageo Patrimoine, est née d'une volonté commune d'apporter des solutions innovantes et complémentaires, afin de développer pour ses clients, une double expertise autour de l'optimisation financière et fiscale.

Cabinet de conseil indépendant, Ageo Patrimoine est pluridisciplinaire, spécialisée dans la gestion d'actifs et l'ingénierie patrimoniale à haute valeur ajoutée pour l'entreprise et le particulier.

Nous assurons des prestations personnalisées en toute indépendance grâce à un large éventail de partenaires de renom.

thierry.marchand@ageo.fr

03 26 26 22 42 / 06 63 82 25 89

www.ageo.fr



“

*Prévenir, prévoir, protéger...et ensuite
seulement, gérer !*

”

8

Chapitre

Prévoyance et patrimoine,... une cohabitation nécessaire

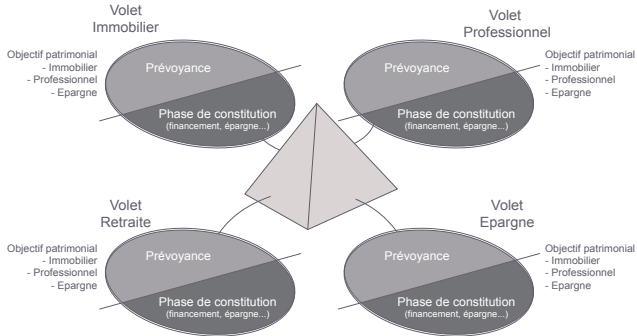
La prévoyance ou la protection des biens et des personnes est un domaine extrêmement familier pour nos amis anglo saxons alors que c'est encore un domaine peu exploré par les français, fussent-ils à la tête d'un patrimoine significatif. Il s'agit pourtant là probablement du premier acte responsable en matière de gestion de patrimoine qui ne peut faire sens que si la base, les fondations sont suffisamment solides et donc si les actifs sont protégés et organisés entre eux. Paradoxalement, les garanties portant sur les biens matériels sont parfois plus importantes que celles portant sur les personnes; ceci est d'autant plus navrant que les possibilités offertes pour protéger les siens, ses enfants ou son conjoint, des tierces personnes ou son entreprise, ...sont importantes et différenciantes. La palette de solutions est large mais les écueils sont importants également, ce qui milite en l'adjonction de compétences auprès d'un spécialiste, tel le Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant.

L'ensemble du patrimoine humain est soumis à un risque perpétuel ; celui du décès de son détenteur. Il faudra donc, pendant la constitution de son patrimoine mettre en place les solutions qui permettront de limiter les effets d'un décès (pour les successeurs) et d'une incapacité ou d'une invalidité pour le détenteur. De plus, il est indispensable de raisonner de façon transgénérationnelle car le patrimoine se crée, se développe de génération en génération et se transmet. Par construction, le patrimoine représente les valeurs familiales, l'héritage au sens strict du terme...il est donc une matière vivante et sensible !

Les personnes physiques en activité, qu'elles soient salariés et non-salariés, bénéficient, du fait d'un contexte réglementaire différent, de garanties et prestations très différentes en matière de prévoyance obligatoire.

En France, on sait que le système de protection sociale, notamment, pour les aspects de prévoyance et de remboursement de frais de soins de santé est l'un des plus avancés au monde...; et aussi, probablement, l'un des plus onéreux car en déficit chronique et structurel...

Les 4 facettes composant le patrimoine



Les salariés dépendants du régime général

Ils bénéficient en matière d'arrêt de travail et d'invalidité de bonnes prestations.

En cas d'incapacité d'exercer son activité professionnelle, l'assuré bénéficie d'une protection en incapacité pendant au maximum trois ans.

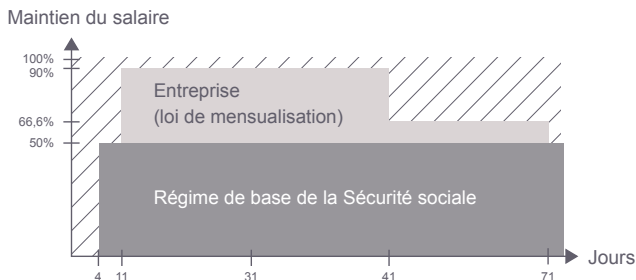
Cette incapacité pourrait être transformée par la sécurité sociale en rente d'invalidité avant cette échéance des 3 ans (consolidation sécurité sociale), à l'issue de laquelle l'invalidité sera automatiquement avérée.

La prestation fournie aux salariés se montera à 50 % du salaire journalier de base après un délai de carence de trois jours. Ce salaire est calculé sur la base des trois derniers mois travaillés ou des 12 derniers mois (en cas d'activité saisonnière ou discontinue).

Le montant maximum de l'indemnité journalière maladie s'élève au 1er janvier 2013 à 42,32 euros (majorée à partir du 31^{ème} jour si vous avez trois enfants à charge – indemnité portée à 56,43 euros par jour soit 50% de 1,8 fois le smic mensuel).

Les indemnités sont versées par l'assurance-maladie tous les 14 jours. Ces indemnités sont soumises aux prélèvements sociaux et à l'impôt sur le revenu.

Maladie ou accident de la vie courante



Invalidité

Elle correspond à une impossibilité définitive d'exercice de sa profession. L'assurance-maladie distingue trois catégories d'invalidité :

- Première catégorie : L'assuré a la possibilité d'exercer une activité rémunérée.
- Deuxième catégorie : L'assuré ne peut plus exercer d'activité professionnelle, quelle qu'elle soit...
- Troisième catégorie : L'assuré a besoin d'une tierce personne pour les gestes essentiels de la vie courante.

Type d'invalidité	Incapacité	Prestations
Première catégorie	incapacité à 30%	925,80 € maximum
Deuxième catégorie	incapacité à 50%	1543 € maximum
Troisième catégorie	incapacité à 50% plus majorations pour tierce personne	1543 € plus 1096,50€ maximum

Assurance décès

Dans le cas d'un assuré social, le versement est égal à 91,25 fois le gain journalier de base dans les limites suivantes.

Montants au 1er janvier 2013 :

Montant Minimum	Montant Maximum
370,32 €	9258 €

Assurance des accidents du travail

Il s'agit d'accidents survenus sur le lieu du travail ou à l'occasion du trajet qui y mène.

Montants au 1er janvier 2013 :

Indemnités pendant les 28 premiers jours (dès le 1 ^{er} jour)	Indemnités à partir du 29 ^{ème} jour
60% du salaire journalier de base plafonné à 185,30 €	80% du salaire journalier plafonné à 147,07 €

Une rente d'invalidité sera servie au plus tard dans la consolidation de la sécurité sociale (trois ans).

L'assuré se verra octroyer soit un capital en cas d'invalidité professionnelle <10 % (barème code de la sécurité sociale), soit une rente d'invalidité dans tous les autres cas.

Ces prestations échappent à la CSG CRDS ainsi qu'à l'impôt sur le revenu.

En cas de décès :

- Versement d'un capital correspondant à trois mois de salaire (plafond trimestriel de la sécurité sociale : 9258 € en 2013)

- Une rente au conjoint de 30 à 50 % du salaire moyen

- Une rente aux enfants :

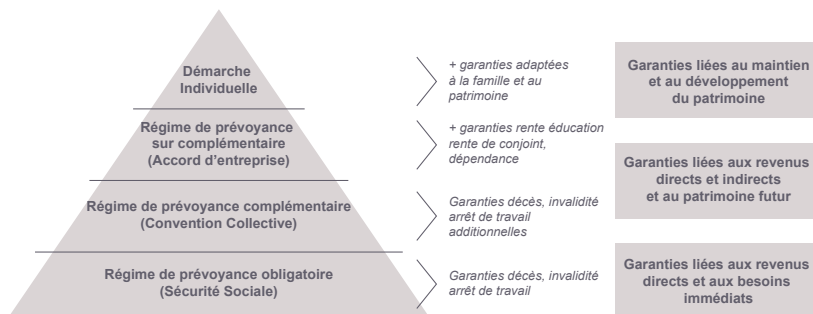
- Un enfant : 15 % du salaire moyen
- Deux enfants : 30% du salaire moyen
- A partir du troisième enfant : majoration de 10 %.

Privilège des cadres (convention CCN de mars 1947)

Pour cette couverture d'assurance propre au décès, l'entreprise doit souscrire auprès d'un organisme de prévoyance pour un montant de 1,5 % de la tranche A au minimum (555,48 euros par cadre).

En cas d'absence partielle ou totale de cette cotisation, les salariés cadres bénéficient au titre des garanties conventionnelles de trois plafonds de la sécurité sociale soit 111 096€ en 2013 réglées par l'employeur.

Au-delà des prestations de base, régies par la Sécurité Sociale, les salariés du secteur privé bénéficient d'accords issus de la Convention Collective Nationale des Cadres, ou bien, dès lors qu'elle lui est plus favorable, de prestations en concordance avec une Convention Collective spécifique, adossée à une profession donnée, voire d'accords d'entreprise qui iraient encore plus loin dans la démarche de protection.



Les Travailleurs Non Salariés

Leur régime de protection tend à s'harmoniser sur celui des travailleurs salariés même si, en ce domaine, le chemin à parcourir est encore long alors que dans le domaine de la retraite, cette démarche voit la fin.

• Artisan

Pension pour l'incapacité totale d'exercer un métier artisanal

Sous réserve de reconnaissance par le médecin conseil de la caisse, une **pension** pour **incapacité totale d'exercice du métier** de l'assuré peut être attribuée jusqu'à l'âge de départ à la retraite.

Montant de la pension

- 50% du revenu annuel moyen cotisé dans la limite du plafond annuel de la Sécurité sociale* les trois premières années
- 30% les années suivantes

Ce montant ne peut être :

- inférieur à 3 316,69 €
- supérieur à 18 186 € les trois premières années
- supérieur à 10 911,60 € les années suivantes (montants au 1er avril 2012).

Pension d'invalidité totale et définitive à toute activité professionnelle

En cas d'**invalidité totale et définitive** à toute activité professionnelle reconnue par le médecin conseil de la caisse RSI, une pension d'invalidité peut être attribuée jusqu'à l'âge légal de départ à la retraite.

Montant de la pension

- 50 % du revenu annuel moyen cotisé dans la limite du plafond annuel de la Sécurité sociale*

Ce montant ne peut être :

- inférieur à 3 316,69 €
- supérieur à 18 186 € (montants au 1er avril 2012).

* 36 372 € au 1er janvier 2012

• Commerçant

Invalidité partielle

Pour bénéficier d'une **pension d'invalidité partielle**, l'état d'**incapacité** doit être **évalué** médicalement par le **médecin conseil**.

L'assuré doit présenter une perte de sa capacité de travail ou de gain supérieure à 2/3 de celle que lui procurerait une activité commerciale relevant du régime des commerçants.

Montant de la pension

- égale à 30 % du revenu annuel moyen cotisé dans la limite du plafond annuel de la Sécurité sociale *
- ne peut être inférieur à un minimum correspondant au montant de l'Allocation Vieillesse des Travailleurs non salariés soit 3 316,69 € au 1er avril 2012.

Invalidité totale et définitive à toute activité professionnelle

En cas d'invalidité totale et définitive à toute activité professionnelle reconnue par le médecin conseil de la caisse RSI, une pension d'invalidité totale et définitive peut être attribuée au chef d'entreprise commerçant jusqu'à l'âge légal de départ à la retraite.

Montant de la pension

- 50 % du revenu annuel moyen cotisé dans la limite du plafond annuel de la Sécurité sociale*
- ne peut être inférieur à un minimum forfaitaire de 7 510,24 € au 1er avril 2012

* 36 672 € au 1er janvier 2012

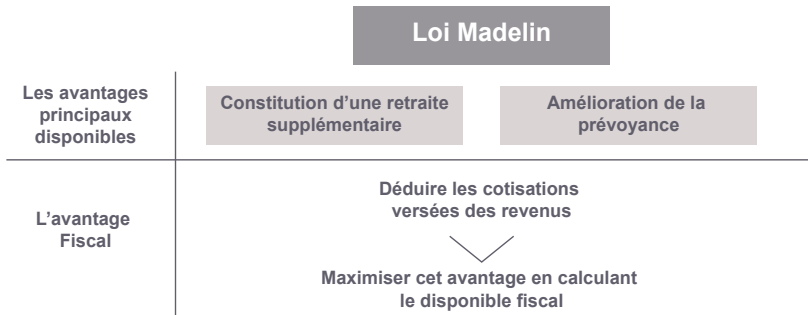
Le régime facultatif de la sécurité sociale

Il s'agit d'un régime d'assurance volontaire, qui permet d'être assuré contre les risques pour lesquels on n'est pas automatiquement couvert au titre de la protection sociale obligatoire.

Il s'agit des contrats dits «Madelin».

Les contrats «Madelin» peuvent être souscrits auprès de compagnies d'assurances ou de mutuelles. Ils permettent d'optimiser la protection sociale en matière de retraite, d'invalidité-décès, de maladie-maternité ou de chômage.

Ils peuvent être souscrits par l'assuré lui-même et par son conjoint collaborateur. Ils donnent lieu au versement régulier d'une cotisation dont le montant minimum est fixé à la conclusion du contrat.



Depuis la loi relative à l'initiative et à l'entreprise individuelle (loi «Madelin» du 11 février 1994), les cotisations versées au titre de contrats d'assurance groupe pour l'exploitant ou pour son conjoint collaborateur sont déductibles, dans certaines limites. L'enveloppe globale concerne toutes les composantes de la protection sociale, à savoir la retraite, la prévoyance et les frais de soins de santé, ainsi que la perte d'emploi. Pour les contrats de prévoyance (maladie-maternité, incapacité, invalidité, décès), elles sont déductibles dans la limite du plus élevé des deux plafonds suivants :

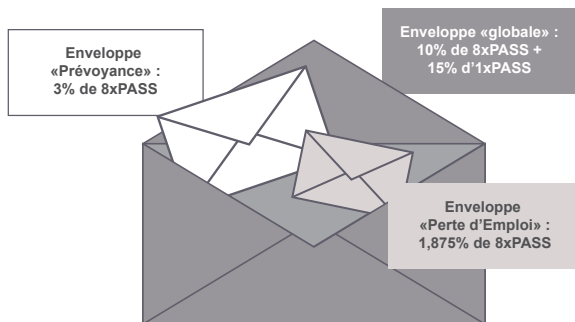
- 7 % du plafond annuel de la sécurité sociale (2 592 € pour 2013), auquel s'ajoute 3,75 % du bénéfice imposable,
- 3 % de 8 fois le plafond annuel de la sécurité sociale (8 888 € pour 2013).

En contrepartie de cette possibilité de déduction fiscale, les prestations servies seront imposables.

Pour les cotisations d'assurance chômage, elles sont déductibles dans la limite du plus élevé des deux plafonds suivants :

- 1,875 % du bénéfice imposable dans la limite de 8 fois le plafond annuel de la sécurité sociale (5 555 € pour 2013).
- 2,5 % du plafond annuel de la sécurité sociale (926 € pour 2013).

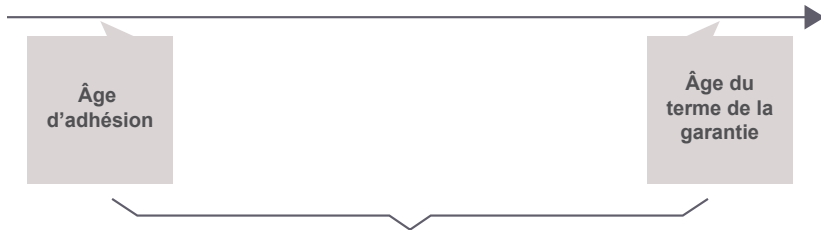
Des compagnies spécialisées offrent des prestations en matière de perte d'emploi. Les deux principales sont l'APPI (Association pour la Protection des Professions Indépendantes) et la GSC (Garantie Sociale du Chef et Dirigeant d'entreprise).



Assurance décès : le but de cette assurance est de couvrir le risque de décès par le versement d'un capital ou d'une rente à la suite du décès de l'assuré.

La cotisation varie en fonction de l'âge de l'assuré et durant une durée prédéfinie (assurance temporaire). Les bénéficiaires sont désignés à la conclusion du contrat (mon conjoint, à défaut mes héritiers...) et peuvent être modifiés à volonté. Il s'agit alors d'un contrat de type « temporaire en cas de décès », signifiant que la durée de l'assurance, bien que reconductible, est temporaire et limitée dans le temps. Ces solutions sont autrement nommées de garanties dites à fonds perdus, correspondant véritablement à un « pari » établi entre l'Assureur et l'Assuré...il s'agit là du seul pari que l'on est satisfait de perdre car signifiant que l'on est encore en vie à l'issue de la période temporaire d'assurance... !

La «temporaire en cas de décès», l'assurance à fonds perdus, le «loto de l'assurance»



Durant cette période définie, l'Assuré «parie» avec l'Assureur que le risque de décès se réalisera...

L'Assureur fait alors payer une cotisation en fonction :

- du risque statistique de survenance du risque (âge, état de santé, usages professionnels, passions,...)*
- du taux d'intérêt financier obligatoirement intégré dans le tarif (taux d'intérêt technique)*
- de l'état de santé, déclaré ou suivi, de l'Assuré*

Fiscalité : les capitaux issus d'une assurance temporaire en cas de décès sont exonérés de droits de succession et sont versés en dehors de la dévolution civile.

Il faut veiller à bien soigner la rédaction de la clause bénéficiaire avec son conseil en gestion de patrimoine afin d'optimiser les sommes transmises.

L'assureur prévoit toujours une clause standard : « mon conjoint ou partenaire de PACS, à défaut mes enfants nés ou à naître, vivant ou représentés, à défaut mes autres héritiers ».

Force est de constater que la plupart des contrats émis utilisent la clause standard. Celle-ci pourrait pourtant être souvent optimisée par une rédaction plus précise et actualisée dans le temps (en fonction des familles recomposées, des héritiers non réservataires,...)

Cas particulier de l'emprunteur

Il s'agit de couvrir l'ensemble des risques liés à l'emprunt immobilier et d'annuler le passif en cas de décès ou d'invalidité de deuxième ou de troisième catégorie sécurité sociale. Depuis la loi Lagarde de 2010, les postulants à un prêt immobilier n'ont pas l'obligation de souscrire au contrat groupe de la banque. En fonction de l'âge, de l'état de santé du souscripteur, du tableau d'amortissement, les études montrent des

différences de tarification significatives.

Cette formule correspond donc à l'illustration de la garantie temporaire en cas de décès, la durée correspondant à la durée de l'emprunt et le montant de la garantie diminuant régulièrement, au gré des remboursements effectués et se calquant alors sur le capital restant du.

Le souscripteur d'une assurance emprunteur doit, en fonction de son profil, multiplier les cotations de diverses compagnies afin d'optimiser le taux effectif global de son emprunt. Le contrat fourni par la banque est rarement le plus efficient surtout dans le cadre d'un souscripteur jeune (<45 ans), en bonne santé, non-fumeur et sans pratique de sports dangereux.

Assurance dépendance

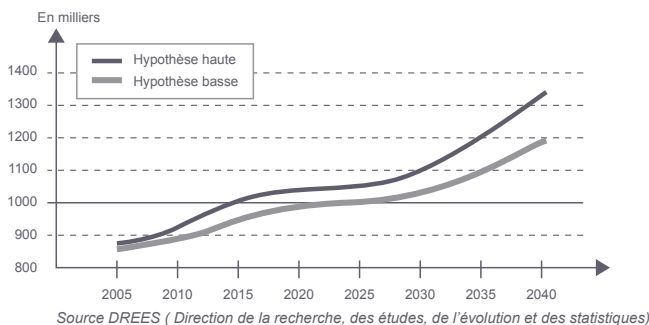
Ce dispositif complète le dispositif d'assurance du Patrimoine. Avec le vieillissement de la population, un autre type de contrat émerge : le contrat dépendance.

C'est une assurance qui garantira le versement d'une rente pour prendre en charge une assistance permanente à domicile ou l'hébergement dans un établissement spécialisé.

Cette police permettra aux souscripteurs de limiter l'érosion du patrimoine à long terme et est appelée à se développer fortement dans un cadre facultatif ou plus probablement dans le cadre d'une loi dont le texte est sans arrêt repoussé du fait de l'environnement économique.

1 million de personnes dépendantes d'ici à 2015

Evolution à l'horizon 2040



En conclusion

L'action de réaliser un audit patrimonial couvrant l'analyse des besoins assuranciers constitue aujourd'hui un acte de gestion fondamentale pour l'accroissement de son patrimoine.

Consulter un professionnel régulièrement pour protéger ses actifs et limiter les frottements sociaux et fiscaux s'avèrent nécessaires dans une stratégie patrimoniale efficace.

Thierry Marchand

Ce qu'il faut retenir...

Et si avant de penser à faire fructifier un patrimoine, on songeait prioritairement à le protéger ? Voilà un phénomène qui paraît être une évidence et pourtant, bien peu de clients patrimoniaux pensent à mettre en place des solutions de prévoyance personnalisées ; la faute à qui ? Peut-être à notre système de protection sociale hyper développé pour ne pas dire hypertrophié.... Doit-on s'en plaindre ? Dans l'absolu, non, mais il faut tout de même souligner que ces garanties proposées dans le cadre professionnel sont mutualisées, par construction, et qu'elles ne correspondent que rarement aux besoins réels des clients : on en fait trop ou pas assez, mais rarement ce qu'il faut et juste ce qu'il faut !

Ceux qui ont été salariés puis non salariés, à leur compte, le savent bien car ils mesurent la différence de traitement...et de cotisations. Il s'agit donc là d'établir un véritable bilan et diagnostic de l'existant, de le projeter en fonction des objectifs de chacun et de sa structure familiale afin d'adapter le niveau et la nature des garanties, de façon parfaitement individualisée.

La prévoyance, c'est-à-dire les garanties en cas de décès, d'invalidité ou de dépendance, d'incapacité de travail, voire la couverture des frais de soins de santé, est souvent considérée comme ayant peu de valeur ajoutée, comparée aux performances ronflantes des marchés financiers... qui ne sont parfois que des mirages. Certes, la prévoyance ne fait pas partie intégrante des actifs patrimoniaux mais elle doit s'inscrire pleinement dans la réflexion globale et contribuer à la consolidation globale de l'édifice ; c'est un catalyseur, au sens où la prévoyance favorise ou garantit la bonne fin de projets.

Ingrate dans sa présentation de prime abord, la prévoyance reflète les ambitions patrimoniales d'un client car elle permet de satisfaire aux besoins, même en cas de coup dur ; ne dit-on pas que la prévoyance serait donc le premier acte responsable d'un chef de famille comme il l'est également pour un chef d'entreprise...



Guillaume Maisse

ACHEME FINANCES ET ASSOCIES

Fondé en 2001 à Metz, ACHEME Finances & Associés s'est implanté à Strasbourg en 2009.

Spécialisé en conseil en allocation d'actifs et suivi de comptes, ACHEME Finances & Associés a résolument choisi d'investir sur les hommes et les femmes. La valeur ajoutée apportée à ses clients repose sur la compétence de ses équipes. Le pôle financier est dirigé par Catherine FOURNIER, diplômée de Dauphine et de l'IEP de Strasbourg, le pôle juridique par Agnès KUHN diplômée notaire, le pôle immobilier par Christine GOURC, titulaire du DES de Clermont-Ferrand, et Guillaume MAISSE titulaire du BADGE-EDHEC. Christelle BILBAULT et Maud CAMBIER assurent la gestion du back-office.

La gamme de services développée par ACHEME Finances & Associés profite aujourd'hui à plus de 3000 clients qui ont confié au Cabinet plus de 200 millions d'euros.

Metz: 03 87 66 16 40

Strasbourg: 03 88 11 25 95

www.achemefinances.fr



“ *L'allocation d'actifs comme les fondamentaux, les fondements, les fondations de la gestion de patrimoine...* ”

Quels actifs privilégier pour faire fructifier son patrimoine ?

La gestion de son patrimoine se confond souvent avec le développement au sens « valorisation » du terme, faisant notamment appel à des notions financières ; il est vrai que ce pan, non exclusif, est fondamental dans l'approche patrimoniale et se présente comme le juge de paix de la gestion dans le temps. Ainsi, l'allocation d'actifs qui doit rythmer la vie patrimoniale d'une personne physique sera le reflet de ses aspirations, de son aversion ou appétence au risque, de ses objectifs et, surtout, des opportunités que ne manquera pas de lui indiquer son Conseiller en Gestion de Patrimoine. Cependant, l'univers est vaste et semé d'embûches pour celui qui serait encore novice en la matière...il faut donc explorer, méthodiquement et rigoureusement, le champ d'investigation afin d'en isoler les opportunités car, dans un monde incertain et empreint de contradictions, de nombreuses voies s'ouvrent pour investir avec de bon espoirs de gains tout en maîtrisant au mieux la volatilité....

Alors que le taux d'épargne des Français avoisine les 16 %, plaçant ainsi régulièrement nos contemporains à la première place des épargnants européens, ces fourmis laborieuses sont-elles pour autant les championnes de la gestion de cette épargne accumulée ?

Assurément non car il semblerait que la culture financière des épargnants français laisse à désirer ; en effet, 51 % d'entre eux ignorent que 100 € placés à 2 % pendant un an font 102 €. Mal à l'aise dans la gestion de leur épargne, 70 % de ces épargnants avouent s'en remettre à leur conseiller financier. Gageons que, dans ces conditions, ces derniers soient à la hauteur des attentes !

Quoi qu'il en soit, le patrimoine des ménages français s'élevait en 2011 à 10 411 milliards d'euros

(3 955 milliards en 1995 et 7 035 milliards en 2005) composé aux trois quarts de biens immobiliers. Quant au patrimoine financier, il est d'abord composé d'assurance-vie (1 430 milliards), de valeurs mobilières (676 milliards), de livrets, comptes à vue et de liquidités pour 572 Milliards.

Quels actifs privilégier pour faire fructifier son patrimoine, étant exclus les biens d'usage (résidence principale/secondaires) ?

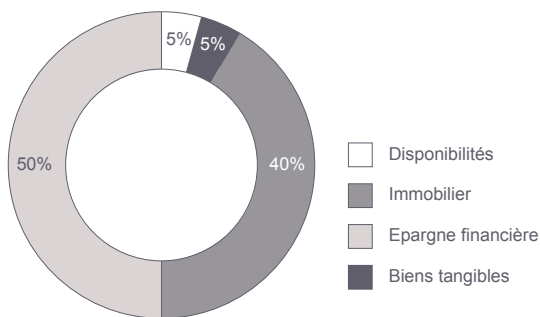
S'il n'est pas de recette miracle il reste une règle d'or : diversifier ses investissements pour mieux répartir et disperser ses risques! Puisque chaque catégorie de placement ne réagit pas de la même façon aux mêmes événements, il est donc indispensable, avant de penser à faire fructifier son patrimoine, de le protéger en diversifiant ses placements... selon le vieil adage «ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier!».

« une règle d'or : diversifier ses placements pour disperser ses risques ! »

Une répartition d'investissement dite stratégique, amendée selon les données conjoncturelles (répartition tactique), est proposée.

Répartition Stratégique

Disponibilités	Immobilier	Epargne Financière	Biens tangibles
5%	40%	50%	5%



Les disponibilités comprennent le livret A, le Livret de Développement Durable, le Compte à Terme, et toute l'épargne disponible sans délai. Les disponibilités ont pour objet de pouvoir faire face aux dépenses à court terme ou imprévues. La faiblesse des rémunérations de l'épargne à court terme oblige à n'investir sur cette classe d'actifs que le strict nécessaire. L'absence de risque de cette catégorie de placement et son extrême liquidité explique le faible rendement. A cet instant, il y a une bonne illustration du couple rendement-risque : il n'y a pas de rendement sans risque et inversement, principe largement illustré en 2012 avec une quasi absence de rendement lorsque la

prise de risque avoisine le zéro pointé ; ainsi, ne pas prendre de risque permet d'être certain de perdre de l'argent ! en termes plus élégants, on dit qu'il n'y a plus de prime de risque sur le marché....

L'immobilier est une classe d'actifs qui regroupe à la fois le tangible et le virtuel, autrement nommé la pierre papier. Elle regroupe donc les SCPI (Sociétés Civiles de Placements Immobiliers, ou pierre papier), l'immobilier détenu dans le cadre du statut du Loueur en Meublé non Professionnel ou Professionnel, ou encore l'immobilier commercial détenu par des sociétés foncières de capitaux. L'immobilier physique, résidentiel ou locatif n'étant pas traité ici.

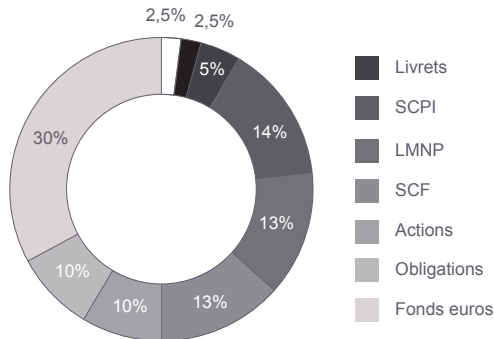
L'épargne financière englobe l'investissement dans divers fonds, les plus usités étant les fonds en euros dans le cadre de l'assurance-vie, les SICAV et FCP (plus généralement les OPCVM), dans le cadre de l'assurance-vie et des comptes titres, ainsi que les titres non cotés logés au cœur des FIP, FCPI ou FCPR.

Les biens tangibles sont des investissements en biens réels comme par exemple des investissements en groupement foncier forestier, groupement foncier viticole ou encore métaux précieux.

La rentabilité de ces différentes classes d'actifs est la suivante, à fin 2012 :

Répartition Stratégique

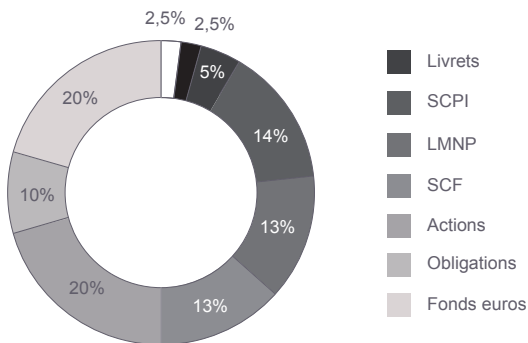
Classe d'actifs :	Disponibilités	Immobilier			Epargne Financière			Tangibles
Sous-catégorie :	Livrets A LDD / CAT	SCPI	LMNP	SC	Actions	Obligations	Fonds Euros	GFF / GFV
Rendement :	1,75%	5,25%	4,5%	6%	7%	6%	3%	2%



Le rendement de cette répartition dite stratégique et virtuelle, faisant donc appel à ces différentes pondérations, serait actuellement de + 4.45 % brut.

Compte tenu de l'environnement financier et macro-économique, une répartition tactique serait alors proposée, répondant au schéma suivant :

Répartition Tactique



De par cette nouvelle répartition, le rendement constaté serait alors de +5.23 %.

Cette différence de rendement justifie donc de prendre en compte l'environnement économique.

Détaillons rapidement ces différentes classes d'actifs :

Les disponibilités

Le livret A a toujours constitué le pivot de l'épargne à court terme des français dont le taux est fixé par la banque de France sous l'œil vigilant du pouvoir politique. On peut le compléter par le livret de développement durable mais aussi par des livrets bancaires offrant parfois des rémunérations plus attractives mais sur des durées courtes.

« le Livret a toujours constitué le pivot de l'épargne... »

La faible rémunération de cette classe d'actifs impose de n'y consacrer que le minimum. La part qu'il convient d'investir sur cette classe d'actifs est assez délicate à appréhender : selon la taille du patrimoine, elle peut s'exprimer en pourcentage de ce dernier (5% par exemple) ou en nombre de mois de salaire (en général 6 mois) ou encore en années de charges (1 an).

L'immobilier

Une approche immobilière repose sur la simplicité de gestion et la diversification.

- **Les Sociétés Civiles de Placement Immobilier** sont une alternative intéressante à l'immobilier locatif résidentiel en ce sens où elles apportent une plus grande diversité et mutualisation des risques. Il est en effet possible en investissant dans des SCPI d'investir aussi bien dans des murs de magasins, que dans des bureaux, ou encore des entrepôts de logistique. Cette diversité se complète par une répartition géographique sur l'ensemble du territoire. En investissant dans des SCPI, l'épargnant dilue ses risques d'impayés puisqu'une SCPI aura plusieurs centaines de locataires.

Toutes les SCPI ne se valent pas, il convient d'être vigilant dans la sélection.

- Investir dans le cadre du statut de **loueur en meublé**, c'est acquérir un bien immobilier équipé de meubles afin de le mettre en location. Ce bien immobilier s'intégrera dans une résidence de services accueillant soit des étudiants, des touristes, des seniors ou des personnes âgées dépendantes. La mise en location sera assurée par un professionnel dit « gestionnaire » ou « exploitant ».

Ce type d'investissement immobilier échappe aux contraintes locatives de l'immobilier résidentiel.

D'abord parce que, les revenus locatifs étant définis dans le bail signé entre l'investisseur et l'exploitant, les risques d'impayés sont très limités.

La rentabilité est souvent élevée car elle repose sur une activité, que l'exploitant maîtrise : taux de remplissage optimum. Par ailleurs, les revenus issus de la location meublée permettent un traitement comptable et fiscal particulièrement avantageux. L'intégralité des charges d'exploitation est en effet déductible des loyers et dans le même temps, les biens immobiliers et mobiliers font l'objet d'un amortissement comptable tous les ans. La combinaison de ces deux facteurs permet alors de générer un stock de charges à l'origine de revenus non fiscalisés. Pourquoi ? Parce que les charges comptables que constituent les amortissements ne sont ensuite prises en compte fiscalement que si le résultat est positif et à la hauteur de celui-ci. Elles ne peuvent donc en aucun cas contribuer à créer ou augmenter un déficit. Ainsi quand le résultat est négatif ou nul, les amortissements sont différés sans limitation de durée, constituant

alors une réserve de charges. Le stock d'amortissement qui pourra être utilisé dès que le résultat deviendra positif afin de neutraliser le résultat et le ramener à zéro, permettra ainsi une non-fiscalisation des revenus de l'opération sur du très long terme.

Autrement dit, la location meublée permet de générer des revenus qui ne seront pas ou peu fiscalisés.

- L'investissement en augmentation de capital de **sociétés foncières** spécialisées en immobilier commercial parachève la diversification

Ces sociétés foncières constituent une catégorie d'actifs qui présente de nombreux atouts au regard des autres classes d'actifs immobiliers :

Les locaux commerciaux offrent un rendement locatif supérieur aux autres classes d'actifs immobiliers.

Les travaux sont à la charge du locataire qui personnalise et aménage son magasin à son image.

Les locaux commerciaux sont une source de chiffre d'affaires directe pour leurs occupants et participent à l'image de marque de l'enseigne

Les locaux bénéficiant d'emplacements de 1er ordre sont caractérisés par une faible rotation des locataires, optimisant ainsi la pérennité des opérations.

L'immobilier commercial est moins sujet aux fluctuations du marché immobilier que l'immobilier de bureaux, logistique et résidentiel.

Et les valeurs mobilières ?

Après 3 crises successives, 81% des épargnants se détournent des **marchés financiers**.

Alors pourquoi y croire encore ? Parce que tous les bateaux ne coulent pas quand il y a une tempête. De même qu'il y a de bons marins, il y a de bons gérants de portefeuilles et les identifier est du ressort de votre conseiller financier.

Plutôt que d'investir sur des titres vifs, autrement dit des actions ou obligations de sociétés cotées, pourquoi ne pas s'intéresser aux instruments de gestion collective (SICAV- FCP) ? En effet le marché des titres vifs impose une connaissance parfaite de l'entreprise, de son histoire, de son management, de son environnement concurrentiel, de son savoir-faire, de ses produits, de ses ratios comptables, bref de données variables difficilement accessibles pour l'investisseur individuel. C'est d'ailleurs là le rôle des analystes financiers souvent spécialisés sur un nombre restreint de sociétés ou de secteurs d'activité.

Une SICAV ou FCP est un portefeuille de valeurs (actions et/ou obligations) que gère une équipe constituée de plusieurs gérants et analystes. Chaque fonds se spécialise dans une catégorie définie, sur des critères géographiques ou sectoriels précis. Il est

donc possible de se constituer un portefeuille de plusieurs SICAV-FCP afin d'obtenir un portefeuille diversifié et adapté à l'environnement économique et financier.

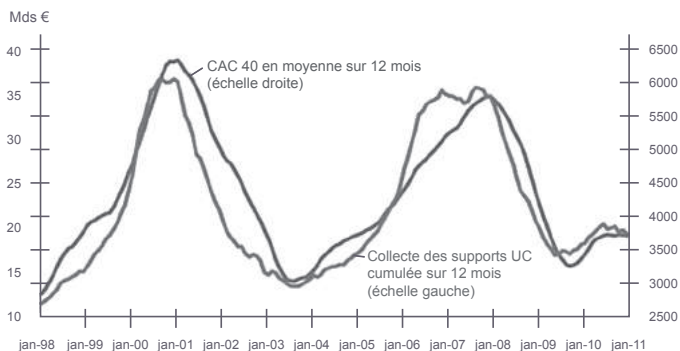
Il est clair que l'étendue du choix de SICAV-FCP ne simplifie pas la tâche de l'investisseur. Comment réussir sa sélection ? Comment identifier les meilleurs gérants parmi un univers de plus de 12000 fonds ? Dans la situation du sélectionneur d'une équipe sportive, le conseiller en investissement financier doit donc constituer une équipe. Aussi doit-il identifier les talents (qui se mesurent de manière quantitative), analyser les comportements des différents fonds selon l'évolution des conditions de marché et veiller à ce que les fonds soient suffisamment décorréllés pour ne pas évoluer dans la même direction face aux mêmes événements. Maîtriser la volatilité du portefeuille constitué permettra selon l'appétence au risque de l'investisseur d'accepter les à-coups de marché.

Ces parts de SICAV-FCP pourront être détenues dans le cadre de contrats d'assurance-vie ou de comptes titres, voire au sein d'un PEA qui retrouve de sa pertinence suite aux nouvelles dispositions fiscales.

Le cadre fiscal de l'assurance est trop avantageux pour s'en priver : d'une part, les arbitrages internes ne sont pas considérés comme des achats-ventes et sont neutres fiscalement. D'autre part, l'univers de fonds est souvent suffisamment large pour permettre à l'investisseur de profiter de toutes les opportunités de marché. En cas de désinvestissement, c'est la fiscalité avantageuse de l'assurance-vie qui est activée.

L'épargne financière doit être complétée par les fonds en euros, exception financière française. Constitués très majoritairement de dettes souveraines et de titres obligataires, ces fonds en euros génèrent un rendement régulier qui profite de l'effet de cliquet. En effet, les revenus servis chaque année et capitalisés sont définitivement acquis. Quoiqu'il arrive, les bénéfices distribués sont garantis par l'assureur.

La proportion de fonds en euros pourra augmenter ou diminuer selon l'aversion au risque de l'investisseur. Ainsi, un investisseur totalement averse au risque devra se contenter d'investir majoritairement son épargne financière sur les fonds en euros, alors que l'investisseur acceptant une volatilité de son épargne sous pondérera la part de son épargne investie sur ces fonds en euros très protecteurs.



Source: FFSA - 2012

On constate ici la regrettable mais parfaite corrélation, quasiment sans écart de timing, entre la courbe du CAC40, indice phare de la cote des actions françaises et les investissements en unités de compte sur les contrats d'assurance-vie. Ce qui démontre, s'il en était besoin, le manque d'éducation financière des français qui continuent toujours à investir à contre courant...trop tard à l'achat, soit quasiment au plus haut, et à vendre trop tôt, soit quasiment au plus bas, sans avoir la patience d'attendre une embellie du marché....

Les actifs tangibles

On regroupe sous ce vocable les biens réels et nous nous intéressons dans notre activité à trois catégories :

- L'investissement en groupement foncier viticole
- L'investissement en groupement foncier forestier
- L'investissement dans les métaux précieux.

Ces actifs ont pour objectif principal de baisser la sensibilité des patrimoines aux crises financières, voire systémiques, parce que largement décorrélés. Il ne s'agit pas d'actifs générateurs de revenus élevés, mais d'actifs protecteurs du capital investi.

Comme souvent en matière d'épargne et de patrimoine les choix individuels sont rarement guidés par une stratégie clairement définie. Ainsi, il n'est pas rare que les actifs détenus résultent du hasard : phénomène de mode suite à des incitations fiscales, campagnes commerciales des établissements financiers, etc... constituant un inventaire à la Prévert.

Il est bon alors de revenir à des fondamentaux : pourquoi épargner, dans quels objectifs, à quel horizon de temps ?

La répartition équilibrée entre ces différentes classes d'actifs évitera, lors de crises conjoncturelles inévitables, d'être totalement exposé, pour apporter enfin un peu de sérénité à l'épargnant.

Guillaume Maisse

Ce qu'il faut retenir...

En matière de gestion d'actifs financiers, il faut retenir, assurément que la diversification a du bon et qu'elle permet, à tout le moins, de disperser les risques et d'atténuer donc les risques de perte ; or, aujourd'hui, les crises successives aidant...ou n'aidant pas, l'épargnant n'est plus averse au risque mais est devenu averse à la perte ! Ainsi, il limite la prise de risques, quitte à ce qu'il soit certain de perdre de l'argent.

Ici, il est utile de constater qu'il sera toujours nécessaire, dans le cadre d'une réflexion financière, de bien faire la distinction entre la répartition stratégique de ses actifs (les grandes tendances, sur le long terme...et s'y tenir, sauf à ce que des événements extérieurs viennent perturber l'objectif alloué) et la répartition tactique (le plan d'actions en quelque sorte qui permet de réagir à des phénomènes de marché,...mieux de les anticiper et de pouvoir notamment s'adapter ou saisir des opportunités).

On le voit ici, plus les marchés sont complexes, plus ils offrent finalement de possibilités et d'opportunités...encore faut-il être bien conseillé et bien accompagné, tant dans la démarche exploratoire de définition des objectifs et des moyens mobilisables que dans la démarche de mise en œuvre de solutions.

Une autre notion semble ici fondamentale, c'est la notion de temps et la prise de conscience que toutes les solutions de placement sont bonnes... dès lors qu'elles sont en parfaite adéquation avec l'horizon de placement. Il ne faudra donc jamais juger la pertinence d'un placement au seul vu de sa performance mais bien également au vu du risque embarqué ou encore de la souplesse qu'il apporte ou enfin de la bonne compréhension qu'il procure. L'univers d'investissement est si vaste désormais qu'il convient de faire la part des choses et de mesurer la bonne allocation d'actifs en regard des objectifs définis....



Antoine Debois-Frogé

XENIA GESTION PRIVEE

La valeur ajoutée de Xénia Gestion Privée réside dans son approche globale et personnalisée du patrimoine.

Faire prendre conscience des opportunités et libertés que peut offrir un patrimoine bien géré et permettre aux clients d'atteindre leurs objectifs de vie, telles sont les ambitions de l'équipe Xénia.

Indépendance financière, Prévoyance, Transmission du capital ... sont autant de sujet sur lesquels Xénia Gestion Privée peut apporter son expertise.

Xénia Gestion Privée propose deux approches en fonction de votre situation patrimoniale :

- Le family office
- La gestion privée

adf@xenia-gestionprivee.fr

Paris : 01 56 03 66 68

Marseille : 04 91 81 04 50

www.xenia-gestionprivee.fr



“ *L'immobilier conservera toujours une dimension à part dans la construction patrimoniale ; c'est à la fois un moyen et un objectif patrimonial.* ”

10

Chapitre

La détention d'un patrimoine immobilier comme source de revenus

L'immobilier recèle-t-il encore cette image quelque peu magique et inaltérable de placement sans risque, voire de placement refuge. Certes, cela fait partie des fondations du patrimoine que de disposer d'immobilier qui peut prendre plusieurs formes : résidence principale, résidence secondaire, immobilier de rapport ou encore la pierre-papier, sous la forme de SCPI. Le spectre de possibilités est large et éclectique et suppose une bonne connaissance des solutions existantes pour être perspicace dans son approche. L'immobilier, composante essentielle du patrimoine, certes, mais aussi un fort contributeur à la constitution de revenus additionnels comme, par exemple, pour répondre à l'objectif de la retraite si présent chez chacun d'entre nous. L'immobilier peut donc recouvrir un ensemble de critères qui font que ce sera encore pour longtemps un vecteur apprécié dans la gestion de son patrimoine....

Les Français ont toujours eu un rapport à la pierre très fort : ce constat est l'héritage du patrimoine culturel qui revêt une grande importance chez nos concitoyens ou encore du fait de l'attachement à la qualité de l'architecture et des belles choses dont notre patrimoine historique est jonché...

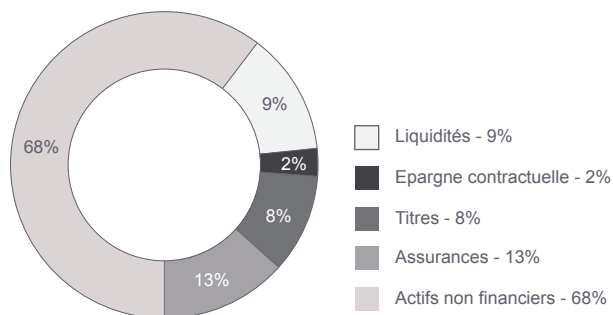
Ce marché que l'on nomme un marché tangible démontre un comportement assez peu spéculatif, et qui affiche aujourd'hui une période de hausse solide et relativement stable.... Bien sûr, des tendances de marchés vont accélérer les transactions et faire la part belle à l'immobilier résidentiel ou d'entreprise, à l'immobilier de rapport ou encore aux véhicules d'investissement promus par des catalyseurs de nature fiscale...

Si l'immobilier n'échappe donc pas tout à fait aux effets de mode fiscale, il est surtout rythmé par un environnement macro économique qui va dicter les grandes tendances; reflet du moral ambiant des ménages, illustration de la confiance/défiance des entreprises en un avenir serein, vecteur des nouvelles tendances de société telles que le bio, le beau, l'écolo, le renouvelable,...l'immobilier est un peu de tout cela à la fois ! En tout cas, l'immobilier est un mythe pour chacun et un ménage ne pourra jamais prétendre être assis dans la vie s'il n'a pas commencé à se constituer un patrimoine à commencer par l'immobilier, d'usage, résidence principale ou secondaire.

Dans son rapport de 2010 sur le patrimoine des français, l'INSEE précise que 61,7 % d'entre eux disposent d'un bien immobilier.

Entre 2004 et 2010, la part de ménages métropolitains possédant un patrimoine immobilier s'est accrue plus rapidement que celle des ménages détenteurs d'un patrimoine financier (+ 1,4 point contre + 0,7 point).

**Patrimoine total des ménages
11 500 MDS €**



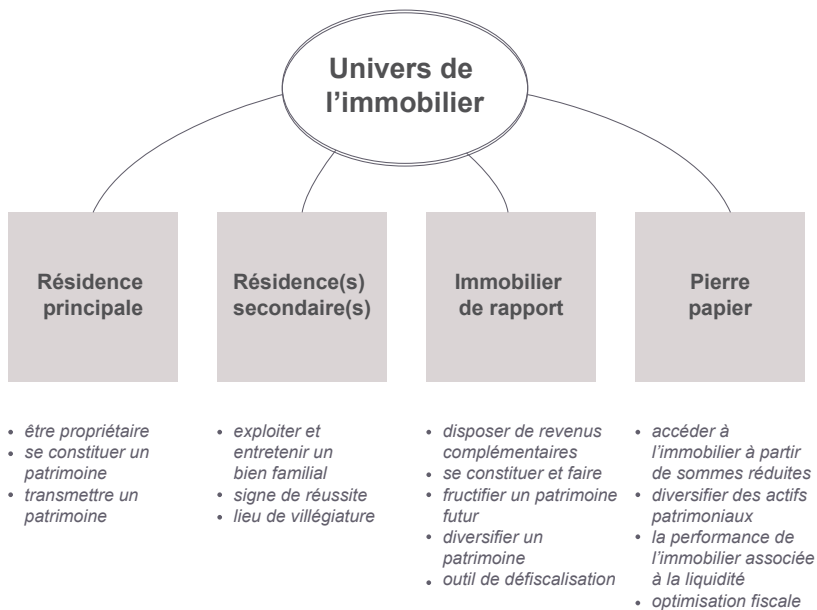
Ce constat est confirmé par la légère hausse de la part de ménages propriétaires de leur résidence principale, et plus généralement d'un bien immobilier. Les détenteurs de leur résidence principale représentent 58 % de l'ensemble de la population, et les ménages possédant une résidence secondaire ou de l'immobilier de rapport 18,7 % .

Les français et l'immobilier...une histoire forte !

- plus de 57 % des Français sont propriétaires de leur logement !
- plus de 10 % projettent de le devenir...
- malgré la crise, la pierre reste un moyen efficace de conforter son avenir

	Résidence principale	Autres logements	Patrimoine immobilier
Âge de la personne de référence du ménage			
Moins de 30 ans	12,8	5,6	16,7
De 30 ans 39 ans	46,6	10,6	50,3
De 40 à 49 ans	58,5	17,7	63,4
De 50 à 59 ans	68,2	26,6	72,5
De 60 à 69 ans	71,9	28,2	76,2
70 ans et plus	72,6	18,6	74,8
CS de la personne de référence du ménage			
Agriculteur	86,4	31,4	90,8
Artisan, commerçant, industriel	66,7	28,1	70,3
Profession libérale	71,1	47,8	76,2
Cadre	68,0	29,9	75,3
Profession intermédiaire	57,7	16,8	62,1
Employé	37,2	12,2	42,9
Ouvrier qualifié	45,0	7,7	47,4
Ouvrier non qualifié	25,9	7,1	30,9
Retraité ancien agriculteur	84,2	21,7	85,8
Retraité ancien indépendant	85,1	36,2	87,6
Retraité ancien salarié	71,1	20,9	73,8
Autre inactif	24,3	5,0	25,5
Type de ménage			
Personne seule	48,4	13,0	51,7
Famille monoparentale	32,2	11,0	38,1
Couple sans enfants	69,7	26,6	73,6
Couple avec enfants	66,0	19,9	70,1
Autre cas	58,0	17,4	62,2
Ensemble	57,9	18,5	61,7

Les politiques publiques destinées à accroître le nombre de propriétaires ont pu inciter certains ménages à acheter un bien immobilier. Il en est de même pour les mesures destinées à favoriser la construction de logements (Périssol, Robien ou Scellier). Ainsi, la part de ménages propriétaires de logements de rapport a augmenté de près de 3 % entre 2004 et 2010, la progression se concentrant sur les détenteurs de logements mis en location.



Même si quelques propriétaires ont développé leur patrimoine par des achats et reventes opportunistes de leur résidence principale, l'analyse menée ici vise principalement le développement d'un patrimoine pour générer des revenus complémentaires.

Pourquoi rechercher des revenus complémentaires

La recherche de revenus complémentaires est liée à deux objectifs, différents et connexes :

- la prévoyance et la nécessité de maintenir ses revenus en cas d'accidents de la vie (longue maladie, invalidité, décès).
- la retraite et l'insuffisance des régimes par répartition, la modification des rythmes du travail (temps partiel, changement d'activité...)

Dans le premier cas, la création d'un patrimoine immobilier s'effectue notamment par recours à l'endettement, lui-même assuré contre les risques personnels de décès ou d'invalidité. Cette démarche est une solution simple et performante.

*« des revenus complémentaires :
pour la prévoyance et la
retraite »*

En cas de survenance d'un événement, l'échéance du prêt est prise en charge, voire même dans les cas les plus graves, le capital peut intégralement être remboursé. Les loyers sont alors versés directement au propriétaire qui dispose alors d'un revenu complémentaire et du capital lié à la revente d'un bien immobilier.

Le point de vigilance devra être apporté sur les assurances et les conditions de leur mise en œuvre, intégrant notamment les notions de carence, d'exclusions... qui peuvent être de nature à rendre inefficace cette prévoyance face aux risques quotidiens encourus. Ces solutions, promues sous l'égide des garanties emprunteurs, reflètent probablement l'une des premières responsabilités du chef de famille qui doit, prioritairement, chercher à protéger sa famille des risques majeurs, avant même de chercher à faire fructifier les sommes acquises.

Dans le second cas, l'objectif est de chercher à créer le maximum de patrimoine immobilier procurant le revenu le plus important avec un effort d'épargne le plus limité. C'est ce qu'on appelle l'effet de levier. Cet effet de levier peut être de diverses natures : fiscale, financière ou juridique.

On doit (et particulièrement depuis 2013) intégrer systématiquement les impacts fiscaux aussi bien sur la création du patrimoine que sur la génération de revenus.

Les stratégies patrimoniales

La création d'un patrimoine immobilier, la génération de revenus et la transmission de ce patrimoine doivent nécessairement s'inscrire dans une stratégie patrimoniale déterminée.

Celle-ci résulte d'un audit de la situation d'un client privé ou professionnel et de la détermination de ses objectifs. Ces objectifs sont définis à un instant donné en fonction d'une situation connue, au plan familial, professionnel et patrimonial alors qu'il conviendra d'anticiper les évolutions de chacune de ces composantes dans le temps, les conséquences de ces évolutions au plan financier ou fiscal.

*« la performance et la
maîtrise des risques peuvent
considérablement varier selon
la pertinence de la stratégie
mise en place »*

La stratégie patrimoniale menée par chacun devra ensuite s'inscrire dans un agenda et correspondre à des préconisations concrètes. Cette stratégie intégrera les contraintes

et opportunités liées au droit de la famille, la fiscalité, l'aversion au risque....
 Même si l'objectif semble souvent simple, la performance et la maîtrise des risques peuvent considérablement varier selon la pertinence de la stratégie mise en place et des préconisations retenues.

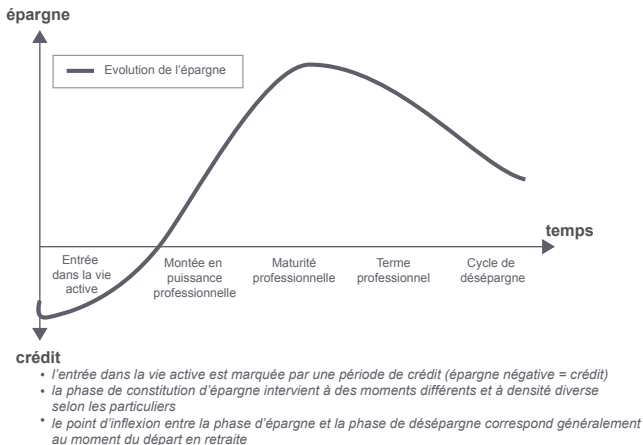
Par exemple, un couple avec deux enfants souhaite se créer un patrimoine de rapport pour ensuite aider leurs enfants à financer leurs études et s'installer dans la vie....

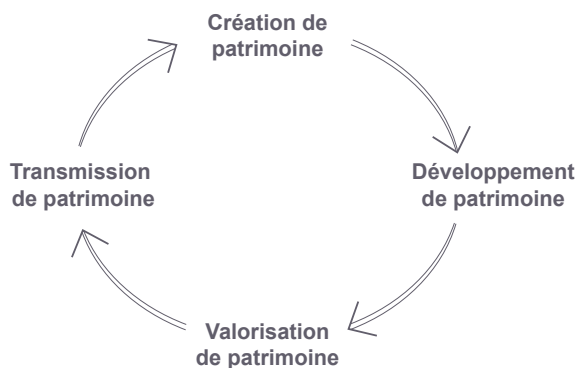
Après avoir déterminé la valeur totale des investissements à réaliser, il restera à préciser les points suivants :

- Le type d'immobilier
- Le mode de détention
- La nature des acquéreurs (notamment en fonction du contrat de mariage applicable)
- Le mode de financement adopté
- La fiscalité applicable (IR, ISF, PV, DS)
- La gestion du bien à mettre en œuvre (bail commercial, gestion locative...)

Il est donc évident que les réponses à ces questions seront particulièrement déterminantes dans le cadre d'une stratégie cohérente et acceptée par le client. La stratégie patrimoniale est dynamique, elle devra s'adapter en fonction de l'évolution de la situation des clients, de l'environnement juridique, fiscal ou économique. On distingue habituellement trois étapes dans la constitution d'un patrimoine immobilier : la création du patrimoine, la récupération des revenus et la transmission.

Des objectifs en fonction de la phase du cycle patrimonial





Les modes de détention

La détention d'un bien immobilier peut être faite en direct par une ou plusieurs personnes (on parlera alors d'indivision), par une société, plus ou moins fiscalement transparente (SCI, SARL, SCPI...) ou par un tiers via un contrat d'assurance-vie, un trust ou encore une fondation...

La détention en direct est la plus courante, son principal inconvénient reste la présence de plusieurs propriétaires qui créent une indivision. Même si on peut apporter à l'indivision des aménagements et que nul n'est censé rester en indivision en présence de plusieurs propriétaires, on cherchera souvent à déployer une solution autour d'une société, solution qui apporte une vision moderne, souple et optimale de la gestion de l'immobilier.

Un bien immobilier peut être détenu par une société, soit par acquisition directe, soit par apport. Le type de structure devra être choisi selon trois critères :

- la relation entre les associés et la gouvernance,
- la fiscalité applicable sur les revenus, les plus-values,
- certaines limitations juridiques.

Les SCI (Sociétés Civiles Immobilières) sont devenues des instruments fréquemment utilisés, notamment sous l'impulsion d'effets de mode. Les SCI étaient sensées régler les problématiques de fiscalité et de transmission, alors que dans certains cas, elles ont plutôt apporté des contraintes de gouvernance et des frais supplémentaires. La conséquence fut de passer d'une solution qui apparaissait comme une panacée

miracle en vue de la transmission, de la fiscalité, de la gouvernance à une étape couteuse et contraignante.

La vérité est, comme toujours, entre les deux ; on doit alors distinguer les SCI à l'IR et à l'IS.

- Les SCI à l'IR ont pour objet principal de dissocier la détention du/ou des biens et son contrôle par la création de parts. La gouvernance et les règles entre les associés pourront ainsi être librement rédigées.

Le contrôle effectué par le ou les gérants peut ainsi être précisé, encadré et dissocié de la propriété. Son utilisation sera particulièrement adaptée pour l'acquisition d'un bien entre plusieurs personnes et pour préparer sa succession. Dans ce dernier cas, on transmettra progressivement son patrimoine tout en conservant le contrôle et éventuellement les revenus.

La transparence fiscale n'apporte pas d'avantages fiscaux directs, en revanche le recours à l'endettement permet deux optimisations très performantes.

Le rachat d'un bien détenu en direct par une SCI permettra de recréer des charges et des intérêts déductibles et donc de limiter le résultat taxable à la CSG et à l'impôt sur le revenu. De la même façon, la valeur des parts d'une SCI endettée est très souvent faible et pourra donc être transmise pour un coût très faible.

Ces optimisations ne peuvent toutefois pas être le seul objectif des propriétaires qui pourraient alors subir une requalification dans le cadre d'un abus de droit.

Le point de vigilance concerne la rédaction des statuts qui doit être particulièrement adaptée à défaut de rendre les associés prisonniers de la SCI ou d'engendrer des conflits.

- Les SCI à l'IS apportent en plus une opacité fiscale ; c'est alors la SCI qui est taxable à l'impôt sur les sociétés et pas les associés.

Le résultat de la société peut donc être minoré notamment par l'amortissement de ses actifs.

L'amortissement des actifs a pour principale contrepartie de réduire la valeur de l'actif net chaque année et donc de générer une plus-value d'autant plus importante lors de la revente.

Les SARL, SAS et autres SNC

L'utilisation de ces sociétés répond plus à des contraintes juridiques.

Une activité exercée en BIC devra être exercée en SARL ou SNC. L'utilisation d'une SAS ou d'une SA répondra davantage à des investisseurs qui souhaitent se dégager de la responsabilité sur leurs biens propres mais qui apportent des capitaux plus élevés à l'origine.

Les SCPI et OCPI

Les sociétés civiles de placements immobiliers (SCPI) sont des sociétés d'investissements collectifs ayant pour objet l'acquisition et la gestion d'un patrimoine immobilier locatif.

Avec une mise de fonds réduite, les SCPI permettent d'acheter de l'immobilier sous

forme de parts tout en déchargeant l'investisseur de la gestion du bien.

Le rendement de ce placement se mesure non seulement par le revenu distribué aux associés mais également par la variation du prix des parts dans la perspective d'une plus-value.

On distingue deux types de SCPI :

- les SCPI de rendement détenant un patrimoine composé d'immeubles à usage commercial dont le principal objectif est la distribution de revenus ;
- les SCPI fiscales qui achètent de l'immobilier d'habitation dans le cadre d'un régime fiscal particulier tel que le régime Malraux, Robien ou Scellier.

« le rendement des SCPI se mesure par le revenu distribué et par la variation du prix des parts... »

**Les précautions (points de vigilance)
à prendre en cas d'achat de SCPI**

- 1** Vérifier la composition du patrimoine
(ancienneté, entretien, conformité aux normes,...)
- 2** Taux d'occupation
(objectif : 95% ou plus)
- 3** Privilégier les SCPI qui collectent massivement
(rotation des actifs, nouveaux locataires,...)
- 4** Report à nouveau intact (non utilisé
par le gérant pour doper le rendement)
- 5** Attention aux rendements artificiellement
gonflés par la cession d'un actif

Créés en 2005 en vue de remplacer à terme les SCPI, les OPCI (Organismes de Placement Collectif Immobilier) peuvent prendre la forme de deux fonds immobiliers avec des régimes juridiques différents.

À terme, les créations et les augmentations de capital des actuelles SCPI ne seront plus possibles.

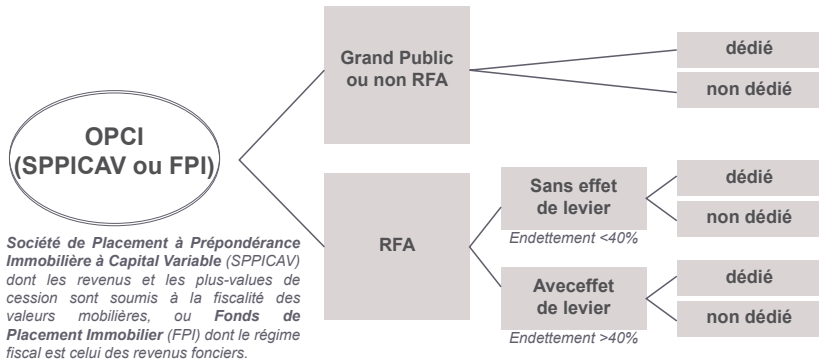
Une SCPI pourra alors se transformer en OPCI après délibérations de l'assemblée générale.

Les organismes de placement collectif immobilier (OPCI) sont des fonds immobiliers dont la constitution est agréée par l'AMF (Autorité des marchés financiers).

Le terme « OPCI » regroupe deux formes juridiques de fonds aux régimes différents :

- les investissements en actions de SPPICAV (sociétés de placement à prépondérance immobilière à capital variable), soumis au régime des valeurs mobilières : imposition des revenus perçus selon le régime des dividendes et imposition des plus-values selon le régime des plus-values mobilières ;
- les investissements en parts de FPI (fonds de placement immobilier) : le FPI n'a pas de personnalité morale. Les porteurs sont imposés comme s'ils avaient eux-mêmes perçu les revenus encaissés par le fonds. L'imposition est limitée aux seuls revenus et profits distribués par le fonds.

Le panorama des OPCI



L'OPCI à Règles de Fonctionnement Allégées (OPCI RFA) s'adresse à une clientèle avertie, qui inclut « les investisseurs institutionnels » (des personnes morales, telles que des sociétés d'assurance ou des caisses de retraite).

Selon le type de revenus encaissés (revenus locatifs, intérêts, dividendes), l'imposition s'intégrera au chapitre des revenus fonciers (c'est le régime microfoncier qui est applicable) ou des revenus de capitaux mobiliers. Les plus-values sont imposables au titre des plus-values immobilières.

Dès l'imposition des revenus de 2011, pour les dividendes distribués par les SPPICAV prélevés sur des bénéfices exonérés d'IS, la faculté d'option pour le prélèvement libératoire est supprimée ainsi que l'abattement de 40 % et l'abattement de 1 525 € (ou 3 050 €).

Ce type de véhicule permet d'investir dans l'immobilier de rendement avec un engagement faible et une diversification importante.

Les frais à l'entrée et parfois à la sortie (ainsi que les frais de gestion) ont un impact

non négligeable sur la valeur de rachat ce qui réduit le rendement effectif de cet investissement.

Les types de revenus et leur fiscalité

- **Les revenus fonciers**

Ils sont applicables aux revenus des biens immobiliers détenus en direct ou par des sociétés transparentes. Ce type de revenus est taxé après déduction de certaines charges et intérêts d'emprunts.

- **Les revenus BIC**

Ils sont applicables lorsque le bien immobilier est utilisé dans une activité commerciale ou assimilée et que les propriétaires ne sont pas imposables à l'IS.

Cette catégorie recouvrira, en particulier, les activités de location en meublé professionnel, de location de locaux équipés ou de locations hôtelières.

Contrairement aux revenus fonciers, les revenus BIC tendent à se calculer comme un résultat d'entreprise, notamment pour l'amortissement des actifs. En revanche, contrairement aux sociétés à l'IS, le résultat et donc une partie de la trésorerie est directement récupérable par le propriétaire.

Les déficits sont imputables sur les autres revenus et les plus-values sont le plus souvent professionnelles voire exonérées.

- **La location meublée**

La location meublée permet à un bailleur de louer un logement garni d'un mobilier suffisant pour qu'un locataire (preneur) puisse entrer dans les lieux et y vivre normalement avec ses seuls effets personnels.

Ce régime est à l'opposé de la location nue qui permet à un bailleur de louer un logement sans aucun meuble ainsi que des hébergements à caractère hôtelier car, même si ces logements sont pourvus de meubles, des services de nature hôtelière ou para-hôtelière sont également fournis.

La location meublée est soumise à des règles juridiques et fiscales différentes de la location nue (obligations des parties : bailleur et preneur, catégorie de revenus

perçus...)

Juridiquement la location meublée est une activité civile. Cependant, elle revêt sur le plan fiscal un caractère commercial. Ces qualifications sont une illustration du principe de l'autonomie du droit fiscal par rapport aux autres droits.

Fiscalement, il faut distinguer deux statuts : le loueur en meublé professionnel (LMP) et le loueur en meublé non professionnel (LMNP).

À compter des revenus perçus en 2009, est considéré comme loueur en meublé professionnel, le loueur respectant les conditions suivantes :

- un membre du foyer fiscal au moins est inscrit au registre du commerce et des sociétés (RCS) en qualité de loueur professionnel,
- les recettes locatives annuelles brutes représentent plus de 23 000 € TTC ;
- les recettes locatives annuelles brutes sont supérieures aux revenus nets du foyer fiscal soumis à l'Impôt sur le Revenu dans les catégories des traitements et salaires au sens de l'article 79 du CGI (salaires, pensions, rentes), des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) autres que ceux tirés de l'activité de location meublée, des bénéfices agricoles (BA), des bénéfices non commerciaux (BNC) et des revenus des gérants et associés mentionnés à l'article 62 du CGI.

La location meublée s'est surtout développée comme support de défiscalisation pour l'acquisition d'immobilier de rendements (résidences de services, chambres médicalisées...). Aujourd'hui, la réglementation tend à limiter certains avantages (imputation des déficits, exonération d'ISF ou de plus-value) à une exploitation en tant qu'activité principale ou avec une forte implication du propriétaire.

La location de bureaux équipés consiste dans la mise à disposition de locaux suffisamment garnis pour que le locataire puisse y exploiter son activité sans autre apport de matériel.

Si le loueur en meublé ne remplit pas ces conditions alors il sera un loueur en meublé non professionnel.

• Les autres investissements immobiliers

On peut choisir d'investir en démembrement de propriété, en viager, ou sur des biens situés à l'étranger...

Encore plus que dans les acquisitions décrites précédemment, ces investissements doivent être adaptés aux objectifs des investisseurs et à leur situation.

Antoine Debois-Frogé

Ce qu'il faut retenir...

L'immobilier demeure l'une des premières motivations d'investissement des français... tout d'abord sous l'angle de la résidence principale et rapidement sous l'angle de revenus additionnels. La pierre véhicule une idée de sécurité, de pérennité et d'invulnérabilité aux affres des marchés ! Pourtant, comme les autres classes d'actifs, l'immobilier subit des à coups et des difficultés liées à son environnement.

Après plus d'une décennie de hausse régulière, nous constatons une période de consolidation.

Dans le cadre de la constitution de revenus à partir d'immobilier de rapport, il est important de structurer son approche avec la définition d'une stratégie patrimoniale claire, portée par une tactique d'intervention bien déterminée ; celle-ci fera notamment appel à divers modes de détention de l'actif, en direct ou via des sociétés à vocation patrimoniale. Au-delà du mode de détention des biens, de l'utilisation du démembrement de propriété, il ne faudra jamais négliger l'emplacement des biens, leur qualité de construction ou encore les activités qui y sont exploitées.

L'investisseur devra tout particulièrement être vigilant car même l'investissement doit être envisagé sur le long terme, les coûts liés à une acquisition (frais de notaire, d'agence, droits d'enregistrement...) deviennent plus contraignants dans un marché baissier.

De la même façon, la liquidité de cet actif se réduit pendant les périodes de baisse.

Les besoins de logements de bonne qualité et la forte démographie française nous permettent toutefois de penser que sur le long terme, le marché restera haussier.



Laurent Grimm



François Lebeau

DIRECFI

Créé en 2003 par Laurent Grimm, Direcfi est le premier cabinet de Gestion de Patrimoine affilié à CGPI GROUPE et présent sur internet par le site «gestiondepatrioine.com». Il est composé aujourd'hui de quatre associés, Laurent Grimm, François Lebeau, Chantal Trouvé et Philippe Moussaud pour un total de 11 personnes dans le groupe. Le Cabinet base son développement interne et externe, sur les métiers d'agent immobilier, le conseil en investissements financiers, le courtage d'assurances de personne, l'intermédiation en opérations de banque et les services aux expatriés.

laurent.grimm@gestiondepatrioine.com

francois.lebeau@gestiondepatrioine.com

05 61 52 17 01

www.gestiondepatrioine.com



“ *La retraite est une phase de vie où, désormais,
des projets naissent et renaissent ; c'est une
étape, pas une fin !* ”

11

Chapitre

La retraite... une vie devant soi...

La retraite est sûrement, à ce jour, l'un des thèmes d'actualité les plus prégnants et qui concerne chacun d'entre nous, certes à différents niveaux et à différents stades, mais chacun devra se prendre en charge, c'est devenu une certitude ! Comment faire, après que la sensibilisation ambiante au fait son œuvre, quelles solutions préconiser, quelles formules privilégier, quel plan d'actions mettre en place. Faut-il privilégier des solutions financières, faut-il mettre l'accent sur des modalités ou des programmes de versements, faut-il encore viser des avantages fiscaux, au moment des versements ou à la sortie...ce sont toutes ces questions qu'il convient de se poser sans omettre que la retraite fait partie intégrante du patrimoine. Avec une vocation de performance ou de sécurité, un objectif personnel ou patrimonial, pour se constituer des revenus supplémentaires ou valoriser son patrimoine, la retraite est l'une des premières ambitions des français,...il ne faut pas se tromper !

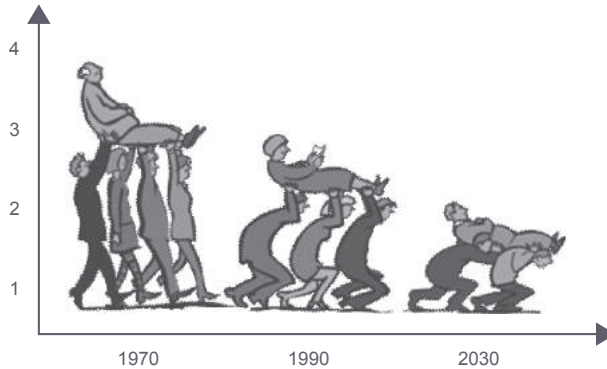
Tous les sondages l'attestent : la retraite demeure l'enjeu majeur des français et, pour près de 70% d'entre eux, il convient de s'en préoccuper. Le débat actuel sur l'avenir des retraites n'est pas récent...mais il n'a encore jamais été véritablement ou complètement résolu. Bien sûr, chacun aimerait que l'horizon de 60 ans demeure le seuil à partir duquel on cesse son activité volontaire pour profiter encore de la vie. Oui, mais les équilibres économiques en ont décidé autrement et le modèle dit de répartition (les cotisants d'aujourd'hui financent les retraites d'aujourd'hui !) ne peut plus fonctionner en l'état.

A l'horizon 2040, ...1 cotisant devrait alors financer 1 retraité ; à chacun donc de choisir son « p'tit vieux » à accompagner financièrement jusqu'à la fin de ses jours... c'est évidemment impensable et insoutenable au plan économique. Il faut donc se prendre en charge et penser, de façon individualisée, à financer ses revenus futurs de retraite,...comment ?!

En matière de retraite, on oublie trop souvent encore que la première composante, fondamentale et pivot de toute démarche financière future, demeure l'immobilier. En

effet, on peut estimer qu'être propriétaire de sa résidence principale au moment de la retraite équivaut à s'affranchir de devoir se constituer 30 à 35% de ses revenus futurs,....ce n'est pas rien !

OCDE : nombre d'employés par retraité



Néanmoins, tout le monde n'a pas la chance, même l'envie, d'être propriétaire et il faut donc se tourner vers d'autres solutions, de nature financière notamment. Evidemment, le schéma idéal consistera à conjuguer des actifs financiers et des actifs non financiers pour obtenir le sésame suffisant en matière de revenus de substitution. Et là, les solutions sont multiples, voire s'inscrivent dans un panorama complexe duquel il est difficile d'extraire LA solution idéale, en adéquation avec ses besoins futurs et ses moyens d'aujourd'hui. L'équation n'est pas si simple que cela à résoudre : comment se constituer des revenus additionnels suffisants, pour une période d'environ 25 ans, alors que nous n'avons pu y consacrer une part d'épargne... que durant 25 ans environ. En d'autres termes, l'argent économisé sur une période nous sera reversé durant une période équivalente ; afin d'éviter le rapport de 1 pour 1, il faudra donc compter sur deux effets de levier, l'effet de levier financier d'une part et l'effet de levier fiscal d'autre part.

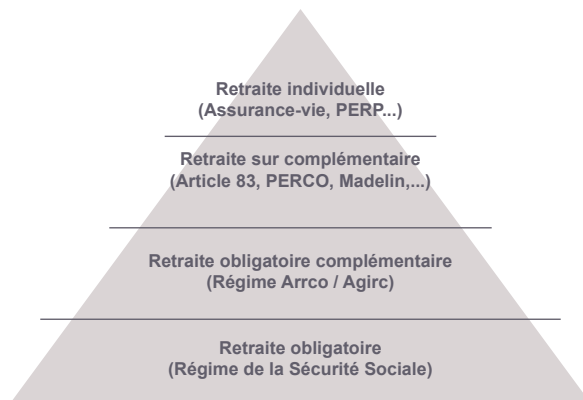
Heureusement, en France, le dispositif accessible est composé d'une très large gamme de solutions, à consonance financière ou fiscale plus ou moins importante. Par ailleurs, bien que les régimes de retraite dits par répartition ne soient plus considérés comme l'avenir de nos retraites, bien au contraire (puisque les générations actuelles et futures vont, certes, les financer mais sans

« le dispositif français est composé d'une très large gamme de solutions »

vraiment en percevoir les fruits), il convient donc de capitaliser à titre individuel pour venir compléter les dispositifs officiels et obligatoires, héritage de la tradition sociale française forte.

Depuis l'instauration de la Sécurité Sociale en 1947, les régimes obligatoires permettent de cotiser pour la retraite via la CNAV (Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse) pour le régime de base et via l'ARRCO (Association des Régimes de Retraite Complémentaires) et l'AGIRC (Association Générale des Institutions de Retraite des Cadres). L'avantage de devoir obligatoirement cotiser aux régimes devient assez rapidement un inconvénient, ...parce que justement ces cotisations sont obligatoires et qu'elles ne permettent aucune maîtrise du dispositif, nonobstant le fait que, pour les régimes dits par points, il est prévu des taux d'appel qui sont aujourd'hui de 120% et que leur passage à 130% est en discussion. Cela signifie que, lorsque le taux d'appel dépasse les 100%, tout le surplus de cotisation ne génère aucun droit à la retraite mais ne sert qu'à équilibrer le régime. Ce constat est fâcheux au vu des cotisations qui augmentent sans cesse. Ces régimes par répartition procureront des retraites complémentaires dites à taux plein sous conditions de durée de cotisation (41,5 ans en 2013) et d'âge de liquidation des droits à la retraite (67 ans en 2013).

Pour autant, les français restent farouchement attachés à ce dispositif éminemment social mais qui coûte une somme considérable. De plus, malgré le débat quant à la performance réelle de ces régimes, au plan financier, au niveau des coûts et au plan fiscal, il est important de considérer ces composantes comme un socle de la réflexion, visant par la suite à mieux construire l'édifice de la retraite.



Observons cette pyramide dite « sociale » sous l'angle de la retraite (les autres faces de la pyramide pourraient alors correspondre aux aspects « Prévoyance et santé », aux aspects « Epargne » et aux aspects « Immobilier ») ; celui-ci est composé de plusieurs strates qui s'empilent les unes aux autres.

Ladite pyramide est ici exposée pour les salariés d'entreprises mais leur pendant, quasi équivalent, en tout cas dans les principes, concernerait tout autant les travailleurs non salariés, dont les régimes de retraite obligatoires tendent à s'harmoniser avec celui des salariés visant donc une certaine homogénéisation.

L'édifice semble solide et configuré pour résister aux affres du temps, capables de passer les générations sans difficultés...la réalité est moins belle que cela et comporte quelques entailles. En effet, les bases des systèmes de retraite sont mis à mal et s'érodent peu à peu au fil du temps car assis sur le principe de la répartition.

La deuxième strate de l'édifice est composée des régimes dits complémentaires... toujours obligatoires au sein de l'entreprise et pour ses salariés ; ceux-ci ne peuvent pas déroger à une telle démarche...

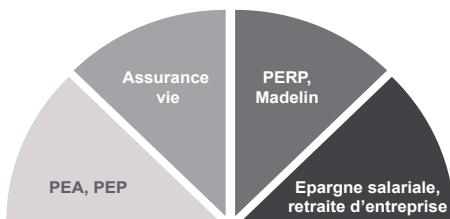
Il faudra attendre d'emprunter la troisième strate ou le 3ème étage de la fusée «retraite» avant de disposer d'une certaine latitude d'action ; pourtant, celle-ci n'est encore offerte, à ce stade, qu'à la personne morale qui dispose du choix de faire ou de ne pas faire.... En revanche, dès que ladite entreprise aura choisi de mettre en place un dispositif de retraite sur complémentaire, les salariés de l'entreprise ou les travailleurs non salariés rattachés à la personne morale, fut-elle sous la forme d'entreprise individuelle, ne pourront pas se soustraire à la démarche de cotisation,

« le dispositif français est composé d'une très large gamme de solutions »

laquelle se voit être répartie entre l'entreprise et la personne physique qui lui est rattachée. Les dispositifs les plus connus et les plus répandus à ce stade sont ce qu'on appelle des régimes à cotisations définies ou encore nommées « article 83 du Code Général des Impôts » dans le jargon professionnel ou les dispositifs répondant à la Loi Madelin, réservés aux professions non salariées. On pourrait également y loger les dispositifs plus récents relevant de l'épargne salariale, tels que les PEE-PEI ou les PERCO-PERCOI (Plan d'Epargne Entreprise ou Plan d'Epargne pour la Retraite Complémentaire, parfois logés dans des enveloppes dites Inter entreprises). Les modalités de diffusion ou de déploiement de ces dispositifs sont assez strictes pour laisser une liberté d'action mesurée et non pas totale, loin s'en faut. Cette partie, facultative pour l'entreprise...et obligatoire pour les salariés qui la composent, offre tout de même un élément de complément essentiel.

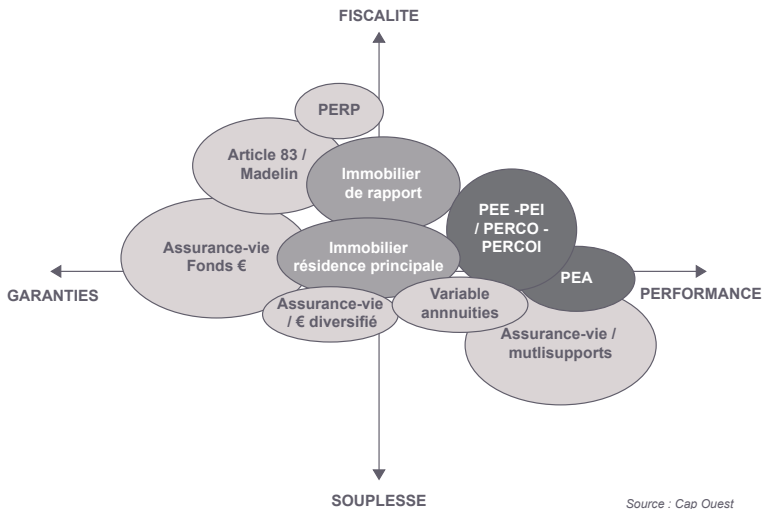
Enfin, sur la 4ème strate du dispositif, chacun agira à sa guise, de façon parfaitement libre et volontaire, avec des solutions pertinentes et nombreuses.

L'éventail de solutions accessibles est pléthorique :



Il reste cependant difficile de se faire une opinion et d'opérer le bon choix ; connaître l'ensemble des systèmes de retraite, savoir ceux qui sont accessibles, ceux qui sont pertinents, en complément de l'existant,...et ceux qui permettent une optimisation fiscale. Tout ceci relève d'un travail de fourmi, pour compiler l'information, la traiter et l'exploiter au mieux.

Dans cet éventail, l'assurance-vie occupe une place de choix, centrale et elle est d'ailleurs principalement achetée pour cette vocation et cette ambition. Or, on constate que cette destinée n'est pas toujours suivie d'effets ou qu'elle n'est pas véritablement bien utilisée. D'ailleurs, plusieurs formules d'assurance-vie cohabitent même sur le marché....



Ces diverses formules vont conjuguer la faculté de dégager de la performance... souvent au détriment des garanties proposées, ou bien elles proposeront une fiscalité favorable...au détriment de la souplesse cette fois. Il est toujours difficile de trouver le barycentre parfait entre ces diverses notions qui, s'opposant par nature, vont devoir faire appel à des vecteurs ou des formules aux caractéristiques techniques bien différentes.

Actuellement, on peut s'intéresser plus précisément à quelques formules qui sortent du lot, telles que :

- L'assurance-vie, au sens contrats multi supports...
- Le PERP (Plan d'Epargne Pour la Retraite Populaire) dont on verra que le P de

« populaire » pourrait sûrement être remplacé avantageusement par « privilège »

- Les variable annuities, qui sont une nouvelle formule, tout droit importé des Etats-Unis et qui peine encore à trouver son marché en France

- Le PERCO-PERCOI, récemment écorné par des mesures sociales qui lui font perdre de sa superbe.

L'assurance-vie est en effet l'instrument principal, après l'immobilier, pour contribuer au complément de revenus en vue de la retraite ; de par sa souplesse, tant en matière de fonctionnement (options de gestion, garanties diverses venant catalyser la démarche d'investissement,...) que d'accès à de multiples supports (le fonds en euros, comportant une garantie de capital et bénéficiant de l'effet cliquet, des fonds de gestion flexible, des SCPI, des fonds structurés,...la palette est infinie), il conviendra surtout d'activer deux moteurs de performance majeurs que sont les versements programmés d'une part et l'allocation d'actifs à géométrie variable d'autre part.

La vertu des versements programmés consiste en un investissement régulier, s'affranchissant des mouvements des marchés financiers et, de fait, permettant donc d'en lisser les écarts. Or, en finance, on sait que la régularité paie à terme, davantage que le bon *timing* d'investissement pour lequel, dans les meilleurs des cas, on se trompe une fois sur deux...Mais on a raison également une fois sur deux. Peut-on raisonnablement hypothéquer son avenir et ses revenus futurs sur un bon (ou mauvais) *timing* d'investissement ?

Grâce à ces investissements réguliers, lissés dans le temps, l'allocation d'actifs peut d'autant mieux être orientée vers des supports générateurs de performance... mais aussi embarquant leur dose de risque car l'un ne peut malheureusement pas exister sans l'autre ! La bonne performance, à terme, d'une allocation d'actifs en vue de la retraite sera donc très étroitement corrélée à l'exposition à des supports de nature actions et à la gestion dans le temps de ce degré d'exposition ; ainsi, il sera fondamental de pouvoir moduler cette exposition dans le temps avec, dès lors que l'horizon d'atterrissage (date de départ en retraite) se dessine, un allègement des positions sur des supports risqués sera nécessaire, au vu de leur performance sur un horizon de court terme relèverait alors davantage du pari que de la bonne gestion.

De plus, sur les contrats d'assurance-vie, il sera utile de prévoir des garanties permettant, en cas de décès anticipé, d'affecter un capital aux bénéficiaires désignés, sur la base d'une revalorisation minimum par exemple ou, à tout le moins, qui gommerait une éventuelle moins-value au moment du décès.

« l'assurance-vie n'est pas un véhicule banal ; .../... il faut l'adapter à son objectif, la retraite »

L'assurance-vie n'est pas un véhicule de placement banal ; il convient d'en optimiser son utilisation et, surtout, de l'adapter à l'objectif donné, en l'occurrence la retraite.

Deux solutions dérivées de l'assurance-vie sont également accessibles en vue de la retraite dans le sens où elles sont configurées pour cet objectif déterminé et régies

par un environnement juridique et fiscal adapté : il s'agit du PERP et des *variable annuities*.

Le PERP est une solution d'assurance inspirée des techniques issues de l'article 83 du CGI et du processus Madelin faisant appel au principe des « sorties tunnel », à savoir que l'épargne investie est capitalisée jusqu'à l'âge de liquidation des droits à la retraite. En cours de constitution d'épargne, les sommes sont investies sur des supports proposés parmi une large gamme de possibilités, du fonds en euros, sécuritaire et sans aucune volatilité, aux fonds les plus audacieux exprimés en actions. Cette large palette de possibilités, conjuguée à l'obligation de rester investi durant une durée déterminée renforce la performance des allocations d'actifs, permet d'optimiser le programme d'investissement, lequel serait alors assorti de système d'allègement de l'exposition en supports offensifs dès lors que l'on s'approche de l'horizon de sortie. Les versements sur le PERP permettent de bénéficier d'une déduction du revenu imposable du contribuable ce qui, en cas de fiscalité importante, de 30%, 41% ou 45%, procure un avantage substantiel, directement mesurable. Cette déduction est certes limitée en montant et en pourcentage mais, en pratique, offre de très larges possibilités (regroupement des plafonds sur les 3 dernières années, mutualisation avec le conjoint, familiarisation du plafond de déductibilité avec la prise en compte des enfants majeurs encore à charge).

Au terme, les sommes capitalisées sont perçues sous forme de rente, c'est à dire sous la forme de revenus réguliers et viagers ; il est toutefois désormais possible de récupérer jusqu'à 20% de l'épargne constituée sous forme de capital. Le traitement fiscal de la rente perçue est celui des rentes constituées à titre gratuit, entraînant la présentation du montant perçu aux revenus imposables du moment, ...taxables selon le taux marginal d'imposition du moment.

Ainsi, l'opération PERP est intéressante à différents égards :

- Elle fait entrer l'épargnant dans un processus régulier et discipliné de versements,
- L'allocation d'actifs, de par son aliénation durant toute la durée de vie du contrat, permet quelque audace en matière d'investissement, générateur de performance à terme ; il s'agit là d'un premier effet de levier, de nature financière.
- La déduction des versements du revenu imposable offre un deuxième effet de levier significatif, de nature fiscale, dès lors que le TMI lors de la restitution des sommes (période de retraite) est inférieur au TMI en vigueur lors de la période de constitution. En règle générale, on constate que l'on abat sa pression fiscale de deux niveaux de TMI entre la période d'activité et la période de retraite. ...ceci n'étant toutefois pas une règle mais bien un constat.

Bien qu'éloigné de sa destination première, le PERP se trouve être une solution proposée avec pertinence aux personnes fortement fiscalisées qui déduisent ainsi des sommes conséquentes lors des quelques dernières années qui précèdent leur fin d'activité ; il s'agit là, certes, d'une version un peu « détournée » du PERP mais qui

exploite à merveille une opportunité fiscale. A l'autre extrême du spectre, le PERP demeure pertinent pour des épargnants à faible capacité d'épargne et qui voient ainsi leurs économies gérées de façon disciplinée et ordonnée pour ajouter de la performance. En ce cas, ce n'est pas la dimension fiscale qui l'emporte mais plutôt la notion d'épargne de précaution.

Enfin, le PERP est actuellement fréquemment utilisé pour la protection en matière de revenus d'un conjoint en cas de remariage tardif qui, au vu des régimes obligatoires, ne serait guère avantageé pour ne pas dire défavorisé en comparaison d'un premier conjoint qui aurait eu une durée de vie commune plus importante.

Les *variable annuities* sont une nouvelle formule d'assurance-vie, la dernière en date, directement importée des Etats-Unis où cette formule représente les 8/10^{ème} des souscriptions ; certes, c'est un succès outre Atlantique mais qui manque encore de résonance de ce côté-ci, en France, là où les épargnants plébiscitent encore le fonds en euros dont on sait pourtant qu'il inscrit ses rendements à la baisse, inexorablement et de façon chronique. Les *variables annuities* ou annuités variables en français sont en fait une juxtaposition de 3 phases successives, chacune fonctionnant avec ses spécificités et sa mécanique propre.

« les épargnants plébiscitent encore le fonds en euros, avec des rendements pourtant en baisse chronique »

La première phase (de la souscription jusqu'à un âge déterminé en général 65 ans) fait appel à un contrat d'assurance-vie à versements et retraits libres, fonctionnant comme tel tant au niveau de ses fonctionnalités qu'au niveau de la fiscalité. Au cours de cette première phase, l'Assureur s'engage sur une promesse qui interviendra à compter de l'âge de fin de cette période, savoir un revenu garanti et ce jusqu'à la date du décès. Actuellement, ces revenus garantis sont de l'ordre de 3,75% ou 4% du montant initial.... Au fil de l'eau et en fonction de la performance affichée par l'allocation d'actifs sélectionnée par le souscripteur (sur un spectre de supports déterminé, à architecture semi ouverte et souvent limité en termes d'accès aux divers gestionnaires de la place, eu égard aux possibilités traditionnellement offertes dans le cadre d'un contrat multisupports), le niveau de revenus garantis est révisé (à la hausse) puisqu'il se calquera désormais selon le plus haut niveau jamais atteint par l'épargne capitalisée ; on parle alors du high water mark, qui fait donc désormais office de référence à partir de laquelle on appliquera le taux précédemment évoqué.

Par exemple, si le taux garanti de revenu était de 4 par rapport au niveau de 100 investis, le revenu garanti passera à 6, soit $4\% \times 150$, si l'épargne constituée a atteint le niveau de 150 au cours de la période.

A la fin de cette première période, la promesse initiale de revenus garantis prend effet, sous la forme de rachats partiels programmés, dont le traitement fiscal est d'ailleurs identique à celui des rachats partiels en assurance-vie. Les rachats (revenus perçus par le souscripteur) viennent donc impacter et diminuer régulièrement l'épargne acquise, laquelle continue toutefois à progresser (ou, à régresser) en fonction de l'allocation d'actifs déterminée. La séquence de rachats partiels programmés prend fin dès lors que l'épargne constituée est épuisée, soit après une période de 15 à 25 ans selon l'évolution de l'épargne acquise.

Alors, la 3ème phase du dispositif entre en vigueur avec un relais de la perception des revenus réguliers sous la forme d'une rente viagère, prise en charge par l'Assureur. Celle-ci est d'un même montant et sur les mêmes bases que le revenu versé antérieurement. Cette prestation court alors jusqu'au décès de l'assuré et elle endosse la fiscalité des rentes constituées à titre onéreux, c'est-à-dire que, si la rente est perçue par une personne âgée de plus de 70 ans, celle-ci sera taxée en intégrant au revenu imposable 30% seulement du montant de la rente perçue, laquelle sera donc taxée au TMI en vigueur.

Cette formule, pour séduisante qu'elle est, n'a pourtant encore pas véritablement rencontré son marché car elle comporte quelques écueils, parmi lesquels :

- un choix relativement limité de supports d'investissements, en nature et en sociétés de gestion,
- des frais additionnels annuels qui peuvent atteindre jusqu'à 180 points de base supplémentaires,
- un mode de revalorisation des revenus perçu limité, faisant en sorte que l'on raisonne en euros courants, ce qui est peu commun,
- une absence de réversion de la rente au profit du conjoint, ce qui limite les effets de protection familiale du dispositif.

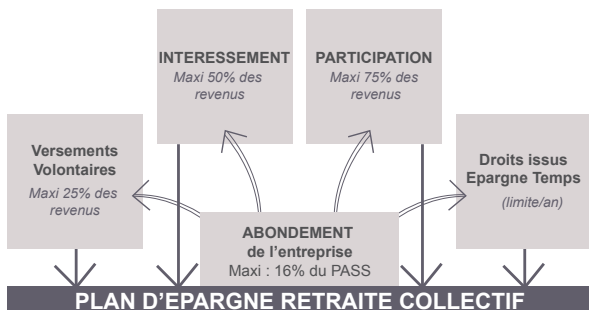
Par ailleurs et de façon plus générique, un Conseiller reste tout à fait à même de construire un agrégat de solutions qui aboutirait à une formule équivalente, la souplesse et la personnalisation en plus...mais la garantie de revenus en moins.

En tout état de cause, les *variable annuities* ne sont, en aucun cas, la solution universelle, pour la retraite ou pour un autre objectif, mais cette formule s'inscrit en plus dans l'arsenal déjà assez large des solutions accessibles en matière de constitution de revenus additionnels.

Dans un autre registre, bien qu'adjacent, le PERCO, issu de l'univers de l'épargne salariale, sera un fort contributeur pour les épargnants soucieux d'améliorer leur situation financière et fiscale au moment de leur retraite.

Le PERCO fonctionne selon deux phases distinctes : la phase d'alimentation en épargne et la phase de restitution.

La période d'alimentation va faire appel à diverses sources, telles que la Participation (obligatoire pour les entreprises de plus de 50 salariés, limitée à 75% du PASS par salarié), l'Intéressement (mis en place de façon volontaire et bilatérale dans l'entreprise, limité à 50% du PASS par salarié), les Versements Volontaires du salarié (limités à 25% des revenus dudit salarié) et l'Abondement de l'entreprise qui se déclenche en fonction d'accords au sein de l'entreprise, notamment après que le salarié ait choisi d'effectuer lui-même un versement ; cet abondement est limité en montant, il ne doit pas excéder 3 fois le VVS et il doit correspondre au minimum à la prise en charge des frais inhérents à la gestion du système).



Après avoir été investis sur divers supports financiers, tels que des FCPE (Fonds Communs de Placement d'Entreprise) pouvant être l'effet miroir de fonds habituellement utilisés dans les allocations d'actifs des Conseillers en Gestion de Patrimoine pour le compte de leurs clients, les fonds sont disponibles, au moment du départ en retraite sous forme de rente et/ou de capital.

Bien que désormais soumis à un forfait social, les sommes affectées au PERCO ne sont pas sujettes aux charges sociales, patronales ou salariales en cours de capitalisation ; au terme, les sommes sont perçues par le bénéficiaire dans un cadre fiscal avantageux.

En matière de retraite, le spectre de solutions est donc immense, chacun pouvant configurer sa propre solution en fonction de ses objectifs, de ses moyens disponibles, des actifs déjà existants et de l'horizon de placement....

***La Retraite : à toute solution, un positionnement favorable...
...mais lequel et pour qui?***

Critères Solutions	Souplesse	Transparence	Performance	Sécurité, garanties	Fiscalité entrée	Fiscalité sortie	Liquidité	Accessibilité	Frais
Immobilier (RP ou rapport direct ou SCPI)	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★
PEA/CTO	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★
Assurance-vie	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★
PERP	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★
Madelin/ Article 83	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★
PEE/PERCO	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★
Var annuités	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★
Viager (immobilier ou financier)	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★

Face à cette diversité et pour ne pas tomber dans la complexité, il convient de trouver le bon angle d'attaque afin d'optimiser la démarche qui, si elle est opportune aujourd'hui doit surtout être pertinente dans le temps en s'adaptant aux évolutions de nature familiale, professionnelle ou patrimoniale.

Après une période de sensibilisation forte aux déficits des régimes obligatoires, il est donc temps pour chacun de s'attacher désormais à la prise en charge de ses revenus futurs...

Laurent Grimm et François Lebeau

Ce qu'il faut retenir...

La retraite...est-ce devenu un mythe ou peut-on encore agir pour faire de cette période de vie un moment que l'on maîtrise, que l'on gère au mieux ? Aujourd'hui, chacun est sensibilisé au problème futur de retraite, à commencer par les inquiétudes qui planent sur l'avenir des régimes par répartition ; les générations d'aujourd'hui auront-elles finalement cotisé à fonds perdus ou pourront-elles prétendre à récolter les fruits de leurs efforts ? Doit-on s'attacher davantage à un système individualiste, au détriment d'un système collectif, au risque de remettre en cause les fondamentaux même de notre édifice social, si caractéristique...autant de questions auxquelles chacun devra apporter sa propre réponse.

L'étendue des possibles est immense et tant mieux... cela procure moult possibilités pour agir en bonne et due forme, qui par l'assurance-vie, le PERP, les variables annuités ou encore le PERCO via l'épargne salariale, sans oublier l'immobilier qui demeure la première composante des revenus futurs de retraites.

En reconstituant tous les engagements et les cotisations diverses affectées, peu ou prou au sujet de la retraite, un cadre moyen aurait capitalisé environ 1,3M€ pour sa retraite ; voilà donc, incontestablement, la première composante patrimoniale de l'épargnant...ne la gâchons pas et gérons la au mieux de nos intérêts !



Patrick Cormier

AMC CONSEIL

AMC Conseil, SAS créée en 1990 dont le siège social se situe en région parisienne. Intervenant sur toutes les problématiques patrimoniales (financier, immobilier, ingénierie patrimoniale, fiscal, transmission) auprès des particuliers, chefs d'entreprises et plus particulièrement auprès des expatriés français à travers le monde.

info@amc-conseil.fr

01 64 49 51 18



AMC
CONSEIL

“

*Le patrimoine ...un mouvement
perpétuel à maîtriser*

”

12

Chapitre

La mobilité patrimoniale

Réaliser l'ensemble de sa carrière au sein de la même entreprise est devenu une exception et n'est, en tout cas plus un objectif pour les primo accédants au marché du travail ; de même, vivre toute sa vie dans le même pays deviendra une exception dans un avenir proche. L'économie est devenue mondiale, les capitaux sont mobiles d'un continent à l'autre, ...les personnes également. Or, par exemple, la vie en Asie et la vie en Europe ne requièrent pas les mêmes besoins et ne sont pas régies par les mêmes attentes ; il est alors fondamental de pouvoir intégrer la dimension de mobilité internationale dans les stratégies patrimoniales ou les tactiques déployées. En ce domaine, il est important de bien prendre en compte les spécificités des pays, leurs particularités et leurs opportunités pour le client patrimonial.

La mondialisation qui s'est amplifiée depuis les années 80 amène nos entreprises à développer leurs activités en dehors de nos frontières et par conséquent à délocaliser certains de leurs cadres.

D'autres, pour des raisons souvent fiscales ou pour obtenir des conditions de vie meilleures choisissent également de partir sous des cieux semble-t-il plus cléments.

Tous ces choix ont pour conséquence des changements importants tant du point de vue fiscal bien sûr, mais surtout sur d'autres paramètres tels que la couverture maladie, chômage, retraite, et patrimonial.

Pourtant, une approche simplifiée de cette problématique permettra de résoudre bien des sujets ou de prévenir bien des risques, sachant que toute intervention ou mise en place de solution ne pourra jamais s'affranchir de l'étape préalable et primordiale qu'est le bilan patrimonial et social, afin de bien définir les besoins de chacun.

**1 566 119 français vivent à l'étranger ou sont installés hors de France en 2011
(+50% en 10 ans !)**



Les 20 pays accueillant le plus d'expatriés français en 2008

1	Suisse	11	Algérie
2	Etats-Unis	12	Luxembourg
3	Royaume-Uni	13	Chine
4	Allemagne	14	Pays-Bas
5	Belgique	15	Madagascar
6	Espagne	16	Liban
7	Canada	17	Tunisie
8	Israël	18	Brésil
9	Italie	19	Sénégal
10	Maroc	20	Mexique

Qu'est ce qu'un expatrié ?

Si la question semble saugrenue de prime abord, en regardant de plus près, on s'aperçoit très vite que la question est beaucoup plus complexe qu'elle n'y paraît.

« expatrié... : plus de 183 jours à l'étranger ! »

Au sens du code de la Sécurité Sociale française, tout salarié envoyé à l'étranger sans être détaché est considéré comme expatrié sans limite de durée. En conséquence, il abandonne tout lien social avec la France.

Du point de vue fiscal, selon l'Article 4B du CGI, pour être non résident fiscal, les conditions suivantes doivent être remplies :

- Votre résidence principale ou habituelle ne doit pas être située en France et vous devez séjourner plus de 183 jours par an à l'étranger.
- Votre famille doit également vivre à l'étranger. Attention au salarié ou chef d'entreprise qui part effectuer son activité à l'étranger, mais dont les enfants restent scolarisés en France.
- Le centre de vos intérêts économiques, le siège de vos affaires ne doivent pas être situés en France. La majorité de vos revenus doit provenir de l'étranger et être fiscalisée dans cet état.

• **Que faire avant votre départ ?**

- Du point de vue fiscal, le contribuable domicilié en France et qui transfère son domicile à l'étranger est imposé sur les revenus dont il a disposé jusqu'au moment de son départ.
- Depuis 2011, il est également assujéti à l'exit tax si le montant de son patrimoine transféré est supérieur à 1.300.000 €. Ce qui a pour conséquence de taxer à l'impôt toutes les plus-values latentes.
- Du point de vue douanier, un simple inventaire de vos biens transférés est nécessaire avec un justificatif de changement de domicile.
- Concernant les placements, il sera nécessaire de clôturer certains d'entre eux. Notamment les PEA, les LEP.
- Les autres placements tels que les livrets A, LDD, PEL et CEL peuvent être conservés et également les valeurs mobilières (qui toutefois peuvent être assujétiées à une retenue à la source en fonction des conventions fiscales) et l'immobilier.

• **La fiscalité des expatriés et ses avantages :**

Dès que l'expatrié quitte son domicile, son dossier fiscal est transféré au centre des impôts des non résidents qui aura en charge de gérer toute la fiscalité durant

l'expatriation.

Centre des impôts des non-résidents
TSA 10010 – 10 rue du centre – 93465 Noisy le Grand
Tél : 01 57 33 83 00

La première année, l'imposition se fera du 1er Janvier à la date du départ pour l'ensemble des revenus et plus-values perçus.

Les années suivantes, elle se fera dans le pays d'accueil sauf pour les revenus de source immobilière qui continueront à être taxés en France (sauf stipulation contraire des conventions fiscales), au taux forfaitaire de 20% majorés des prélèvements sociaux depuis 2012.

Concernant les délais de déclaration de revenus des non-résidents, les délais sont plus longs qu'en France.

- Le 30 Juin pour les pays d'Europe et du pourtour méditerranéen, l'Amérique du nord et l'Afrique.
- Le 15 Juillet pour l'Asie, Amérique du sud et les autres pays.

Avantages de l'expatriation

Être expatrié procure un statut particulier et de nombreux avantages pour ceux qui conservent leurs investissements en France.

Exonération des prélèvements sociaux :

Conformément à l'article L136-6 du code de la sécurité sociale, toute personne physique domiciliée en France et percevant des revenus du patrimoine est assujettie à une contribution assise sur les revenus nets retenus pour le calcul de l'impôt sur le revenu.

Dès lors, toutes les personnes non résidentes fiscales au sens de l'Article 4B ne sont pas assujetties aux contributions sociales françaises (CSG et CRDS), exception faite pour les revenus de source immobilière (revenus locatifs, plus-values).

Exonération des plus-values de cession sur valeurs mobilières :

Les personnes qui ne sont pas domiciliées en France au sens de l'Article 4B, et dont le siège social est situé à l'étranger, ne sont pas assujetties aux plus-values de cession des valeurs mobilières ou des droits sociaux (Article 244 bis du CGI)

Placements financiers exonérés d'ISF :

Les comptes ouverts en France (comptes à vue, comptes à terme), les valeurs mobilières (actions, obligations, FCP, SICAV), les contrats d'assurance-vie ou de capitalisation souscrits en France,...ne sont pas imposables à l'ISF en application de l'Art. 885L du CGI.

L'assurance-vie :

Le statut de non-résident fiscal permet de bénéficier d'avantages fiscaux spécifiques par rapport au régime appliqué aux résidents fiscaux français.

Aucun prélèvement social n'est appliqué sur les revenus (CSG, CRDS). Par ailleurs, si un rachat s'opère avant 8 ans, le taux de taxation est plus favorable si une convention fiscale a été signée avec la France et permet d'avoir un taux réduit à 10% voire nul.

Auparavant, le fait de souscrire un contrat d'assurance-vie lors de l'expatriation permettait d'échapper à l'Article 990 I du CGI (non assujettissement à la taxation des capitaux au delà de 152.500€) même après le retour en France. Cette faculté est désormais révoquée, depuis la loi de finance rectificative de 2012. Dorénavant, l'administration tient compte du lieu de résidence de l'assuré au moment du décès et non plus au moment de la souscription.

De ce fait, si l'assuré est redevenu résident fiscal français, les bénéficiaires seront taxés au régime commun, soit 20%, après abattement de 152.500€.

Nota : si les bénéficiaires ont été résidents fiscaux français durant six ans au cours des dix dernières années, ils seront également soumis au prélèvement des 20% après l'abattement de 152.500€.

Concernant les contrats supérieurs à 902 838 € par bénéficiaire au moment du décès, ils sont taxables à 25% au lieu de 20%. La part inférieure restant taxée à 20% après l'abattement légal de 152 500€.

Si les primes ont été versées après 70ans, elles restent soumises aux droits de successions après un abattement de 30 500€.

Les revenus fonciers :

Régis par l'Article 197 A du CGI, les revenus fonciers sont taxés au taux de 20 %, mais ce taux peut ne pas être applicable si les personnes assujetties peuvent justifier que l'impôt français sur leur revenu global (mondiaux) était inférieur à ce taux.

A noter que les investissements du type Scellier, Girardin, Demessine, Malraux, Duflot, ne sont pas accessibles aux non résidents fiscaux français.

Les plus-values quant à elles, sont imposables aux taux suivants :

Résident d'un état membre de l'EEE : 19% + Droit sociaux 15,5%

Non résident d'un état membre de l'EEE : 33% 1/3 sous réserve des conventions fiscales internationales.

Il existe toutefois un régime d'exonération pour les contribuables qui étaient, au jour de la cession, fiscalement domiciliés en France de manière continue pendant une période d'au moins deux ans.

ISF :

En règle générale, l'ensemble des investissements réalisés en France par un non résident fiscal sont exonérés d'impôt sur la fortune (valeurs mobilières,

compte sur livret ou à terme, assurance-vie) à l'exception des investissements immobiliers qui se trouvent taxés dès lors que le patrimoine immobilier détenu dépasse 1.300.000€.

Des exceptions peuvent être cependant retenues si le contribuable détient des biens immobiliers dans le cadre du statut de loueur en meublé professionnel (LMP) qui se trouvent exonérés du fait de son caractère professionnel (plus de 23.000€ de recettes, inscription au registre du commerce), ou si le contribuable investit dans de la nue-propriété immobilière (démembrement).

• La prévoyance

Il est important de noter que l'expatriation fait perdre le bénéfice du régime de sécurité sociale. Dès lors, la protection sociale devient celle du nouveau pays de résidence de l'expatrié.

L'employeur d'un salarié expatrié n'a pas d'obligation vis-à-vis du régime de sécurité sociale français. En revanche, il peut être obligé d'adhérer au système local et de s'acquitter ainsi de ses cotisations.

Toutefois, l'expatrié peut souscrire en France des assurances complémentaires afin d'avoir une couverture sociale complète. Cette démarche est souvent utilisée en perspective de disposer d'une couverture maximale, conforme à ce qui fut de mise lors d'une période salariée sur le territoire français.

L'assurance maladie :

Afin de palier à ce déficit de couverture sociale, il est possible d'adhérer à la caisse des français de l'étranger (CFE), caisse de sécurité sociale des français résidants à l'étranger. Cette démarche peut être effectuée par le salarié ou par son employeur qui peut éventuellement prendre en charge les cotisations supplémentaires, mais ne dispense pas de cotisations au régime local.

La CFE rembourse sur la base des tarifs français. Dans certains pays où les coûts des soins sont supérieurs à la France, il est donc nécessaire de souscrire une assurance complémentaire pour obtenir un meilleur remboursement.

Elle peut être individuelle ou collective et prise en charge par l'employeur.

Une assurance au 1er €uro peut également être envisagée si vous ne souhaitez pas adhérer à la CFE. Cette assurance est indépendante de la sécurité sociale et des assurances complémentaires. Elle vous rembourse chaque dépense dès le 1er €uro dépensé dans la limite d'un plafond défini.

Le chômage :

Dans les pays de la zone EEE, l'expatrié est rattaché à une caisse locale d'assurance chômage. En dehors de l'espace européen, tout dépend du lieu d'implantation de l'entreprise.

Si elle a son siège en France, toute entreprise doit obligatoirement affilier l'expatrié

salarié auprès du régime d'assurance chômage (GARP- services des expatriés, 14 rue de Mantes, BP50, 92703 Colombes Cedex).

Le lieu de conclusion du contrat de travail n'a aucune incidence sur cette obligation et ne dispense pas l'entreprise de faire adhérer son salarié.

Les cotisations sont assises sur les appointements bruts perçus convertis en euros.

En dehors de la France, l'adhésion demeure facultative.

La retraite :

En général, l'expatrié est soumis au régime local de retraite s'il existe. Dans l'espace européen, vos droits acquis sont cumulatifs avec ceux d'un autre état membre.

Dans un état autre que l'espace européen et non signataire d'une convention avec la France, l'expatrié perd ces droits.

Afin de remédier à ce problème, il est recommandé d'adhérer au régime de retraite de la caisse des français de l'étranger (CFE).

Concernant l'union européenne, salariés et indépendants percevront des droits relatifs à chaque pays. En ce qui concerne l'âge légal, c'est la législation du pays qui s'applique. De ce fait, il est possible de percevoir sa retraite à 60 ou 62 ans en France et 67 ans en Allemagne par exemple.

Pour calculer la durée de cotisation requise, chacun des états totalise les trimestres cotisés dans l'ensemble des pays.

Deux calculs pourront être réalisés. Un premier dit de « pension nationale » et un deuxième dit de « pension communautaire ».

C'est le montant le plus élevé des deux qui sera retenu pour chaque pays. Chaque pays verse sa part de pension.

Concernant la retraite complémentaire, il est possible de cotiser à l'assurance complémentaire facultative (CRE-IRCAFEX, Groupe Humanis délégation internationale, 93 rue Marceau, 93187 Montreuil Cedex).

Il est également possible de racheter les trimestres perdus lors de la période d'expatriation. Toutefois, le rachat doit porter sur l'ensemble des périodes d'expatriation n'ayant pas donné lieu à cotisation.

Dans le cas où le rachat dépasserait 80 trimestres, il est possible de racheter une partie des trimestres en commençant par les périodes les plus anciennes.

En cas de retraite à l'étranger... :

Pour celui qui souhaite bénéficier d'une couverture maladie dans son nouveau pays de résidence, il est important de vérifier dans quelle mesure ses soins seront pris en charge.

Il convient alors d'informer la caisse d'assurance maladie du départ du pays (la carte vitale ne sera plus en fonction et désactivée). En ce cas, il convient alors d'adhérer à la CFE .

Toutefois, en bénéficiant d'une retraite française de sécurité sociale, on peut bénéficier d'une couverture permanente en France. Il sera nécessaire de présenter un titre de pension et de justifier d'une identité pour une prise en charge.

En cas de retour en France... :

Dès son retour en France, il est nécessaire de prendre quelques précautions et de faire les déclarations nécessaires sous peine de pénalités.

Il est alors impératif de déclarer tous les comptes détenus et clôturés au moment du départ auprès de l'administration fiscale française, indiquant les numéros de compte, les bénéficiaires, et l'adresse des établissements teneurs des comptes.

Nota : l'amende prévue en cas de non respect de déclaration des comptes à l'étranger est désormais portée à 1500 € au lieu de 750 € et 10.000 € lorsque le compte est détenu dans un état n'ayant pas conclu avec la France une convention d'assistance administrative permettant l'accès aux renseignements bancaires.

Sort des contrats d'assurance-vie :

Lorsque l'on est titulaire d'un ou plusieurs contrats d'assurance-vie souscrits à l'étranger, il convient de les déclarer dès son retour en France.

Les revenus de source étrangère sont en général imposés en France (déclaration 2047).

Il sera donc important de vérifier la convention fiscale à laquelle se rattachent le ou les contrats d'assurance-vie afin de s'assurer des retenues à la source éventuelles et d'éviter la double imposition.

« les revenus de source étrangère sont en général imposés en France »

Nota : la non déclaration entraîne une amende de 25% des versements effectués sur ces contrats, sauf à prouver que le trésor public n'a subi aucun préjudice. Dans ce cas, l'amende est ramenée à 5% plafonnée à 1.500€.

Formalités de retour :

Dès son retour, le contribuable doit déclarer ses revenus mondiaux sur les imprimés 20142 et 2044 dans les délais habituels.

Une déclaration en douane faisant un inventaire des biens importés (Cerfa N°10070.01) est également impérative. Si le déménagement se fait depuis l'UE, il est alors possible de bénéficier d'une franchise de droits et taxes sur les biens personnels importés en fournissant un justificatif de changement d'adresse.

Conclusion :

Après ce tour d'horizon des différents points à vérifier avant de partir, il sera donc important de se faire aider avant le départ et avant le retour.

Les erreurs ou omissions peuvent coûter très cher ! La complexité des différents points abordés ajoutée à la législation de chaque Etat rend la situation de l'expatrié très complexe et risquée.

Si le fait de tenter l'expérience de l'expatriation reste très attractive et quasiment indispensable aujourd'hui dans une vie professionnelle, elle n'en reste pas moins ponctuée de pièges qu'il convient de déjouer en se faisant accompagner d'un spécialiste.

Patrick Cormier

Ce qu'il faut retenir...

Vivre à l'étranger ne sera plus une chose exceptionnelle et nombre de personnes accompliront désormais une partie de leur carrière à l'étranger; de ce fait, comment s'assurer que ses biens seront correctement gérés et qu'aucune omission ne sera faite en matière sociale pour ensuite faire valoir légitimement ses droits, qui à la retraite, qui en matière de protection sociale, qui en matière de remboursement de frais de soins de santé, ... ?

Par ailleurs, au plan fiscal, quid des placements réalisés hors de France, ... sont-ils considérés comme des échappatoires à un étai fiscal ou sont-ils tout simplement des solutions qui accompagnent naturellement le contribuable, quel que soit son lieu de résidence fiscale.

En tout cas, de multiples précautions doivent être prises afin d'éviter les pièges et commettre quelques impairs ; à ce titre, s'accorder le concours de Conseiller en gestion de patrimoine spécialiste de l'expatriation ou du détachement à l'étranger est bien utile et efficace en toutes circonstances.



Christophe Bastide

PARTNERS PATRIMOINE

Diplômé du DESS droit et gestion de patrimoine de Rennes, Christophe Bastide est conseiller en gestion de patrimoine indépendant depuis 1993.

Il a fondé, avec plusieurs associés, la société PARTNERS PATRIMOINE en 1997. Leur volonté a toujours été d'offrir à leurs clients un service indépendant et personnalisé. Les clients de PARTNERS PATRIMOINE sont principalement des chefs d'entreprises ou des professions libérales.

La question de la cession d'entreprise est donc au cœur de leurs préoccupations. Leurs bureaux sont situés à Rennes, Vannes, Laval et Le Mans. L'équipe est constituée de treize personnes, dont neuf conseillers en Gestion de Patrimoine diplômés.

cbastide@partners-patrimoine.com

02 99 27 80 00

www.partners-patrimoine.com



“ *Gérer son patrimoine, c'est agir comme pour son entreprise, avec rigueur, audace, en mesurant sa prise de risque, en osant entreprendre...* ”

13

Chapitre

J'ai vendu mon entreprise ...et après ?

Etre entrepreneur n'est pas un statut, c'est un état d'esprit ; celui-ci ne disparaît pas avec la cession de l'entreprise mais il se poursuit dans le comportement de gestion de ses actifs. Ainsi, il faut être présent aux côtés du chef d'entreprise devenu client patrimonial pour l'accompagner dans ses choix financiers bien sûr, ainsi que pour des décisions d'organisation de ses actifs, financiers ou non financiers, sans oublier qu'il peut encore être très présent dans l'entreprise parce qu'il l'aura cédée pour partie à certains de ses enfants ou salariés. Entre protection et recherche de rendement, le chef d'entreprise devenu personne physique doit encore procéder à des arbitrages pour ne pas mettre en péril le fruit d'années de travail et de création de valeur au sein de l'entreprise.

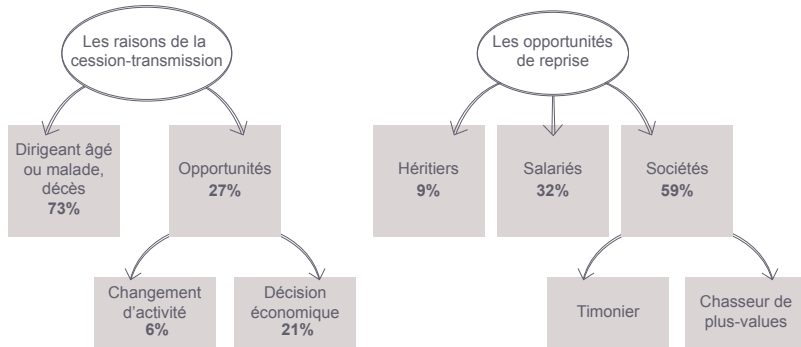
Un chef d'entreprise qui cède son affaire n'en perd pas pour autant son âme d'entrepreneur et il conserve encore tous les bons réflexes liés à ce rôle, voire à cette mission.

Il sait encore et toujours gérer au plus près, anticiper pour encore avoir "un coup d'avance" et être à l'écoute pour saisir les meilleures opportunités ; il s'appliquera à lui-même et à son patrimoine personnel, bien entendu, ces standards de fonctionnement, même quand il aura cédé son affaire...

Un chef d'entreprise sait toujours faire valoir cette capacité de discernement, si importante en matière de gestion des affaires et transposable à la gestion de son patrimoine.

Ainsi, après cet acte important qu'est la cession de son affaire, considéré comme un véritable acte de gestion, car préparé et analysé, il est utile de s'interroger sur la façon dont les chefs d'entreprise sont capables d'appréhender et de gérer « l'après »....

40 à 50 000 cessions-transmissions d'entreprises par an...



Certains le vivront comme une libération (...des contraintes et des responsabilités, du risque permanent,...), d'autres le considéreront comme une renaissance (vivre pour soi, enfin, s'occuper de ses affaires privées, sans se soucier de la bonne santé de son entreprise, mère nourricière des salariés auprès de qui on se sent engagé...), alors que d'autres encore seront vraiment désemparés. Tous auront besoin de conseils et d'accompagnement pour vivre au mieux cette nouvelle période de leur vie.

Evidemment, c'est bien en amont de la cession-transmission qu'il conviendrait de se préparer à cette phase de vie ; parfois, pourtant, la transmission intervient brutalement, lors d'un décès et le cédant n'avait pas forcément bien anticipé les choses, pas plus que les repreneurs, qu'ils soient associés ou héritiers.

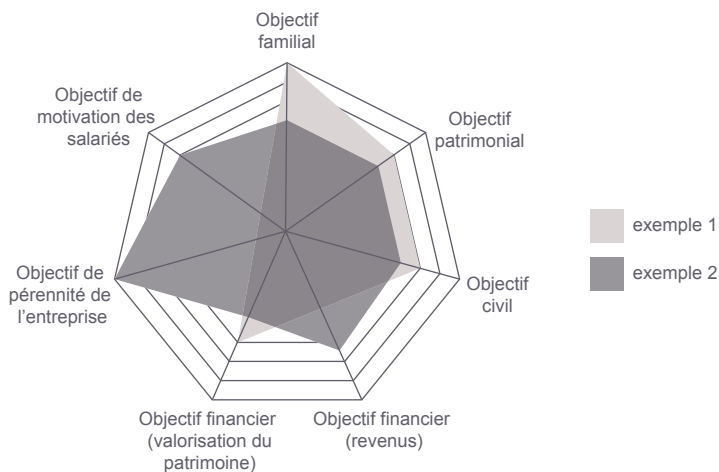
Autant la protection dans l'entreprise, au profit des personnes physiques ou morales, est rapide à mettre en place, autant la préparation de revenus futurs nécessite une période longue pour produire des effets efficaces ; on pense, évidemment ici, aux solutions de retraite....

La cession de l'entreprise s'accompagnera d'un bouleversement dans la vie de celui qui ne comptait pas ses heures, le CGPI est là pour le rassurer : on a trop souvent peur de ce que l'on ne connaît pas. Il faut affronter la sensation de vide, la crainte de la perte de son statut, de la perte de considération des autres. Il est difficile psychologiquement de se détacher, on y perd ses repères ! Le chef d'entreprise était créateur de richesses, responsable du destin de ses salariés, le changement peut donc être anxiogène.

La première étape est de faire un bilan de l'intégralité du patrimoine du chef d'entreprise une fois la cession réalisée : le départ en retraite (si cela correspond à cette étape) pourra en effet déclencher une nécessaire restructuration du patrimoine

de par le remboursement par anticipation de tout ou partie des emprunts, la vente de certains actifs, la sécurisation des supports financiers. L'heure n'est plus au risque désormais, démarche quotidienne du chef d'entreprise mais à la pérennité des actifs et des revenus, démarche dans laquelle doit s'inscrire cette « nouvelle personne ». Le cédant aura du, surtout, au préalable, définir avec précision et clarté ses objectifs, immédiats et différés.... Quelle sera la pondération accordée à chacun ? Bien que tous puissent paraître importants, il sera nécessaire de les hiérarchiser, en tenant compte des aspects fiscaux. Dans cette phase de préparation, un CGPI (Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant) sera essentiel. Il aidera le chef d'entreprise à définir l'ordre des priorités.

**Plusieurs objectifs auraient pu concourir
à la cession-transmission de l'entreprise...
Quel sera le meilleur barycentre?**



Chacun devra donc établir sa propre feuille de route....

Les objectifs de chacun devront intégrer :

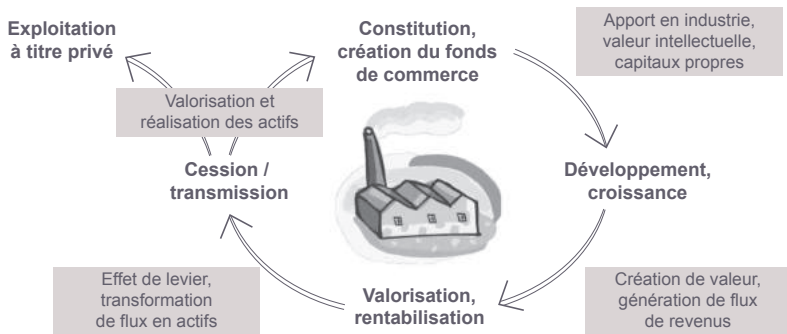
- les perspectives familiales, tenant compte de la structure initiale de la famille, de sa recombinaison éventuelle et de l'implication professionnelle du conjoint ou

des héritiers dans l'entreprise.

- les ambitions professionnelles, devant identifier si le cédant interrompt ses activités économiques pour se consacrer de façon exclusive à la gestion de son patrimoine ou bien s'il poursuit son activité professionnelle en réinvestissant du temps et de l'argent.

- les objectifs patrimoniaux, au sens où le fruit de la cession peut être utilisé à des fins très différentes.

Les cycles de vie de l'entreprise



Source : CAP ouest - 2012

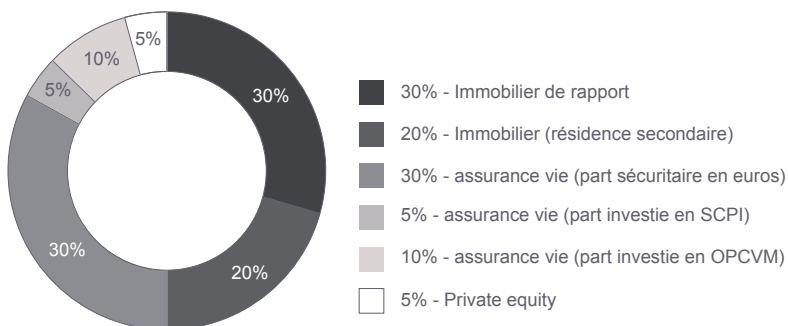
Tout entrepreneur qu'il fut, celui qui vient de céder son entreprise devient assez prudent lorsqu'il doit réaliser des placements avec les fruits de cette vente. En effet, pour développer ses affaires, il a pris beaucoup de risques durant toute sa vie d'entrepreneur ; il ne veut donc pas hypothéquer le fruit de ses efforts. Ainsi, il sera souvent séduit par des placements sécuritaires, cherchant à fuir la volatilité des marchés.

Toutefois, l'ancien chef d'entreprise conservera les mêmes réflexes de saine gestion qu'auparavant, à savoir la capacité d'écoute et d'analyse, conduisant souvent à une certaine diversification afin de disperser ses risques. De même, il saura mettre en place un cocon nécessaire pour garantir la bonne tenue de ses actifs et il sera aussi sensible à l'environnement civil et fiscal qui régira ses placements plutôt qu'à la seule performance, laquelle pourrait être gommée, purement et simplement, par des

conditions juridiques ou fiscales inadaptées. Là aussi, un bon conseil sera nécessaire pour établir la stratégie ad hoc et mener le plan tactique consécutif.

De fait et en observant le comportement des chefs d'entreprise qui ont cédé leur affaire, la répartition des placements réalisés répond, peu ou prou, à la distribution suivante.

La majeure partie de ses investissements sera souvent orientée vers des solutions sans risque ou avec un risque mesuré ; on pense alors aux deux véhicules phares en ce domaine que sont l'immobilier et l'assurance-vie, notamment le fonds en euros. Une part importante est ainsi captée par l'immobilier principal, secondaire et de rapport, ainsi qu'au remboursement éventuel des emprunts en cours.



La part en assurance-vie est également massive car bénéficiant, on le sait, d'un environnement juridique et fiscal encore très favorable. Cette part est répartie entre les fonds en euros et les actifs plus risqués, exprimés en unités de compte qui sont, ni plus, ni moins, que le reflet du comportement d'actifs financiers du marché.

Les fonds en euros bénéficiaient jusqu'alors de rendements historiques très satisfaisants comparés, aux marchés actions qui, dans leur ensemble, ont affiché une décennie perdue en termes de performances. Ils pouvaient s'enorgueillir d'avoir engrangé une performance actuarielle annuelle de plus de 4% sur les 12 dernières années, ce qui n'est pas si mal ! Certes, mais l'on sait qu'il y a désormais mieux à faire si l'on veut dynamiser son épargne, le maître mot, en finance comme dans bon nombre d'autres domaines, demeurant la mobilité et la flexibilité. C'est dans cet exercice que le CGI est habile, permettant à son client de saisir les meilleures opportunités.

La grande vertu des fonds en euros était contenue dans la capacité des compagnies d'assurance à proposer des taux majorés ; cette pratique permettait d'améliorer, pendant un ou deux ans, le taux de rendement des fonds en euros. Ainsi, ces dernières

années, il était possible de bénéficier de garanties de performances tout à fait honorables et bien supérieures au taux du marché monétaire. Pour les investissements les plus importants, cet engagement prenait tout son sens au vu d'une volatilité nulle. Cette pratique a eu un coût difficilement supportable par les assureurs, c'est pourquoi le régulateur l'a légitimement encadrée.

Il reste évidemment toute la partie d'ingénierie financière illustrée par la part investie en unités de compte et qui permet de donner de la valeur ajoutée aux allocations d'actifs ainsi proposées. Mais les clients sont quelque peu échaudés au vu du comportement erratique des marchés, à peine stabilisés dans le temps, alors que notre enseignement financier nous apprenait à « raison garder sur la durée »...oui, mais la raison a ses limites, qui tendent à tutoyer la durée de 12 ans ! Là aussi, malheur à ceux qui ont suivi la foule, car les opportunités existent et les belles histoires d'entreprises sont nombreuses, permettant ainsi à ceux qui choisissent d'y investir de dégager des performances significatives, tant sous forme d'actions que d'obligations dites corporate (autrement dit, d'entreprise) via notamment des véhicules collectifs, comme les OPCVM.

Le bon conseil permet de trouver de la performance dans un environnement pourtant morose et instable.

Le chef d'entreprise, rassuré de pouvoir diversifier ses investissements, pourra aussi être séduit par la protection supplémentaire du capital qu'apporte la réglementation financière luxembourgeoise : triangle de sécurité (les fonds gérés pour le compte des assurés constituent un patrimoine distinct de celui de la Compagnie d'assurance) et super-privilège des créanciers (le souscripteur d'un contrat luxembourgeois est un créancier privilégié de premier rang en cas de défaillance de l'assureur).

La part des investissements en formule luxembourgeoise qui n'offrent pas un quelconque secret bancaire ou fiscal (puisque, rappelons le, c'est la neutralité fiscalité qui s'applique en la matière) a quasiment doublé ces dernières années sur un segment de clientèle qualifié de gestion de fortune. La liberté d'investissement (accès à des devises comme le dollar ou à des fonds créés « sur mesure » pour chacun d'eux) et l'ingénierie (possibilité d'intégrer des titres de sociétés non cotées ou, même de l'immobilier) plaisent, à coup sûr, à nos chefs d'entreprise qui se trouvent à la tête de sommes importantes.

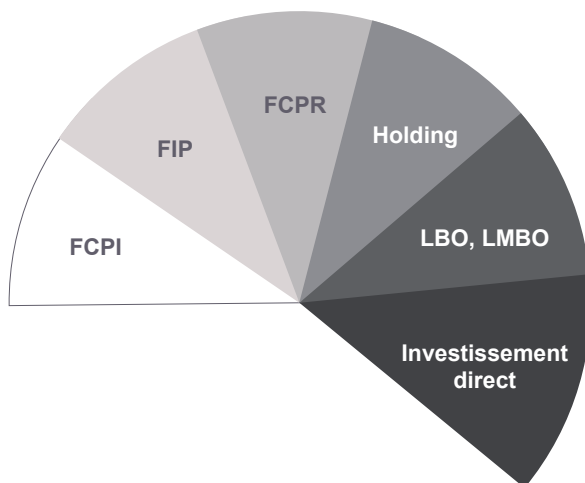
Fonds Internes, EMTN, titres vifs...autant de solutions séduisantes qui permettent d'adapter son allocation d'actifs à son tempérament et à son propre profil d'investisseur. Cela permet de conjuguer au mieux l'originalité et la personnalisation.

Mais les entrepreneurs n'oublient pas pour autant le goût de l'entreprise et la contribution à l'économie qu'ils considèrent désormais comme un devoir civique ; à ce titre, ils aiment à venir en aide à des petites entreprises qui auraient besoin de financement. A ce stade, l'ambition du placement n'est pas forcément la rentabilité qui ne serait alors que la « cerise sur le gâteau » mais plutôt l'accompagnement comme, sûrement, ils ont pu eux-mêmes en bénéficier jadis lors de la création ou du développement de leur propre entreprise. Pari, audace ou conviction, un peu de ces trois éléments les incitent donc à investir dans les PME.

Les entrepreneurs consacreront souvent une partie du fruit de la cession à des investissements dans des entreprises non cotées et pour lesquelles des espoirs de croissance sont identifiés mais qui permettent surtout de donner « un coup de pouce »

à ces jeunes pousses ou entreprises en développement ; il se tournera alors aisément vers ce que l'on nomme le private equity, c'est-à-dire l'investissement dans des entreprises privées. Ces investissements sont à considérer comme des opérations à hauts risques puisque l'on sait que, dans un tiers des cas, la totalité du capital investi est perdue...cette probabilité étant toutefois infléchie lorsque l'investissement est réalisé au travers d'un véhicule commun, tels que les FCPR, FCPI ou les FIP, permettant une mutualisation des risques puisque composés de plusieurs entreprises, dont la taille, l'expérience et le secteur d'activité varient d'une PME à l'autre.

Le spectre de l'offre



Le CGPI est alors à même de proposer une large palette de solutions via ces véhicules d'investissement spécifiques. Ceci permet de répondre aux souhaits de l'investisseur. Evidemment, en ce cas, le chef d'entreprise ne consacrera qu'une infime partie du résultat de la cession (environ 5% en moyenne, rarement au-dessus de 100 k€ en valeur absolue) à ce type d'investissements mais c'est une démarche qui « lui correspond assez bien » !

Le montant investi dans des PME peut également être beaucoup plus important dès

lors que le chef d'entreprise veut bénéficier du régime de report de taxation de la plus-value. Il aura alors 24 mois pour réinvestir 50% au moins de la plus-value nette de prélèvements sociaux, dans des PME, FCPR ou SCR éligibles et devra conserver ses titres pendant 5 ans, pour obtenir l'exonération. Le maître mot est ici, et comme toujours, la diversification.

Néanmoins, le chef d'entreprise qui vient de céder son entreprise cherchera à en tirer des revenus, notamment si cette phase de vie correspond à sa période de retraite.

Quel niveau de revenus le chef d'entreprise obtiendra-t-il à la retraite ? Il importe non seulement de faire le point sur la pension de retraite (relevé de carrière, reconstitution à opérer par des professionnels) mais également sur les revenus complémentaires dont le chef d'entreprise disposera (revenus fonciers par exemple). Le but étant d'effectuer une projection des revenus et des charges sur 5 ou 10 ans, de manière à faire ressortir un éventuel besoin de revenus complémentaires. Viendra ensuite le temps de la stratégie et de la mise en place de ces revenus, qui devront avant tout être diversifiés.

Le niveau de vie du chef d'entreprise à la retraite ne va pas dépendre que de ses revenus mais également de ses charges : sur sa route, le chef d'entreprise devenu retraité va rencontrer l'ISF. Encore une fois le rôle du CGP est d'aider le chef d'entreprise à se projeter. Les valeurs jusqu'alors exonérées de l'ISF au titre des biens professionnels, vont désormais intégrer l'assiette de cet impôt. Le conseil en gestion de patrimoine pourra alors être amené à conseiller à son client des solutions d'investissement, toujours conseillées à titre de diversification, permettant de neutraliser ou de réduire l'impact en terme d'ISF par exemple. C'est le cas des investissements dans les bois et forêts ou encore dans la vigne, sous forme d'acquisition de parts de groupements forestiers par exemple ou de groupements fonciers viticoles, et qui sont exonérés partiellement ou totalement (selon les cas) d'ISF.

Le CGP devra donc, avec son client, calculer l'évolution sur 5 ou 10 ans des charges : impôt sur le revenu (qui devrait baisser...), ISF (qui devrait exploser !), prélèvements sociaux sur les revenus fonciers... mais il n'y a pas que les charges fiscales, il y a aussi les charges personnelles (emprunts qui ne seraient pas encore arrivés à échéance, prestation compensatoire éventuelle, financement des études des grands enfants,...) que le chef d'entreprise devra continuer de supporter même si ses revenus sont divisés par trois ou quatre.

Il aurait été utile de songer à cette création de revenus différés, il y a plusieurs années en utilisant les régimes à cotisations définies (article 83 du CGI dans le jargon...). Ils permettent aux membres d'un collège homogène de salariés de disposer d'un complément constitué par l'entreprise. Nous pouvons également citer les contrats MADELIN que peuvent souscrire les gérants majoritaires.

De même, bien que récemment écornée au plan social, l'épargne salariale par le biais des PEE (Plan d'Epargne Entreprise) ou PERCO (Plan d'Epargne Retraite Collectif) ou mieux encore les PEI ou PERCOI (le « I » signifiant inter entreprises) demeurent un véhicule très performant, même limité dans ses montants et options.

D'autres formules, un peu plus ignorées du grand public, demeurent également pertinentes, c'est notamment le cas du PERE (Plan d'Epargne Retraite Entreprise) qui est un amalgame de PERP et de Retraite collective à cotisations définies (le fameux article 83 !). Bref, on ne manque pas de solutions en France en matière de retraite mais on anticipe rarement ; or, il faut disposer d'un horizon suffisamment éloigné pour

qu'elles soient réellement efficaces.

Le chef d'entreprise, durant sa période d'intense activité, a du souvent jongler avec la trésorerie, ce qui est devenu un sport national en France pour ne pas dire un mal propre aux entreprises de petite taille. Lorsque sa trésorerie était toutefois suffisamment stable, il a été confronté au sujet du placement de ladite trésorerie. De multiples solutions existent et, s'il a été bien conseillé, on n'aura pas manqué de lui proposer d'acheter l'usufruit temporaire de parts de SCPI, cette utilisation du démembrement permettant d'améliorer les rendements de façon significative puisque l'on atteint aujourd'hui, pour des usufruits de 10 ans, des TRI (Taux de Rendement Interne) supérieurs à 8% nets. Passé de l'autre côté de la barrière, la problématique du chef d'entreprise peut être toute autre et, plutôt que de chercher du rendement à tout crin, il sera peut-être intéressé par la plus-value réalisable au terme d'un démembrement temporaire. Il pourrait maintenant avoir intérêt à acquérir la nue propriété de parts de SCPI ou d'immeubles détenus en direct, en particulier au regard de l'ISF.

Le chef d'entreprise possède généralement un compte courant d'associé. Il est souvent opportun de proposer à la personne physique et à la personne morale de « vider » ledit CCA et de le remplacer par un contrat d'assurance-vie, plus souple, mieux rémunéré et plus pertinent, mais remis en gage sous la forme de délégation de créance, le recours au crédit étant alors nécessaire. Ainsi, l'entreprise aura reconstitué son niveau de financement et aura remplacé, au plan comptable, une dette de court terme (le CCA) par une dette bancaire de long terme (le prêt).

Il en est de même pour la réflexion concernant la garantie de passif à mettre en place : les solutions les plus courantes, comme la caution bancaire, ne sont pas forcément les plus intéressantes sur les plans économiques (car coûteuses) et sur le plan patrimonial pour le cédant. Il peut alors être judicieux d'utiliser comme garantie de passif un contrat d'assurance-vie souscrit par le cédant, personne physique (ex chef d'entreprise), assorti d'une délégation bénéficiaire à titre onéreux au profit du cédant. De cette manière, les capitaux du chef d'entreprise, devenu personne physique au vu de ce montage, continuent d'être rémunérés et, dans le cas du déclenchement de la garantie de passif, l'acquéreur pourra être amené à exiger un rachat sur le contrat d'assurance-vie afin d'obtenir régularisation et ce, tout en respectant le formalisme nécessaire.

A noter également l'atout que peut constituer la société, notamment holding, vue comme une coquille, une fois la cession effectuée. Au préalable, le chef d'entreprise, toujours accompagné de son conseil CGPI, devra s'interroger : quelles sommes est-il opportun de distribuer et donc de sortir de la société ? A cette question, il conviendra d'intégrer non seulement les aspects fiscaux (la société est-elle soumise à l'IS, comment les dividendes vont-ils être taxés ?) ainsi que les besoins du chef d'entreprise (a-t-il besoin de revenus ? veut-il transmettre, comment et combien ?). Cette coquille va constituer un excellent outil de gestion du patrimoine voire de transmission du patrimoine.

Enfin, la dimension fiscale sera fondamentale dans tous les scénarii échafaudés à la suite d'une cession, pour le chef d'entreprise, devenu désormais une personne physique, un client patrimonial, aux préoccupations prégnantes, tant au vu de la valorisation de ses actifs que de la protection de ses proches, au plan patrimonial ou

pécuniaire.

Les pistes d'optimisation fiscale après cession sont nombreuses (*fiscalité en vigueur en mai 2013*) et doivent faire appel à des notions complémentaires et différentes :

- est-ce que le chef d'entreprise pourra bénéficier des dispositifs légaux d'exonération de la plus-value (départ du chef d'entreprise à la retraite suppose, de pouvoir faire valoir ses droits à la retraite et donc d'avoir atteint l'âge légal et cotiser le nombre de trimestres requis)
- est-ce qu'il faut envisager un montage permettant de proposer un apport de capitaux et en industrie avant cession... ?
- est-ce que le chef d'entreprise veut, pour favoriser principalement ses enfants, mettre en place une donation des titres aux enfants, pour ceux d'entre eux qui sont notamment intéressés par une activité au sein de l'entreprise ? Il s'agit alors de transférer une partie de la propriété et du pouvoir au sein de l'entreprise. Pour les enfants qui, en revanche, ne prétendent pas à œuvrer dans l'entreprise, ce transfert de titres avant cession leur permettrait par la suite, lors de la revente desdits titres, d'en purger les plus-values, ce qui, au plan fiscal demeure pertinent,
- est-ce que le chef d'entreprise conserve les murs de l'entreprise, sous la forme, par exemple, d'une SCI, ce qui lui procurerait alors des revenus réguliers, sans pour autant qu'il ne s'imisce davantage dans le fonctionnement de l'entreprise?

Toutefois pour être bien traitées, ces questions doivent absolument être anticipées, non seulement avec le conseil en gestion de patrimoine indépendant, mais également avec les notaires, les avocats et experts-comptables, spécialistes de ces questions.

Enfin, il existe toujours le mirage de l'expatriation ; Colbert, le ministre des Finances de Louis XIV, a un jour déclaré que « *l'art de l'imposition consiste à plumer l'oie pour obtenir le plus possible de plumes avec le moins possible de cris* », mais l'oie peut s'envoler !

De plus en plus de personnes se posent la question, mais le passage à l'acte est difficile, car il faut bien appréhender les sacrifices personnels à consentir : quitter son pays et son tissu social n'est pas qu'une affaire de pertinence fiscale, il faut subir les reproches de certains, s'affranchir des scrupules liés au fait de ne pas rendre au pays ce que vous avez reçu, l'*exit tax*... tous ces éléments doivent entrer en ligne de compte, au-delà du « ras le bol » propre au contribuable.

On le voit, la cession d'une entreprise par son dirigeant a de multiples implications et suppose de tracer une véritable stratégie, une trajectoire patrimoniale dans laquelle il conviendra de s'inscrire, avec les bons instruments et avec les bons conseils.

L'audace créatrice permet la création de richesses. L'aventure entrepreneuriale demeure le meilleur moyen de développer un patrimoine important. Préserver le capital chèrement acquis est la mission noble, confiée par les clients à leurs Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants; ceux-ci souhaitent avant tout mériter cette confiance en formulant les recommandations les plus judicieuses.

Enfin, après une cession d'entreprise, beaucoup souhaitent donner du sens à leur patrimoine, en s'impliquant avec enthousiasme dans des projets philanthropiques. Ils n'oublient pas le célèbre adage de Jean BODIN : «*il n'est de richesses que d'hommes*».

Christophe Bastide

Ce qu'il faut retenir...

Le chef d'entreprise qui vient de céder son entreprise est-il un client patrimonial comme un autre ? Assurément non ! Voilà quelqu'un qui aura pris des risques toute sa vie professionnelle, pour soi, pour les siens, pour ses salariés ou ses actionnaires et qui aura su, à chaque instant, arbitrer entre les risques et les espoirs de gains ; il s'agit aussi de quelqu'un qui connaît les vertus de l'effort et qui sait que la valeur ne se crée pas par le hasard.

Dès lors que cette personne rentre dans le rang des clients patrimoniaux parce qu'à la tête d'un capital issu de la cession de leur outil de travail, ils veulent à la fois sécuriser une grande partie de leurs acquis pour ne pas hypothéquer ce qui fut acquis durant de longues années mais ils souhaitent également participer au processus de décision qui conduirait à mener telle ou telle stratégie patrimoniale.

Ainsi, avec un chef d'entreprise, qui bien qu'il ait cédé, demeure un entrepreneur dans l'âme, il convient d'avoir une approche didactique et de faire valoir tous les travaux de recherche, de personnalisation, d'adaptation qui vont conduire et accompagner au mieux la stratégie définie au préalable. La vente d'un produit devient alors secondaire dans cette approche qui mettra l'accent sur la bonne définition des enjeux, la prise en compte des incidences tant familiales que patrimoniales, tant au niveau de la personne physique que de la personne morale. Car, bien que n'étant plus aux affaires directement, l'ex chef d'entreprise ne veut pas pour autant laisser son outil de travail en déshérence soit parce que ses enfants y prennent la suite soit parce que ses salariés demeurent actifs au sein de l'entreprise.

Avec un chef d'entreprise cédant, les aspects d'organisation patrimoniale, la dimension financière, les impacts sociaux et les phénomènes fiscaux seront traités à égalité...là encore, le chef d'entreprise poursuivra sa faculté d'arbitrage, aidé en cela par le Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant.



Bruno Desoutter



Antoine Latrive

ASTORIA FINANCE

ASTORIA FINANCE, conseil en gestion de patrimoine indépendant créé en 2002, dédie une équipe de 15 personnes au service de ses clients chefs d'entreprise et particuliers, installés en France et à l'étranger, sur toutes les spécialités de la gestion de patrimoine : investissements immobiliers et transactions dans le neuf et l'ancien, placements financiers en architecture ouverte et conception de produits sur mesure, trésorerie d'entreprise, courtage en crédit et levées de fonds, organisation et transformation du patrimoine, incluant les aspects juridiques et fiscaux.

01 46 22 02 22

www.astoriafinance.com



ASTORIA FINANCE

“ *Une palette de solutions si large qu'elle requiert des compétences toujours plus approfondies...* ”

14

Chapitre

Valoriser son patrimoine... un défi à relever !

Face au large spectre de possibilités financières et non financières accessibles, il est compliqué de faire son choix et le bon choix. Toutes les solutions sont, a priori, pertinentes dès lors qu'elles sont adaptées aux ambitions et aux moyens disponibles de chacun. Toutefois, la solution idéale pour répondre à un objectif patrimonial est rarement logée dans un seul produit et il s'agit fréquemment de devoir construire des solutions personnalisées pour répondre au plus près aux attentes des clients. C'est le rôle du Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant que de faire un travail permanent de recherche pour pouvoir sélectionner les meilleures solutions au moment le plus opportun.

« Enrichissez-vous ! »

Oui, mais comment ? Et puis, y a-t-on vraiment intérêt compte tenu de la pression fiscale ?

Deux questions qui militent en faveur du Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant pour savoir « comment faire ? Et surtout « comment faire au mieux ! »

Un patrimoine : il se crée, il s'optimise, il s'organise, il se transmet !

- Pour créer un patrimoine, il faut déjà choisir les véhicules d'épargne les plus adaptés à sa situation (lesquels ? Supports financiers, immobiliers ?),

- Pour optimiser un patrimoine, il faut, outre le choix des véhicules, l'adapter à intervalles réguliers et bien sûr à chaque grande étape de la vie (suivi fiscal, juridique...),

- Pour organiser un patrimoine, il faut faire un point régulier sur sa situation, sur tous les sujets évolutifs liés à un foyer fiscal (que ces sujets soient professionnels : revenus, fiscalité...; qu'ils soient personnels : foyer fiscal, régime matrimonial, succession...),

- Pour transmettre un patrimoine, il faut prévoir en amont des situations et des décisions psychologiquement difficiles, grâce à un dialogue ouvert et opérationnel (démembrement, donation...),

Toutes ces étapes « patrimoniales » font partie intégrante des vastes missions accomplies par un conseiller en gestion de patrimoine indépendant.

L'enjeu pour le titulaire, et pour le Conseil expérimenté qui l'accompagne, est au minimum de conserver la valeur des actifs acquis, de maintenir un pouvoir d'achat, et si possible de les accroître dans le temps.

Dans un monde changeant où les certitudes font long feu et les risques prennent chaque jour de nouvelles formes, la valorisation régulière du patrimoine est un réel défi.

Pour le relever, l'Investisseur n'a en général pas reçu de formation spécifique pendant ses études et, s'il a eu l'occasion de s'intéresser à un aspect particulier, il lui manque en général la vision globale et cohérente du sujet, ce qu'il compense pour commencer par quelques dictons marqués au coin du bon sens :

- Ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier,
- Les conseillers ne sont pas les payeurs,
- La pierre, au moins ...
- Déjà, si j'économise l'impôt ...

Ensuite, l'investisseur doit non seulement tenir compte de son propre tempérament, de ses goûts mais aussi de ses phobies. Certains se désintéressent du sujet, d'autres ont déjà décidé avant de prendre en compte tous les aspects, certains ne font confiance à personne, d'autres encore au dernier qui a parlé... Si c'est bien lui qui décide en dernier ressort, choisir avec soin son partenaire indépendant permet de procéder à une analyse complète, de valider les perspectives et d'éviter de verser dans les travers classiques : la mode, le stress ... ou l'inaction.

Un dialogue avec un expert authentique l'obligera à objectiver ses choix, sans se laisser séduire par un vendeur ou se laisser aller à ses inclinations irréfléchies.

Attention à l'effet inverse : trop de conseils conduisent souvent à l'inaction, ou à la désorganisation, avec pour excuse l'adage cité ci-dessus : ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier !

Dans tous les cas, le premier travail du Conseil consiste à écouter l'Investisseur, comprendre les moyens dont il dispose et comment ils peuvent s'accorder avec ses aspirations de mode de vie, apprécier également son appétit ou son aversion pour le risque, et pour le

« A la suite de ce que nous pouvons définir comme un «audit patrimonial», le Conseil pourra proposer une ou plusieurs solutions qui, combinées, doivent permettre d'atteindre les objectifs définis avec l'investisseur »

rendement qui le plus souvent l'accompagne.

A la suite de ce que nous pouvons définir comme un « audit patrimonial », le Conseil pourra proposer une ou plusieurs solutions qui, combinées, doivent permettre d'atteindre les objectifs définis avec l'investisseur.

Et c'est là que l'expertise du Conseil en investissement entre en jeu. Cette expertise permettra à l'investisseur d'arbitrer son patrimoine, ses actifs, en bénéficiant d'une analyse précise et indépendante des options de gestion et d'investissement existantes. Le Conseil en investissement permet de répondre à un certain nombre de questions récurrentes que les investisseurs se posent :

- Du rendement sans risque ?
- Comment valoriser un portefeuille dans un marché sans direction ?
- Comment tirer profit de la croissance d'économies lointaines ?
- Comment découvrir les entreprises « pépites », cotées ou non cotées, avec de forts potentiels de croissance ?
- Qu'est que la gestion flexible ?
- Intérêts et limites de la gestion sous mandat ?
- Immobilier : Pertinence et Supports
 - Les SCPI,
 - L'immobilier de rapport.

Quelques exemples vont permettre d'illustrer ces situations...

Du rendement sans risque ?

En avril 2013, si l'on considère toujours les Etats occidentaux comme les meilleurs refuges pour placer son épargne et rester liquide, on obtient un rendement de ses placements inférieur à la hausse du coût de la vie. En France, on obtient encore 1,75% par an sans fiscalité (hors ISF) pour le livret A plafonné à 22 950 € ; 1,8 % pour une Obligation Assimilable du Trésor (OAT) à dix ans ; 0 % pour le taux d'intérêt légal.

Un degré de risque au-dessus, on trouve le « fonds en euros » des contrats d'assurance-vie et de capitalisation, dont le rendement 2012, net de frais mais avant fiscalité, s'étage entre 2,5 et 3,5 % selon les compagnies. Particularité française, ce produit bénéficie de la garantie de la compagnie, elle-même surveillée par les institutions prudentielles publiques, et l'on n'a pas vu d'épargnant souffrir du défaut d'une compagnie depuis un demi-siècle. Toutefois, la structure même des placements

effectués par ces compagnies en représentation des engagements envers les assurés, pour plus des trois quarts en obligations d'Etat, comporte un risque important en cas de remontée sensible des taux d'intérêt à long terme, et de demandes de rachats massives des assurés. Dans une telle circonstance, la compagnie ou sa tutelle ont la possibilité ou peuvent se voir contraintes de mettre en place une limitation des rachats, la fameuse clause de sauvegarde. Le placement resterait alors « sécurisé » mais deviendrait illiquide ...

Alors, toujours dans le cadre des contrats d'assurance-vie principalement ou majoritairement investis en fonds en euros, il y a le Luxembourg qui, au-delà du havre de paix fiscal qu'il représentait, incarne désormais la sécurité et la robustesse des institutions, grâce au super privilège qui, dit-on, implique le Grand-Duché lui-même dans la garantie proposée par les acteurs privés ; certes, mais l'histoire récente nous a montré que les Etats n'étaient pas au-dessus des lois du marché et qu'ils pouvaient également faire faillite !

Néanmoins, point de catastrophisme non plus, les fonds en euros des grands assureurs ont montré qu'ils avaient su passer les crises, de diverses natures... et l'argent des épargnants ne semble pas en danger. En revanche, il est sûrement temps de raisonner avec de nouveaux standards car le monde a changé et que les opportunités sont sûrement ailleurs que dans les fonds en euros qui, bien qu'ils n'aient pas démerité sur la durée, ne semblent plus promis au bel avenir d'antan. La sécurité absolue existe-t-elle encore... probablement non ? A-t-elle d'ailleurs existé, ...non plus mais nous ne le savions peut-être pas ou ne nous en étions pas vraiment préoccupés ! Bref, le risque est partout... et heureusement sinon, le monde ne serait fait que de solutions aseptisées, sans relief et, en l'occurrence pour les solutions financières, sans rendement différencié dans une parfaite atonie. Comme aiment à le dire certains gérants, « ne pas prendre de risque, c'est la certitude de perdre de l'argent... » ; c'est déjà cela direz-vous car, dans certains cas, on sait alors quel est le montant de perte maximale engagée... ce qui reste très insuffisant alors même que l'univers financier ne manque pas de solutions pertinentes et efficaces si on leur consacre un peu de patience et beaucoup de persévérance.

Comment valoriser un portefeuille financier quand le marché des actions fluctue sans direction, que les taux d'intérêt sont bas, et que la croissance est en berne ?

Cela ressemble fort au climat financier européen. Une technique simple permet de transformer ces incertitudes en résultat prévisible et contractuel, sur des durées en général courtes, de une à cinq années, et avec un rendement nettement supérieur aux taux de l'épargne réglementée. En un mot, l'« autocall » permet à l'investisseur de fixer à l'avance le rendement qu'il souhaite atteindre, le niveau de protection de son capital, et la durée maximale du produit. Le principal élément d'incertitude, par construction, devient alors l'échéance à laquelle l'émetteur remboursera l'investisseur : dès que le

marché de référence dépasse le niveau initial, ce qui peut intervenir dès la première ou la deuxième année, le produit est remboursé avec le coupon fixé à l'origine. Il ne reste plus à l'investisseur qu'à trouver une nouvelle opportunité d'investissement à sa mesure.

Les « *autocalls* » sont émis par de grandes banques sous leur signature. Ils sont nombreux et recèlent des caractéristiques ou fondements assez divers ; il convient, à la fois, d'étudier la bonne adéquation du support avec les objectifs de l'investisseur d'une part, et vérifier la solidité de l'émetteur, sa capacité à gérer ces produits de nouvelle génération, très sophistiqués et qui, pourtant doivent pouvoir montrer une parfaite transparence dans leur process ou dans l'accès à l'information, d'autre part.

L'investisseur peut accéder à ces produits en direct sur un compte-titres, ou par l'intermédiaire de son contrat d'assurance-vie. Ils sont émis à intervalles réguliers par de grandes institutions et peuvent être conçus sur mesure dès que les montants considérés atteignent quelques centaines de milliers d'euros.

Les paramètres sont donc :

- L'actif de référence : indice des actions européennes EuroStoxx 50, par exemple
- Le niveau de départ : cours de cet indice à la date initiale de constatation
- Le calendrier des constatations : annuel, semestriel ...
- Le taux de rémunération contractuel : % annuel pour des constatations annuelles, % semestriel pour des constatations semestrielles ...
- Le niveau de protection : cours de l'indice à l'échéance du produit en-dessous duquel l'investisseur n'est remboursé qu'en fonction de l'évolution de l'indice depuis l'origine ; ce niveau peut être 30, 40 ou 50 % en-dessous de l'indice d'origine ; le produit peut également être garanti en capital ; dans ce cas, la rémunération sera évidemment moins attractive.

Ces produits s'inscrivent parfaitement dans l'arsenal des solutions proposées à des investisseurs pour faire fructifier leur patrimoine, accepter la dose de risque qui est payée, en retour, d'un rendement significatif... à une échéance certes incertaine ou variable et qui, de fait, ne correspondra pas à des investisseurs qui doivent compter sur une échéance donnée pour disposer de leur argent.

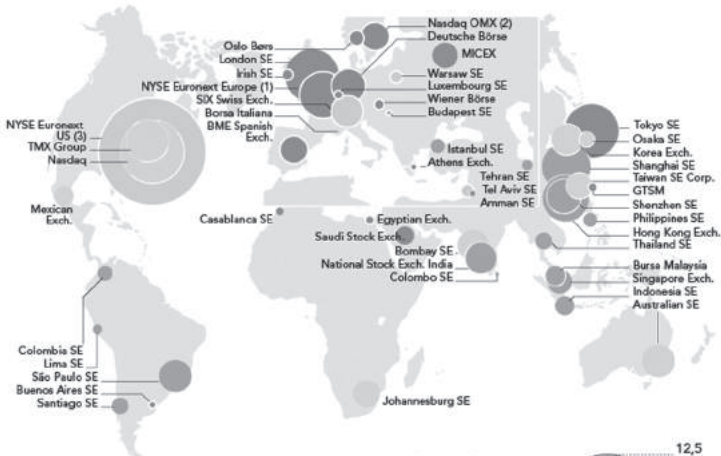
En d'autres termes, ces solutions, ces véhicules ne sont pas à mettre entre toutes les mains car un pilote expérimenté est requis pour un bon conseil, à un instant donné et en termes de suivi ou d'accompagnement. De plus, l'épargnant moyen devenant de plus en plus informé (... pas forcément de mieux en mieux informé !), il devra comprendre les formules qui lui sont proposées d'où l'accent sur la qualité de l'information et sa facilité d'accès.

Comment tirer parti de la croissance d'économies lointaines alors que l'environnement immédiat est plutôt morose ?

Parmi ses clients, le Conseil connaît quelques amateurs éclairés, lecteurs de la presse financière, assidus à l'écoute de BFM, habitués des forums d'investisseurs ... dont quelques-uns gèrent avec un certain brio leur Plan d'Epargne en Actions. Attentifs à l'évolution technique, à la capacité des dirigeants, aux tendances de la consommation, ils peuvent réussir de jolies performances tout en restant par construction cantonnés aux actions françaises sur lesquelles l'information est disponible, et éventuellement quelques valeurs européennes.

Mais comme le marasme peut toucher tous les compartiments de la cote, depuis les grandes valeurs très suivies (les « *blue chips* ») jusqu'aux inconnues du marché libre (les « *small* » ou les « *micro-caps* »), et surtout par souci de diversification – maître mot s'il ne devait y en avoir qu'un -, il est indispensable d'atteindre les valeurs qui sont en mesure de capter de la croissance avec de belles marges, au-delà de l'Europe occidentale. En bref, la référence au seul CAC 40 est plutôt surannée lorsque l'on veut tirer avantage comme actionnaire d'entreprises profitables en plein développement.

Principales places financières, mai 2012



(1) NYSE Euronext Europe regroupe les places financières d'Amsterdam, Bruxelles, Lisbonne et Paris.

(2) Nasdaq OMX Nordix Exchange comprend : Island SE, Tallinn SE, Riga SE, Vilnius SE, et, depuis 2005, OMX Copenhague, OMX Helsinki et OMX Stockholm.

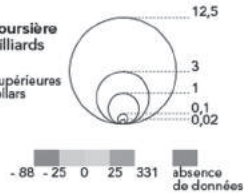
(3) Depuis 2009, l'American SE est compris dans le NYSE Euronext US

Source : World Federation of Exchanges (WFE), WFE Database, www.world-exchanges.org

Capitalisation boursière
(en milliers de milliards de dollars)

Seules les valeurs supérieures à 10 milliards de dollars sont représentées.

Évolution entre 2007 et 2012
(en %)



Au cœur du métier de Conseil Indépendant, la capacité à dénicher non pas la société du Sri Lanka ou de Californie qui va se révéler une pépite, mais une sélection de gérants installés en France et ailleurs (Etats-Unis, Royaume-Uni, Hong Kong ...) dont le

Le CGPI saura diversifier les solutions proposées en vue de l'atteinte du meilleur couple rendement-risque pour répondre aux objectifs de son client.

métier est justement la découverte de ces pépites, leur achat à un prix raisonnable et l'accompagnement de leur croissance et surtout de la croissance de leur résultat.

L'Investisseur s'émancipe ainsi du choix trop monolithique d'une seule société de gestion, et accède à des tempéraments et des ressources qui s'épanouissent dans des structures très diverses : spécialistes des obligations d'entreprises sur les marchés émergents, des valeurs technologiques aux Etats-Unis, de l'anticipation des mouvements de marchés, des actions européennes ou américaines de capitalisation moyenne etc.

Enfin, le rôle du Conseil Indépendant consiste à adapter précisément le dosage des différents fonds choisis au profil de l'Investisseur : horizon, risque et rendement attendus.

A ce titre, le conseiller saura diversifier les placements et les allocations d'actifs afin de respecter le budget de risque qui lui sera alloué par son client ou qu'il aura pu déterminer avec son concours, au vu de l'expression de ses propres objectifs. Ainsi, à ce jour, il est frappant de voir comment une confusion s'est organisée entre la notion de diversification et de dispersion des risques ; parce que l'on multiplierait le nombre de lignes au sein d'une allocation d'actifs, il semblerait alors que la dispersion du risque soit assurée. Il n'en est rien, évidemment car on constate souvent que nombre de marchés, ou nombre de classes d'actifs ou encore même nombre de fonds classés au sein d'une même catégorie fonctionnent dans le même sens d'une part et avec la même amplitude d'autre part ; on dira alors qu'ils sont étroitement corrélés. Le schéma ci-après montre les zones d'interférence entre classes d'actifs et signifie donc que le choix de plusieurs actifs très corrélés entre eux ne disperse en rien le risque mais, au contraire l'accroît.

	MSCI Emea	MSCI China	MSCI EM	MSCI LATAM	MSCI ASIA Ex Jp	MSCI Japan	MSCI World Index	MSCI North America	MSCI Eafe	MSCI Europe	MSCI Frontier Markets
MSCI Emea	1.00	0.72	0.93	0.87	0.82	0.54	0.83	0.76	0.85	0.85	0.43
MSCI China	0.72	1.00	0.87	0.72	0.92	0.61	0.71	0.64	0.73	0.68	0.42
MSCI EM	0.93	0.87	1.00	0.93	0.96	0.64	0.88	0.81	0.89	0.87	0.48
MSCI EM LATAM	0.87	0.72	0.93	1.00	0.81	0.54	0.89	0.85	0.88	0.88	0.40
MSCI AC Asia Ex Jp	0.82	0.92	0.96	0.81	1.00	0.67	0.80	0.73	0.83	0.78	0.50
MSCI Japan	0.54	0.61	0.64	0.54	0.67	1.00	0.68	0.57	0.75	0.63	0.41
MSCI World Index	0.83	0.71	0.88	0.89	0.80	0.68	1.00	0.97	0.96	0.96	
MSCI North America	0.76	0.64	0.81	0.85	0.73	0.57	0.97	1.00	0.87	0.87	0.44
MSCI Eafe	0.85	0.73	0.89	0.88	0.83	0.75	0.96	0.87	1.00	0.98	0.51
MSCI Europe	0.85	0.68	0.87	0.88	0.78	0.63	0.96	0.87	0.98	1.00	0.48
MSCI Frontier markets	0.43	0.42	0.48	0.40	0.50	0.41	0.49	0.44	0.51	0.48	1.00

Source: MSCI, Barings, 24 Jan 2013 for the period 23/01/08 - 23/01/13

Corrélations	EUA	CAN	RU	ALL	FRA	JAP	HKG	SIN	MAL	TAW	THA
Etats-Unis	-	0.621	0.671	0.692	0.721	0.302	0.468	0.333	0.249	0.271	0.233
Canada	0.636	-	0.471	0.558	0.571	0.308	0.409	0.389	0.227	0.282	0.304
Royaume-Uni	0.394	0.404	-	0.755	0.812	0.338	0.552	0.417	0.291	0.265	0.299
Allemagne	0.378	0.375	0.261	-	0.885	0.362	0.531	0.453	0.244	0.364	0.319
France	0.398	0.392	0.517	0.371	-	0.381	0.530	0.428	0.250	0.339	0.330
Japon	0.215	0.232	0.363	0.063 ^{NS}	0.341	-	0.433	0.411	0.203	0.358	0.352
Hong-Kong	0.281	0.288	0.380	0.261	0.300	0.249	-	0.572	0.317	0.482	0.444
Singapour	0.330	0.314	0.324	0.208	0.306	0.353	0.587	-	0.290	0.416	0.506
Malaisie	0.157	0.236	0.186	-0.143	0.254	0.187	0.478	0.583	-	0.356	0.338
Taïwan	0.082	0.081	0.114	0.174	0.123	0.217	0.191	0.307	-0.054	-	0.351
Thaïlande	0.232	0.273	0.251	0.206	0.228	0.272	0.403	0.605	0.466	0.276	-

Corrélations non conditionnelles sur la période 1988-1998 (diagonale inférieure) et sur la période 1999-2007 (diagonale supérieure). Les valeurs en gras désignent les corrélations supérieures à 50%. ^{NS} Non Significative.

		Portefeuille		Portefeuille							
		50%US = 50%Emer	80%US + 20%Emer	Nasdaq €	Dow €	SP500 €	Brazil €	Korée €	Cac	Dax	
Depuis 2000	Performance	0.07	0.03	-0.01	0.00	-0.01	0.10	0.08	-0.02	0.03	
	Risque	0.26	0.25	0.26	0.16	0.16	0.26	0.28	0.19	0.23	
	Ratio	0.26	0.11	-0.05	0.03	-0.06	0.37	0.29	-0.11	0.12	
Depuis 5 ans	Performance	0.11	0.08	0.06	0.02	0.01	0.10	0.07	-0.07	0.03	
	Risque	0.25	0.22	0.20	0.15	0.17	0.24	0.27	0.20	0.23	
	Ratio	0.43	0.39	0.29	0.13	0.04	0.42	0.26	-0.33	0.14	
Depuis 2 ans	Performance	0.10	0.12	0.17	0.14	0.13	0.13	0.17	-0.01	0.13	
	Risque	0.18	0.17	0.18	0.14	0.16	0.18	0.20	0.19	0.22	
	Ratio	0.54	0.70	0.95	1.00	0.84	0.74	0.85	-0.05	0.58	
Depuis 1 an	Performance	0.05	0.07	0.11	0.09	0.07	0.06	0.09	-0.13	-0.01	
	Risque	0.25	0.24	0.24	0.16	0.16	0.24	0.27	0.19	0.23	
	Ratio	0.22	0.30	0.44	0.59	0.43	0.26	0.33	-0.66	-0.04	

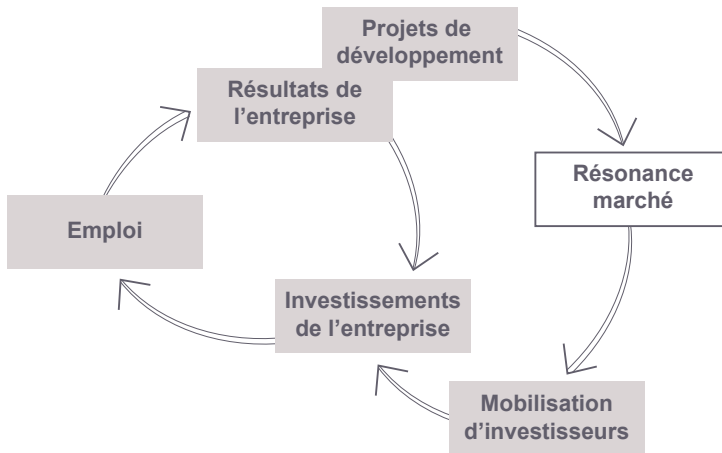
Cette prise de conscience de la part des épargnants est souvent lourde de conséquence car, en cas de dévissage d'un fonds, la personne qui se sentait protégée par une bonne répartition de ses actifs, subit une déconvenue redoutable.

En revanche, la bonne utilisation de ce type d'outils devient redoutablement efficace pour la construction même des allocations d'actifs ; elles permettent, de surcroît, d'aborder la matière financière sous un angle très pédagogique et aident ainsi les épargnants à adhérer pleinement aux préconisations qui leur sont proposées. Un épargnant bien informé devient alors, non seulement un très bon prescripteur, mais également un accompagnateur de son Conseiller. N'oublions jamais que le Conseiller, notamment indépendant, est mandaté par son client pour lui trouver les meilleures solutions... si ce mandat a une certaine portée, elle prend en l'occurrence forme dans la construction d'une allocation d'actifs.

Comment découvrir les entreprises, cotées ou non, dont la croissance à venir des bénéfices permettra à l'actionnaire de s'enrichir sérieusement ?

Tout investisseur qui se respecte a bien compris que ses investissements servaient à faire fonctionner l'économie et étaient l'essence même du moteur économique ; tout ceci s'inscrit d'ailleurs dans un cercle vertueux. A l'inverse, placer quelques pièces d'or dans une cassette et l'enfourir dans son jardin ne contribuera guère au développement de l'économie.

Le cercle vertueux de l'entreprise



Dans ce cercle vertueux, l'Investisseur qui décide de confier des capitaux à une entreprise bien choisie sera rémunéré en retour, soit sous forme de coupon s'il s'agit d'obligations, soit sous forme de dividendes s'il s'agit d'actions, et bien sûr par une plus-value de cession grâce à l'augmentation de valeur de l'entreprise pendant la durée de son investissement.

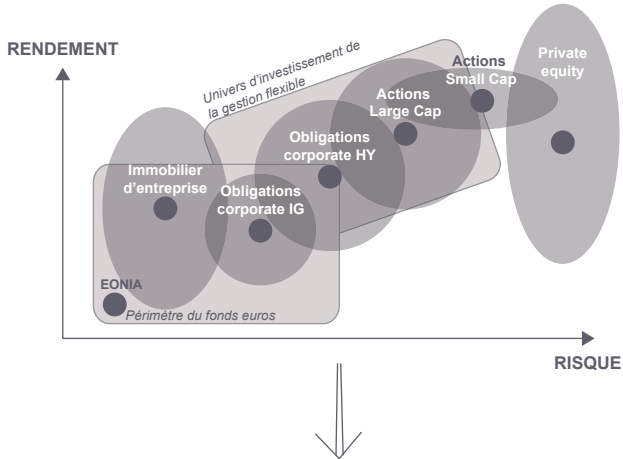
Aucune garantie n'est, en revanche, donnée à l'Investisseur qui choisit de prendre un certain risque... qu'il souhaite néanmoins maîtriser au mieux.

Autant cette démarche est très balisée quand on s'adresse à des grandes entreprises cotées (informations publiées, suivi régulier par des analystes financiers et la presse spécialisée, bases de données très complètes, réunions d'informations,...), autant on dispose de moins de ressources dès lors que l'on investit dans des entreprises de petite taille, non cotées, voire même non connues.

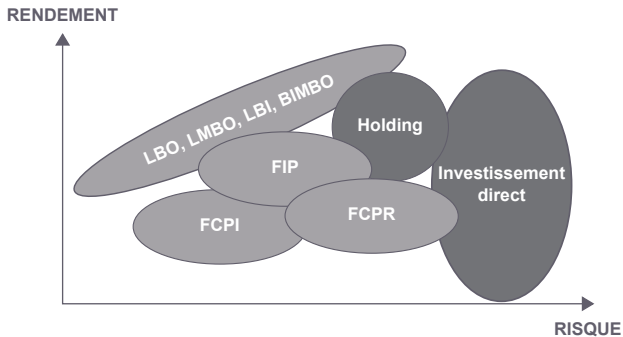
Et bien, ce sont pourtant là que se situent les gisements de performance les plus importants... certes mais aussi avec un degré de risque très élevé ; on retrouve finalement ici l'équation majeure et saine de l'investisseur : « quel degré de risque suis-je prêt à prendre pour obtenir quelle performance ? ».

L'investissement dans les PME ou les ETI représente non seulement une source de rendement potentiel forte mais il permet également de s'enorgueillir d'avoir investi soi-même directement dans l'économie réelle, tangible. Soit ces investissements sont réalisés en direct, de façon isolée et individuelle soit on s'adresse à des Sociétés de gestion dont c'est le métier et qui développent une expertise certaine dans le domaine.

Univers d'investissement



Zoom sur l'univers du private equity



Sur le schéma ci-dessus, on voit clairement que le registre du *private equity* (investissement dans les PME non cotées) est déjà positionné à l'extrémité de la courbe. A l'investisseur de trancher ce choix cornélien... risque certain mais espoir de rendement ?

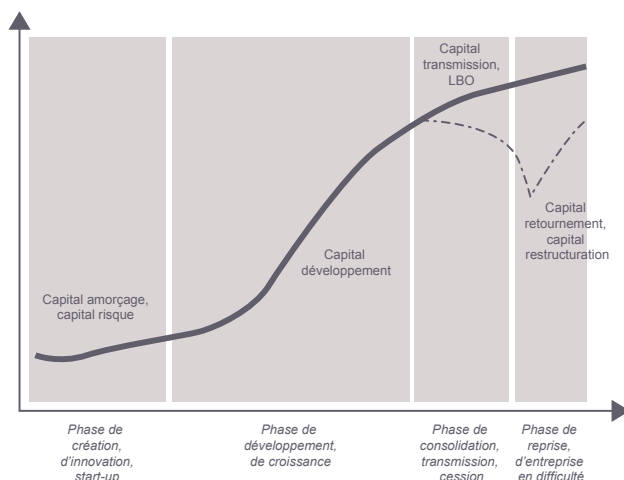
A ce titre, il faut savoir que ceux qui s'exercent à l'investissement direct ont une «chance» sur trois ... de tout perdre ! Cette statistique diminue considérablement dès

lors que l'on s'adresse à une société de gestion spécialisée. Celle-ci commence par effectuer une sélection sévère entre les dossiers qui lui sont présentés ou qu'elle va chercher : un ou deux dossiers sur cent, en moyenne, telle est la proportion d'élus ! Un investisseur privé ne pourrait pas se permettre une telle sélection avec cette probabilité de succès aussi faible.... Ensuite, la société de gestion met en place un processus d'investissement rigoureux (documentation, gouvernance, suivi opérationnel,...). Enfin, elle travaille activement aux modalités de sortie de l'investissement au terme de 6 ou 7 ans : les actions peuvent être mises sur le marché, reprises par les salariés ou par un concurrent,...

Mais comment choisir son véhicule d'investissement entre FCPR , FCPI ou FIP ? De toute manière, ce choix ne doit pas d'abord être dicté par les avantages fiscaux, sous forme de déductions du revenu imposable ou de l'ISF ; certes, ces mécanismes jouent mais ils ne doivent alors être considérés que comme des catalyseurs ou des accélérateurs... ; le private equity est une classe d'actifs à part entière. De par sa relative décorrélation des autres grandes classes d'actifs, elle vient même jouer le rôle de diversification dans une allocation globale, dès lors que l'on sait raison garder en matière de proportion d'investissement !

C'est la motivation qui doit guider l'investisseur dans son choix et son goût à plutôt privilégier une région (le FIP sera alors une aubaine) ou bien une thématique chère à l'investisseur qui croit en sa forte capacité d'innovation (le FCPI sera alors le véhicule idéal) ou bien encore c'est la notion d'appétence au risque qui anime l'investisseur (le choix d'investir dans un FCPR sera alors opportun). De même, la décision peut être plutôt guidée par l'étape à laquelle se trouve l'entreprise au cours de son cycle de vie et qui convainc l'investisseur....

***A chaque étape du développement de l'entreprise...
une solution adaptée de capital investissement...***

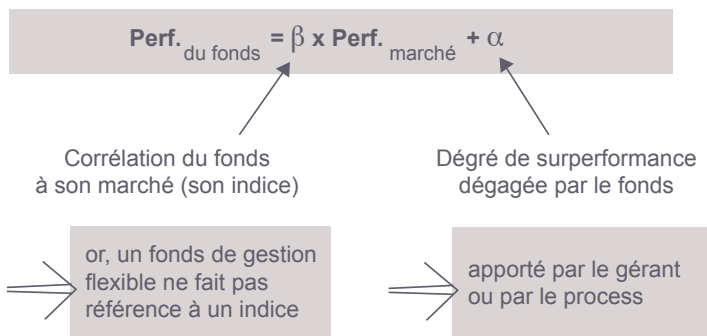


Enfin, la qualité du gestionnaire peut faire la différence pour la décision à prendre... A l'image du tissu économique français, plutôt articulé autour des PME et ETI, l'offre en matière de fonds investis auprès de ces entreprises reste très large et très éclectique. Un conseil avisé est judicieux afin d'éviter des erreurs fondamentales.

La gestion flexible est-elle la panacée et le remède à tous les maux de gestion ?

Une autre méthode a été présentée ces dernières années comme la pierre philosophale quand on s'interrogeait sur l'opportunité d'investir plutôt sur des supports actions ou plutôt sur des supports obligations... qu'à cela ne tienne, les sociétés de gestion ont été particulièrement inventives pour proposer des solutions dites "carte blanche" où le gérant peut arbitrer ses positions sur un large spectre, allant du tout en actions au tout en obligations au gré des marchés et de ses anticipations.

Le marché des fonds de gestion flexible était né... et avec quel succès car aujourd'hui, on compte plus de 500 fonds qui peuvent être classés comme tels. Evidemment, il y a là des invités qui n'ont pas leur place et qui n'ont de flexible que le nom ou qui ont profité d'un effet de mode, sans véritablement afficher un process digne de ce nom. Ces fonds, dits aussi des fonds de performance absolue ou encore des fonds d'alpha (l'alpha étant la surperformance affichée par un fonds, en dehors de l'effet marché) n'ont qu'une obsession : dégager de la performance (positive si possible) et, en tout cas, supérieure à leur indice... !



A l'analyse de cette équation, on comprend aisément que la surperformance peut être issue de deux sources distinctes, voire complémentaires :

- Le gérant, dont le talent incontestable fait qu'il sait anticiper à merveille les évolutions des marchés et qu'il permet ainsi une parfaite adaptation ou évolution de l'allocation de son fonds afin d'amortir les baisses et être investi quand les marchés remontent ; l'inconvénient extrême du « gérant star », hormis le côté égocentrique du personnage à gérer, est l'absence de process transposable à une équipe qui serait ainsi en capacité de poursuivre l'œuvre du maître....

- Le process adopté, les modèles mathématiques, la méthode et/ou les outils exploités qui permettent de déclencher des alertes ou des seuils d'investissement/désinvestissement faisant ainsi évoluer quasi automatiquement l'allocation du fonds ; l'inconvénient de cette démarche est que la méthode n'est peut-être pas suffisamment originale pour se différencier et sortir du lot alors que, en finance, pour être performant, il faut souvent être à contre-courant du consensus. Avoir raison en même temps que tout le monde dilue considérablement l'impact positif de la décision d'investissement.

Gérant star ou *process star* : faut-il vraiment choisir ? Pas forcément car les deux peuvent cohabiter de fort belle manière ! Mais qui est capable de connaître ces subtilités ? Peu de monde en vérité d'où l'intérêt de se rapprocher d'un CGPI dont le métier consiste aussi à côtoyer de multiples maisons de gestion, connues ou encore en devenir, domestiques ou internationales, à grande diffusion ou confidentielles,...

...et la différence avec la gestion sous mandat ?

La gestion flexible est parfois assimilée à une gestion sous mandat et c'est vrai qu'il existe nombre de similitudes, notamment si l'on était suivi par un gérant privé, dans les banques du même nom, ou un gérant sous mandat, dans une société de gestion indépendante.

Le mandat consiste, pour un investisseur, à indiquer des bornes de fonctionnement au sein desquelles le gérant devra naviguer... et arbitrer entre divers supports financiers pour obtenir la meilleure performance possible ou, de façon plus élaborée, le meilleur couple rendement/risque. Finalement, pourquoi proposer cette démarche à un gérant privé alors que la société de gestion est parfaitement équipée pour procéder à ces arbitrages avec une information plus étayée et une expertise avérée ? Et bien tout simplement parce que le gérant privé saura tenir compte des impératifs et des objectifs, du moment et dans le temps, de son client alors que le gérant d'un fonds (et c'est parfaitement logique), ne se préoccupe pas des attentes d'un individu mais fait fonctionner son fonds par rapport à des données de marché et dans le respect du prospectus qui régit le fonctionnement du fonds....

En complément de cette approche, personnalisée au maximum, le CGPI aura la

capacité à apporter une vision non pas d'un seul produit constitué de supports financiers mais transversale de l'ensemble du patrimoine, jouant, bien sûr sur les allocations d'actifs d'un produit mais également sur les autres véhicules, financiers (compte-titres ordinaire, PEA, contrats d'assurance-vie,... uniques ou multiples) ou non financiers.

Cette démarche apporte alors un avantage essentiel car, même si elle est assortie de coûts supplémentaires, elle permet une performance supérieure, mesurée par l'investisseur déterminé qui exprime des attentes plus fortes que ces pairs et, surtout, une cohérence qui n'est pas du ressort d'un seul gestionnaire d'actifs.

Déçue des marchés, la pierre tient toujours la corde, qu'en est-il des SCPI ?

Par dépit des actifs financiers qui ont parfois déçu les investisseurs, ceux-ci se réfugient vers d'autres actifs a priori plus palpables, tels que les métaux précieux et l'immobilier. Des biens réels, dit-on. Mais leurs marchés paraissent peu lisibles, très cycliques, souvent peu liquides, et chargés en droits et frais. Depuis plusieurs décennies, on trouve un instrument facile d'accès, la pierre papier, autrement nommée SCPI (Société Civile de Placement Immobilier) qui permet à l'Investisseur individuel d'acheter des parts d'immeubles avec seulement quelques centaines ou quelques milliers d'euros, sans avoir les soucis de la gestion locative, de l'entretien des immeubles, des réunions de copropriété ...

Il s'agit donc d'accéder aisément au marché immobilier sans devoir mobiliser des sommes importantes, et sans s'impliquer directement dans la gestion des immeubles. Les SCPI ont connu un fort succès ces dernières années car elles conjuguent la performance (reflet de la performance du marché immobilier), la liquidité (car pouvant être inscrite en référence de placements portés en assurance-vie, donnant ainsi accès à une liquidité reconstituée par l'Assureur), et une diversification utile vers l'immobilier d'entreprise auquel le particulier même avisé a plus difficilement accès en direct.

L'immobilier a ceci de magique en France qu'il véhicule le sentiment de réussite ou développe l'instinct de propriété ; démarrer sa vie patrimoniale passe forcément par la détention de sa résidence principale : sentiment de sécurité de posséder son toit, valorisation à long terme ...

Ensuite vient l'immobilier de rapport. Il ouvre des perspectives de revenus et de plus-values complémentaires, dans une approche de moyen ou long terme. Il permet une diversification, au-delà du seul logement, vers l'immobilier d'entreprise, bureaux, commerces, locaux d'exploitation. Il donne aussi la possibilité de détenir soit l'usufruit, pour dégager davantage de revenus immédiats, soit la nue-propriété, pour reporter au moment souhaité la génération de revenus ... et la fiscalité correspondante, sur les revenus et sur le patrimoine (ISF).

La pierre...une valeur sûre aux yeux des investisseurs, un engouement jamais démenti, un élément central du patrimoine....

Une présence permanente de l'immobilier au sein de la gestion de patrimoine en général, de l'assurance-vie en particulier

Immobilier dans les fonds en euros	SCPI et SCI	SCI de SCPI	OPCI	OPCVM Foncières et Immobilières, domestiques et internationales
------------------------------------	-------------	-------------	------	---

La SCPI est-elle pour autant la panacée ?

Là encore, l'essentiel est de bien choisir parmi les nombreuses offres du marché, en fonction de la qualité des immeubles détenus, de leurs locataires, de l'expertise de la société de gestion, de la bonne tenue des comptes (provisions pour travaux ...), de la liquidité de la part etc. Cela ne s'improvise pas. Le recours à un expert capable de scruter le marché et proposer les offres correspondant le mieux aux souhaits de l'Investisseur, est évidemment de mise.

Faut-il recourir à la technique du démembrement ?

Cette technique est très intéressante pour certains investisseurs car elle permet d'acquérir des parts de SCPI en ne s'étant acquitté que d'une partie de leur valeur si l'on se porte nu-proprétaire (l'investisseur ne bénéficie pas immédiatement des revenus du bien mais seulement à l'extinction de l'usufruit, après une période temporaire ou viagère). En contrepartie, l'usufruitier (qui disposera des revenus de la SCPI pendant la période prévue) obtiendra un rendement facial important du fait de sa mise initiale relativement faible par rapport au revenu dégagé. (La valorisation est fonction de l'âge de l'usufruitier ou de la durée de l'usufruit). La clé de l'opération est dans le bon appariement entre un usufruitier et un nu-proprétaire : au-delà de l'intention de démembrement, il faut trouver la contrepartie sur le marché. Autant cela ne pose pas de problème quand il s'agit de le pratiquer au sein de la famille, autant cela devient complexe pour un démembrement en dehors de la famille ce qui est notamment le cas pour un montage entre une personne morale et une personne physique.

La SCPI est devenue un instrument très utile pour toute structure patrimoniale, grâce à ses performances intrinsèques (sous forme de revenus réguliers et sous forme de plus-values lors de la revente), sa souplesse de fonctionnement et sa fiscalité. Cela se passe d'autant mieux que les investisseurs sont accompagnés de conseillers *sachants* qui les guident dans les méandres du marché....

Comment constituer un patrimoine immobilier de rapport ?

L'immobilier de rapport, ou de type « défiscalisant », est un investissement conséquent qui doit être adapté à une stratégie patrimoniale bien définie.

La pression fiscale exercée pousse souvent les investisseurs à prendre des décisions précipitées pour « échapper », « réduire » leur imposition, sans se soucier suffisamment de la qualité intrinsèque du bien immobilier en tant que tel.

Dans l'expression « immobilier de rapport », il ne faut pas oublier que le mot essentiel est le mot « immobilier » !

Investissement : OUI

Investissement à tout prix : NON

Le conseil en gestion de patrimoine indépendant est là pour conseiller les investisseurs sur la pertinence des solutions qu'ils envisagent.

Tout investissement en immobilier de rapport nécessite un audit préalable, pour définir les réels objectifs des investisseurs et l'adéquation entre ces objectifs et les solutions envisagées.

Les objectifs classiques des investisseurs sont :

- La constitution d'un patrimoine,
- La création de revenus complémentaires,
- La défiscalisation,
- La transmission.

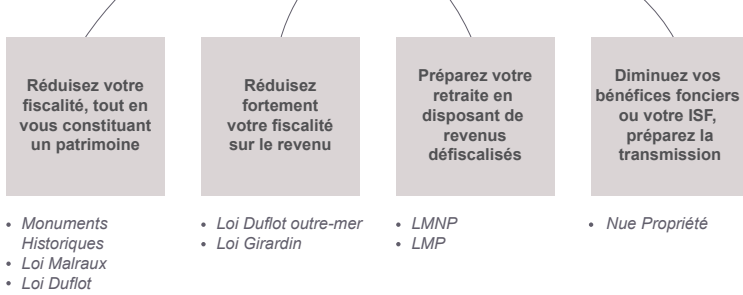
Ces objectifs peuvent d'ailleurs être corrélés les uns aux autres.

Ce type d'investissement s'inscrit bien sûr dans le cadre d'une gestion patrimoniale globale et non pas d'une opération anecdotique et esseulée.

Différents mécanismes juridiques et fiscaux existent. Ils ont connu une évolution législative régulière, au fur et à mesure des lois de finance successives et des ministres qui les ont présentées. En 2013, les principaux dispositifs sont :

- La loi Duflot qui permet un investissement en immobilier résidentiel métropole,
- Les lois Duflot Outre-mer et Girardin qui donnent accès à des investissements en immobilier résidentiel outre-mer,
- Les lois Malraux et Monuments Historiques, pour ceux qui souhaitent investir dans l'ancien et visent la rénovation,
- Le démembrement de propriété, subdivisant un bien en sa nue-propriété et l'usufruit et permettant ainsi d'acquérir un bien pour une valeur inférieure à sa valeur réelle, mais en limitant également son usage (propriété différée pour la nue-propriété, perception des revenus pour l'usufruit),
- Le LMNP (Loueur Meublé Non Professionnel), le LMNP Censi-bouvard ou encore le LMP (Loueur Meublé Professionnel), dont l'objectif est d'acquérir des biens immobiliers conjuguant réduction d'impôt, déduction des charges et amortissement.

Les objectifs de chacun pour déterminer le bon choix !



Panorama des mesures existantes en matière d'immobilier de rapport avec avantages fiscaux...

Mécanisme fiscal	Principaux avantages des dispositifs
Loi Duflot	Bénéficiez d'une réduction d'impôt de 18% du prix de revient plafonné à 300.000€ et étalée sur 9 ans. Soit une réduction d'impôt maximum de 54.000€ (6.000€ / an)
Loi Duflot Outre-mer	Bénéficiez d'une réduction d'impôt de 29% du prix de revient plafonné à 300.000€ et étalée sur 9 ans. Soit une réduction d'impôt maximum de 87.000€ (9.666€ / an)
LMNP Censi-Bouvard	Bénéficiez d'une réduction d'impôt de 11% du prix de revient plafonné à 300.000€ HT et étalée sur 9 ans. Economisez le paiement de la TVA sur votre acquisition.
LMNP Amortissable	Gérez des revenus locatifs non imposables (pendant 20 à 30 ans) avec la fiscalité du meublé pour se constituer un solide complément de retraite. Economisez le paiement de la TVA sur votre acquisition.
LMP	Bénéficiez d'une couverture sociale. Bénéficiez d'un régime privilégié concernant la transmission, la plus-value et l'ISF. Economisez la TVA sur l'acquisition. Diminuez votre impôt sur le revenu. Bénéficiez de revenus complémentaires nets d'impôts.
Nue-Propriété	Bénéficiez d'un investissement réduit de 40% à 50%. Bénéficiez d'économies d'impôts (ISF ou revenus fonciers).
Monuments Historiques / Loi Malraux	Bénéficiez d'importantes réductions d'impôts sur vos revenus et/ou vos revenus fonciers. Possibilité de réduire votre seuil ISF.

En matière d'investissement immobilier, il convient de respecter un certain nombre d'étapes, telles que :

- 1** Définition du cahier des charges de l'investisseur, de ses objectifs
- 2** Mise en adéquation entre les objectifs et les solutions envisageables (les mécanismes)
- 3** Proposition et préconisations de solutions
- 4** Recherche du support immobilier en adéquation
- 5** Réalisation de l'opération
- 6** Suivi juridique, fiscal et patrimonial de l'opération réalisée

Avec son Conseiller, l'Investisseur peut sélectionner les mécanismes d'investissement qui répondent le mieux à ses objectifs, avec tout le sérieux et la prudence nécessaires. Il pondère les différents actifs dans son patrimoine en fonction de ses attentes préalablement définies et adaptées dans le temps.

Le conseiller en gestion de patrimoine indépendant réunit en un métier reconnu toutes les compétences nécessaires pour guider les investisseurs dans la création, l'optimisation, l'organisation et la transmission d'un patrimoine.

Il utilise pour ce faire une palette très large de compétences, financières et immobilières, autant que juridiques et fiscales.

...et, au centre de ses préoccupations, se situent la préservation et le développement du patrimoine de son client investisseur, en adéquation avec ses projets de vie.

Antoine Latrive et Bruno Desoutter

Ce qu'il faut retenir...

Le spectre de possibilités en matière de placements est très vaste, notamment en France...certains pourront dire trop vaste et l'épargnant s'y perd ; est-ce vraiment utile de composer tant d'instruments qui ne servent pas toujours à grand-chose tant le classement des placements est rythmé

par les livrets d'épargne réglementés, l'immobilier et l'assurance-vie ? Et bien justement, c'est là que les spécificités de certaines solutions peuvent permettre de répondre à des besoins ponctuels ou originaux car, souvent, les clients patrimoniaux qui consultent un CGPI n'ont pas un patrimoine banal, ni une situation ordinaire et nécessitent souvent des solutions différenciées. Face à ce panorama complet et complexe, il est effectivement difficile de se frayer un chemin pour trouver les supports d'investissements qui répondront aux attentes.

En effet, si l'on utilise le fonds en euros, il faut être conscient de ce qu'il peut apporter et de ses perspectives d'évolution ; en d'autres termes, ce véhicule de placement qui a parfaitement rempli son rôle ces dernières décennies n'est peut-être plus tout à fait le véhicule idéal pour conduire la stratégie patrimoniale dans les années à venir. Il convient d'être vigilant pour l'utiliser à bon escient. Alors, doit-on se tourner vers les fonds structurés qui, pour être honnête, ne sont pas toujours d'une transparence absolue ; pourtant, cette catégorie recèle de véritables pépites si l'on sait les dénicher et les adapter à la configuration patrimoniale ad hoc. Et puis, dans l'univers très large de la gestion flexible qui est tout de même autre chose qu'un simple effet de mode, il y a là aussi nombre de valeur ajoutée à déceler... ; privilégie-t-on les fonds qui « fabriquent » de la sur performance grâce à un processus rigoureux et connu ou fait-on confiance au gérant qui affiche depuis des années une gestion fondée sur la conviction. A ce stade, la parfaite connaissance de gérants et des équipes et un plus indéniable,...mais qui n'est pas donné à tout le monde.

Il en est de même des supports de nature immobilière, en direct pour l'immobilier physique ou via la pierre-papier, tels que les SCPI ; tous ces instruments ne se valent pas et il est parfois utile d'étudier le démembrement de propriété afin d'en optimiser la détention ou de jouer d'un effet de levier fiscal.

Pour trouver les bonnes clés de lecture et pouvoir exploiter les bons filons, il convient de s'entourer des bons experts, ceux dont le métier consiste aussi en l'analyse, sans parti pris, de l'ensemble du marché pour pouvoir vous proposer des solutions performantes....



Rodolphe Guillemin

NOVALFI

Qu'il s'agisse de création, d'optimisation ou de gestion, Qu'il s'agisse de vous, de votre famille ou de votre entreprise, NOVALFI vous accompagne dans la mise en oeuvre de solutions adaptées à votre patrimoine.

Autour d'une équipe dirigeante et de collaborateurs experts dans les domaines du juridique, de la fiscalité, de la finance et de l'immobilier, NOVALFI est un cabinet de conseil spécialisé en ingénierie patrimoniale haut de gamme.

NOVALFI fédère en une seule structure les compétences de spécialistes associés pour vous permettre d'avoir une vision globale et une stratégie adaptée au développement de votre patrimoine. Celui d'aujourd'hui, celui de demain.

rodolphe.guillemin@novalfi.com

04 42 97 31 51

www.novalfi.com



“ *La fiscalité n'est pas une fin en soi... elle ne devrait être qu'un accessoire, mais elle est quand même parfois essentielle !* ”

15

Chapitre

La fiscalité, effet de levier du patrimoine

La fiscalité est, aux yeux des latins et au vu de leur comportement en matière d'épargne, un terrain de jeu privilégié qui a souvent permis de masquer la qualité intrinsèque des solutions techniques qui étaient proposées, notamment en matière immobilière ; en effet, au gré des diverses Lois et mesures de défiscalisation, nombre d'épargnants se sont laissés bernier et ont alors dû acquérir des biens ou des actifs qui ne correspondaient pas à leurs attentes. La fiscalité peut donc avoir des effets pervers alors que, lorsqu'elle est utilisée à bon escient, elle permet d'être un véritable catalyseur aux solutions techniques ou financières qui peuvent être utilisées. La fiscalité, souvent considérée comme confiscatoire sur les rendements ou les plus-values réalisés, peut avoir aussi un effet bénéfique, soit en diminuant les assiettes taxables soit en procurant des déductions du revenu imposable voire encore des réductions d'impôt. La fiscalité est un outil efficace, ...à ne pas mettre entre toutes les mains !

Historiquement, l'immobilier constitue une part prépondérante du patrimoine des français, parfois même exclusive. Ce patrimoine subit une double érosion : d'une part, celle liée à l'inflation, et, d'autre part, celle inhérente à la fiscalité.

L'érosion résultant de l'inflation est généralement plus ou moins compensée par la valorisation des actifs. En revanche, la fiscalité est souvent subie par les contribuables. Le rôle du conseil en gestion de patrimoine est naturellement de mettre en œuvre les effets de levier qui permettent d'assurer la gestion fiscale des revenus et du patrimoine. L'intervention du conseil peut s'inscrire dans une démarche structurelle ou conjoncturelle.

L'approche structurelle tend à définir les objectifs du client, ensuite à ordonnancer le patrimoine du client, en utilisant les différentes options patrimoniales. Ces dernières, au travers de l'approche juridique et financière, intégreront l'optimisation fiscale permettant l'effet de levier.

Sur le plan conjoncturel, le professionnel peut être amené à conseiller son client dans le choix des différentes options fiscales éligibles. Cette approche est trop souvent

orientée « produit ». Elle a cependant le mérite de transformer sa fiscalité en patrimoine. Ainsi, et à titre d'exemple, la loi Scellier première mouture permettait d'avoir une réduction d'impôt correspondant à 25 % du montant de l'investissement. Indirectement, cet avantage fiscal finançait 25 % de la valeur du bien. Attention toutefois, certains clients sont tellement obnubilés par cet aspect qu'ils réalisent des investissements qu'ils n'auraient jamais réalisés s'ils n'avaient pas cédé aux sirènes de l'avantage fiscal. On peut citer pêle mêle les investissements immobiliers du type « Malraux », Girardin, Censi-Bouvard, LMP ou LMNP préconisés et vendus en « réseaux » où les clients surpayaient la valeur intrinsèque du foncier.

Nous limiterons notre propos à la prise en compte de la fiscalité comme effet de levier du patrimoine, abstraction faite de toutes les lois conjoncturelles dont tous les investisseurs peuvent se prévaloir. Afin d'appréhender la compréhension des mécanismes permettant des effets de levier sur le plan patrimonial, nous avons fait le choix de présenter deux phases essentielles permettant ces effets de levier :

- Effet de levier lié à la phase de constitution du patrimoine ;
- Effet de levier lié à la phase de valorisation du patrimoine.

Une question interpelle toutefois : peut-on raisonnablement structurer un patrimoine au regard de l'évolution de la fiscalité qui, de fait, est changeante au gré des conjonctures et des gouvernants ?

En effet, chaque année, ce sont plus de 20 % des articles du code général des impôts qui sont modifiés. En outre, ces dernières années ont été marquées par un accroissement notable de la pression fiscale, et nous intégrons en cela les prélèvements sociaux, qui sont devenus des impôts qui n'avouent pas leur nom ! Auparavant, nous avons une modification de la Loi de Finances chaque année alors que, depuis plusieurs années nous avons plusieurs Lois de Finances rectificatives qui viennent substantiellement modifier le paysage fiscal en cours d'année. Dès lors faut-il être fou ou illuminé pour prétendre structurer le patrimoine de ses clients ? On peut légitimement se poser la question, nous en convenons !

« Peut-on raisonnablement structurer un patrimoine au regard de la fiscalité, changeante au gré des conjonctures ? »

La gestion de patrimoine implique nécessairement d'anticiper et d'opter entre plusieurs voies possibles, une saine gestion privilégiera le choix de la voie la moins taxée à l'instant T. Quant à la pérennité des mesures fiscales, la seule constante que l'on connaisse est justement l'inconstance des lois fiscales, chacun en est conscient et doit donc composer avec cette variable.

A l'évidence, le contribuable qui structure son patrimoine devra donc impérativement mener une réflexion sérieuse et poussée sur le caractère éphémère ou pérenne des options structurelles qu'il entend mettre en œuvre.

Evidemment son choix sera naturellement dicté par le coût de la structuration ou de la restructuration envisagée. On peut se rassurer en retenant la règle qui consiste à pouvoir se prévaloir pour les contrats en cours du maintien de la fiscalité antérieure

à l'adoption de nouveaux textes, l'assurance-vie en étant un exemple concret. Toutefois, comme toute règle, celle-ci comporte des exceptions et on peut ainsi citer a contrario l'aménagement du régime de la location meublée professionnelle

Pour ne pas subir d'érosion de son patrimoine, il faut prendre sa fiscalité en main, en anticiper ses effets et jouer de ses attraits.

qui a été notablement écorné. En effet, certaines personnes ayant réalisé des investissements importants, permettant des effets de leviers fiscaux par l'imputation des déficits d'exploitation sur leur revenu global, n'ont plus la possibilité de réaliser ces imputations. En outre,

en perdant le bénéfice du caractère professionnel de l'activité qui octroyait une potentielle exonération d'impôt sur la plus-value au bout de cinq années, sous réserve de respecter le montant de recettes, les investisseurs se retrouvent à ce jour dans un régime d'exonération qui passe de 5 à 30 ans, ce n'est plus la pérennité mais presque la perpétuité....

Le patrimoine connaît trois étapes essentielles : la constitution, la valorisation et la transmission. Nous allons dès lors aborder les deux premières phases et démontrer quels sont les effets de levier que l'on peut tirer d'une gestion fiscale des revenus et du patrimoine. A l'analyse, il apparaît que la fiscalité doit être gérée ; un épargnant qui occulterait cet aspect subirait dès lors une érosion substantielle de son patrimoine, tant dans la phase de capitalisation que de service des revenus.

Au cours de ces deux étapes, nous illustrerons notre propos par des exemples concrets.

Effet de levier lié à la phase de constitution

Très souvent, les clients qui consultent un CGPI (Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant) ont constitué leur patrimoine par strates successives, sans avoir pris le soin au préalable de mener une réflexion à court, moyen et long terme. Le gestionnaire de patrimoine a pour mission de mettre en perspective les incidences financières et par voie de conséquences les frottements fiscaux durant la phase de constitution. Si l'exemple le plus révélateur concerne l'immobilier, depuis notamment la loi de Finances 2013, il vaut également pour le financier.

Durant la phase de constitution, l'incidence fiscale principale concerne l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP) et dans une moindre mesure l'ISF par le jeu de la capitalisation des revenus générés par les investissements. Volontairement, seule l'incidence fiscale de l'IRPP sera traitée ici, à l'exclusion de l'ISF et des droits de mutation à titre gratuit. Le traitement fiscal au titre de l'ISF sera réservé au chapitre relatif à la phase de valorisation.

- **Effet de levier en matière immobilière**

L'investissement immobilier constitue une option extrêmement intéressante pour se constituer un patrimoine. Comme évoqué en introduction, les contribuables disposent de nombreuses options fiscales, certes pour certaines conjoncturelles, qui leur permettent de transformer leur impôt en patrimoine. L'effet de levier traité ici prendra en compte les différentes options d'investissement éligibles, abstraction faite des mesures spécifiques.

Trois hypothèses d'investissements sont envisageables :

- Investissement en nom propre ;
- Investissement au travers d'une société ;
- Investissement en démembrement de propriété.

o Investissement en nom propre

Prenons l'exemple d'un investisseur qui dispose de 100 000 euros d'apport et souhaite réaliser un investissement de 1 million d'euros sur un bien générant 8 % de rendement, soit un revenu annuel de 80 000 euros. Cet investisseur dispose de plusieurs options, traitées par ordre décroissant d'intérêt sur le plan de l'effet de levier.

A l'évidence, une tranche marginale d'imposition (TMI) élevée entraînera des incidences plus importantes sur le choix des options structurelles choisies.

Dans l'hypothèse d'un investissement générant 80 000 euros de revenus, en régime de croisière (c'est-à-dire après remboursement de l'emprunt), l'incidence fiscale (prenant en considération les contributions sociales actuellement à 15.5%) de l'appréhension du revenu est la suivante :

TMI	Revenus	Incidence TMI	Prélèvements sociaux	Incidence totale
TMI 14%	80 000€	11 200€	12 400€	23 600€
TMI 30%	80 000€	24 000€	12 400€	36 400€
TMI 41%	80 000€	32 800€	12 400€	45 200€
TMI 45%	80 000€	36 000€	12 400€	48 400€

On constate qu'une personne au TMI à 45 % conservera, après prélèvements fiscaux et sociaux, un revenu de 31 600 euros. Si cette situation est envisageable en phase de croisière, elle devient complexe en phase de financement.

En effet, prenons l'hypothèse d'un financement de 900 000 euros en crédit

amortissable sur 15 ans, moyennant un taux de crédit de 3,50 %. On observe que le contribuable est alors imposé sur des revenus qui sont affectés au remboursement de la dette. Nous constatons alors la conséquence délétère de « l'effet de ciseau ».

La démonstration ci-dessus permet de mettre en exergue la nécessité de gérer sa fiscalité plutôt que de la subir. A ce titre, le recours au droit des sociétés peut s'avérer d'une grande utilité. En effet, contrairement à un investissement en nom propre, l'interposition d'une société ouvre l'option de l'impôt sur les sociétés, souvent plus favorable que l'imposition des personnes physiques.

o Investissement au travers d'une société

Le recours au droit des sociétés n'entraîne aucun effet de levier fiscal si la société n'opte pas pour l'impôt sur les sociétés. Le régime fiscal applicable est alors analogue à la taxation en nom propre lorsque la société civile est elle-même détenue par une personne physique. Dans l'hypothèse d'une détention du capital par une société elle-même assujettie à l'impôt sur les sociétés, par le jeu de l'application de l'article 238 bis K du CGI, la détermination du résultat fiscal s'effectuera au niveau de la société qui détient les participations selon le régime des bénéficiaires industriels et commerciaux (BIC). Cette taxation s'opérera au prorata de la participation détenue par la société assujettie à l'impôt sur les sociétés (IS).

Afin d'illustrer le propos, prenons l'exemple suivant :

Une SCI est détenue à 50% par une personne physique et à 50% par une société elle-même soumise à l'IS. Le revenu imposable sera taxé à hauteur de 50% au titre des revenus fonciers et à raison de 50% au titre des BIC. Prenons l'exemple d'un investissement de 1 000 K€, financé sur 15 ans au taux de 3,50% générant 80 000 euros de revenus.

Le revenu imposable en 2013 s'établirait à 40 500 euros, générant une fiscalité totale de 24 503 euros (Pour une TMI à 45%). Dès lors, pour une détention à 50% de cette SCI ou de l'indivision sur l'immeuble, la fiscalité supportée s'établirait à 12 251,50 euros soit 50% de 24 503 euros.

Par comparaison, la quote-part du capital de 50% détenue par une société à l'IS entraîne une taxation globale de 75 euros au global soit 37,50 € pour 50%. Ce résultat s'explique par les règles de détermination du résultat fiscal au titre des bénéficiaires industriels et commerciaux qui permettent la déduction d'un amortissement. Dans l'hypothèse d'un amortissement sur 25 ans, cela génère une charge fiscalement déductible, mais non décaissable de 40 000 euros.

En apparence, ce régime apparaît beaucoup plus intéressant. S'il est effectivement plus intéressant, cette première lecture est néanmoins illusoire.

Dans l'exemple d'un investissement de 1 000 K€ amorti sur 25 ans qui serait revendu 30 ans plus tard 1 500 K€, le bien étant totalement amorti, la valeur nette comptable s'établit alors à zéro. La vente du bien entraîne alors un produit exceptionnel de 1 500 K€ : l'impôt sur les sociétés dû s'élèverait à 500 000 euros. Le contribuable qui souhaiterait appréhender le revenu par distribution du résultat de la société se verrait donc imposé sur un revenu de 1 000 k€. Depuis

la loi de Finances pour 2013, il n'est plus possible d'opter pour le prélèvement forfaitaire libératoire, le revenu étant alors taxé au barème progressif de l'impôt sur le revenu. Si ce revenu est taxé à 100 % dans une TMI à 45 %, à laquelle il convient d'ajouter les prélèvements sociaux de 15,50 %, les dividendes faisant l'objet d'un abattement de 40 %, le revenu imposable s'établit à 600 000 euros. Ce revenu imposable sert d'assiette au taux de 60,5 % des prélèvements appliqués, soit une taxation de 363 000 euros, et donc un revenu disponible après l'IS et l'IRPP de 637 000 euros. Le montant global des prélèvements d'impôt (IS et IRPP) génère ainsi une taxation globale d'environ 57,50 %. Par comparaison, un immeuble qui aurait été détenu par une personne physique revendu 1 500 K€ n'aurait généré aucune taxation.

Afin d'être précis sur l'analyse, il convient cependant de prendre en compte l'impact fiscal généré jusqu'à la vente. *In fine*, le poids des prélèvements fiscaux à l'IRPP est, sur la durée, bien supérieur, et surtout ce poids des prélèvements entraîne en phase de constitution un *cash flow* négatif exigeant de la part de l'investisseur des compléments d'apport.

En outre, cette taxation s'établit sur des revenus non disponibles car affectés au remboursement de la dette.

o Investissement en démembrement de propriété

La propriété (article 544 du Code Civil) se caractérise par le droit de jouir du bien qui se compose :

- du droit d'en user (usus) et d'en percevoir les revenus (fructus) ;
et
- du droit d'en disposer (abusus).

Ainsi, le droit de propriété peut faire l'objet d'un démembrement, par dissociation de l'usufruit et de la nue-propriété :

- l'usufruitier dispose alors du droit d'usage et des fruits générés par le bien ;
- tandis que le nu-propriétaire conserve le droit de disposer du bien, en respectant les droits de l'usufruitier, ainsi que son accord.

L'usufruit est par nature **un droit temporaire (à terme fixe ou viager)**, à l'échéance duquel le nu-propriétaire retrouve la propriété pleine et entière.

La technique du démembrement de propriété est souvent pratiquée pour transmettre des biens mobiliers ou immobiliers. Afin de transmettre ces droits d'usufruit ou de nue-propriété, par donation ou cession, il est nécessaire de valoriser ces droits démembrés.

Le démembrement de propriété en immobilier...une technique redoutablement efficace si elle est employée à bon escient !

La valorisation des droits démembrés prend naissance dans l'analyse juridique selon

laquelle la valeur de la pleine propriété est égale à la somme des valeurs de la nue-propriété et de l'usufruit.

Pleine propriété = Usufruit + Nue-propriété

De ce fait, il existe deux sortes de valorisation qui peuvent entraîner des différences notoires :

- valorisation économique : cette méthode d'évaluation est basée sur la technique d'actualisation des flux de revenus futurs ;
- valorisation fiscale : l'évaluation est réalisée à partir du barème établi par l'Administration à l'article 669 du CGI.

Remarque : avant 2004, le barème fiscal était codifié à l'article 762 du CGI. En 2004, le barème a été réévalué et codifié à l'article 669 du CGI.

Valorisation fiscale : barème actuel

Conformément à l'article 669-I du CGI, pour la liquidation des droits d'enregistrement et de la taxe de publicité foncière, dans le cadre d'un usufruit viager, la valeur de la nue-propriété et de l'usufruit est déterminée par une quotité de la valeur de la propriété entière, selon le barème suivant :

Âge de l'usufruitier	Valeur de l'usufruit (en % de la valeur en pleine propriété)	Valeur de la nue-propriété (en % de la valeur en pleine propriété)
Moins de 21 ans	90 %	10 %
De 21 à 30 ans	80 %	20 %
De 31 à 40 ans	70 %	30 %
De 41 à 50 ans	60 %	40 %
De 51 à 60 ans	50 %	50 %
De 61 à 70 ans	40 %	60 %
De 71 à 80 ans	30 %	70 %
De 81 à 90 ans	20 %	80 %
A partir de 91 ans	10 %	90 %

En cas d'usufruit à durée fixe, au terme de l'article 669 II du Code Général des Impôts, l'évaluation est réalisée à hauteur de 23 % de la valeur de la pleine propriété pour chaque période de 10 ans, sans qu'il ne soit fait référence de quelconque manière à l'âge de l'usufruitier. Cette évaluation ne saurait toutefois excéder celle de l'usufruit viager, considérée comme constituant l'évaluation 'maximale'.

Quand utiliser l'évaluation fiscale ?

- L'évaluation fiscale de l'article 669 du CGI s'utilise en premier lieu lorsque le démembrement en présence est **viager**, c'est-à-dire lorsqu'il prend fin avec le décès de l'usufruitier ;

- Par ailleurs, le barème de l'article 669 du CGI est « à usage » fiscal, c'est-à-dire utilisé afin de déterminer les bases d'imposition :

o des mutations à titre gratuit (donation, succession) ;

o des mutations à titre onéreux (apports à société, échange, partage, dation en paiement...) ;

o et également en matière de droits d'enregistrement et de taxe de publicité foncière.

Pour le Ministre du Budget : *« l'application du barème pour la seule liquidation des droits de mutation à titre onéreux évitera tout litige susceptible de naître entre l'administration et les parties sur le mode de détermination de l'usufruit ou de la nue-propriété. Au fond, l'application du barème va conférer à l'opération une stabilité juridique accrue en ce qui concerne la charge de l'impôt qui en découle ».*

En revanche, une évaluation économique devra être effectuée afin de déterminer la valeur réelle des droits immobiliers d'usufruit et de nue-propriété, c'est-à-dire le prix de cession de ces droits.

Concernant les droits d'enregistrement et assimilés (ISF, droits de donation...)

Dans les rapports...	Mutations a titre onéreux	Mutation à titre gratuit
... entre les parties	Evaluation libre (économique ou article 669 CGI)	Evaluation libre (économique ou article 669 CGI)
... avec l'administration	Evaluation non libre (article 669 CGI)	Evaluation non libre (article 669 CGI)

Concernant les plus-values (mobilières et immobilières), inscriptions comptables, amortissement, provisions pour dépréciation...

Dans les rapports...	Mutations à titre onéreux	Mutation à titre gratuit
... entre les parties	Evaluation libre (économique ou article 669 CGI)	Evaluation libre (économique ou article 669 CGI)
... avec l'administration	Evaluation choisie entre les parties (économique ou article 669 CGI)	Evaluation choisie entre les parties (économique ou article 669 CGI)

Afin d'optimiser fiscalement la détention du bien, il faut conjuguer :

- la détention en direct ou par l'interposition d'une SCI non assujettie à l'IS pour la nue-propriété ;
- l'acquisition par une société assujettie à l'IS de l'usufruit temporaire pour une durée de 15 ans.

Selon les dispositions de l'article 669 du CGI, la valeur retenue d'un tel usufruit temporaire s'établirait à 46 % de la valeur en pleine propriété, soit 460 000 euros dans notre exemple. Néanmoins l'article 669, I & II, du CGI ne trouve à s'appliquer obligatoirement qu'en matière de mutation à titre gratuit.

En l'espèce et par conséquent, la valorisation économique peut être retenue et on peut l'évaluer à 684 758 euros. Le choix de cette méthode de valorisation permet, sur 15 ans, d'avoir une base amortissable supérieure de 224 758 euros.

La vertu de ce montage patrimonial réside dans le double avantage que procure, d'une part, l'option IS par la société détenant l'usufruit temporaire, et, d'autre part, une sortie à la revente à l'IRPP entraînant, au terme de 30 ans, l'exonération de l'impôt sur les plus-values.

En effet, au terme des 15 ans, l'usufruit détenu par la société IS rejoint la nue-propriété, de telle sorte que le détenteur de la nue-propriété recouvre la pleine propriété.

La structure détenant l'usufruit va pouvoir amortir chaque année, dans l'exemple cité ci-dessus, 1/15ème de la valeur de cet usufruit. Le Conseil d'Etat a d'ailleurs affirmé à plusieurs reprises qu'une société qui détient un élément d'actif incorporel a la possibilité d'amortir ce bien. Cette solution apparaît évidente car refuser le bénéfice de l'amortissement chaque année reviendrait in fine à constater sur un seul exercice une dépréciation de l'élément d'actif et donc une perte exceptionnelle.

De ces trois options, la dernière apparaît la plus vertueuse. Elle l'est d'ailleurs tellement que la Loi de Finances 2013 est venue expressément mettre en place une disposition « anti-abus » :

Le montage estimé abusif

Le produit des cessions à titre onéreux d'usufruit temporaire est aujourd'hui imposé

à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des revenus de référence du bien cédé, à savoir revenus fonciers (RF) ou éventuellement bénéfiques industriels et commerciaux (BIC).

Cette imposition dans la catégorie des RF ou BIC permet la mise en place de stratégies d'optimisation fiscale, faisant disparaître le revenu procuré sur toute la durée de l'usufruit par le bien sous-jacent.

*Démembrement et fiscalité...
la conjugaison de deux effets
de levier patrimoniaux*

La stratégie la plus fréquente est la suivante :

l'usufruit d'un bien productif de revenus est cédé, par exemple pour 10 ans, à une société imposée à l'impôt sur les sociétés contrôlée par le contribuable. Le produit de la cession représente économiquement le revenu procuré sur les dix ans à venir par le bien dont l'usufruit est cédé.

Descriptif de la mesure

La mesure proposée consiste à imposer à l'IR et aux PS le revenu cédé sous forme d'usufruit temporaire de la même manière que le revenu sous-jacent (et non plus comme une plus-value), c'est-à-dire selon les modalités propres à chaque catégorie de revenus :

- revenus fonciers pour les immeubles,
- revenus distribués pour les droits sociaux et valeurs mobilières.

En définitive, une personne qui cède l'usufruit temporaire d'un immeuble qu'elle détient depuis 30 ans se verrait taxée à l'IRPP dans la catégorie des revenus fonciers alors même que si elle cédait la pleine propriété de ce bien elle serait exonérée d'impôt sur la plus-value !

Eu égard à ce dispositif anti-abus, on peut imaginer qu'aucun propriétaire n'acceptera à partir de la promulgation de la Loi de Finances pour 2013 de céder à un acquéreur, habile fiscalement, l'usufruit de son bien. Peut-on en conclure que ce montage ne trouvera plus à s'appliquer ?

Une analyse primaire militerait en faveur d'une telle conclusion. Cette dernière ne résiste pas à une analyse plus soutenue. En effet, un contribuable qui souhaiterait se placer dans ce mode de détention pourrait imaginer le montage suivant :

Il constitue une société à l'IS qui acquiert la pleine propriété du bien. Après avoir fait l'acquisition de ce bien, il cède la nue-propriété du bien, en précisant qu'il réserve l'usufruit temporaire, par exemple 15 ans, à la société à l'IS. Il convient de noter que conformément aux dispositions du code civil, une société ne peut détenir un usufruit pour une durée supérieure à 30 ans.

Notre contribuable astucieux, qui aura pris garde au foudre de l'abus de droit, pourrait alors continuer à capitaliser en exonération de plus-value au terme de 30 ans par la détention de la nue-propriété et éviter la taxation à l'IRPP pendant la phase de constitution de ce capital. Il pourra ainsi revendre la pleine propriété du bien et arbitrer le prix de vente sur des produits financiers.

Le balisage du chemin lui éviterait de tomber dans les chausse-trappes de la fiscalité

applicable aux revenus financiers rassemblés en deux grandes familles de revenus de capitaux mobiliers et plus-values.

En synthèse, les trois hypothèses d'investissement retenues entraînent sur 15 ans les conséquences financières suivantes :

- Détention du bien en nom propre avec une TMI à 45 % :
imposition totale : 588 661 euros
trésorerie cumulée : déficit de 515 665 euros
 - Détention au travers d'une société à l'IS
imposition totale : 66 265 euros
trésorerie cumulée : déficit de 377 913 euros
 - Détention en démembrement de propriété
imposition totale : 97 640 euros
trésorerie cumulée : bénéfice de 303 411 euros
- **Effet de levier en matière financière**
(fiscalité applicable à la détention d'actifs financiers détenus à titre personnel, abstraction faite des actifs financiers détenus par des personnes morales assujetties à l'IS, et à l'exclusion également de la fiscalité applicable à la détention d'actifs financiers non cotés)

La constitution d'actifs financiers peut résulter du emploi après cession d'un actif ou de la mise en place d'une épargne. S'offre à l'épargnant de nombreuses options pour constituer cette épargne.

L'analyse des grandes lignes de la Loi de Finances 2013 permettra au lecteur d'appréhender les options qui apparaissent les plus opportunes sous l'angle fiscal.

Taxation des revenus de capitaux mobiliers

Les dividendes :

- Suppression du Prélèvement forfaitaire libératoire (PFL) impliquant l'application du barème progressif de l'impôt sur le revenu
- Suppression de l'abattement fixe de 1525 € (personne seule) ou 3050 € (couple)
- Maintien de l'abattement de 40%
- Prélèvement à la source obligatoire, non libératoire, de 21 % dès les distributions 2013 (sauf dispense, si RFR N-1 du foyer fiscal < 50.000 € pour une personne seule ou 75.000 € pour un couple en imposition commune)

Les intérêts :

- Suppression du Prélèvement forfaitaire libératoire impliquant l'application du barème progressif de l'impôt sur le revenu
- Prélèvement à la source obligatoire, non libératoire, de 24 % sur les produits versés en 2013 (sauf dispense : si RFR N-1 du foyer fiscal < 25.000 € pour une personne seule ou 50.000 pour un couple en imposition commune)
- Cas particulier des produits < 2000 € : option PFL de 24% (libératoire)

Deux exemples d'application concrète permettent d'illustrer ce propos :

Cas 1 : couple marié, 2 enfants, revenu 72.000 €, TMI 14%, 1 500 € d'intérêts, opte pour le PFL, à tort, en 2013 :

- PFL: $1.500 \times 24 \% = 360 \text{ €}$
- Réforme: $1.500 \times 14\% = 210 \text{ €}$
- Restitution de 150 €
- Avantage CSG déductible: $1.500 \times 5,1\% \times 14\% = 11 \text{ €}$

Cas 2 : couple marié, 3 enfants, revenus 200.000 €, TMI 41%, portefeuille titres de 1,1 M€ et perçoit 45.000 € de dividendes en 2013

- PFL= acompte de $21\% \times 45.000 = 9450 \text{ €}$
- IR: $41\% \times (45.000 \times 60\%) - (45.000 \times 5.1\% \times 41\%) = 11070 - 940 = 10130 \text{ €}$
- Solde à devoir: $10.130 - 9.450 = 680 \text{ €}$

Fiscalité de l'assurance-vie et du contrat de capitalisation et PEA :

- Aucune modification sur la fiscalité des produits sur les contrats d'assurance-vie ou de capitalisation (article 125 OA CGI)
- Aucune modification sur la fiscalité du PEA
- 2013 : discussion en cours pour favoriser la détention longue des contrats d'assurance-vie et de capitalisation (au-delà de 8 ans...)

Rappel de la fiscalité des revenus des contrats d'assurance-vie

Le contrat d'assurance-vie dispose d'une fiscalité propre :

Impôt sur le revenu

En cas de dénouement du contrat ou d'un rachat (total ou partiel) **avant 8 ans**, les produits sont passibles de l'impôt sur le revenu.

Le bénéficiaire peut échapper à l'impôt progressif en optant pour le prélèvement libératoire au taux de 35 % lorsque la durée du contrat est inférieure à 4 ans, ou 15 % lorsque cette durée est supérieure ou égale à 4 ans.

En cas de dénouement du contrat ou d'un rachat (total ou partiel) **après 8 ans**, les produits capitalisés sur les contrats sont soumis à l'impôt sur le revenu (catégorie des revenus mobiliers), après un abattement annuel de 9.200 € (pour les contribuables mariés). La fraction, excédent ces montants peut, sur option du contribuable, être soumise au prélèvement libératoire au taux de 7,5 %.

Taxation des plus-values de valeurs mobilières :

- Pour les cessions intervenues en 2012 : taux forfaitaire de 24% + PS (régime transitoire).

- À compter des cessions 2013 : barème IR, avec un abattement pour durée de détention, décompté dès la date d'acquisition effective des titres :

Abattement de 20% entre 2 et 4 ans, 30% entre 4 et 6 ans, 40% au-delà.

Pas de modification des règles d'imputation des moins-values. L'analyse du traitement fiscal afférent aux plus-values et aux revenus de capitaux mobiliers milite notablement en faveur de l'assurance-vie, du contrat de capitalisation et du PEA. Il appartiendra donc au contribuable, qui détient les instruments financiers générant ses revenus, d'arbitrer ces derniers au sein des enveloppes fiscales les plus favorables. En effet, ces enveloppes permettent de capitaliser les revenus et les plus-values en exonération de taxation tant que l'épargne n'est pas récupérée. *A contrario*, un contribuable qui céderait des titres pour en acheter d'autres supporterait une taxation à l'IRPP à laquelle s'ajoutent les prélèvements sociaux.

De l'opportunité de capitaliser au sein d'une structure à l'IS ?

L'interposition d'une société à l'IS procure un certain nombre de vertus, afin notamment de détenir l'usufruit temporaire d'un actif immobilier. Une telle interposition est-elle envisageable en matière de constitution d'une épargne financière ? Les cas d'application semblent difficiles à mettre en œuvre dans le cadre d'une épargne constituée permettant le service d'un revenu. En revanche, il serait opportun de constituer une telle société dans une perspective de transmission. En effet, au sein d'une telle structure, l'épargnant capitaliserait les revenus financiers, RCM et PV qui subiraient une taxation de 15 % jusqu'à concurrence de 38 120 euros de produits et de 33,33 % au-delà de ce plafond. En outre, cette capitalisation ne supporte pas les prélèvements sociaux qu'il ne faut pas négliger compte tenu de leur taux de prélèvement de 15,50 % (sujet développé plus en avant dans la partie valorisation afin notamment d'actionner le mécanisme du plafonnement de l'ISF).

Effet de levier lié à la phase de valorisation

La période de valorisation implique que l'épargnant a déjà accumulé du capital, soit immobilier, soit financier.

Nous avons constaté que durant la phase de constitution du capital, le choix du mode de détention interfère notablement sur la fiscalité applicable au titre de l'IRPP ; quelle en est l'incidence fiscale au titre de l'ISF ?

Evidemment, en diminuant le poids des prélèvements obligatoires, le contribuable améliorera, de manière plus ou moins importante selon sa tranche marginale d'imposition, la capitalisation et par voie de conséquence la valorisation de son patrimoine.

En contrepartie de l'accroissement de son capital et à supposer qu'il soit taxé à l'ISF, il lui appartiendra de mettre en œuvre les techniques principales qui permettent de maîtriser l'incidence de cette imposition.

Les principales techniques d'assiette qui permettent d'annuler cette dernière seront exposées d'une part ainsi que le mécanisme du plafonnement de l'ISF au travers d'un exemple concret d'autre part.

Préalablement, il semble opportun de rappeler les règles applicables en matière d'ISF : Le seuil net d'assujettissement à l'ISF est actuellement de 1.300.000 € de patrimoine net (actif-passif) et s'apprécie à la date du 1er janvier.

La loi de finances pour 2013 fixe le barème progressif suivant :

Fraction de la valeur nette taxable du patrimoine au 1er janvier 2013		Taux
N'excédant pas	800 000€	0,00%
Comprise entre	800 000€ et 1 300 000€	0,50%
Comprise entre	1 300 000 et 2 570 000€	0,70%
Comprise entre	2 570 000€ et 5 000 000€	1,00%
Comprise entre	5 000 000€ et 10 000 000€	1,25%
Supérieure à	10 000 000€	1,50%

• Technique d'assiette

Annulation ou réduction de la base taxable :

Plusieurs options permettent d'annuler la base taxable de l'ISF, les principales étant :

- la professionnalisation d'actifs patrimoniaux ;
- la Tontine ;

- l'acquisition de nue-propiété ;
- les donations d'usufruit ou de pleine propriété.

o La professionnalisation des actifs

Deux dispositifs d'exonération sont susceptibles de s'appliquer aux parts ou actions de sociétés :

- D'une part, le dispositif d'exonération des biens professionnels prévu à l'article 885 0 et 0 bis du CGI ;
- D'autre part, dans le cas où les conditions de l'exonération au titre des biens professionnels ne seraient pas remplies, il reste la possibilité de mettre en place un pacte Dutreil ISF, prévu par l'article 885 I bis du CGI.

En effet, si les parts ou actions d'une société, dont l'activité consiste principalement à gérer des participations financières, sont exclues du régime d'exonération dans la mesure où l'activité de cette société est considérée comme financière, par exception, les titres des sociétés holding animatrices de leur groupe de sociétés peuvent bénéficier du régime de faveur Dutreil, si toutes les conditions sont par ailleurs remplies.

Dès lors, la stratégie consiste :

- Soit à constituer une société ou une activité libérale, artisanale, agricole ou commerciale dans laquelle le contribuable va affecter tout ou partie de son patrimoine et permettre ainsi l'exonération et la sortie de l'assiette taxable de l'ISF.
- Soit à constituer une holding, qui sous réserve qu'elle soit animatrice d'un groupe permettrait d'avoir un abattement de 75 % de la valeur des actifs qu'elle détient.

Il s'agit dans ce second cas d'une holding dite « holding pure impure », c'est-à-dire une holding qui développe en plus de son activité de détention de parts de ses filiales, une activité supplémentaire consistant à fournir des prestations à ses filiales et plus généralement à s'ingérer dans la gestion de ces dernières et participer ainsi réellement à leur direction.

La holding aura dans ce cas un objet mixte, d'une part civil, par son activité de détention de parts et d'autre part, commercial, par l'animation effective du groupe qui est considérée comme une activité opérationnelle.

La société holding animatrice est définie, notamment, par l'article 885-0 V bis du CGI comme « *une société qui, outre la gestion d'un portefeuille de participations, participe activement à la conduite de la politique de leur groupe et au contrôle de leurs filiales et rend le cas échéant et à titre purement interne des services spécifiques, administratifs, juridiques, comptables, financiers et immobiliers* ».

Cette définition de la holding animatrice est constante, si on effectue une analyse de cette définition :

- la dimension principale est « *participe activement à la conduite de la politique de leur groupe et au contrôle de leurs filiales* » ;

- la dimension accessoire de la définition est « *et rend, le cas échéant et à titre purement interne, des services spécifiques, administratifs, juridiques, comptables, financiers et immobiliers* ».

Ce qui signifie que l'élément déterminant pour prouver le caractère de holding animatrice est que la holding participe activement à la conduite de son groupe et au contrôle de ses filiales. Le caractère accessoire est la fourniture de services aux filiales.

On peut aussi citer, en termes de professionnalisation des actifs, l'adoption du statut de loueur en meublé professionnel qui constitue une stratégie intéressante en matière d'ISF :

Location meublée exercée dans le cadre d'une entreprise individuelle :

La loi de finances pour 2009 n'a pas modifié la définition du loueur en meublé professionnel au sens de l'ISF.

Le loueur est exonéré d'ISF, au titre des biens professionnels, s'il réalise plus de 23.000 euros de recettes TTC et si cette activité représente plus de 50 % des revenus professionnels du foyer fiscal (art. 885 R du Code général des impôts).

Sont considérés comme des revenus professionnels les traitements et salaires, les bénéfices industriels et commerciaux (BIC), les bénéfices non commerciaux (BNC), les bénéfices agricoles (BA), les revenus des gérants et associés de l'article 62 du CGI.

En revanche, les revenus fonciers, les revenus de capitaux mobiliers, et les revenus taxables à un taux proportionnel (plus-values) ne sont pas pris en compte.

Il s'agit du montant net des revenus de location qui doit représenter plus de 50 % des revenus professionnels (Inst. 11 fév. 1983, 4 F-1-83 ; D. adm. 4 F-1113, n° 71 et 72, 7 juillet 1998).

Une réponse ministérielle du ministre de l'Economie a précisé que, « pour apprécier la condition de seuil de 50 % des revenus, (...) il convient de retenir le bénéfice industriel et commercial net annuel dégagé par l'activité de location meublée » (Rép. Kert, AN 06/03/07, p. 2426, n° 114639).

Location meublée exercée par une société :

Une réponse ministérielle a précisé qu'en cas de détention et d'exploitation des locaux loués par une SARL de famille, la participation des associés dans cette société est exonérée d'ISF dans les conditions de droit commun des biens professionnels (Rép. Zocchetto : Sénat 24 oct. 2002, p. 2467, n° 991) :

- si la société est imposée à l'IR : les parts de sociétés sont exonérées pour les associés qui y exercent leur activité professionnelle à titre principal et de manière effective (art. 885 O du CGI) ;

- si la société est imposée à l'IS : les parts sont exonérées pour le seul dirigeant à condition qu'il détienne au moins 25 % du capital et que sa rémunération au titre de ses fonctions de direction représente plus de 50 % de ses revenus professionnels (art. 885 O bis du CGI).

o La tontine

Les sociétés à forme tontinière (régies par le Code des assurances) constituent des opérations voisines de l'assurance-vie.

Cette forme de placement présente l'avantage que les sommes investies dans la tontine n'ont pas à figurer dans la liste des actifs assujettis à l'ISF, dans la mesure où aucun rachat n'est possible en cours de contrat.

Fonctionnement

La constitution d'une tontine consiste en la création d'une association par un ensemble d'épargnants (au nombre de 200 au minimum, pouvant être augmenté en cours de vie de l'association par l'arrivée d'un nouveau membre). Chacun des membres (adhérents) s'engage à verser une cotisation (prime unique ou primes périodiques).

Il existe deux types d'associations : associations en cas de survie et associations en cas de décès, la première étant la plus usitée.

Fiscalité

Fiscalement les tontines en cas de vie sont des placements de même nature que les bons ou contrats de capitalisation et obéissent au même régime que les contrats d'assurance-vie.

Les produits versés sont imposables dans les mêmes conditions que l'assurance-vie classique :

Après 8 ans : les produits capitalisés sur ces placements sont soumis à l'impôt sur le revenu (catégorie des revenus mobiliers), après un abattement annuel de 4.600 € ou de 9.200 € (pour les contribuables mariés).

En cas d'option pour le prélèvement forfaitaire libératoire, le taux est ramené à 7,5%, l'abattement prenant alors la forme d'un crédit d'impôt.

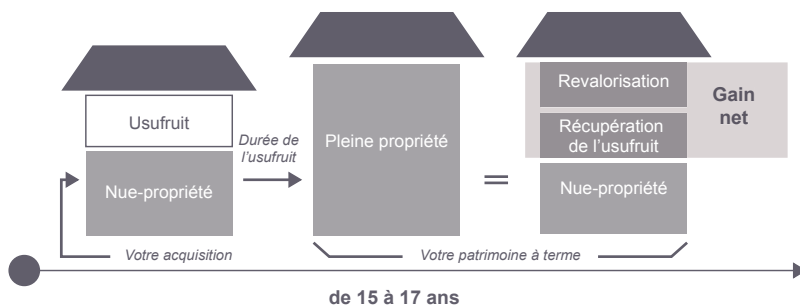
Les intérêts produits sont taxables aux prélèvements sociaux au taux de 15,5%, cette taxation intervient à l'expiration de l'association, au moment de l'individualisation des droits des bénéficiaires.

La tontine n'a pas de valeur de rachat durant la phase de valorisation, dès lors qu'un investissement en tontine permet d'annuler l'assiette de taxation à hauteur de l'investissement. En prenant l'hypothèse d'un investissement de 100 000 euros pour un contribuable taxé à 1% à l'ISF, le gain annuel s'établit à 1 000 euros.

o L'acquisition de nue-propriété

Le schéma de l'acquisition immobilière en démembrement de propriété repose sur la dissociation du droit de propriété entre la « nue-propriété » et « l'usufruit ».

- L'investisseur privé acquiert la nue-propriété d'un bien de qualité, pour un prix réduit par rapport à sa valeur en pleine propriété.
- L'usufruit est acquis simultanément pour une durée fixe (15 à 17 ans) par un bailleur institutionnel qui perçoit les loyers et assure la gestion locative. Il prend en charge, sur toute la durée, l'intégralité des frais, travaux et taxes.
- Au terme de l'usufruit, l'investisseur retrouve automatiquement la pleine propriété de son bien qui aura été entretenu et remis en état.



Les contraintes et avantages d'un tel investissement sont les suivants :

- L'exploitation étant réalisée par un bailleur institutionnel, le bien immobilier concerné est situé dans un environnement attractif où la demande locative est soutenue, souvent dans des sites d'exception.
- L'investissement étant réalisé en nue-propriété, le prix des biens est réduit par rapport à leur valeur en pleine propriété.
- Pas de contraintes générées par la gestion locative du bien dans la mesure où celle-ci relève du périmètre de l'usufruitier. En contrepartie, seul ce dernier perçoit les revenus locatifs pendant la durée du démembrement.
- Investir en nue-propriété peut permettre de générer de substantielles économies d'impôts :

o Impôts sur le revenu : en l'absence de loyer (ceux-ci étant perçus par l'usufruitier), aucune imposition supplémentaire sur le revenu n'est créée. Le cas échéant, il est loisible d'imputer des intérêts d'emprunt sur des revenus fonciers existants ou à venir, procurant ainsi une économie d'impôts et de contributions sociales.

o Impôt Sur la Fortune : le nu-proprétaire n'est pas imposé à l'ISF.

o Taxe foncière : elle est à la charge de l'usufruitier tout au long du démembrement de propriété.

o Plus-value : le différentiel de valeur né de la reconstitution de la pleine propriété au terme du démembrement n'est pas générateur d'une imposition au titre des plus-values immobilières.

Application du mécanisme du plafonnement

Mécanisme de plafonnement

La loi de Finances pour 2013 a réintroduit un mécanisme de plafonnement au taux de 75 % des revenus.

L'article 13 prévoyait en outre la prise en compte des revenus capitalisés, des bénéfices distribuables de certaines sociétés détenues par le redevable et des plus-values en sursis ou report d'imposition.

Mais cet élargissement à des revenus non réalisés ou non disponibles a été censuré par le Conseil constitutionnel.

Application pratique

- Base nette imposable : 18.565.215 €

- Montant de l'ISF selon le nouveau barème : 226.668 €

- Application du plafonnement :

o Revenus : 477.421 € composés de 66 292 euros de retraite et 411 129 euros de RCM

o Votre plafonnement 75% x 477.421 € = 358.065 €

o Votre plafonnement en l'absence de compte-titres : 75% x 66.292 = 49.721 €

En annulant l'assiette des revenus du compte-titres, on peut donc permettre une réduction de l'ISF de 176 947 euros et permettre également une réduction très substantielle de l'impôt sur le revenu.

Afin de parvenir à ce résultat, il conviendrait d'utiliser des structures de capitalisation en

logeant par exemple le portefeuille au sein d'une société civile de portefeuille qui serait constituée par l'apport de titres et la création d'un compte courant d'associé. Ainsi, l'interposition de cette société civile constituerait un rempart à la fiscalité personnelle et le détenteur des parts sociales pourrait appréhender le revenu dégagé par des rachats de comptes courant d'associés. Il peut donc disposer de son revenu en franchise de taxation à titre personnel et actionner le mécanisme du plafonnement.

En préambule, nous nous interrogeons sur la pérennité des textes fiscaux notamment au regard de la structuration du patrimoine qui n'a de sens que si l'on peut s'inscrire dans le temps.

L'adoption de la Loi de Finances pour 2013 a été extrêmement instructive en raison du rôle joué par le conseil constitutionnel qui a invalidé 12 mesures dont notamment celle relative au plafonnement qui prévoyait d'intégrer dans l'assiette des revenus les revenus capitalisés, alors même que ces derniers n'étaient pas acquis.

Le conseil constitutionnel est le garant de la constitution et notamment des grands principes énoncés dans la déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789.

Son article 2 rappelle que le but de toute association politique doit être « la conservation des droits naturels et imprescriptibles de l'Homme ». Il énumère quatre droits identifiés par la philosophie des Lumières au XVIIIème siècle dont le droit de propriété.

Gageons dès lors que le principe de la hiérarchie des normes sera respecté et permettra aux contribuables de structurer leur patrimoine afin notamment de leur permettre de réaliser des investissements, prendre des risques et contribuer ainsi activement à l'essor de notre économie.

Rodolphe Guillemin

Ce qu'il faut retenir...

« Achèteriez-vous une maison uniquement parce que sa toiture est agréable et à votre convenance ? ». A priori, non, c'est un tout...et l'image de la maison est intéressante si l'on considère que ses fondations représentent la dimension juridique des solutions patrimoniales, les murs le côté financier et le toit l'aspect fiscal. Tous ces éléments sont importants...sont-ils dissociables ? Sûrement pas,...c'est ce qui est démontré au cours de ce chapitre où, en permanence, il est montré que la qualité du bien acheté ne peut pas être analysée séparément de son environnement fiscal ou de sa performance financière. A l'inverse, il sera fondamental d'analyser l'impact fiscal qui pourrait venir gommer des années de performance financière ou, au contraire qui pourrait jouer un effet de levier important.

Là aussi, bien que les règles fiscales soient les mêmes pour tout le monde, chacun ne bénéficiera pas forcément du soutien ad hoc pour l'exploiter au mieux et, surtout, l'adapter à sa propre configuration patrimoniale et à ses objectifs.

La fiscalité ne fait pas la qualité d'un bien ou d'un actif, mais elle joue un rôle multiplicateur ou de consolidateur. Dans la performance globale d'un patrimoine, les effets de nature fiscale devront être actualisés sur la durée durant laquelle elle produit ses effets, afin d'être transformé en une performance financière supplémentaire ; attention toutefois à ce que cet effet de levier ne joue pas à l'envers.... !



Stéphane Lenoir

VAUBAN PATRIMOINE

Depuis plus de 10 ans, nous conseillons et accompagnons un nombre croissant d'entrepreneurs, d'actifs et de familles dans la gestion de leur patrimoine privé et professionnel. Notre métier, profondément humain, repose sur une confiance réciproque et nous accordons une importance capitale à la relation personnalisée que nous entretenons avec chaque client. Notre objectif est de leur apporter, dans la durée et avec toute la transparence et l'indépendance nécessaire, des réponses concrètes et pérennes dans la gestion de leur patrimoine.

contact@vauban-patrimoine.com

05.56.00.63.95



“

L'anticipation est le maître mot en gestion de patrimoine ; la dépendance fait partie de ses phénomènes dont il faut gérer les conséquences éventuelles...

”

16

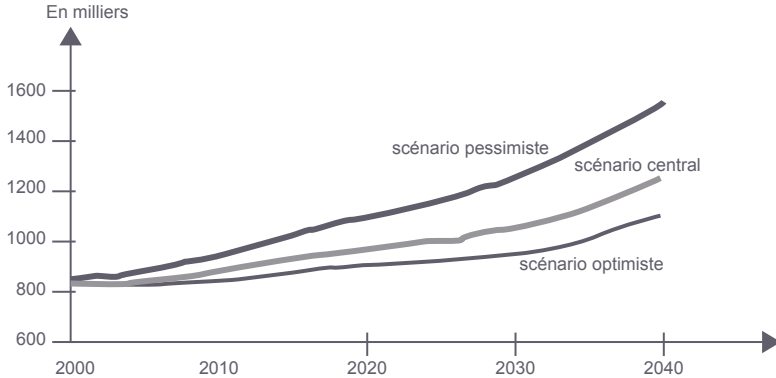
Chapitre

La gestion de patrimoine des personnes dépendantes

La dépendance n'est pas le problème des autres, c'est celui de chacun pour soi-même ou ses proches ; véritable phénomène de société, il faut pourtant y apporter des solutions personnelles sans pour autant pouvoir compter sur l'Etat providence.... De solutions bancaires (par de simples mesures d'organisation et de précaution) aux solutions patrimoniales et financières (plus sophistiquées et individualisées) en passant par l'organisation même du patrimoine (au profit de ses proches, de son conjoint,...) ou de ses revenus futurs, il convient de dresser un panorama global de la vulnérabilité qui, certes, ne décrit pas un horizon des plus enthousiasmants mais qui apporte surtout des solutions de bon sens et qui protégeront tellement les siens, à commencer par soi-même !

L'ambition du Droit et de ceux qui l'exercent a toujours consisté à défendre les plus vulnérables et éviter que la raison du plus fort ne l'emporte sur celle du plus faible... Depuis le début des années 70, la protection des personnes les plus fragiles ne représente plus seulement un principe d'équité sociale cher à notre pays, mais un véritable enjeu politique et économique. L'allongement de la durée de la vie et par voie de conséquence, l'augmentation du nombre de personnes dépendantes, pose inévitablement la question du financement des mesures progressivement mises en place. En fait, comme souvent dans le modèle social Français, le principe de solidarité repose sur un équilibre plus ou moins précaire entre une série de mesures publiques (allocations, mesures de protection, avantages fiscaux...) et des assurances privées. Pourtant, il suffit de faire l'inventaire des réformes engagées depuis bientôt 40 ans par les différents gouvernements qui se sont succédés, pour prendre conscience de l'incapacité des hommes politiques, de droite comme de gauche, à encadrer et accompagner correctement les personnes dépendantes en France. Sans remonter à des périodes trop lointaines, le rapport dit « Gisserot », commandé en 2007 par le Ministère de la Sécurité Sociale, avait alerté les pouvoirs publics sur le probable doublement de la population des plus de 85 ans d'ici l'année 2020.

Evolution du nombre de personnes âgées dépendantes



Source : Insee, Destinie et enquêtes HID 1998-2001

Cet inéluctable vieillissement de notre société engendrera mécaniquement une hausse de plus de 25% du nombre des personnes dépendantes, augmentation qu'il faudra bien financer. C'est pourquoi, dès 2008, une série de concertations entre l'Etat et les partenaires sociaux (institutions de prévoyance, mutuelles, sociétés d'assurance) avait alors été organisée, dans le but de créer un partenariat public/privé permettant la prise en charge de cette épineuse question.

« Un doublement de la population des plus de 85 ans en 2020 ! »

Leurs conclusions devaient être à la base d'un projet de loi prévu fin 2010. Pour cause de crise financière et d'alternance politique, ce projet a été définitivement abandonné en 2011 et la question du coût de la dépendance des personnes âgées en France n'avait pas été traitée... Courant octobre 2012, une nouvelle taxe vient de voir le jour et plus de 7 millions de retraités imposables verront leurs pensions soumises à un prélèvement supplémentaire de 0,3% à partir du 1er avril 2013 pour financer directement la prise en charge de la dépendance des personnes âgées.

Le problème est d'autant plus criant que la dépendance liée à l'âge n'est pas la seule forme de perte d'autonomie à laquelle la société reste confrontée...

La dépendance se définit généralement comme l'incapacité à réaliser, sans l'aide d'une tierce personne, les actes de la vie courante. Cette définition inclut donc, de fait, une partie de nos concitoyens handicapés, les malades chroniques, les vieillards infirmes ou déments.... A ce jour, en France, 1.2 millions de personnes sont en état de dépendance pour un coût annuel dépassant les 20 milliards d'euros. Ces sommes

sont actuellement financées par les dépenses publiques et ne couvrent qu'une partie des montants engagés pour les personnes vulnérables.

Financement public de la dépendance

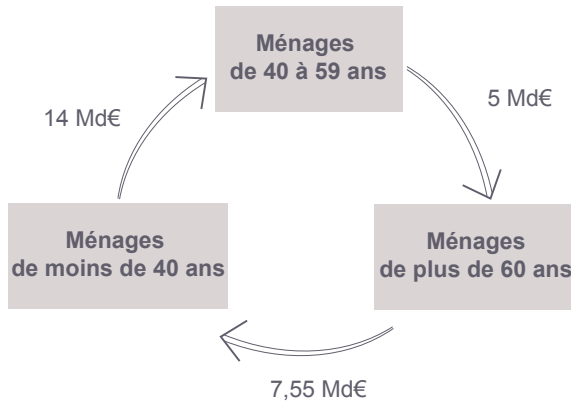
Source de financement	Montant en millions d'euros
Assurance maladie	12 893
Départements	4 200
CNSA	2 968
CAF	568
Etat	387
CNAV	370
Total	21 836

Source : IRDES, juillet 2011, selon le rapport n°447 du Sénat

Selon l'INSEE, l'âge moyen d'entrée dans la dépendance est de 78 ans pour les hommes et de 83 ans pour les femmes. Comme nous l'avons vu, avec le vieillissement inéluctable de notre population, le nombre de personnes concernées va nécessairement s'alourdir dans les prochaines années ce qui va encore compliquer le problème de son financement et in fine risque de remettre en cause le modèle social que la France tente péniblement de préserver. A ce jour, la gestion de la dépendance que ce soit pour cause d'âge ou de handicap, repose sur une combinaison fragile entre public et privé :

- Une solidarité de proximité fournie gratuitement par l'entourage familial ou plus rarement par des amis, des voisins voire des associations de bénévoles.
- Des mesures d'aides financières proposées par l'Etat et les collectivités locales dont le coût devrait mécaniquement augmenter de 10 milliards d'euros par an avant 15 ans (l'Assurance Perte d'Autonomie, l'Allocation aux Adultes Handicapés, le système des aides ménagères ...).
- Des contrats privés dits « d'assurance dépendance ». A ce jour, les compagnies d'assurance, mutuelles ou institution de prévoyance couvrent plus de 5 millions de personnes contre la perte d'autonomie et ce chiffre devrait encore augmenter à l'avenir.
- Quelques mesures fiscales ou juridiques censées protéger les plus faibles (Mandat de protection future, tutelle, curatelle, Fiducie...).

Les aides entre générations



Que faire pour gérer la dépendance, lorsque rien n'a été prévu ?

La procuration bancaire : Lorsqu'une personne se trouve brutalement en état de dépendance, il faut tout d'abord penser aux questions matérielles immédiates pour gérer les revenus, les dépenses courantes et certains placements. Pour cela, la première mesure à prendre est d'accorder une procuration bancaire à un proche ou un membre de l'entourage qui effectuera les opérations courantes, en nom et place du vulnérable (effectuer des virements, émettre des chèques, souscrire ou résilier des services bancaires...). Attention, la personne dépendante reste responsable des opérations effectuées pour son compte et il convient donc d'être vigilant dans la désignation de cette personne de confiance. Notons cependant qu'une procuration se révoque facilement sur simple demande auprès d'un établissement bancaire par exemple.

Une étude patrimoniale approfondie : Après avoir pris les mesures d'urgence permettant de régler les questions d'intendance courante, il convient de proposer une organisation patrimoniale de long terme adaptée à la nouvelle situation. La mission qui nous est alors confiée n'est pas différente de celles qui nous sont généralement demandées par des

« .../...déterminer avec précision le coût réel des prestations pour proposer des solutions pérennes de financement »

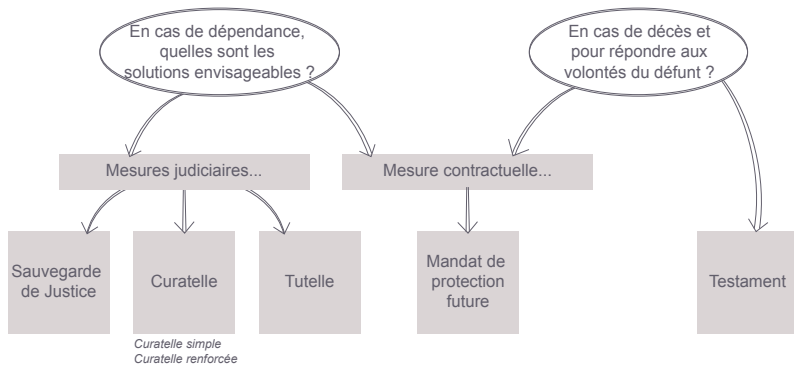
personnes non dépendantes. Elle consiste souvent à mobiliser tout ou partie des revenus générés par les actifs du vulnérable (retraite, revenus fonciers, capitaux, rentes...) dans le but de couvrir les nouveaux besoins engendrés par l'état de dépendance. La principale difficulté est de déterminer avec précision le coût réel des prestations pour proposer des solutions pérennes de financement. Une fois cette donnée définie, le CGP mettra alors tout son savoir-faire pour trouver les meilleures solutions fiscales et financières afin d'accompagner son client et sa famille et ainsi lui permettre de vivre le mieux possible, en fonction de ses ressources et de ses besoins. Il tiendra compte des spécificités fiscales (1/2 part supplémentaire éventuelle, abattement sur les revenus imposables, réductions d'impôt sur les dépenses d'hébergement...) et conseillera une stratégie permettant d'optimiser la situation de son client. Cependant, l'approche financière ne suffit pas et bien souvent, l'état de dépendance complique la gestion normale des actifs rendant nécessaire la mise en place de mesures juridiques spécifiques.

Les mesures d'habilitation du conjoint : Afin de simplifier la vie des couples mariés, des mesures simples existent quel que soit le régime matrimonial. Lorsque l'un des deux époux se trouve dans l'incapacité d'exprimer clairement ses volontés, un Juge peut autoriser le conjoint à agir au nom de son époux pour tout acte relatif à la gestion de ses biens qu'ils soient mobiliers (placements financiers) ou immobiliers. Il en est de même pour la gestion des affaires courantes, dépenses et revenus. Pour obtenir cette habilitation, il suffit d'en faire la demande par courrier au Tribunal d'Instance en précisant tous les éléments permettant d'établir l'impossibilité pour le conjoint de manifester sa volonté (Certificat médical, attestation...). Ces mesures sont réservées aux couples mariés, à l'exclusion des partenaires pacsés et des concubins qui doivent trouver d'autres dispositions pour gérer le patrimoine de l'un d'entre eux.

La gestion des biens indivis : Lorsqu'une personne dépendante, incapable d'exprimer sa volonté détient un bien en indivision, il peut être là encore compliqué d'effectuer des actes de gestion. A l'instar des mesures évoquées précédemment pour le conjoint, la Loi prévoit que pour certains actes spécifiques, un co-indivisaire peut représenter le vulnérable. Les conditions et le périmètre de ce statut seront alors fixés par un juge. Cette opportunité judiciaire permet par exemple de simplifier la gestion des biens indivis pour des partenaires pacsés ayant acquis en commun un bien immobilier.

Les mesures d'incapacité : Enfin, des mesures de protection juridique pour les majeurs reconnus « incapables » existent et permettent de gérer les biens des personnes affaiblies. Elles peuvent prendre l'une des formes prévues par le Code Civil : la sauvegarde de justice, la curatelle, ou la tutelle, pour aller de la moins lourde à la plus contraignante. Dans tous les cas, un avis médical constatant l'altération des facultés mentales ou corporelles, mettant en évidence l'état de dépendance devra être produit.

Des mesures à prendre parmi un arsenal complet...



La sauvegarde de Justice est destinée aux majeurs ayant besoin d'une protection juridique temporaire et devient donc caduque si la protection n'est plus nécessaire ou transformée en une autre forme de protection plus lourde si le besoin s'en fait sentir. Elle peut se mettre en place rapidement et permet au protégé d'être représenté pour l'accomplissement de certains actes déterminés ou urgents, voire faire annuler en justice certaines décisions relatives à la gestion du patrimoine lorsque celles-ci se sont révélées contraires aux intérêts du protégé. Par exemple, s'il a acheté des biens à des valeurs très éloignées de leurs valeurs réelles ou au contraire, vendu certains autres à vil prix.

La curatelle est une mesure intermédiaire, de plus longue durée, qui concerne les personnes dont les facultés mentales ou physiques sont altérées, et qui, sans être hors d'état d'agir ont besoin d'être contrôlées ou assistées dans les actes de la vie civile. Le curateur devra signer tous les actes écrits (testament, donations...), tous les contrats (assurance-vie par exemple). Il pourra si le juge l'autorise, gérer les revenus et les dépenses, voire effectuer seul certains actes de gestion immobilière (mettre fin à la location d'un bien immobilier par exemple).

Enfin, la tutelle est la mesure de protection la plus complète. Le tuteur prend seul les décisions relatives au patrimoine du protégé pour tous les actes d'administration (vente de meubles d'usage courant, conclusion d'un bail d'habitation, ouverture d'un compte de dépôt.) mais doit demander l'autorisation du juge pour les actes de disposition (vente d'un immeuble, conclusion d'un emprunt, renonciation à une succession...)

Si les systèmes légaux prévus par la loi sont efficaces, ils n'en demeurent pas moins contraignants puisque tous nécessitent une intervention judiciaire. C'est pourquoi, il peut être opportun d'anticiper son futur état de dépendance, tant que l'on est encore en possession de ses facultés (tant qu'il est encore temps ...), et d'organiser la gestion de son patrimoine pour le jour où l'on ne pourra plus y pourvoir seul. Là encore, le conseil en gestion de patrimoine a un rôle de conseil et de suivi auprès de ses clients.

Les mesures d'anticipation à étudier

Le contrat de dépendance : L'allocation Personnalisée d'Autonomie, plafonnée à 1.288 euros mensuels en 2012 pour les personnes dont le degré de dépendance est le plus élevé (classées en GIR 1) est souvent très insuffisante pour assurer le coût des services rendus aux personnes vulnérables. C'est pourquoi, il peut être judicieux de souscrire un contrat de dépendance également appelée « assurance perte d'autonomie qui permettra à l'assuré de percevoir une rente à montant défini au moment de la survenance de la dépendance. Le calcul de cette rente prend en compte l'âge du souscripteur, son état de santé, le montant versé et la nature du contrat (dépendance totale ou partielle). Après 75 ans, il n'est généralement plus possible d'y souscrire. L'assurance dépendance est par nature un contrat à fonds perdus fonctionnant selon le principe de mutualisation des risques. Il existe de nombreux supports sur le marché et il est préférable d'étudier avec son conseil en gestion de patrimoine le contrat le mieux adapté, prévoyant par exemple la réévaluation de la rente et le maintien des droits en cas de cessation de paiement des cotisations. De même, il convient de porter une attention particulière aux critères d'incapacité retenus pour mesurer l'autonomie. Cette précaution peut éviter à la famille des mauvaises surprises.

Une retraite bien préparée : Lorsque cela est possible et pour être sûr de ne dépendre de personne en cas de perte d'autonomie, il est recommandé de disposer de revenus confortables à la retraite en favorisant plutôt les revenus aux capitaux. Pour ce faire, l'immobilier est bien évidemment une solution efficace quand le bien est correctement géré, car il fournit des revenus mensuels qui auront l'avantage de suivre les variations de l'inflation. De plus, il est possible d'en confier la gestion à des agences spécialisées qui fournissent, moyennant rémunération, des revenus réguliers sans trop de contraintes. Dans le même esprit, pendant sa période d'activité, il convient de favoriser les produits retraite purs comme la Loi Madelin pour les travailleurs non-salariés, les contrats dits « article 83 » pour les salariés, les PERP, PEI et autre Perco, voire les PEP ou les PEA qui permettent des sorties en rentes défiscalisées. C'est là encore un diagnostic à effectuer avec votre conseil en gestion de patrimoine pour préparer au mieux vos revenus de retraités. Il ne faut évidemment pas oublier de protéger son conjoint en favorisant des produits réversibles sur la tête du survivant.

Le mandat de protection future : En vigueur depuis janvier 2009, le mandat de protection future permet à une personne (mandant) de désigner à l'avance le ou les mandataires qu'elle souhaite voir chargés de veiller sur sa personne et/ou sur tout ou partie de son patrimoine, pour le jour où elle ne serait plus en état, physique ou mental, de le faire seule. Cela permet ainsi d'éviter de subir les contraintes d'une mise sous tutelle. Dans la plupart des cas, il s'agira d'un contrat libre dans lequel le mandant choisit à l'avance quelle sera l'étendue des pouvoirs du ou des mandataires. Les actes de protection des biens qu'un mandataire peut réaliser sans autorisation du juge diffèrent selon que le mandat soit sous forme notariée ou sous seing privé. Le mandat notarié permet par exemple d'autoriser le mandataire à effectuer des actes de disposition du patrimoine pour le compte du mandant (par exemple un placement financier). Il est nécessairement établi par acte authentique. Le mandataire est tenu

de rendre des comptes au notaire et doit lui remettre notamment l'inventaire des biens et les comptes annuels. Le notaire exerce une activité de contrôle et a la possibilité de signaler au juge des tutelles tout acte pris par le mandataire pouvant se révéler contraire aux intérêts du mandant. Il existe aussi «un mandat notarié pour autrui» qui permet de désigner un ou plusieurs mandataires pour prendre en charge la gestion d'un enfant handicapé après le décès des parents. Cela permet aux parents d'organiser à l'avance la défense des intérêts de leur enfant souffrant de maladie ou de handicap. C'est un acte de protection et de prévoyance trop peu utilisé par manque d'information et de prévoyance mais qui présente le double avantage de protéger les enfants mais aussi de rassurer les parents

« ...le mandat permet de choisir à l'avance quelle sera l'étendue des pouvoirs du ou des mandataires... »

Le mandat sous seing privé limite la gestion des biens aux actes d'administration, c'est-à-dire ceux qu'un tuteur peut faire sans autorisation du juge (renouveler le bail d'un locataire par exemple). Tout acte de disposition nécessite l'autorisation du juge des tutelles. Le mandat doit être contresigné par un avocat ou bien être conforme au modèle de formulaire cerfa n°13592*02. Dans ce dernier cas, il doit être enregistré à la recette des impôts pour que sa date soit incontestable. Les frais d'enregistrements, à la charge du mandant, sont d'environ 150 €. Il doit être daté et signé de la main du mandant. Le mandataire l'accepte en le cosignant.

Le mandat de protection future deviendra effectif, le jour où un médecin, inscrit sur la liste officielle des médecins habilités, aura constaté l'incapacité du protégé à pourvoir seul à ses propres intérêts.

Les variables annuities : Créées et développées aux Etats-Unis et au Japon, les offres de *Variable Annuities* ou «contrats à annuités variables» ont récemment été introduites en force dans l'hexagone. Elles se présentent comme un placement alternatif au fonds généraux des contrats d'assurance-vie traditionnels et ont pour objectif d'offrir des rendements plus élevés que les fonds en euros, tout en assurant la garantie du capital aux souscripteurs. L'avantage de ce type de produit réside dans le fait qu'ils permettent d'obtenir un revenu viager garanti dont le montant minimum est connu à l'avance par l'assuré. Le versement de ce revenu n'est possible qu'à partir d'un certain âge, souvent à compter des 60 ans de l'assuré selon le contrat choisi.

Les contrats fonctionnent en 2 phases : Pendant la phase d'épargne, l'assuré peut bénéficier des rendements potentiellement élevés des marchés financiers tout en bénéficiant de garanties optionnelles de sécurisation de son investissement. Dès que la seconde phase de versements de complément de revenus est déclenchée, le bénéficiaire effectue une série de rachats programmés sur son contrat d'assurance-vie, à un taux déterminé au départ. Lorsque le capital est épuisé, une rente viagère équivalente au dernier montant du rachat programmé lui est versée jusqu'à sa mort. Ce principe peut donc être très utile en cas de situation de dépendance longue.

Ainsi, il apparait que le Conseil en Gestion de Patrimoine a un rôle prépondérant à jouer pour pallier la question de la perte d'autonomie qu'elle soit accidentelle ou liée à l'âge... Il mettra tout son savoir-faire et son expérience au service de ses clients et de leurs familles pour les conseiller au mieux, les protéger et les aider à atteindre les

objectifs fixés en commun. Son intervention pourra se situer à deux niveaux :

- Tout d'abord, en amont afin d'organiser et de préparer un éventuel état futur de dépendance en proposant une stratégie patrimoniale adaptée. Il s'agit là d'un travail d'anticipation souvent destiné à sécuriser le client et son entourage proche.
- Ou en cas de situation de dépendance brutale, suite à un accident ou en raison de conséquences liées à l'âge, Il s'agira alors de protéger le vulnérable par des mesures juridiques adaptées et par une réorganisation globale du patrimoine.

Stéphane Lenoir

Ce qu'il faut retenir...

La dépendance ou la perte d'autonomie est un sujet et même un enjeu de société qui nous concerne tous et nous touchera, de près ou de loin, inéluctablement. Même en étant exempt de difficultés directes liées à la vulnérabilité, l'impact sera tel qu'il risque de nous atteindre, même de façon indirecte...

De plus, ce sujet correspond à une véritable gestion des risques comme il est d'usage de s'en préoccuper en matière de gestion de patrimoine ; en effet, veiller à bien gérer son patrimoine démarre par une protection adaptée et judicieuse de celui-ci et des membres de sa famille ou de ceux qui sont proches....

Comment palier l'état de vulnérabilité ? Il peut prendre la forme d'une perte d'autonomie temporaire en cas d'accident par exemple ou d'une invalidité reconnue durable comme un état de dépendance, pouvant donner lieu à des mesures judiciaires (sauvegarde de justice, curatelle ou tutelle, où les décisions de gestion quotidienne et structurantes seront partagées ou déléguées) ou à des mesures contractuelles issues du tout nouveau Mandat de Protection Future qui permet de prévoir un état futur de vulnérabilité avec altération des facultés physiques et mentales... ?

Des solutions existent, parfois évidentes et issues du bon sens et de la saine gestion de ses comptes et parfois beaucoup plus complexes avec la conjugaison d'une organisation patrimoniale et l'activation de solutions financières et fiscales. Dans tous ces cas de figure...et chaque cas est unique et personnel, il conviendra de s'adresser aux bonnes personnes, capables de dispenser le bon conseil, en parfaite neutralité sans intérêt lié à la commercialisation de certains produits ; le Conseiller en gestion de Patrimoine indépendant répond à ces exigences....



Michel Liberatore

AXIOS

Michel LIBERATORE directeur général d'AXIOS

AXIOS est un cabinet indépendant de conseil en gestion de patrimoine basé à Paris, Lyon, Grenoble Annecy et Aix-en-Provence.

Il compte 22 collaborateurs, dont onze associés détenteurs de la totalité du capital qui assurent le suivi des clients.

04.50.66.56.58

www.axios.fr



Conseils de votre patrimoine

“ *Si chaque étape de la vie a un début et une fin...c'est aussi un recommencement permanent.* ”

17

Chapitre

Après le décès,... la vie patrimoniale continue !

L'évènement du décès, pour douloureux qu'il soit, est aussi un point de départ essentiel dans la construction patrimoniale. Quand ce moment est bien géré au plan de l'organisation familiale, cela permet d'atténuer les tensions familiales d'une part, de pérenniser les volontés du défunt d'autre part, notamment quant à la disposition ou la répartition des actifs. Le Code Civil est riche de solutions proposées, encore faut-il les connaître et les appréhender correctement pour les adapter à une situation donnée ; c'est un travail de professionnel qui dépasse la mission du notaire mais qui, en collaboration avec lui permet d'explorer et d'exploiter toutes les spécificités de nature juridique ou civile, financière ou fiscale. La performance ne doit donc pas s'analyser sous le seul angle financier mais doit intégrer également les impacts en matière d'organisation familiale et patrimoniale. De nombreux pièges existent...il faut les appréhender pour pouvoir les contrarier et les gérer au mieux.

Interrogé au sujet d'une transmission suite à un décès et du rôle des professionnels tels que les Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants, un notaire a spontanément répondu :

« ils ont un rôle de facilitateur, d'alerte et de conseil, en complément de notre intervention car nous ne savons pas tout du client ; comment ont été rédigées les déclarations d'ISF, le nombre de contrats d'assurance-vie, les contrats de prévoyance, les pactes DUTREIL ... »

Notre collaboration permet d'aller beaucoup plus loin avec le client, pour une meilleure protection de ses proches et de lui-même. »

Un autre témoignage, provenant d'une personne venant de perdre son conjoint... :

« Toutes ces choses sont très compliquées,... j'ai compris qu'il fallait déposer une déclaration de succession dans les 6 mois sinon nous étions pénalisés mais je ne vois pas comment prendre au mieux toutes les décisions pour moi et les enfants. »

Certaines successions sont bien préparées tant sur un plan matériel que psychologique ou sont si simples qu'elles ne posent ni ne rencontrent aucun problème dans leur résolution ; d'autres, en revanche, sont très complexes ou atypiques, non pas forcément qu'elles recouvrent un patrimoine conséquent mais souvent du à des structurations ou restructurations familiales complexes voire parce qu'elles mêlent un patrimoine privé et un patrimoine professionnel....

Néanmoins, il existe encore un grand nombre de cas « classiques », encore faut-il connaître et maîtriser les tenants et aboutissants d'une succession afin d'éviter des erreurs fondamentales qui, au mieux, coûtent de l'argent et, au pire, déstructureraient durablement le patrimoine transmis.

Le commentaire ci-après d'un cas dit « classique » va permettre de démontrer que, bien que relativement simple dans son approche et sa facture, son approche recèle nombre de spécificités et réflexes, issus de l'expertise.

En effet, les héritiers d'une succession importante et complexe accepteront assez facilement le concours de spécialistes, mais **ce n'est pas parce que le patrimoine n'est pas très important qu'il ne doit pas être traité avec attention, professionnalisme et bienveillance.**

« Lors de l'ouverture d'une succession, peut-on imaginer qu'il s'agisse d'un cas aisé ? Pratiquement jamais, tant les incidences et les implications sont nombreuses »

L'exemple à traiter pourrait être celui d'une famille où le père est décédé laissant un conjoint survivant avec deux enfants.

Le défunt, marié sans contrat, avait augmenté les droits sur sa succession future au profit de son conjoint en lui consentant une donation entre époux.

Le patrimoine est composé de différents biens immobiliers, de contrats d'assurance-vie et de prévoyance et différents placements bancaires et boursiers.

Les héritiers s'entendent bien, ils ont désigné pour interlocuteur unique vis-à-vis de l'office notarial le conjoint survivant.

Il ne s'agit pas d'une étude de cas, seuls certains points trop souvent négligés étant ici abordés, la réaffectation des fonds ou les nouvelles couvertures de prévoyance nécessaires ne seront pas traités.

L'acteur incontournable au moment de la succession demeure incontestablement le notaire, dont la mission principale est d'appliquer les textes de lois relatifs à la dévolution successorale et aux droits des successions.

Son étude va tout mettre en œuvre pour déposer dans les 6 mois la déclaration fiscale de succession et toutes les formalités afférentes.

A ce titre, il :

- reconstitue le patrimoine du défunt au jour de son décès ;
- vérifie si le défunt avait ou non rédigé un testament ;

- établit l'acte de notoriété, le certificat de propriété et l'attestation immobilière.

En cas de donation au dernier vivant, il demande au conjoint survivant d'opter ou de confirmer son option. Il organise l'indivision et les opérations de partage.

Les héritiers peuvent lui confier des tâches inhérentes au décès :

- effectuer les démarches administratives auprès des banques, compagnies d'assurance-vie ou toute autre institution auprès desquels le défunt détenait des avoirs financiers ou était titulaire de comptes ou placements. Il peut également prévenir les organismes sociaux dont le défunt dépendait (Sécurité sociale, caisses de retraite, mutuelles...);
- gérer provisoirement les avoirs indivis ;
- régler les dettes à échoir et encaisser les créances du défunt ;
- dresser l'inventaire des biens mobiliers ;
- établir la déclaration de revenus du défunt, et le cas échéant d'ISF, si la succession n'est pas réglée au moment où doivent être produites ces déclarations ;
- déclarer la succession au Trésor public, etc.

L'acteur principal sera le conjoint survivant et doit, en vertu de la donation entre époux qui lui a été consentie, faire un choix qui influera ainsi sur la part reçue par les enfants et lui-même et donc par conséquence l'organisation matérielle de sa vie future.

Mais, en ce cas, quelle décision prendre : faire au mieux pour les enfants et au plus juste pour lui, l'inverse, trouver un compromis qui ne satisfait jamais personne... ?

Il y a de nombreux postulants aux second rôles, les assureurs, les banques voire les CGP...

Alors, pourquoi faire intervenir un CGPI (Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant) ?

Tout d'abord, rappelons que le CGPI est le seul à cumuler autant d'habilitations et compétences.

La rémunération de son conseil est distincte de celle liée à la vente de produits financiers ou de prévoyance.

Il n'a pas à rendre de comptes à une direction commerciale, enfin, le client est toujours suivi par le même interlocuteur.

Le préalable à l'intervention du CGP est la rencontre avec la personne désignée pour le règlement de la succession, dans ce cas, le conjoint.

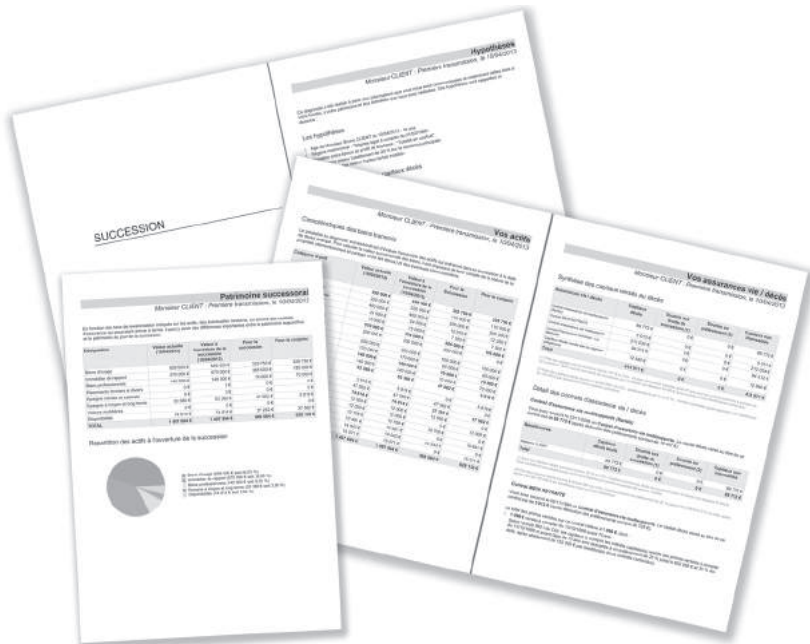
Après avoir présenté son cabinet et son domaine de compétence, le conseiller mènera son entretien en ayant pour objectif de comprendre la situation matérielle et le niveau de connaissances financières et juridiques de la personne mais aussi le contexte familial de celle-ci.

Suite à cet entretien, il proposera ses services dans le cadre d'une lettre de mission détaillée.

Un bilan sera réalisé, un accompagnement et une aide à la prise de décision seront ainsi proposés.

A la différence de nombreux autres acteurs, il s'agit ici de « dire ce que l'on fait et de faire ce que l'on dit ! ». De même, au vu des divers statuts nécessaires pour exercer son métier ; éminemment transversal et faisant appel à de multiples expertises, le CGPI devra ainsi être « mandaté », au sens littéral du terme par son client, factuellement et formellement. Cette démarche démontre une implication et un engagement mutuels forts, le client et son conseiller ne faisant plus qu'un puisque le second agit en lieu et place de son client, lequel saura également avec exactitude comment il se rémunère pour dispenser les meilleurs conseils, à un instant donné et dans le temps...

*« dire ce que l'on fait...
et faire ce que l'on dit »*



Après avoir œuvré en cours de vie et aux côtés du client, l'intervention lors du décès se formalisera par un bilan post successoral, indispensable afin de déterminer en tout premier lieu les éléments suivants :

- Incidence du décès sur les flux de revenus du conjoint (réversion revenu du conjoint, usufruit, incidences fiscales...)
- Analyse et synthèse sur les choix possibles de dévolution successorale.
- Conséquences sur la protection des revenus du conjoint
- Suivi des pouvoirs d'administration et de gestion
- Impact envisageable sur la seconde succession, celle du conjoint, notamment vis-à-vis des enfants
- Conséquences sur l'unité de la famille.

Ce bilan servira de support pour un éventuel conseil de famille et permettra ainsi d'expliquer les choix du conjoint survivant aux autres héritiers avec le concours du conseiller.

Une attention particulière sera portée sur les points suivants :

- La donation entre époux et les incidences de la propriété partagée.
- L'analyse et la synthèse des clauses bénéficiaires des contrats d'assurance-vie en cours, des assurances décès qui auraient pu être souscrites par le défunt (renoncement ou acceptation)
- La convention de quasi usufruit sur les biens monétaires, les clauses d'assurance-vie démembrées...
- Les conventions de démembrement de comptes titres ou des titres de capitalisation.

Le rapport patrimonial doit mettre en lumière des éléments rationnels de prise de décision et d'optimisation, les principaux éléments génériques tels que ceux traités ci-après.

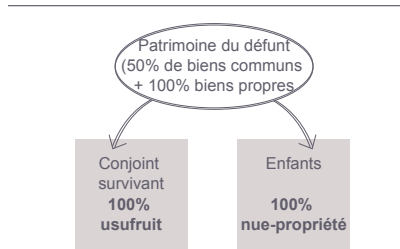
Donation entre époux et incidences de la propriété partagée

Article 1094-1 alinéa 1 du Code civil : *« Pour le cas où l'époux laisserait des enfants ou descendants, issus ou non du mariage, il pourra disposer en faveur de l'autre époux, soit de la propriété de ce dont il pourrait disposer en faveur d'un étranger, soit d'un quart de ses biens en propriété et des trois autres quarts en usufruit, soit encore de la totalité de ses biens en usufruit seulement ».*

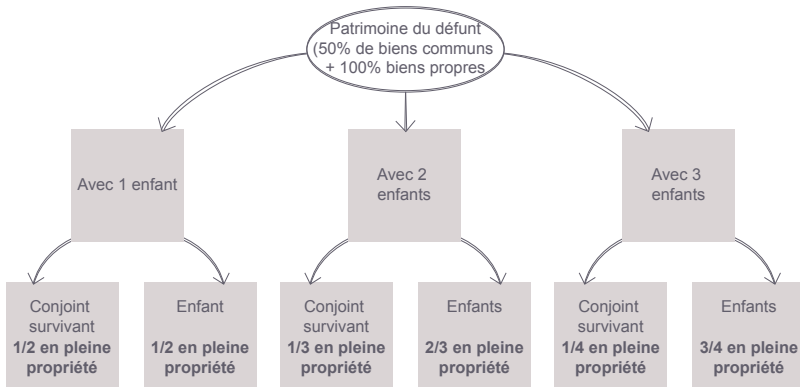
En présence de deux enfants, le conjoint peut choisir entre 33 % en pleine propriété ou 25 % en pleine propriété + 75 % en usufruit ou 100 % en usufruit. En fonction de la consistance des biens, des revenus personnels du conjoint et de l'organisation du patrimoine, il sera proposé l'une ou l'autre des solutions.

Chacun sait que le choix en propriété présente comme avantage pour le propriétaire une libre jouissance, mais ses pouvoirs de disposition sont contraints lorsque le bien est indivis.

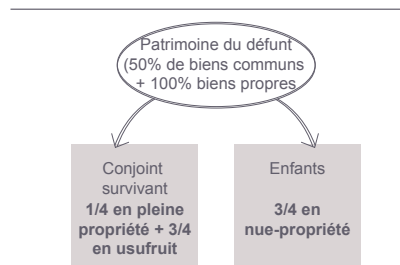
OPTION DEMEMBREMENT



OPTION QUOTITE DISPONIBLE



OPTION INDIVISION



Pour bénéficier de certaines attributions préférentielles, il faut avoir un droit de propriété sur le bien : choisir des droits en propriété dans la donation entre époux permet donc de remplir cette condition.

Sans donation entre époux, le choix de gratification en propriété est impossible.

Exemple : le défunt possédait en propre une résidence secondaire dont l'entretien est coûteux, la famille n'a plus les moyens de l'entretenir. Le conjoint peut se la faire attribuer en pleine propriété pour ensuite la vendre et replacer le produit de la vente sur des supports générant des revenus complémentaires nécessaires à son niveau de vie.

L'option en usufruit permet en principe au conjoint de conserver son train de vie, puisqu'il lui donne droit aux revenus produits par les biens successoraux.

Il faut distinguer deux catégories de biens :

- Les immeubles et les titres ou assimilés
- Les biens consommables (Un bien qui se consomme par l'usage qu'on en fait. *Exemple : une somme d'argent, des denrées, les comptes-espèces des PEA, les Livrets d'épargne, les PEP, les stocks de marchandises d'un fonds de commerce etc.*)

• Démembrement d'immeubles, titres et assimilés

Les principales caractéristiques du démembrement consistent en ce qu'un usufruit n'est pas toujours facile à vivre pour les revenus, l'entente entre usufruitier et nu(s)-propriétaire(s) est indispensable car l'accord de tous est requis pour les actes de disposition (sauf exception pour les arbitrages dans les portefeuilles de valeurs mobilières, à charge pour l'usufruitier d'en conserver la substance).

L'usufruitier ne peut librement disposer des biens.

La vente d'un actif démembré entraîne, sauf convention contraire, le partage du prix de vente.

Les modalités du partage du prix de vente sont calculées selon le barème fiscal (CGI. art. 669 I) ou bien selon un calcul économique.

En conséquence, l'usufruitier récupère une somme moindre en pleine propriété ; s'il a besoin de revenus complémentaires, il sera souvent obligé de consommer ce capital voire de demander une aide financière à ses enfants (ou petits enfants) s'il vit longtemps.

Les conséquences pour le nu-propriétaire sont qu'il récupère immédiatement une somme en pleine propriété et pourra donc en disposer librement.

Lorsqu'il héritera de l'usufruitier, soit celui-ci aura consommé les sommes, soit celles-ci seront taxables, son enrichissement à terme risque donc d'être inférieur. Enfin, s'il y est assujéti, il paiera l'ISF sur cette somme alors qu'il en était exonéré jusqu'alors.

Cantonement du droit en usufruit :

Le conjoint peut se faire attribuer des biens en pleine propriété et il peut également

renoncer à son droit en usufruit sur certains biens, cette solution étant très peu utilisée alors qu'elle peut être très avantageuse.

Pour les successions ouvertes à compter du 1er janvier 2007, le conjoint peut, sauf disposition contraire du disposant, cantonner son émolument sur une partie des biens dont il a été disposé en sa faveur (C. civ. art. 1094-1).

Dans l'exemple d'une résidence secondaire qui appartiendrait à la communauté.

La cession de celle-ci pourrait entraîner le paiement d'un impôt sur les plus-values important pour la part du conjoint (par hypothèse le prix de vente serait identique à celui de la déclaration de succession donc neutre pour les enfants). Le fait que Madame ne veuille pas exercer son usufruit sur la résidence secondaire n'est pas assimilé à une donation au profit des enfants, ce sont donc les enfants qui vendent en franchise d'impôt sur la part qu'il reçoivent.

Si le conjoint a besoin de revenus, le produit de la vente pourrait être apporté au capital d'une société civile patrimoniale.

Une habile combinaison statutaire et comptable permettra au conjoint nommé gérant de la société de percevoir des revenus avec une fiscalité allégée tout en conservant des pouvoirs de gestion importants.

Si le conjoint n'a pas besoin de revenus, les enfants appréhendent la pleine propriété du bien et ils n'ont ainsi pas à attendre le décès de l'usufruitier pour en jouir pleinement, cela évitera au conjoint la consommation de son abattement en cas d'abandon d'usufruit.

On constate qu'en fonction du choix fait par le conjoint, celui-ci optimise ainsi sa situation personnelle sur un plan fiscal et économique et la transmission de son patrimoine.

Le cantonnement du droit en usufruit est un droit dont il faut faire la promotion !

L'usufruitier n'ayant que l'usage et la jouissance des biens faisant l'objet du démembrement, il ne doit pas les consommer et doit, au contraire, les conserver en vue de leur restitution future au nu propriétaire.

• Comment faire lorsque l'usufruit porte sur des biens consommables ?

Aujourd'hui, les liquidités et les avoirs assimilés représentent une part importante dans les successions ; dans ce cas, notre conjoint jouira d'un quasi-usufruit légal (C. civ. art. 587).

C'est une notion différente de l'usufruit : en effet, dans le cadre d'un quasi-usufruit, le quasi-usufruitier a la propriété de la chose sur laquelle porte le quasi-usufruit, puisque c'est la seule façon pour lui d'exercer son droit.

En contrepartie, le quasi-usufruitier doit rendre, à la fin du quasi-usufruit, soit des choses de même qualité et en même quantité, soit une somme d'argent correspondant à leur valeur (puisque'il ne peut pas restituer le bien en tant que tel) : c'est ce qu'on appelle une « créance de restitution ».

Le nu-propriétaire devient un simple créancier, cette créance est un passif à la succession de l'usufruitier qui doit être formalisée par une convention de quasi usufruit enregistrée.

Exemples :

- Lorsque nous sommes en présence d'un portefeuille d'actions, la valeur retenue pour le paiement des droits est celle du jour du décès.

Dans cette hypothèse, le conjoint jouira d'un droit d'usufruit et aura droit aux seuls dividendes, dividendes aujourd'hui lourdement taxés et dépendant de la politique de distribution des sociétés.

Afin d'éviter une taxation sur des titres susceptibles de varier fortement entre le jour du décès et le règlement de la succession, le notaire peut conseiller la vente du portefeuille. Le prix de vente sera réparti ou bien fera l'objet d'une convention de quasi usufruit.

Si le quasi usufruit est retenu, le conjoint replace les capitaux à sa convenance, il peut ainsi opter pour des solutions plus adaptées à sa situation.

- Naissance d'un quasi-usufruit lors de l'ouverture d'une succession

Dans notre exemple, si le conjoint opte pour l'usufruit, un quasi-usufruit va naître, automatiquement sur les biens consommables compris dans la succession.

Encore faut-il y penser !

En pratique, bien souvent, ce n'est pas fait et l'intégralité de ces biens se retrouve dans la succession au deuxième décès au détriment des enfants.

Les bénéficiaires des contrats d'assurance-vie

La clause bénéficiaire la plus souvent rencontrée est la suivante :

« le conjoint, à défaut les enfants vivants ou représentés, à défaut les héritiers »

Lors de la réalisation de l'audit, un tableau récapitulatif permet de recenser les différentes catégories de capitaux décès (issus de contrats individuels ou de contrats de prévoyance souscrits dans le cadre de l'activité professionnelle,...), la nature et le statut des bénéficiaires, leur lien de parenté avec le défunt, le traitement fiscal des diverses solutions...tous ces éléments doivent permettre d'opérer des choix, importants pour la suite à donner à la vie du patrimoine ...car si les flux s'interrompent avec le décès, le patrimoine lui survit, servant même parfois de point de départ pour les héritiers qui vivent alors, au plan patrimonial s'entend, la succession comme une « re- création » !

La clause bénéficiaire en cas de décès sur les contrats d'assurance-vie, souvent traitée de façon anodine, recèle pourtant de multiples pans d'ingénierie embarquée et la clause type, pourtant utilisée dans 95% des cas, n'est pas toujours, loin s'en faut, adaptée aux situations, mêmes les plus banales.

En effet, on sait par exemple que depuis la

La clause bénéficiaire en cas de décès comme un véritable outil d'organisation patrimoniale... et pourtant si peu usité ou si peu exploité dans ses possibilités

loi TEPA, le conjoint ne paie pas de droits de succession ; il peut alors être judicieux, s'il en a les moyens, de lui conseiller de renoncer à tout ou partie des contrats. Dans ce cas, ce sont les enfants qui appréhenderont les capitaux et ce la plupart du temps sans prélèvement fiscal au vu de la dispersion des capitaux sur plusieurs têtes, permettant de consommer autant d'abattement de taxes, au vu de l'article 990 I du CGI, à savoir 152500€ par bénéficiaire désigné (rappel : au-delà de ce seuil, la taxe à payer est de 20% sur l'ensemble des capitaux perçus par le bénéficiaire, quel que soit son statut au vu du défunt et quelle que soit la proposition de principal ou de plus-values contenus dans les capitaux reçus, au-delà de 1.055.338€ la taxe est de 25%). Il faut rappeler que la fiscalité n'est pas applicable aux contrats d'assurance de groupe souscrits dans le cadre d'une activité professionnelle, si la globalité des capitaux décès est très importante, le conjoint devra donc prioritairement renoncer à ces contrats.

Si la clause bénéficiaire a été démembrée, là encore il faudra penser à faire enregistrer la créance de restitution afin de diminuer les éventuels droits de succession futurs.

Les compagnies d'assurance qui règlent des capitaux décès essaient souvent, par tous les moyens, de les remployer dans des contrats existants ou de nouvelles polices; ceci peut être opportun ou judicieux comme cela peut s'avérer contre productif et inadapté au vu des ambitions et des objectifs patrimoniaux des enfants ou du conjoint. En tout cas, il est certain que les solutions ne pourront pas être généralisées et une solution adaptée pour l'un ne sera pas forcément exploitable pour l'autre au vu de leur structuration patrimoniale, familiale et professionnelle.

Le remploi sans frais qui offrira, certes, un bonus de rendement la première année ne doit pas suffire à emporter la décision... et même si leurs offres peuvent être intéressantes, il y a parfois bien mieux à faire et les bons contrats du passé ne sont plus forcément les meilleurs.

De même, une extrême vigilance devra être portée à la rédaction même de la clause bénéficiaire, en cas de décès, souvent selon les générations de contrats d'ailleurs ; soyons toutefois optimistes car l'on sait que les clauses bénéficiaires des contrats d'assurance-vie peuvent être révisées à l'envie et qu'elles peuvent donc faire l'objet d'une demande de modification à la seule initiative du souscripteur, le seul «propriétaire» du contrat. Cette démarche sera néanmoins soumise à quelques limites en cas de présence d'un bénéficiaire acceptant qui devra valider ladite modification.

La vigilance devra porter, entre autres, sur les mentions dites « à défaut... » ; il est, en effet, impératif de toujours terminer la clause par un « à défaut », car, sans cette mention, les capitaux issus du contrat entreraient dans la succession, affectée aux héritiers, certes, mais sans leur conférer l'avantage fiscal successoral afférant aux contrats d'assurance-vie...ce qui serait dommage tout de même. La simple mention, «à défaut mes héritiers», suffirait à palier cette incohérence... !

Mais attention « à défaut mes héritiers » plutôt que, comme on le voit encore si souvent « à défaut, mes ayant droits »,...car au chapitre des ayant droits, on trouve les créanciers, notamment le Fisc !

Enfin, on préférera même la mention « à défaut, mes héritiers légaux » plutôt que « à

défaut mes héritiers » car, dans la première catégorie, on intégrera les aménagements successoraux visés par les dévolutions successorales ou autres testaments qui auraient pu notamment aménager la répartition de la quotité disponible entre les héritiers ou faire entrer dans le champ des héritiers des tierces personnes. Ainsi, pour respecter les volontés d'organisation patrimoniale du défunt, la vigilance quant à la rédaction de cette clause bénéficiaire sera fondamentale.

Dans un autre registre, dans le domaine de la retraite, les prestations des régimes de retraite ne protègent plus de l'inflation, l'environnement économique étant devenu incertain et la pression fiscale extrême.

Si la composition du patrimoine le permet, il est indispensable de conserver une marge de manœuvre pour le conjoint, tout en préservant les intérêts des enfants.

Au plan fiscal, les solutions de capitalisation sont, à rendement égal, beaucoup moins fiscalisées et doivent en principe être favorisées.

Il existe des contraintes qui, avec le temps, deviennent de plus en plus gênantes ; certains biens ne génèrent pas de revenus, mais des charges fiscales et d'entretien en constante augmentation.

Le gouvernement actuel a déclaré une guerre ouverte à la rente, il faut donc organiser la résistance...

Pour cela, il faut donc maximiser les pouvoirs de disposition du conjoint.

Après avoir épaulé la famille dans cette étape délicate, le conseiller proposera la mise en place d'un certain nombre de solutions et effectuera leur mise en place dans le cadre d'une mission de suivi personnalisée, fondamentale pour la bonne préservation du patrimoine, tant au plan de son organisation que de sa valeur intrinsèque.

En synthèse, il apparaît que des solutions simples et de bon sens doivent être activées en matière d'accompagnement post décès pour que, dans l'esprit du défunt, la transmission ne soit que le point de démarrage d'une nouvelle création, avec les générations futures et que cet évènement contribue au bien-être patrimonial des descendants ou des héritiers. Tout ceci ne peut se faire que dans un cadre organisé et le point de départ ne peut être que le bilan patrimonial ; certes, il conviendra de le faire avant toute décision importante impactant la structure ou la gestion dudit patrimoine, mais il sera également fondamental d'y procéder lors d'un décès. Pour le mener à bien, il convient de s'adresser à des professionnels qui sauront faire valoir leur expertise avant de prodiguer toute recommandation et préconisation...car toutes les successions ne se ressemblent pas et elles n'appellent pas toutes les mêmes solutions.

Michel Liberatore

Ce qu'il faut retenir...

Parler de décès n'a rien de glamour, certes....mais c'est pourtant une approche fondamentale en matière de gestion et de transmission de patrimoine ; et puis, parler de décès ne fait pas mourir plus tôt ! En revanche, parler du décès, de façon sereine et organisée, avec une dimension stratégique et prospective permet d'organiser au mieux son patrimoine, de le transmettre dans les meilleures conditions, juridiques et fiscales et d'en optimiser les conséquences financières. Ne pas en parler, c'est, au-delà du moment douloureux du décès, mettre les siens dans l'embarras voire dans l'impossibilité de « gérer la suite » et, ainsi, de tomber dans certains chaussees trappes qui mettraient en péril le devenir du patrimoine et une partie des acquis, issus de l'héritage ou du travail.

Les précautions à prendre peuvent parfois relever du bon sens comme elles peuvent aussi être de nature assez technique car, en ce domaine, on ignore trop souvent toutes les possibilités offertes ou accessibles. Les solutions peuvent, bien sûr être de nature fiscale ou civile mais elles peuvent aussi être de nature administrative, tout simplement et, en tout état de cause, cet acte doit être considéré comme un acte de gestion dans la vie du patrimoine.

Glossaire des abréviations

ACP : Autorité de Contrôle Prudentiel

AGIRC : Association Générale des Institutions de retraite des Cadres

AMF : Autorité des Marchés Financiers

APA : Allocation Personnalisée d'Autonomie

ARRCO : Association des Régimes de Retraite Complémentaires

BA : Bénéfices Agricoles

BC : Biens Communs

BIC : Bénéfices Industriels et Commerciaux

BMTN : Bon à Moyen Terme Négociable

BNC : Bénéfices Non Commerciaux

BP : Biens Propres

BRIC : Brésil, Russie, Inde, Chine

CAT : Compte à Terme /
DAT : Dépôt à Terme

CC : Code Civil

CCA : Compte Courant d'Associés

CCNC : Convention Collective Nationale des Cadres

CECEI : Comité des Etablissements de Crédit et des Entreprises d'Investissement

CET : Compte Epargne Temps

CFE : Caisse des Français à l'Etranger

CG : Conditions Générales

CGI : Code Général des Impôts

CGPI : Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant

CIF : Conseiller en Investissements Financiers

CJA : Compétence Juridique Appropriée

CNAV : Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse

CP : Conditions Particulières

CRDS : Contribution au Remboursement de la Dette Sociale

CSG : Contribution Sociale Généralisée

CTO : Compte-Titres Ordinaire

DS : Droits de Succession

EC : Expert Comptable

ECCT : Engagement Collectif de Conservation de Titres

EEE : Espace Economique Européen

EI : Entreprise Individuelle

EM : Emerging Markets

EMTN : Euro Medium Term Note

EONIA : Euro OverNight Index Average

EURIBOR : Euro Interbank Offered Rate /
TIBEUR : Taux Interbancaire Offert en

Euro

ETI : Entreprises de Taille Intermediaire

EV : Embedded Value

FI : Fonds Interne
/ **FIC** : Fonds Interne Collectif / **FID** : Fonds Interne Dédié

FCIMT : Fonds Commun d'Intervention sur les Marchés à Terme

FCP : Fonds Commun de Placement

FCPE : Fonds Commun de Placement Entreprise

FCPI : Fonds Commun de Placement dans l'Innovation

FCPR : Fonds Commun de Placement à Risque

FFSA : Fédération Française des Sociétés d'Assurance

FIP : Fonds d'Investissement de Proximité

FPI : Fonds de Placement Immobilier

GEMA : Groupement des Entreprises Mutuelles d'Assurance

GFF : Groupement Foncier Forestier

GFV : Groupement Foncier Viticole

GIR : Groupe Iso Ressources

IAD : Invalidité Absolue et Définitive
/ **IPT** : Invalidité Permanente et Totale

IARD : Incendie, Accidents, Risques Divers

IOBSP : Intermédiaire en Opérations de Banque et Services de Paiement

IPP : Invalidité Permanente et Partielle
/ **ITT** : Invalidité Temporaire et Totale

IR : Impôt sur le Revenu
/ **IRPP** : Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques

IS : Impôt sur les Sociétés

ISF : Impôt de Solidarité sur la Fortune

JJ : au Jour le Jour

LBO : Leverage Buy Out / **LMBO** : Leverage Management Buy Out

LDD : Livret de Développement Durable

LEP : Livret d'Epargne Populaire

LF : Loi de Finance / **LFR** : Loi de Finance Rectificative

LMP : Loueur Meublé Professionnel /

LMNP : Loueur Meublé Non Professionnel

MIF : Marché des

Instruments Financiers

MSCI : Morgan Stanley Capital International

MPF : Mandat de Protection Future

NI : Notice d'Information

NP : Nue Propriété

OBO : Owner Buy Out

OPCI : Organisme de Placement Collectif dans l'Immobilier

OPCVM : Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières

PACS : Pacte Civil de Solidarité

PASS : Plafond Annuel de la Sécurité Sociale

PEA : Plan d'Epargne en Actions

PEE : Plan d'Epargne Entreprise /

PEI : Plan d'Epargne Interentreprises

PEL : Plan d'Epargne Logement / **CEL** : Compte d'Epargne Logement

PERCO : Plan d'Epargne Retraite Collectif / **PERCOI** : Plan d'Epargne Retraite Collectif Interentreprises

PEP : Plan d'Epargne Populaire

PERE : Plan d'Epargne

Retraite Entreprise	SICAV : Société d'Investissement à Capital Variable	VVS : Versement Volontaire du Salarié
PERP : Plan d'Epargne Retraite Populaire	SIIC : Société d'Investissement Immobilier Cotée	
PFL : Prélèvement Forfaitaire Libérateur	S&P : Standard & Poor's	
PLF : Projet de Loi de Finance / PLFR : Projet de Loi de Finance Rectificative	SPPICAV : Société de Placement à Prépondérance Immobilière à Capital Variable	
PP : Pleine Propriété	TA : tranche A du Salaire / TB : Tranche B du salaire / TC : tranche C / TD : Tranche D	
PS : Prélèvements Sociaux	TEPA : Loi en faveur du Travail, de l'Emploi et du Pouvoir d'Achat	
PSI : Prestataire en Services Financiers	TME : Taux Moyen des Emprunts d'Etat	
PV : Plus-Values	TMI : Tranche Marginal d'Imposition	
R_ : Ratio de corrélation	TMG : Taux Minimum Garanti / TMGA : Taux Minimum Garanti Annuel	
RAM : Revenu Annuel Moyen	TMP : Taux Moyen Pondéré	
RCM : Revenus de Capitaux Mobiliers	TRI : Taux de Rendement Interne	
RI : Ratio d'Information	TV : Titres Vifs	
RF : Revenus Fonciers	UC : Unité de Compte	
RFA : Règles de Fonctionnement Allégées	UCITS : Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities	
RFR : Revenu Fiscal de Référence	US : Usufruit	
RP : Résidence Principale	VaR : Value at Risk	
RTO : Réception, Transmission d'Ordres		
SCI : Société Civile Immobilière		
SCPI : Société Civile de Placement Immobilier		
SGP : Société de Gestion de Portefeuille		

L'ouvrage a été rédigé de janvier à mars 2013 ; il n'a aucune vocation commerciale et son contenu ne saurait être compris comme un engagement de la part de ses auteurs. Skandia, coordonnateur des travaux, ne saurait être tenue pour responsable des propos contenus dans l'ouvrage ni ne saurait être engagée par ses auteurs, par ailleurs partenaires de son développement.

Le présent ouvrage est écrit par un collège d'auteurs, experts et conseillers en gestion de patrimoine, praticiens de longue date, reconnus de leurs pairs.

L'ouvrage a été réalisé à l'initiative de SKANDIA, acteur majeur dans l'univers de l'épargne à long terme en France depuis 2002, toujours aux avant postes en matière d'innovation.

Les auteurs:

Christophe Bastide	Rodolphe Guillemin
Rudy Brunellière	Vincent Igual
Thierry Chesneau	Antoine Latrive
Katia Chevrain	François Lebeau
Charles Clerice de Meynard	Stéphane Lenoir
Patrick Cormier	Patrick Levard
Antoine Debois-Frogé	Michel Liberatore
Bruno Desoutter	Guillaume Maisse
Jean-Michel Dupays	Thierry Marchand
François Finelle	Clara Maroselli
Yann Galet	Nicolas Nugue
Laurent Grimm	Dominique Payen
Robert Grosselin	Jean Roignant
Matthieu Grosselin	Alain Ulmer

Coordinateur technique

Thierry Scheur

Directeur-Associé, fondateur de CAP ouest,
cabinet de conseil en stratégie et développement