DECIDEURS
STRATEGIE & PATRIMOINE
Le rendez-vous des choix patrimoniaux

NOUVELLE POLITIQUE FISCALE, NOUVELLES STRATÉGIES ?

D. R.

Les mesures fiscales proposées par le gouvernement dans le sillage de celles publiées cet été afin de tenter de réduire le déficit public vont modifier sensiblement la situation des clients patrimoniaux. La gestion optimisée d'un patrimoine, la recherche de rendements et de performances vont être, plus que jamais, associées au choix des « bonnes » enveloppes fiscales.
Il existe encore, bien heureusement, de nombreuses solutions afin de réduire l'impact de cette nouvelle fiscalité, aussi bien au niveau de l'impôt sur le revenu que de l'impôt sur la fortune. Citons par exemple l'assurance-vie, les contrats de capitalisation, PEA, PEE, Perp, ou encore l'utilisation d'une société soumise à l'IS, les investissements en nue-propriété, ou l'utilisation de déficits fonciers… Ces différentes enveloppes et solutions permettront de développer, puis de transmettre un patrimoine dans de bonnes conditions, malgré la pression fiscale accrue.
C'est dans ce contexte qu'Allure Finance a mis en place sa solution obligataire Allure Corporate 2. Cette solution est éligible dans un contrat d'assurance-vie et un contrat de capitalisation.*

**voir ci-dessous les conférences « Performance et Fiscalité, une alliance indissociable ».*

Édouard Petitdidier et Jean-François Fliti
Allure Finance
www.allurefinance.fr - contact@allurefinance.fr

Rédigée en partenariat avec
ALLURE FINANCE

SOMMAIRE

Gestion d'actifs p. 2
Décryptage et tendances p. 3
Notaire p. 4
Solution et innovation p. 4

TENDANCES, FISCALITÉS, PRODUITS FINANCIERS

« PERFORMANCE ET FISCALITÉ, UNE ALLIANCE INDISSOCIABLE »

Tel est le thème de conférences organisées par Allure Finance. La performance ne peut plus être pensée sans la fiscalité. À ce titre, Allure Finance cherche à offrir à ses clients des solutions adaptées à ces nouvelles donnes, notamment en enrichissant sa gamme avec une nouvelle solution obligataire Allure Corporate 2 *(lire page 4)*. Afin de développer l'ensemble de ces thématiques, Allure Finance organise avec la Banque 1818, la Société Générale et l'étude Rochelois-Besins & Associés, un petit déjeuner qui se déroulera le mardi 18 décembre 2012 et un cocktail dînatoire le jeudi 17 janvier 2013.

Pour participer à la conférence :
www.allurefinance.fr/inscription2012

LE VIAGER A LA COTE

Le viager permet de vendre un bien immobilier en échange du versement d'une rente à vie par l'acheteur. Il existe deux types de ventes : soit le viager libre de toute occupation (la totalité du prix de vente est convertie en rente), soit le viager occupé (le vendeur percevra une rente et un bouquet de 20 % à 30 % de la valeur du bien). Le calcul de la rente viagère prend en compte l'âge du vendeur, la valeur du bien et les modalités de la vente. Elle est soumise à l'impôt sur le revenu avec un abattement de 30 % à 70 % selon l'âge du vendeur au moment de la vente. Pour l'ISF, le vendeur doit déclarer la valeur de capitalisation de sa rente ainsi que la valeur de l'usufruit en cas de viager occupé. L'acheteur doit intégrer la valeur de capitalisation de la rente dans son passif déductible et doit également déclarer la valeur du bien, avec une décote s'il est occupé.

L'HEURE EST À LA RENÉGOCIATION DES CRÉDITS IMMOBILIERS

L'heure de la renégociation des taux des prêts immobiliers a sonné. La tendance à la baisse de ces taux qui avait commencé depuis le mois de janvier se confirme : à la fin du premier semestre les taux étaient déjà passés sous la barre des 4 %. Et la baisse ne s'est pas arrêtée. En novembre, des taux moyens de 2,6 % hors assurance pour un prêt à dix ans peuvent être obtenus.
Mais cette tendance à la baisse ne devrait pas se poursuivre pendant longtemps. L'opportunité de saisir ces taux historiquement bas, c'est maintenant ! Pour ce faire, il ne faut pas hésiter à faire jouer la concurrence, cela permettra d'obtenir des meilleures conditions. En tant que courtier, Allure Finance se charge ainsi de renégocier financements et refinancements auprès de ses partenaires.

D.R.

Mario Petrachi
Directeur distribution partenariats France,
BNP Paribas Investment Partners

À PROPOS DE L'ÉQUIPE FIXED INCOME

L'équipe est dirigée par John Morton de FFTW, spécialiste des produits de taux et gérant de portefeuilles. FFTW, filiale à part entière de BNPP IP, gère 56 milliards d'euros (fin juin 2012) et emploie 64 spécialistes de l'investissement à Londres, New York et Singapour.

MALGRÉ UNE LIQUIDITÉ EN NET PROGRÈS, LES MARCHÉS ÉMERGENTS RESTENT SOUS-EXPLOITÉS

Le fonds BNPP L1 Bond World Emerging Local investit dans des obligations libellées en devises locales et vise à générer de l'alpha en identifiant les anomalies sur les marchés émergents de la dette locale.

Le fonds BNPP L1 Bond World Emerging Local suit une stratégie de gestion active qui offre un potentiel de portage, un objectif de rendement absolu et de diversification élevé pour des professionnels de l'investissement exclusivement. Il investit dans des obligations libellées en devises locales, avec une liquidité journalière. Sa gestion repose sur un processus rigoureux de contrôle du risque, adapté à des obligations et devises émergentes locales spécifiques. Notre processus d'investissement discipliné vise à générer de l'alpha en identifiant les anomalies sur les marchés émergents de la dette locale.
Nous sommes convaincus que la prise de décision doit reposer sur une excellente connaissance des spécificités locales sur ces marchés. Ainsi, chaque gérant de portefeuille se voit attribuer un périmètre selon ses spécialisations, par région ou par source d'alpha. Dans son champ de compétence, chaque gérant a la responsabilité de la gestion des taux d'intérêt, des devises et des obligations d'entreprises. À nos yeux, l'allocation géographique doit être un processus complet associant facteurs fondamentaux et qualitatifs, notamment la situation macroéconomique, les informations remontées par les contacts locaux et la connaissance du marché.

Pourquoi investir sur les marchés de la dette des pays émergents ?
Malgré une liquidité en net progrès, les marchés émergents restent sous-exploités selon nous. Nous pensons que les prix de certains actifs peuvent ne pas refléter la juste valeur du titre à court et à moyen terme.
La dette souveraine libellée en monnaie locale intéresse de plus en plus d'investisseurs, et à juste titre. Premièrement, la dette locale est un produit de qualité, la plupart des émetteurs ayant ou s'approchant du statut « *investment grade* ». Deuxièmement, il s'agit de la classe d'actifs la plus vaste et la plus liquide de l'obligataire émergent. Elle fait donc l'objet d'une demande structurelle de la part des fonds de pension, des assureurs et des fonds communs de placement dans les pays émergents. Troisièmement, investir dans la dette locale, c'est puiser dans le potentiel de haut rendement des obligations nationales et d'appréciation des devises des pays émergents. Ces deux sources de performance se complètent et s'équilibrent à la fois :

Les marchés émergents ne sont pas suffisamment analysés. Ils comportent des anomalies de cours synonymes d'opportunités d'investissement

lorsque la croissance économique ralentit ou lorsque l'aversion pour le risque augmente, un courant vendeur généralisé s'abat sur les devises, mais les taux baissent, ce qui atténue l'impact concernant les performances. Lorsque la croissance économique s'accélère, les devises ont tendance à s'apprécier et les taux génèrent des revenus réguliers.

BNP Paribas L1 Bond World Emerging Local est un compartiment de BNP Paribas L1 SICAV UCITS IV de droit luxembourgeois.
Le fonds est exposé notamment aux risques suivants : capital, taux, crédit, marchés émergents. ■

Processus d'investissement

D.R.

Christophe Gloser
Président, Fidelity France

À PROPOS DE L'AUTEUR

Christophe Gloser a rejoint Fidelity en 2001 en tant que directeur des ventes institutionnelles puis directeur commercial, avant de devenir président de Fidelity en France.

L'ÈRE DE LA PLUS-VALUE LAISSE PLACE À L'ÈRE DU RENDEMENT

La composante rendement est appelée à contribuer davantage à la performance totale d'un portefeuille dans un environnement de taux d'intérêt et de rendements obligataires faibles. Les tendances démographiques laissent par ailleurs présager une augmentation de la demande de revenus, du fait de l'augmentation du nombre de retraités et de l'allongement de la durée de vie.

Après des années de quêtes de plus-values, comment expliquez-vous que nous nous intéressions à nouveau au rendement ?

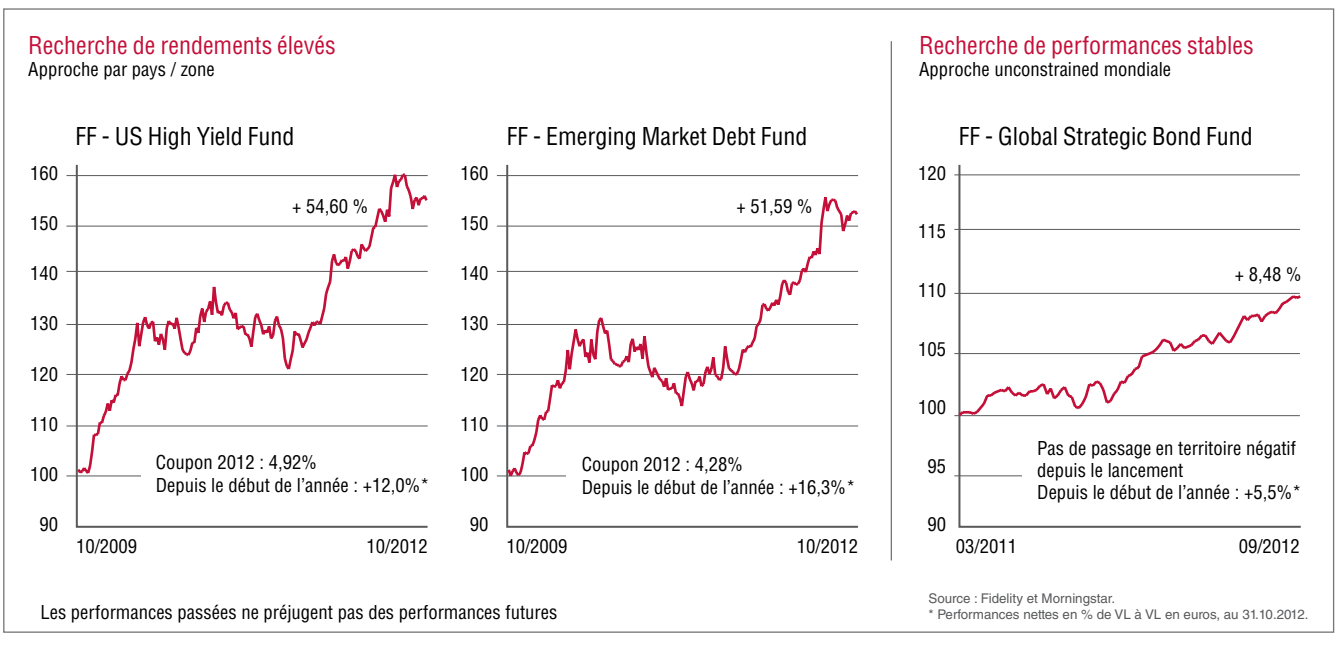
Les actifs de rendement devraient constituer une composante de plus en plus importante de la performance totale du portefeuille. Avec des taux d'intérêt et des rendements obligataires à des niveaux planchers, les sources de revenus traditionnelles se font rares. Aussi voit-on les investisseurs se détourner des emprunts d'État les plus sûrs et s'intéresser à des actifs générateurs de rendement. Parallèlement, les tendances démographiques augurent une augmentation de la demande globale d'actifs générateurs de revenus. Le nombre de retraités à l'échelle mondiale devrait passer de 800 millions en 2011 à 2 milliards d'ici 2050 (selon les Nations unies).

Quelles sont les sources de rendement possibles dans ce contexte ?

Les obligations constituent habituellement une étape incontournable pour les investisseurs en quête de revenus. Un gouffre s'est toutefois creusé sur le marché de la dette souveraine entre les émetteurs à haut risque (notamment les pays périphériques européens) et les valeurs refuges excessivement chères. Nombre de sources obligataires de revenus traditionnelles offrent des rendements historiquement bas, ce qui contraint les investisseurs à envisager des solutions obligataires plus variées telles que la dette à haut rendement. Celle-ci offre en effet des rendements attractifs dans un environnement de faible croissance, et avec une volatilité inférieure aux actions. La dette des pays émergents constitue également une source de rendement associée à des notations revues à la hausse, tout en bénéficiant de la dynamique de la région émergente (croissance économique, faibles besoins de refinancement), avec des niveaux de volatilité moindre que celle des actions.

Quelles solutions s'offrent aux investisseurs qui seraient à la recherche de stabilité des rendements ?

C'est là une question intéressante car l'approche diversifiée constitue un excellent compromis entre rendement et volatilité. Se reposer sur une seule et même classe d'actifs pour capter le rendement peut exposer le capital à une forte concentration des risques. L'alternative consisterait donc à adopter une approche multiclasse obligataire, fondée sur une sélection de titres diversifiée en termes de rendement, liquidité et protection contre l'inflation, afin de générer durablement des revenus tout en atténuant la volatilité du capital. ■



Les performances passées ne préjugent pas des performances futures

Source : Fidelity et Morningstar.
* Performances nettes en % de VL à VL en euros, au 31.10.2012.

D.R.

Julien Trokiner
Notaire, Étude 1768

À PROPOS DE L'AUTEUR

Julien Trokiner est notaire spécialisé en gestion de patrimoine. Il intervient régulièrement sur l'actualité fiscale, le droit du couple et les problématiques de transmissions familiales.

« PATRIMONIAL » ET « MATRIMONIAL » : MARIONS-LES !

Dans l'approche de la protection du couple, le concept « patrimonial » et le régime « matrimonial » doivent être considérés comme deux Inséparables. On ne peut choyer l'un sans s'occuper du bien-être de l'autre. L'amour fait l'union, et l'union fait la force.

Si, à l'heure du « mariage pour tous », il est sans doute nécessaire pour le notaire de repenser l'approche rédactionnelle des conventions matrimoniales, une certitude demeure. Plus que jamais le « patrimonial » et le « matrimonial » doivent être unis, tels deux annulaires gauches, pour le meilleur et pour le pire. Par amour de l'un et par protection de l'autre. C'est dans cet esprit que la question du contrat de mariage doit se poser avec acuité. Soit avant la célébration civile, soit plus tard.

En effet, deux années après leur union, des époux (ou des épouses !) auront aussi la liberté de modifier leur régime matrimonial : adopter une communauté conventionnelle, voire même universelle, ou adjoindre une « société d'acquêts » à un régime initial de séparation de biens. Le notaire sera le chef d'orchestre d'une réorganisation « sur mesure », avec une définition précise de l'étendue du patrimoine concerné par la convention nouvelle. Dans tous les cas, le principe restera le même : créer une « sphère » commune, composant le siège des « avantages matrimoniaux » (faculté de « préciput », d'attribution intégrale de communauté ou d'acquêts) pour assurer la protection juridique du survivant à l'égard des autres héritiers éventuels, notamment les enfants adoptés du couple… Grâce à ses prérogatives élargies, le survivant ne sera soumis ni à la précarité de l'indivision, ni au bon vouloir des nus-propriétaires s'il souhaite arbitrer un bien, ni encore à une quelconque pression psychologique dans le cadre des opérations de partage successoral.

On sait que depuis la loi Tepa de 2007, le conjoint survivant est totalement exonéré d'impôt dans la succession de son époux. Mais, par temps de rigueur fiscale, n'y a-t-il pas lieu d'anticiper la remise en cause de cette mesure de faveur ? Cette crainte est d'autant plus légitime que cette exonération a déjà été partiellement battue en brèche avec la réponse ministérielle « Bacquet » du 29 juin 2010. Désormais, la valeur des contrats d'assurance-vie (non dénoués) souscrits au nom du conjoint survivant doit être intégrée dans l'actif de communauté. Et ceci n'est pas sans conséquence pour les autres héritiers, voyant ainsi l'actif taxable de succession mécaniquement augmenter.

Or, en cas de changement de régime matrimonial, l'époux veuf sera considéré attributaire du patrimoine commun, non pas en qualité d'ayant droit successoral, mais en qualité de bénéficiaire d'une convention matrimoniale. Ce concept civil bouleverse totalement la donne sur un plan fiscal ! Car, à défaut d'ouverture de succession, il ne sera pas redevable de droits de mutation, et ce, même si la loi Tepa venait un jour à être abrogée ! ■

D.R.

Antoine Boissay
Responsable partenariats,
Adequity Société Générale

Adequity lance Allure Corporate 2, un produit de maturité 7 ans, non garanti en capital et émis par Société Générale, investi en obligations de dix sociétés : Air France, Alstom, ArcelorMittal, AXA, Carrefour, EDF, Lafarge, Rallye, Renault, et Veolia Environnement. Cette solution vous expose aux risques de crédit des dix entités et de Société Générale. Il existe trois types d'événements de crédit : la faillite, le défaut de paiement ou la restructuration. La survenance d'un tel événement est déterminée par l'ISDA (International SWAP & Derivatives Association).
En cas de survenance d'événements de crédit, l'investisseur est exposé à un risque de perte en capital pouvant être totale. Le produit a pour objectif d'offrir à l'échéance un gain maximum de 44,60 % (hors frais, commissions et fiscalité applicable dans le cadre de l'investissement), soit un taux de rendement annuel brut maximum égal à 5,51 %, en l'absence d'événement de crédit affectant les entreprises du panier et/ou l'émetteur Société Générale. Chaque année, Allure Corporate 2 permet de sécuriser potentiellement un coupon maximum de 6,50 %. En cas d'événement de crédit, le coupon est diminué de 0,65 % par événement de crédit jusqu'à l'échéance. À maturité, l'investisseur recevra la somme des coupons potentiellement sécurisés ainsi que l'intégralité de son capital initial, diminué de 10 % par entité impactée par un événement de crédit.
Allure Corporate 2 est ouvert à la souscription jusqu'au 25 février 2013. ■

DÉCIDEURS Stratégie & Patrimoine est une newsletter trimestrielle éditée par DÉCIDEURS : Stratégie Finance Droit.
Directeur de la publication : Pierre-Étienne LORENCEAU
Tél. : 01 43 92 93 94 - www.leadersleague.com
Contact Allure Finance : Jean-François Fliti
Tél. : 01 53 81 73 04 - www.allurefinance.fr