DECIDEURS
STRATEGIE & PATRIMOINE
Le rendez-vous des choix patrimoniaux

LES RETRAITES DANS TOUS LEURS ÉTATS

D.R.

Le régime français de retraite va mal. Son équilibre financier est remis en cause et les retraités subissent une perte du pouvoir d'achat en raison de l'absence de revalorisation des pensions à hauteur de l'inflation.
Cette conjoncture difficile encourage les actifs à se constituer leur propre retraite. Les outils pour la préparer efficacement dépendent d'une approche patrimoniale globale en raison de l'alourdissement de la fiscalité de l'épargne ces dernières années. Cependant, certains véhicules bénéficient d'une fiscalité qui les rend incontournables. Le Perp et le « Madelin » permettent aux actifs de se constituer un complément de retraite tout en réduisant leur assiette imposable. L'assurance-vie offre une flexibilité au niveau des versements et des retraits avec une fiscalité avantageuse. Le PEA reste intéressant en complément de ces produits car il offre la possibilité de transformer le capital accumulé en rente viagère totalement exonérée d'impôt sur le revenu. L'achat de la nue-propriété d'un bien immobilier permet aussi de se constituer un patrimoine en bénéficiant d'un cadre fiscal privilégié.
Avant d'opter pour une ou plusieurs de ces solutions, il apparaît donc primordial d'avoir une approche exhaustive et surtout, de bien se faire conseiller.

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

Rédigée en partenariat avec
ALLURE FINANCE

SOMMAIRE

Solution sur mesure p. 2
Crédit patrimonial p. 2
Gestion d'actifs p. 3
Immobilier p. 3
Notaire p. 4

TENDANCES, FISCALITÉS, PRODUITS FINANCIERS

BAISSE DE L'IMPOSITION SUR LES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES

Afin de redynamiser un marché immobilier en berne, le gouvernement annonce deux nouvelles mesures concernant la cession des résidences secondaires. La première : réduire le délai au-delà duquel une plus-value de cession immobilière est exonérée d'impôt sur le revenu. Actuellement fixé à trente ans suite à un durcissement du régime par le gouvernement Fillon fin 2011, il devrait repasser à vingt-deux ans – comme c'était le cas avant 2004 – au 1er septembre prochain et évoluer selon un barème beaucoup plus linéaire. Les contributions sociales (15,5 %) resteront à un échéancier de trente ans avant exonération, mais devraient également suivre un barème plus linéaire. La seconde : un abattement exceptionnel de 25 % sera appliqué à toutes les cessions réalisées entre le 1er septembre 2013 et le 31 août 2014.

PEA-PME : PLACEMENT STRATÉGIQUE POUR LES PARTICULIERS

Le nouveau PEA-PME va permettre aux Français de diversifier leur patrimoine. Il offre également aux PME qui souffrent de la pénurie de crédit bancaire la possibilité de diversifier leurs sources de financement.
L'objectif du PEA-PME lancé début 2014 est d'orienter l'épargne des Français vers ces sociétés. Ce plan présente de nombreuses opportunités pour les ménages. Il leur permet de diversifier leur patrimoine financier, principalement détenu en assurance-vie (40 % de l'épargne totale). Bien que le concept du plan d'épargne en actions conçu en 1992 connaisse un succès limité, le PEA-PME offre aux particuliers la possibilité de placer jusqu'à 225 000 euros dans des actions de PME. Ce placement plus risqué bénéficie d'une imposition dégressive et d'une exonération totale au bout de cinq ans, un retrait préalable entraînant sa clôture.

LES NICHES FISCALES DANS LE VISEUR DE BERCY

La loi de finance pour 2013 a abaissé le plafonnement global des niches fiscales à un montant forfaitaire fixé à 10 000 euros sans part variable, hors plafond Girardin social spécifique fixé à 18 000 euros et hors dispositif Malraux. Toutefois, cette exemption ne concerne que le dispositif Malraux pour lequel une demande de permis de construire ou une déclaration de travaux a été déposée à compter du 1er janvier 2013. Un point global auprès d'un professionnel est donc nécessaire avec chaque personne utilisant ces dispositifs afin de calibrer au mieux ce qu'il est encore possible de faire et dans quelle limite budgétaire.
Le gouvernement réfléchit actuellement à un nouveau durcissement du plafond entraînant une augmentation des impôts pour ceux qui utilisent ces différents dispositifs de niches.

SOLUTION SUR MESURE

D.R.

Antoine Boissay
Responsable solutions sur mesure,
Société Générale, Adequity

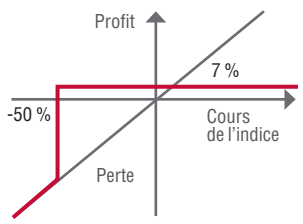
À PROPOS D'ADEQUITY

Créée en 2001 au sein de SGCIB, Adequity est la gamme de produits structurés dédiée aux conseillers en gestion de patrimoine.
Elle a pour ambition d'offrir des solutions innovantes, avec des horizons de placements, des cadres fiscaux et des objectifs de performance adaptés à tous les environnements de marché.

TIRER PROFIT DES DIFFÉRENTES CONFIGURATIONS DE MARCHÉ AVEC DES SOLUTIONS SUR MESURE

Dans un contexte de marché incertain et peu rémunérateur, les investisseurs sont à la recherche de placements proposant une réelle valeur ajoutée au sein de leurs portefeuilles. Souvent méconnues du grand public, les solutions sur mesure de type EMTN font aujourd'hui partie intégrante du paysage d'actifs proposés par les différents acteurs du secteur financier. Cette classe d'actifs à part entière permet en effet aux investisseurs d'adapter leur profil risque/rendement tout en profitant d'une exposition à une large gamme de sous-jacents (indices, actions, crédit, taux, etc.).
Rappelons que ce type de produit est un support d'investissement qui permet de bénéficier d'un rendement lié à la performance d'un actif sous-jacent tout en assurant une garantie ou une protection du capital à l'échéance. Cette structure financière est composée d'un produit dérivé permettant une exposition à l'actif risqué (le plus souvent une option) et d'un actif obligataire permettant de moduler la garantie en capital (le plus souvent une obligation émise par la banque émettrice).
À l'inverse de la gestion d'actifs traditionnelle, le remboursement à l'échéance est entièrement défini au lancement du support et régi par une formule. Le souscripteur peut donc sélectionner une stratégie qui vise à tirer parti de différentes conditions de marché là où la gestion traditionnelle suppose que l'investisseur anticipe une croissance dans une zone géographique donnée ou un secteur spécifique.
Actuellement, les investisseurs ont des difficultés à prendre des décisions étant donnée l'incertitude qui règne sur les marchés. Pour autant, les conditions actuelles de marché (taux historiquement faibles, volatilité revenue à des niveaux standards) ne permettent pas de rendre attractif des solutions entièrement garanties en capital. Alors que les investisseurs anticipent une stabilité voire une correction des marchés actions, sans exclure la possibilité d'une nouvelle phase haussière, la solution la plus satisfaisante semble donc être l'implémentation d'une stratégie de stabilité/non baisse.
Il est en effet possible de tirer profit de ces différentes configurations de marché à travers l'utilisation de produits à barrière offrant un rendement élevé jusqu'à une certaine baisse du sous-jacent. À titre d'exemple, l'investisseur peut s'exposer à un grand indice européen et recevoir tous les ans un coupon attractif à condition que l'indice n'enregistre pas de baisse supérieure à la barrière fixée. Ainsi, ce type de produit permet de se détacher du rendement dans un contexte de marché stable ou haussier mais également dans un contexte de marché baissier. En contrepartie, le support présente un risque de perte en capital à l'échéance en cas de baisse de l'indice supérieure à la barrière de protection définie au lancement du produit. Par ailleurs, il convient de préciser que l'investisseur s'expose au risque de crédit de la banque émettrice du produit. ■

Un produit à barrière



CRÉDIT PATRIMONIAL

UNE NOUVELLE APPROCHE DE FINANCEMENT POUR LES PME

D.R.

Marc Legardeur
Directeur de la Banque Privée, AXA Banque

À PROPOS DE L'AUTEUR

Marc Legardeur, après trente ans de carrière dans diverses banques, est directeur de la Banque Privée d'AXA Banque en charge de l'ensemble des activités bancaires pour les clients fortunés d'AXA France.

Pour se financer, les PME disposent du prêt classique, du crédit-bail, de la location financière, de l'autofinancement et de l'augmentation du capital.
Il est très fréquent que l'essentiel du patrimoine du chef d'entreprise soit constitué de son outil professionnel. Face à l'attrition de crédits bancaires, il est impératif de proposer des solutions qui permettent à l'entreprise de poursuivre ses développements en optimisant le patrimoine personnel de celui qui la conduit.

Un levier innovant

AXA Banque propose un nouveau levier pour les PME qui consiste à financer le chef d'entreprise de façon indépendante et donc à faire le lien de manière constructive entre ses actifs détenus à titre professionnel et personnel. Il incombe ensuite au chef d'entreprise d'injecter les capitaux empruntés au sein de son entreprise à travers des comptes courants d'associés ou des augmentations de capital (selon la stratégie patrimoniale).
Cette solution permet d'avoir des ressources pour des durées plus longues que lorsque l'on travaille sur du financement d'entreprise et également de réduire l'assiette ISF en créant une charge d'emprunt. ■

GESTION D'ACTIFS

D.R.

Frédéric Tempel

Responsable de la gestion des fonds immobiliers cotés, Axa Investment Managers

À PROPOS DE L'AUTEUR

Diplômé de l'ESCP, Frédéric Tempel a rejoint Axa IM en 1996 comme analyste quantitatif puis gérant de portefeuille. Depuis 2003, il est responsable de l'équipe spécialiste de l'immobilier coté (1,45 milliard d'euros sous gestion) et le gérant principal d'Axa Aedificandi.

LES FONCIÈRES COTÉES : COMMENT INVESTIR AUTREMENT

Fort du succès d'AXA Aedificandi, AXA IM a créé le fonds AXA WF Framlington Global Real Estate Securities en août 2006. Celui-ci offre une alternative à l'investissement direct dans l'immobilier en sélectionnant les sociétés cotées engagées dans divers segments du marché de l'immobilier à l'international.

Qu'est-ce que l'immobilier coté ?

L'immobilier coté donne accès à un investissement immobilier à travers le marché action. La principale activité d'une foncière consiste en l'achat, la gestion, le développement et la location d'actifs immobiliers dans le but d'en tirer des revenus stables et récurrents sous la forme de loyers, mais aussi de gains en capital lors des cessions. Le secteur est divisé principalement entre les bureaux, les commerces et la logistique.

Quels sont ses atouts ?

Avec l'adoption du statut fiscal REIT (Real Estate Investment Trust), les foncières cotées ne payent pas d'impôts sur les bénéfices si elles en distribuent de 70 % à 100 % en dividendes, ce qui leur a permis d'accroître leur rentabilité et leur liquidité.
Si à court terme les foncières sont corrélées aux marchés actions, leur comportement est plus proche de celui des actifs physiques sur le long terme, tout en offrant à l'investisseur une liquidité et une diversification plus importantes pour un coût d'entrée moindre.
L'équipe de gestion est composée de quatre gérants spécialisés et dédiés chacun à une zone géographique. Elle bénéficie de l'expérience et de la recherche d'AXA Real Estate, premier gestionnaire du secteur en Europe et quatrième dans le monde.

Pourquoi une diversification au niveau mondial ?

L'immobilier coté global représente près de 500 sociétés dans 37 pays pour une capitalisation boursière de plus de 1 100 milliards de dollars.
La globalisation du marché et la diversification géographique permettent de bénéficier d'un échantillon de plus en plus large de sociétés à travers le monde et de réduire le risque du portefeuille.
Si les foncières cotées bénéficient encore d'une décote au niveau global, les divergences régionales et sectorielles présentent désormais les meilleures sources de performance. L'évolution démographique mondiale, la révolution digitale (*cloud computing*) et les fusions-acquisitions sont des thématiques d'investissement identifiées et privilégiées dans le processus d'investissement.

Perspectives ?

Historiquement, hausse des taux ne rime pas avec baisse des foncières : tout dépend du cycle économique. De plus, depuis la crise financière de 2008, les foncières ont assaini leur bilan et diversifié leurs sources de financement. Ainsi, dans un contexte de hausse des taux et de reprise économique, l'impact sur les bénéfices et le refinancement sera limité. Les foncières pourront alors améliorer leur rentabilité et leur distribution, restant ainsi une classe d'actif attractive et diversifiée. ■

Performances cumulées au 31 juillet 2013	2013	1 an	3 ans	5 ans
AXA WF Framlington Global Real Estate Securities E EUR - LU0266012409	3,83%	4,72%	38,03%	29,77%
Indice de comparaison (FTSE EPRA/NAREIT Developed TR)	2,49 %	2,83 %	38,47 %	42,88 %

IMMOBILIER

D.R.

Géraldine Tyl Chaigne

Directrice commerciale en charge de la distribution des produits d'investissement en nue-propriété, Perl

LA NUE-PROPRIÉTÉ : UN PLACEMENT SÉCURISÉ ET RENTABLE POUR PRÉPARER SA RETRAITE EN TOUTE SÉRÉNITÉ

Un placement immobilier à valorisation mécanique : la solution immobilière en nue-propriété développée par Perl permet aux investisseurs de réaliser un placement immobilier patrimonial, rentable et sécurisé, dans d'excellentes conditions d'acquisition.

En effet, l'investisseur ne finance son acquisition immobilière qu'à hauteur de 50 % à 65 % de la pleine valeur du bien. Il perçoit ainsi dès l'origine, sous la forme d'une économie immédiate sur le prix d'acquisition, l'équivalent de la totalité des loyers nets actualisés et défiscalisés qu'il aurait encaissés sur la période.
À l'extinction de l'usufruit temporaire, le nu-propriétaire devenu automatiquement plein-propriétaire constate une plus-value constituée mécaniquement de la réunion de l'usufruit et de la nue-propriété associée à une revalorisation immobilière actualisée de l'inflation. Il récupère son appartement pour le vendre, le louer ou l'occuper.
La neutralité fiscale permet aux investisseurs de se constituer un patrimoine immobilier sans accroître leur pression fiscale. Enfin, les investisseurs disposant de revenus fonciers positifs optimisent leur fiscalité à travers l'imputation des intérêts d'emprunt sur les revenus fonciers existants ou à venir.

D. R.

Julien Lauter
Notaire associé,
SCP Rochelois-Besins & Associés

À PROPOS DE L'AUTEUR

Associé depuis 2010 au sein de la SCP Rochelois-Besins & Associés, Julien Lauter dirige le service droit de la famille et du patrimoine ainsi que le pôle associations-fondations et fonds de dotation. Il enseigne par ailleurs à l'Université Jean Moulin à Lyon.

OPTIMISEZ LA GÉNÉROSITÉ AU SEIN DE VOTRE COUPLE !

L'actualité récente en témoigne, le mariage sait faire parler de lui ! Dans ce contexte général de pression fiscale, le mariage trouve un regain d'intérêt dans l'optimisation de la fiscalité au sein de la cellule familiale.

Le contrat de mariage mérite plus que sa réputation surannée. Il est un véritable écrin d'outils juridiques et fiscaux voués à favoriser les transferts de richesses entre époux, hors succession.

Quel que soit son régime matrimonial, la vie quotidienne implique une nécessaire interaction patrimoniale, volontaire ou non. Même pour les conjoints séparés de biens, des flux financiers entre les patrimoines personnels sont souvent constatés.

À l'aune de contrôles, ces mouvements de fonds peuvent être qualifiés de créances ou de donations entre époux, lesquels intéressent particulièrement l'administration fiscale qui y décèle un juste motif de taxation lorsque les valeurs concernées dépassent le montant de l'abattement pour les dons entre conjoints, à savoir 80 724 euros.

En revanche, les transferts de richesses résultant d'un contrat de mariage sont qualifiés d'avantages matrimoniaux et non de donations. Cette élégante nuance découle de la plume même des rédacteurs du Code civil. L'avantage en est d'autant plus beau, plus généreux… et surtout net d'impôt !

Ainsi, la mise en communauté ou « ameublissement » crée un droit de propriété immédiat au profit de l'âme sœur, sans ce carcan fiscal de 80 724 euros.

Un bien personnel peut devenir commun par l'effet du contrat de mariage et permettre alors de répartir le droit de propriété sur la tête des deux époux. Les transmissions aux enfants seront d'autant moins fiscalisées !

Bien entendu, les affres de l'abus de droit fiscal devront être évitées et le changement de régime matrimonial sera avant tout inspiré par le souci de protection du conjoint.

L'adoption d'un régime d'inspiration communautaire n'est pas obligatoire…

L'adoption d'un régime matrimonial sur mesure est la clé de l'optimisation

Le droit français offre une déclinaison d'autres régimes tous aussi adaptés. Ainsi, un couple séparé de biens peut se contenter d'adjoindre une masse commune de biens, dite société d'acquêts le tout en assortissant cette dernière de clauses variées qui permettront de protéger conjoint et enfants, sans bouleverser son fonctionnement séparatiste.

Le mariage facilite donc les flux financiers au sein de la cellule familiale et l'adoption d'un régime matrimonial sur mesure, dans une réflexion plus générale de planification successorale, est la clé de l'optimisation !

Consultez votre notaire car chaque cas mérite écoute pour dessiner une solution patrimoniale personnalisée et adaptée aux besoins de votre famille ! ■

L'intérêt confirmé du paiement fractionné des droits de succession

L'optimisation de l'impôt successoral ne saurait se résumer à la maîtrise de son montant. La réflexion économique portera également sur les modalités de son paiement.

Par principe, pour éviter intérêts et pénalités, l'impôt doit être déclaré et acquitté dans un délai de six mois. Or le patrimoine dépendant de la succession, ou celui personnel des héritiers, ne permet pas toujours de faire face à ce besoin de trésorerie.

Certes l'exonération de droits de mutation instituée par la loi TEPA au profit du conjoint permet d'éviter l'impôt sur une partie de la succession… mais le reste du patrimoine dévolu aux autres héritiers est en revanche taxé !

Toutefois, lorsque l'époux survivant opte en tout ou partie pour l'usufruit de la succession, les enfants nus-propriétaires peuvent solliciter de l'administration le paiement différé des droits jusqu'à l'expiration d'un délai de six mois après le décès de l'usufruitier.

Deux options s'offrent alors aux nus-propriétaires :

– ou acquitter les droits, au terme du différé, sur la valeur en pleine propriété des biens recueillis à l'ouverture de la succession ;

– ou payer annuellement des intérêts au taux légal sur la valeur en nue-propriété des biens recueillis à l'ouverture de la succession.

Dans ce dernier cas, la perspective d'un crédit étatique est plutôt heureuse, notamment lorsque le taux d'intérêt légal est de 0,04 % (en 2013). Il est même accordé d'arrondir le taux à sa première décimale, de sorte que cette année l'État fait gracieusement crédit aux nus-propriétaires.

Demeure une seule ombre au tableau, relative… Qui dit crédit, dit garantie au profit de l'État, le temps de l'extinction de la dette successorale !

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