DECIDEURS
STRATEGIE & PATRIMOINE
Le rendez-vous des choix patrimoniaux

CHOC FISCAL

D.R.

Oui, il est encore possible aujourd'hui en France de payer moins d'impôts en gérant son patrimoine en finesse. Bien sûr, il faut choisir en premier lieu les placements qui correspondent à son profil d'épargnant et à ses objectifs, tout en intégrant l'angle fiscal comme un paramètre de plus en plus important. Dans le contexte de matraquage fiscal, personne n'a envie d'abandonner au percepteur des sommes qui peuvent, en toute légalité, échapper à l'impôt. Les voies de la défiscalisation deviennent de plus en plus étroites mais il reste néanmoins certaines échappatoires. La preuve, le nouveau PEA PME permet de placer jusqu'à 75 000 euros à l'abri de l'impôt. Les autres solutions, parfois très anciennes, sont à redécouvrir ou à explorer, qu'il s'agisse de minorer l'impôt sur le revenu ou l'ISF. Et c'est maintenant qu'il faut agir pour voir la facture baisser dès 2014.
Toute l'équipe d'Allure Finance est à votre disposition et vous souhaite de belles fêtes de fin d'année !

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
Banque p. 3
Notaire p. 4

TENDANCES, FISCALITÉS, PRODUITS FINANCIERS

LE REGAIN D'ATTRACTIVITÉ DU CONTRAT DE CAPITALISATION

Le contrat de capitalisation est une enveloppe fiscale similaire à l'assurance-vie. Non plafonné, ni limité géographiquement ou en classes d'actifs, il offre une flexibilité plus intéressante qu'un PEA. Le contrat de capitalisation offre depuis une très récente instruction fiscale un avantage successoral significatif, puisque toute la survaleur (les PV et intérêts) est intégralement exonérée. En outre, il permet de préparer la transmission de patrimoine par le biais de donation (en pleine propriété ou démembrée) tout en conservant l'antériorité fiscale du contrat. Le contrat de capitalisation permet également d'optimiser sa fiscalité en bloquant le nominal à l'ISF (les plus-values sont donc exonérées). Enfin, le contrat de capitalisation peut être souscrit par une personne physique ou morale. Il devient donc un véhicule de diversification patrimoniale indispensable.

FAUT-IL ENCORE INVESTIR DANS LES FONDS OBLIGATAIRES DATÉS ?

Les fonds obligataires datés sont des fonds peu médiatisés permettant d'investir dans des obligations et obligations convertibles durant une durée de souscription fixe. Une attention particulière devra être portée à la composition du portefeuille afin d'éviter le risque souverain et limiter l'exposition aux lignes bancaires. Comme les obligations sont détenues jusqu'à échéance, le risque encouru par l'investisseur porte moins sur le taux que sur le défaut. L'expérience des gérants est donc particulièrement valorisable, comme le nombre de lignes en portefeuille qui permettent de mutualiser le risque. La baisse des taux directeurs de la BCE devrait offrir de moins belles perspectives de rendement. Les fonds datés restent cependant une excellente alternative à de l'obligataire souverain qui ne paie plus depuis longtemps.

LE DISPOSITIF DUFLOT SUR LES RAILS

Afin de recentrer l'offre de logements sur les zones les plus tendues et les catégories sociales modestes, un nouveau dispositif a été mis en place pour l'investissement locatif intermédiaire : le dispositif Duflot, en vigueur depuis le 1er janvier 2013. Mis en place par l'article 80 de la loi de finances 2013, il permet une réduction fiscale de 18 % de l'investissement, pour tout achat d'un logement neuf ou réhabilité, dans une limite d'un montant maximal de 300 000 euros et d'un plafond de 5 500 euros par mètre carré de surface habitable, loué au minimum neuf ans. Si les professionnels de l'immobilier se sont montrés plutôt sceptiques lors de son lancement, le dispositif a su, depuis, trouver des relais parmi les sociétés de gestion de SCPI fiscales, qui proposent des SCPI éligibles à ce régime fiscal.

D.R.

Nick Price

Gérant, FF Emerging Markets Fund de Fidelity Worldwide Investment

À PROPOS DE L'AUTEUR

Nick Price travaille depuis quinze ans chez Fidelity. Il y assure la gestion des fonds FF Emerging Markets Fund, FF EMEA Fund et FAST Emerging Markets Fund.

LES MARCHÉS ÉMERGENTS SONT BIEN PLACÉS POUR BÉNÉFICIER DE L'EMBELLIE CONJONCTURELLE

Principaux moteurs de la croissance économique mondiale ces dernières années, les émergents sont désormais en proie au doute. Victimes de la fin annoncée de la politique monétaire expansionniste de la Fed, ces pays ont souffert ces derniers temps d'un vaste rapatriement des capitaux de la part des investisseurs. Est-ce à dire que la situation y est inquiétante, voire catastrophique ? Loin de là.

L'année en cours a été particulièrement agitée sur les actions des zones émergentes et leurs marchés subissent des contre-performances notables face à ceux des économies développées. Cependant, alors que l'économie américaine semblait jusqu'ici faire cavalier seul sur le chemin de la reprise, l'embellie conjoncturelle se fait désormais ressentir plus largement et les économies émergentes ne devraient pas très longtemps rester en marge.
Certes, la situation n'est pas homogène, mais il y a fort à parier que ces pays bénéficieront des retombées de

Nick Price, les cinq gérants et les 47 analystes marchés émergents gèrent huit milliards de dollars

l'amélioration conjoncturelle en Occident. En effet, malgré d'importants changements structurels survenus sur le marché du crédit en Chine, la croissance tend à y repartir à la hausse depuis deux mois.

Enfin, les moteurs de croissance durable à long terme des marchés émergents restent inchangés avec une démographie favorable, l'augmentation du revenu disponible soutenue par les avantages structurels liés au coût du travail et des niveaux d'endettement toujours faibles.

Le portefeuille du fonds FF Emerging Markets Fund privilégie les secteurs exposés à la croissance de la consommation, avec un léger biais en faveur des titres de la consommation cyclique tel que le brasseur Nigerian Breweries. D'autre part, le secteur informatique est surpondéré, avec une préférence pour les valeurs liées à Internet (Samsung Electronics, Baidu…) qui offrent de nombreuses opportunités dans un secteur qui demeure l'un des principaux facteurs de croissance dans les marchés émergents et dans le monde. Enfin, Fidelity Worldwide Investment a la conviction qu'une approche encore plus sélective sur les marchés émergents sera nécessaire afin de créer une performance durable pour les investisseurs. Dans cet environnement, une recherche unique couvrant toutes les zones émergentes et une gestion très active et de conviction sont des atouts indispensables. ■

Performances de FF Emerging Markets Fund
(en %, en €, au 30.09.2013)

	2013	1 an	3 ans	Depuis la reprise [1]
FF Emerging Markets Fund (A-Distri-USD)	2,4	3,6	11,8	66,6
Indicateur de comparaison	- 6,8	- 4,0	- 0,1	49,1
Surpeformance	9,2	7,6	11,9	17,5
Quartile	1er	1er	1er	1er

[1] Reprise de la gestion du fonds le 01.07.2009. Indicateur de comparaison : MSCI Emerging Markets. Catégorie Morningstar : « Actions Marchés émergents ».

Performances des autres expertises gérées par Nick Price
(en %, en €, au 30.09.2013)

	2013	1 an	3 ans	Depuis le lancement [2]
FF EMEA Fund (A-Capi-EUR)	1,9	5,7	16,7	48,8
FAST Emerging Markets Fund	12,0	17,1	-	29,1

FF EMEA Fund, indicateur de comparaison : MSCI EM EMEA (cappé 5 %). [2] Date de lancement : 11.06.07
FAST Emerging Markets Fund, indicateur de comparaison : MSCI Emerging Markets Euro Hedgé. 2 Date de lancement : 31.10.11.

Source : Fidelity et Morningstar. Performances nettes de VL à VL en euros, au 30.09.2013.

D.R.

Éric Franc

Directeur général, Banque Privée 1818

À PROPOS DE L'AUTEUR

Éric Franc a pris la direction de la Banque Privée 1818 [1] en novembre 2009. Sa connaissance pointue de la gestion privée acquise chez Axa lui permet de mener à bien sa mission quotidienne. Il est titulaire d'une licence de gestion de l'Université de l'Indiana avec une spécialisation en marketing.

LE FAMILY OFFICE, UNE VISION À 360 DEGRÉS

Destiné aux particuliers qui disposent d'un patrimoine significatif, le family office consiste à leur offrir une vision panoramique de leurs avoirs. Pour aborder cette question, Allure Finance s'appuie sur les compétences et l'expertise éprouvées de la Banque Privée 1818 en gestion de fortune. La finalité de cette collaboration : apporter aux familles, aux chefs d'entreprise et aux cadres dirigeants des outils d'aide à la décision en dépassant les limites traditionnelles des services bancaires et financiers.

La Banque Privée 1818, établissement de premier plan, fournit aux grands clients privés, aux entrepreneurs ainsi qu'à leur famille, les meilleures solutions de gestion d'actifs et de structuration de leur patrimoine.
Sa vocation est de mettre à leur disposition des services, des outils et des expertises, pour optimiser, renforcer et pérenniser un patrimoine.
En phase avec son époque, elle fonde son approche sur le professionnalisme pour apporter à ses clients toute l'expertise qu'ils sont en droit d'attendre d'un spécialiste de la gestion de fortune.
Ses circuits de décision courts lui permettent d'agir rapidement et efficacement afin de réaliser, sans délai, les projets de sa clientèle.
Sur la base de ce constat qualitatif, le cabinet de gestion Allure Finance recourt régulièrement aux prestations de multi family-office de la Banque Privée 1818.

Des solutions haut de gamme sur mesure

En rassemblant tous les savoir-faire nécessaires à l'activité de gestion de fortune, la Banque Privée 1818 propose un choix étendu de produits et de services sur mesure adaptés aux spécificités d'une clientèle haut de gamme.
En France et à l'international, elle apporte des solutions d'ingénierie juridique et fiscale, de conseil patrimonial en opérations de haut de bilan (*corporate advisory*) et de gestion d'actifs (mandats de gestion et gamme d'OPCVM élaborés par sa filiale VEGA Investment Managers, produits structurés).
La Banque Privée 1818 propose également des offres de crédit, élément indispensable à la gestion d'un patrimoine. Elle a pour mission de rechercher les solutions les plus performantes, qu'elles soient élaborées par ses équipes ou par des acteurs externes reconnus pour leur professionnalisme et la qualité de leurs prestations. La conjugaison des compétences d'Allure Finance avec la Banque Privée 1818 en est un exemple.

Des services spécifiques tout particulièrement destinés aux actionnaires-dirigeants d'entreprises familiales

Des compétences pluridisciplinaires

La satisfaction des clients privés et professionnels constitue la principale préoccupation de la Banque Privée 1818. Ses gérants, ses spécialistes produits, ses experts patrimoniaux et ses ingénieurs financiers sont tous des professionnels de haut niveau.
Ils développent tout particulièrement des services spécifiques destinés aux actionnaires-dirigeants d'entreprises familiales afin de répondre aux préoccupations liées à la détention de leur patrimoine professionnel.
Entreprise à taille humaine, la Banque Privée 1818 bénéficie de circuits de décision courts lui permettant d'agir rapidement et efficacement. Elle concrétise ainsi les projets de sa clientèle sans délai afin de saisir les meilleures opportunités.

À chaque attente son multi-family office

Pour aborder ces questions de structuration du patrimoine qui nécessitent un panorama à 360 degrés, Allure Finance et la Banque Privée 1818 proposent une prestation de multi-family office. Leur rôle est d'être force de proposition, d'apporter à leurs clients des outils d'aide à la décision et des analyses pertinentes en dépassant les limites traditionnelles des services bancaires et financiers. Un enjeu essentiel pour un accompagnement sur mesure. Le talent d'un multi-family office tel qu'Allure Finance allié à l'expertise financière de la Banque Privée 1818 constituent la clé de voûte de la satisfaction des clients privés et professionnels. ■

(1) Filiale de Natixis, la Banque Privée 1818 fait partie du Groupe BPCE, deuxième acteur bancaire en France.

Rebecca Jacquin-Kalfa

Notaire associée,
SCP Jacquin & Associés

À PROPOS DE L'AUTEUR

Notaire associée depuis 2011, Rebecca Jacquin-Kalfa dirige le département droit de la famille et du patrimoine. Elle est médiateur et juriste-linguiste anglais-espagnol. Rebecca Jacquin-Kalfa est par ailleurs spécialisée en droit international privé, en transmission d'entreprise et enseigne à l'École du Notariat à Paris.

DONATION-CESSION DE TITRES : UN MONTAGE EFFICACE

Sauvegardé par le Conseil constitutionnel le 28 décembre 2012, et la prochaine loi de finances n'ayant pas prévu de le remettre en cause, ce montage perdure. La donation avant cession permet de purger partiellement ou dans son intégralité la plus-value mobilière due lors d'une cession d'entreprise, dans le cadre d'une transmission familiale.

La chronologie, clé du succès… dans le respect d'un objectif : la transmission. Pour que l'optimisation fiscale soit effective, il faut donner avant de céder. Un tel schéma suppose un audit complet et préalable.

Épisode 1 : l'audit

Il s'agit de répondre notamment aux questions suivantes :
- Quelle est la nature des titres objets de la donation ?
- Quel est leur mode de détention ?
- Existe-t-il d'autres régimes de faveur applicables à la cession de l'entreprise ?
- Quelle est la résidence fiscale des donataires ?
- Quel est le régime matrimonial de l'entrepreneur ?

Épisode 2 : la donation des titres

Une fois l'audit réalisé, et l'efficacité du montage prouvée, la donation peut être régularisée selon les dispositions des articles 150-0 A à 150-0 E du Code Général des Impôts, le transfert de propriété à titre gratuit de titres ne génère pas de taxation au titre des plus-values mobilières. Ce principe connaît toutefois des exceptions. La valeur des titres donnés pour les besoins de l'acte de donation doit donc être la plus proche possible de celle de la cession afin de purger dans son intégralité la plus-value mobilière.

Épisode 3 : la cession des titres

La donation signée, la cession peut avoir lieu. En pratique, la cession est quasi concomitante, ayant lieu à quelques jours, semaines ou mois près.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes

Tristan est âgé de 59 ans. Il n'a qu'un fils, Athos, âgé de 25 ans.
Tristan a une société valorisée à 2 500 000 euros et envisage de céder 40 % de sa participation, soit une valeur de 1 000 000 euros.

	Cession puis succession	Cession puis donation	Donation puis cession
Valorisation des titres	1 000 000€	1 000 000 €	1 000 000 €
Impôt de PV (34,5% hors contribution exceptionnelle et abattement pour année de détention)	345 000 €	345 000 €	
Net après impôt	655 000 €	655 000 €	1 000 000 €
Abattement	100 000 €	100 000 €	100 000 €
Droits de succession (30%)	109 464 €		
Droits de donation (20-30%)		109 464 €	212 964 €
Net reçu par l'enfant	545 536 €	545 536 €	787 036 €
Taux d'impôt global (%)	45,45 %	45,45 %	**21,30 %**

N.B : Pour la simplicité de l'exemple, on retiendra un prix d'acquisition des titres nul.

Rien de tel qu'un exemple comparatif pour démontrer l'efficacité du schéma *(cf. tableau ci-dessous)*.

L'ABUS DE DROIT : QUELQUES ÉCUEILS À ÉVITER

Une telle économie ne peut que contrarier l'administration fiscale qui tentera de la remettre en cause par le biais de la théorie de l'abus de droit.

Hypothèse 1. La cession en cours de négociation lors de la donation

Souvent, les entrepreneurs, pour être certains de gommer la plus-value mobilière dans son intégralité commencent par trouver un acquéreur avant de venir voir leur conseil pour connaître les moyens d'optimiser leur cession.
Le conseil se doit d'être bienveillant face à son client qui sera très pressé de régulariser le montage. Aucune promesse de cession ne doit être signée avant la donation. Allons même plus loin, aucun accord sur la chose et le prix ne doit être établi.

Hypothèse 2. Les restrictions aux droits des donataires : donner et retenir ne vaut

Le donateur ne voit souvent dans cette opération que le gain fiscal. Il revient à ses conseils de lui rappeler que ce schéma d'optimisation est « au service » de la transmission.
Que si transmission il y a, appauvrissement du donateur il y aura également. Une fois les titres transmis et la cession régularisée, le donateur ne pourra se réapproprier le prix de cession mais seulement réemployer les fonds avec ses enfants si une clause de subrogation réelle avec remploi des fonds a été prévue aux termes de l'acte de donation. La vigilance sera donc d'autant plus grande quand les donataires seront des enfants mineurs.
Hormis les écueils à éviter bien connus des professionnels, ce schéma d'optimisation fiscal est très intéressant. Encore faut-il qu'il y ait une volonté réelle de transmettre ! Si tel est le cas, ce n'est plus le temps des hésitations car ce schéma n'a plus vocation à perdurer bien longtemps. ■

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