Family FINANCE

www.familyfinance.fr

2014

FISCALITÉ DU PATRIMOINE

Tout ce qui change

Un supplément des magazines

Option Finance Funds magazine

Supplément d'Option Finance n°1256 du lundi 10 février 2014 - ISSN / 0989-1900 et de Funds n°67 de mars 2014

Table ronde/Fiscalité du patrimoine

Fiscalité : les meilleures stratégies patrimoniales pour 2014

De gauche à droite : **Xavier Fromentin,** notaire de l'office notarial de Treillières (Loire-Atlantique), membre du groupe Monassier - **Niels Court-Payen,** cofondateur d'A Plus Finance - **Stéphane Chaouat,** avocat fiscaliste, associé chez Weil, Gotshal & Manges - **Jean-François Fliti,** associé fondateur chez Allure Finance - **Stéphane Jacquin,** responsable de l'ingénierie patrimoniale de Lazard Frères Gestion - **Stéphanie Auféril,** avocate associée chez Baker McKenzie - **Pauline Soulas,** ingénieur patrimonial pour la banque privée Neuflize OBC

Peu de changements en matière d'impôt sur le revenu ou d'ISF en 2014. En revanche l'imposition des plus-values est intégralement revue, qu'il s'agisse de plus-values immobilières ou mobilières. Les produits dits de capitalisation, PEA ou assurance vie, avec leur fiscalité attractive, reviennent sur le devant de la scène. Le décryptage et les conseils de nos experts.

L'IMPÔT SUR LE REVENU

Family Finance : Que peut-on conseiller aux familles concernées par la baisse du plafond du quotient familial ?

Stéphane Jacquin, responsable de l'ingénierie patrimoniale de Lazard Frères Gestion -
L'avantage en impôt procuré par chaque demi-part est abaissé à 1 500 euros pour l'imposition des revenus 2013, payable cette année. Ce plafond avait déjà été réduit de 2 336 euros à 2 000 euros pour l'imposition des revenus 2012. Compte tenu de ce nouvel abaissement du quotient familial, il peut être plus avantageux pour les contribuables qui ont des enfants majeurs, de les détacher du foyer fiscal et plutôt que de profiter de l'avantage de la demi-part, de bénéficier de la déduction de la pension alimentaire qui sera versée à ce ou ces enfants détachés. En effet, le plafond de déduction des pensions alimentaires versées aux enfants majeurs n'a, lui, pas été raboté et il reste fixé à 5 698 euros. La déduction d'une pension alimentaire permet aux contribuables imposés à 30 % ou plus, de bénéficier d'un avantage en impôt supérieur à l'avantage procuré par une demi-part de quotient familial : 1 709 euros pour ceux qui sont dans la tranche à 30 %, 2 336 euros pour ceux qui sont dans la tranche à 41 % et 2 564 euros pour ceux qui sont dans la tranche marginale d'imposition à 45 %, le tout comparé aux 1 500 euros maximum de la demi-part. Attention cependant, pour pouvoir être déduite, la pension alimentaire doit pouvoir être justifiée. Par ailleurs, elle doit être déclarée à l'impôt sur le revenu par l'enfant majeur qui la reçoit, mais n'entraîne normalement le paiement d'aucun impôt si l'enfant ne dispose d'aucun autre revenu.
En clair, tous ceux qui sont plus fortement imposés et qui ont des enfants majeurs doivent faire leurs calculs.

Stéphane Chaouat, avocat fiscaliste, associé chez Weil, Gotshal & Manges -
Le conjoint divorcé débiteur d'une pension pour l'entretien des enfants doit également se livrer à un calcul pour vérifier laquelle des deux solutions est la plus avantageuse fiscalement, entre bénéficier du quotient plafonné et déduire la pension alimentaire versée.

Family Finance : Quels sont les principaux changements cette année en matière de niches fiscales ?

Jean-François Fliti, associé fondateur chez Allure Finance -
Le plafond global des niches fiscales n'est pas modifié, il reste à 10 000 euros par an. Les plafonds propres à chaque niche ne sont pas modifiés non plus. Il y a quelques changements techniques à la marge pour certains régimes comme celui des monuments historiques, mais qui n'ont aucune conséquence pour l'épargnant. De même pour l'investissement Girardin dans les Dom-Tom, qui chaque année est discuté mais dont la pérennité n'a pas été remise en cause pour 2014. Notez que pour cet investissement Girardin, très défiscalisant, la baisse du plafonnement global des niches à 10 000 euros, a entraîné une forte baisse du versement moyen ces quatre dernières années. Il a en effet été divisé par trois ! Les redressements fiscaux ont peut-être joué mais à la marge. Quand l'opérateur est bien sélectionné, que le montage a recueilli l'agrément préalable de la direction générale des impôts et que toutes les garanties de bonne fin ont bien été constituées, l'appétence des épargnants ne se dément pas. Comme je l'ai dit, le montage reste très défiscalisant, puisque 42 000 euros investis donnent droit en moyenne à la réduction d'impôt maximale de 18 000 euros.

Xavier Fromentin, notaire -
Notons également en matière de niches fiscales que le dispositif d'investissement dans les PME prendra fin en 2016. Mais en attendant, il reste attractif, puisque quand la réduction obtenue dépasse le plafond global des niches fiscales de 10 000 euros, l'excédent est reportable sur les cinq ans qui suivent.

Niels Court-Payen, cofondateur d'A Plus Finance -
En matière d'investissement dans les PME, le versement moyen sur le marché s'est établi à environ 6 000 euros pour la réduction d'impôt sur le revenu, et à près de 10 000 euros pour l'avantage au titre de l'ISF dans un marché solide. A l'inverse, la collecte sur les produits procurant une réduction au titre de l'impôt sur le revenu s'est littéralement effondrée depuis 2009. Globalement, l'épargne destinée aux PME a chuté à 780 millions d'euros en 2012, contre 1,8 milliard d'euros en 2009. Cette perte d'attractivité est en grande partie due à la baisse de l'avantage fiscal sur cette niche de l'investissement PME, mais doit aussi être mise en perspective avec les performances de ces investissements. Le redressement des performances passe autant par la sortie de crise dont on commence à voir les effets que par une simplification des contraintes fiscales qui s'imposent aux gérants de fonds au travers du respect de plus de 14 ratios fiscaux parfois contradictoires.

Family Finance : En matière de défiscalisation, y a-t-il eu une course de fin d'année ? Si oui, sur quels produits plus particulièrement ?

Jean-François Fliti -
Pour ma part, j'ai connu en décembre une ruée de présidents ou de dirigeants de très grands groupes sur le plan d'épargne

Jean-François Fliti, associé fondateur, Allure Finance -

«Dans une optique d'optimisation, il est désormais parfois plus intéressant de vendre son immobilier locatif, qui est très taxé et de placer le montant de la vente dans un produit financier.»

Jean-François Fliti, fiscaliste de formation, spécialisé en fiscalité internationale et en fiscalité du patrimoine, a commencé sa carrière comme fiscaliste au sein du groupe Areva, puis est devenu banquier privé au sein de banques privées (Banque Transatlantique, Banque Indosuez). Il s'est tourné naturellement vers le métier du multifamilly office en fondant, avec son associé, Allure Finance qui est une société de conseil en gestion privée proposant un accompagnement de type «family office». Son organisation en architecture ouverte lui permet de s'adapter à chaque attente particulière et de proposer des solutions avec les meilleurs conseils et experts.

retraite populaire (PERP). Ils y ont investi le maximum autorisé et ont utilisé les plafonds non utilisés les années précédentes, les leurs comme parfois ceux de leur conjoint (lire pages Expertise). Je n'avais jamais vu une telle appétence pour ce dispositif, dont l'avantage fiscal, je le rappelle, n'est pas comptabilisé dans le plafonnement global des niches fiscales de 10 000 euros. La possibilité, récente, d'une sortie en capital pour 20 % de l'épargne a accentué la performance et l'intérêt du dispositif pour les épargnants fortunés.

Xavier Fromentin -
Dans mon étude, je n'ai pas connu comme les années précédentes de rush de fin d'année. C'était traditionnellement le cas pour les programmes d'investissement en immobilier locatif et notamment l'avant-dernier en date, le dispositif Scellier, pour lequel il nous arrivait de travailler jusqu'à la dernière limite. Mais cette année, cela n'a pas été nécessaire, je constate en effet que le régime Duflot a beaucoup moins de succès.

L'ISF

Family Finance : Concernant les réductions d'impôt possibles au titre de l'ISF et notamment celles pour l'investissement dans les PME, quelle est la tendance ?

Niels Court-Payen -
Après deux années perturbées par des changements réglementaires, la collecte a été très soutenue au printemps 2013 pour la campagne ISF. La collecte a concerné tant les fonds traditionnels (FCPI et FIP) que l'investissement direct «intermédié» (via des mandats de gestion) qui bénéficie d'un plafond supérieur de 45 000 contre 18 000 euros pour les fonds. Une deuxième tendance du marché voit les redevables de l'ISF s'éloigner du capital risque pur et dur pour investir dans des entreprises plus matures pour lesquelles le risque est plus maîtrisé.

Family Finance : Que peut-on dire de la décision du Conseil constitutionnel, qui un peu comme l'an dernier, a censuré une mesure visant à intégrer les gains des fonds en euros des contrats d'assurance vie dans les revenus à prendre en compte au titre du plafonnement de l'ISF ?

Stéphane Chaouat -
Le Conseil constitutionnel a pris soin de rappeler que ses décisions avaient l'autorité de la chose jugée, la cause est entendue. Ceux qui avaient payé un complément d'ISF, suite à l'instruction fiscale annulée ensuite par le Conseil d'Etat en décembre 2013, vont pouvoir récupérer leur argent.

Stéphanie Auféril, avocate associée chez Baker McKenzie -
Pour 2014, aucune hésitation puisque le Conseil constitutionnel a annulé la mesure visant à intégrer dans les revenus du plafonnement les gains des fonds en euros de l'assurance vie. Pour 2013, il y a eu trois stratégies. Ceux qui suite à l'instruction fiscale du 14 juin n'ont pas bougé et qui n'ont donc pas payé de complément d'ISF. Ceux-là n'ont aujourd'hui rien à faire. D'autres redevables ont préféré respecter l'instruction fiscale et ils ont donc versé un complément d'ISF à l'administration. Quand cela a été le cas, nous leur avons conseillé de faire une réclamation dans la foulée. Ceux qui ont procédé à cette réclamation, n'ont, suite à la décision du Conseil constitutionnel, rien à faire non plus. Ils vont être remboursés. Enfin, ceux qui avaient payé un complément et qui n'avaient fait aucune réclamation doivent la faire avant le 31 décembre 2015, pour être remboursé du complément d'ISF indûment acquitté.

Family Finance : Du coup, les stratégies d'optimisation qui visent pour certains à investir dans des produits de capitalisation pour ne pas dégager de revenus et jouer le plafonnement à plein, peuvent-elles continuer à fonctionner ?

Pauline Soulas, ingénieur patrimonial pour la banque privée Neuflize OBC -
Oui, mais en pratique, ce type d'optimisation n'est pas possible dans tous les cas de figure. En général, ce n'est pas envisageable pour tous ceux qui ont des revenus professionnels significatifs, des salaires par exemple. En revanche, cela peut fonctionner pour un dirigeant d'entreprise, qui a vendu sa société et qui place ses liquidités dans un contrat d'assurance vie par exemple, ou pour les héritiers de grandes familles qui ont un important patrimoine financier. Les gains de l'assurance vie n'ayant pas à être pris en compte dans les revenus du plafonnement en l'absence de rachat, cela permet de faire jouer ce mécanisme de plafonnement et donc de minorer sa cotisation d'ISF. Pour vivre, ces personnes peuvent faire des retraits faiblement imposés sur leurs contrats d'assurance vie par exemple.

Jean-François Fliti -
Si le principe du plafonnement de l'ISF à 75 % des revenus d'une part et cette règle des intérêts de l'assurance vie, désormais gravée dans le marbre par le Conseil constitutionnel, n'avaient pas été actés, il y aurait eu un nombre de départs bien plus importants d'une certaine tranche de la population vers l'étranger, notamment celle qui est obligée d'arbitrer et de vendre certains de ses actifs, pour pouvoir payer ses impôts. Avec ces deux principes, le plafonnement de l'ISF à 75 % de ses revenus et la règle concernant les intérêts de l'assurance vie, cela permet à ces personnes-là de se servir d'une partie de leur liquidité via des retraits sur leur contrat d'assurance vie pour financer leur train de vie.

Stéphane Chaouat -
On tient compte, pour ce plafonnement, des revenus qu'on a et pas de ceux qu'on pourrait avoir. Il n'y a pas grand-chose à redire sur l'affirmation de ces principes.

Family Finance : Quelles stratégies peut-on mettre en œuvre pour minorer sa facture d'ISF ?

Stéphane Jacquin -
Les trois stratégies qui permettent de limiter son ISF n'ont pas changé. Il s'agit dans un premier temps de jouer sur la base imposable, pour la réduire. C'est possible en faisant des donations à ses enfants majeurs qui constituent un foyer fiscal distinct, ou en investissant dans des biens partiellement ou totalement exonérés d'ISF, comme les œuvres d'art, les forêts, les terres agricoles, etc. même si je ne suis pas certain qu'il faille faire ce type d'investissement uniquement pour des raisons fiscales. La deuxième stratégie c'est de minorer ses revenus pour bénéficier du plafonnement de l'impôt. Si je réduis ma base de revenus pris en compte

Stéphanie Auféril, avocate associée, Baker McKenzie

«Il faut rappeler que le pacte Dutreil est toujours un très bon outil, qui s'il est correctement utilisé, ne comporte aucun risque.»

Avocate associée chez Baker McKenzie, Stéphanie Auféril conseille et assiste les familles françaises et étrangères dans le cadre de leur gestion fiscale patrimoniale, tant en France que sur le plan international. Elle intervient notamment dans les dossiers de transmission de patrimoine et de réorganisation d'entreprises familiales ainsi que d'investissements en France. En outre, elle conseille des clients dans la planification patrimoniale au travers de l'assurance vie ou de trusts.

pour le plafonnement, potentiellement je peux bénéficier de ce dispositif. Ce résultat peut être atteint en investissant dans des enveloppes de capitalisation de type assurance vie ou contrat de capitalisation ou en gérant son patrimoine au travers de sociétés... La dernière solution enfin, investir dans des PME ou faire des dons à des fondations, deux dispositifs susceptibles d'ouvrir droit à la réduction d'ISF.

Xavier Fromentin -
La donation temporaire d'usufruit est un outil efficace à condition que la personne à qui vous donnez en ait vraiment besoin, et ne soit pas rattachée à votre foyer fiscal. Le cas classique est celui de parents qui donnent temporairement l'usufruit d'un bien immobilier, ou de tout autre actif frugifère, c'est-à-dire procurant des revenus, à leurs enfants, qui en percevront donc les revenus. Il faut impérativement que la donation soit utile et que les enfants en profitent réellement, par exemple pour financer leurs études. Dans cette situation en effet, seuls les usufruitiers acquittent l'ISF, or les enfants ont rarement un patrimoine propre suffisant pour intégrer l'ISF.

Family Finance : En matière de réduction d'ISF en cas d'investissement dans les PME, quelque chose a-t-il changé dans la loi de finances pour 2014 ?

Niels Court-Payen -
Pour l'investissement dans les PME nous avons une garantie de stabilité des dispositifs jusqu'à la fin du quinquennat et depuis l'été 2013 le gouvernement a marqué sa volonté de simplifier les procédures. Dans la loi de finances pour 2014 par exemple, un certain nombre de simplifications ont été adoptées, qui n'ont pas de conséquences pour les redevables qui achètent des fonds PME (FIP ou FCPI), mais limitent les contraintes fiscales qui en détériorent la performance finale. En ce sens, je peux citer l'allongement des périodes d'investissement pour les fonds ou un certain nombre de clarifications en matière d'éligibilité. On voit bien en effet que si l'on compte sur l'avantage fiscal pour orienter l'épargne vers les PME, on ne doit pas parallèlement rendre ces investissements inopérants du fait de contraintes excessives. Par ailleurs, face au débat sur la création d'emplois il existe une volonté de fluidifier l'épargne vers les PME, à travers des mesures qui n'ont pas de réel coût budgétaire, mais qui ont un impact positif sur les transmissions d'entreprises, le financement en obligations convertibles et les contraintes de réinvestissement par exemple.
Les contrôles semblent être plus soutenus en matière d'ISF, concernant notamment l'exonération de l'outil professionnel.

Family Finance : L'avez-vous constaté ?

Stéphane Chaouat -
Effectivement, les contrôles s'intensifient sur les conditions d'exonération de l'outil professionnel, notamment sur le thème des holdings animatrices et sur celui des valeurs à extourner au motif que tel ou tel actif ne serait pas nécessaire à l'activité de la société.

Niels Court-Payen -
Oui. Il y a d'un côté une volonté marquée de maintenir l'exonération sur l'outil professionnel et parallèlement une volonté tout aussi marquée de contrôler cette exonération. Et notamment la manière dont la plus-value tirée de la cession est réinvestie. Certains «serial» entrepreneurs considèrent que s'ils réinvestissent leurs plus-values de cession dans un certain nombre de sociétés pour créer de la valeur et de l'emploi, ils sont moralement dans le cadre de l'exonération de l'outil de travail, alors même que les derniers arbitrages leur sont parfois défavorables. Du coup, certains entrepreneurs se retrouvent avec un patrimoine important de participations minoritaires non éligibles. Ce type d'investissement et l'intérêt pour le financement de nos PME devraient de fait disparaître.

Stéphanie Auféril -
Il faut rappeler que le pacte Dutreil est toujours un très bon outil, qui s'il est correctement utilisé, ne comporte aucun risque. Ce régime permet d'exonérer d'ISF 75 % de la valeur des titres de société sur lesquels porte le pacte. Il peut également être utilisé comme moyen de transmission d'entreprise et permet une exonération à 75 % des droits de donation. Bien sûr il, y a aussi un certain nombre de contraintes à respecter notamment en matière de durée de conservation des titres et pour certaines restructurations qui sont plus difficiles à mener quand elles sont soumises au pacte Dutreil.

LES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES

Family Finance : Quels sont les bons conseils à donner en matière de plus-values immobilières ?

Xavier Fromentin -
On peut simplement conseiller aux personnes qui projettent de vendre un bien immobilier (cela ne concerne pas la résidence principale, qui reste exonérée du paiement d'impôts sur la plus-value), de le faire avant la fin août 2014, pour bénéficier de l'abattement supplémentaire et provisoire de 25 %, qui a vocation à disparaître ensuite. D'autant que cela aura un double effet : en plus de diminuer le montant de la plus-value imposable, cela réduit aussi le montant à payer au titre de la surtaxe exceptionnelle de 2 % à 6 %, instaurée l'an dernier dès lors que la plus-value excède 50 000 euros. En clair l'abattement de 25 % s'applique en premier sur la plus-value, et il peut avoir pour effet de la faire passer sous le seuil des 50 000 euros, ce qui lui permettra aussi d'échapper à la surtaxe de 2 % à 6 %. Dans tous les cas, il réduira aussi le montant dû au titre de cette surtaxe.

Stéphane Chaouat, avocat fiscaliste, associé chez Weil, Gotshal & Manges

«S'il y a une réforme qu'on peut classer parmi les bonnes nouvelles c'est celle des plus-values mobilières.»

Stéphane Chaouat. Titulaire d'un DESS de droit fiscal international et majeure stratégie fiscale créée par HEC, Stéphane Chaouat était avocat fiscaliste chez Cleary Gottlieb Steen & Hamilton à Paris et à New York, avant de rejoindre Weil Gotshal & Manges en 2003, pour y créer le département fiscal du bureau de Paris.

Jean-François Fliti -
Dans une optique d'optimisation, il est désormais parfois plus intéressant de vendre son immobilier locatif, qui est très taxé (soumis au barème de l'impôt dans la tranche de son propriétaire jusqu'à 41 % ou 45 % et aux prélèvements sociaux de 15,5 %), et de placer le montant de la vente dans un produit financier de type assurance vie ou contrat de capitalisation. Ceux qui ont besoin de revenus complémentaires pourront sans problème utiliser leur faculté de retrait. Mais surtout les revenus seront beaucoup moins taxés puisque profitant de la fiscalité plus accommodante de ces produits-là. Autre avantage : l'épargnant ne subit plus le risque locatif, ni les augmentations de taxes foncières ou autres charges de copropriété.Xavier Fromentin : Les choses ne sont pas aussi tranchées. Dire qu'il faut arbitrer son immobilier pour placer le montant de la vente sur un produit financier me semble un peu trop caricatural. Il faut regarder le rendement, le taux d'imposition et bien sûr le risque associé. On ne doit pas faire des investissements pour des raisons exclusivement fiscales.

Family Finance : Quid quand les biens immobiliers sont détenus via des SCI ?

Pauline Soulas -
C'est un point technique à signaler en effet. Quand les biens immobiliers sont détenus via des sociétés civiles immobilières (SCI), si la SCI vend un bien immobilier, elle a droit à l'abattement supplémentaire de 25 %. En revanche, les associés n'ont pas droit à cet abattement s'ils cèdent des parts de SCI.

Family Finance : La stratégie de la donation avant cession reste-t-elle efficace ?

Xavier Fromentin -
Bien sûr, mais l'objectif primordial ne doit pas être d'éluder l'impôt. L'opération qui consiste à faire d'abord une donation aux enfants, puis dans un deuxième temps de les laisser vendre le bien donné, doit toujours être faite avec deux objectifs simultanés : vendre, mais surtout transmettre. Si en effet vous poursuivez ces deux objectifs, alors il vaut toujours mieux faire les choses dans le bon ordre, à savoir donner d'abord et laisser le soin aux bénéficiaires de vendre ensuite. Pour la simple et bonne raison, que la donation purge la plus-value : l'impôt à payer par les bénéficiaires de la donation sera assis sur la plus-value constatée entre le moment où ils ont reçu le bien immobilier et celui où ils l'ont vendu. La valeur d'achat initiale par le donateur n'est plus du tout prise en compte, ce qui réduit sensiblement le montant de la plus-value taxable.

Stéphane Jacquin -
Cette stratégie est cependant plus coûteuse en matière d'immobilier que de donation-cession d'un portefeuille-titres par exemple. Il faudra en plus des droits de donation à acquitter éventuellement, payer la taxe de publicité foncière et des frais d'actes notariés plus élevés. La taxation sur la plus-value immobilière, avec les abattements pour durée de détention et surtout l'abattement exceptionnel de 25 %, peut être plus avantageuse. Il faut faire son calcul. Cela explique que cette stratégie est moins souvent mise en œuvre en matière d'immobilier qu'en matière de plus-values sur valeurs mobilières.

Family Finance : Comment sont désormais traités les non-résidents en matière de plus-value immobilière ?

Stéphanie Auféril -
Il y a un changement très important dans le cadre de la loi de finances qui concerne les non-résidents qui détiennent de l'immobilier en France et qui jusqu'à présent avaient le droit de céder une résidence en France en exonération d'impôt sur les plus-values et de prélèvements sociaux. Cette exonération était disponible à partir du moment où l'on avait un ressortissant de l'espace économique européen et qui avait été résident français à un moment donné pendant au moins deux ans dans le passé. Cette exonération est profondément réformée par la loi de finances, on passe en effet de l'exonération totale à une exonération partielle de 150 000 euros seulement. Cela concerne aussi les personnes qui étaient encore résidentes fiscales françaises l'an dernier et qui se sont expatriées depuis. Il y a désormais pour eux une forte incitation fiscale à vendre leur résidence principale avant de partir pour l'étranger. Sinon, ils peuvent se trouver dans cette situation du non-résident et ils ne sont plus alors exonérés qu'à hauteur de 150 000 euros, même s'il s'agit de leur ancienne résidence principale.

Family Finance : Quel est le nouveau régime pour les terrains à bâtir ?

Stéphane Jacquin -
Pour les terrains à bâtir, l'administration a pris position le 9 janvier 2014 en disant que pour elle, l'abattement pour durée de détention courait sur 30 ans, mais à la lecture de la décision du Conseil constitutionnel une autre interprétation paraissait possible, il semblait que l'exonération pouvait être acquise après 22 ans pour l'impôt sur le revenu...

Xavier Fromentin -
Les abattements sur les plus-values de cession de terrains à bâtir devaient être annulés, mais le Conseil constitutionnel en a décidé autrement. Du coup, ces abattements perdurent, mais il y a un débat sur les abattements à appliquer. S'agit-il de ceux qui aboutissent à une exonération au bout de 22 ans ou de 30 ans ? Sur les prélèvements sociaux, c'est certain, c'est 30 ans. Sur l'impôt sur le revenu, c'est plus délicat parce qu'il y a contradiction entre ce qu'a décidé le Conseil constitutionnel et ce que la doctrine administrative a retenu, cela pourrait être 22 ans comme 30 ans...

Family Finance : Mais que faire pour les ventes actuelles de terrains à bâtir ?

Xavier Fromentin -
Pour les plus-values substantielles, nous informerons le client des possibilités qui lui sont offertes. Nous provisionnerons le montant de l'impôt de plus-value à payer comme s'il était abattu sur 30 ans et nous ne verserons effectivement au Trésor et sur ordre du client que le montant calculé après application de l'abattement sur une durée de 22 ans. En cas de proposition de rectification émanant de l'administration, il faudra que le client conteste et aille au contentieux.

LES PLUS-VALUES MOBILIÈRES

Family Finance : Il y a eu beaucoup de changement en matière de plus-values mobilières. Qui sont les gagnants et qui sont les perdants ?

Pauline Soulas -
Les grands perdants ce sont les dirigeants d'entreprise qui partent à la retraite et qui détiennent leur société depuis plus de huit ans. Avant ils étaient taxés à 19,5 % au maximum sur les plus-values de cession (15,5 % de prélèvements sociaux + 3 % ou 4 % de contribution exceptionnelle sur les hauts revenus), désormais ils le seront à 26,25 %. L'abattement supplémentaire de 500 000 euros, auquel ils ont désormais droit va cependant concerner probablement une bonne partie de cette population et limiter l'imposition.

Stéphane Jacquin -
Les dirigeants partant à la retraite qui font une plus-value supérieure à 500 000 euros vont maintenant payer plus.

Stéphane Chaouat -
S'il y a une réforme qu'on peut classer parmi les bonnes nouvelles c'est celle des plus-values mobilières. Ceux qui perdent, ce sont uniquement ceux qui avant cette réforme pouvaient prétendre à une exonération à 100 %, parce qu'aujourd'hui, il n'y a plus d'exonération à 100 %. En effet,

Niels Court-Payen, cofondateur, A Plus Finance

«La collecte a été très soutenue au printemps 2013 pour la campagne ISF. Elle a concerné tant les fonds traditionnels (FCPI et FIP) que l'investissement direct "intermédié".»

Niels Court-Payen (ESCP) a travaillé pour Paribas de 1984 à 1998. Au sein des équipes de Paribas affaires industrielles (PAI) il a été successivement responsable d'opérations transnationales puis du secteur des médias. De 1995 à 1998 il rejoint l'équipe de financements d'acquisition (Gefa) pour laquelle il était responsable de montages MBO-LBO tant pour des PME que pour des opérations européennes. Niels a cofondé A Plus Finance en 1998 et suit plus particulièrement les activités de financement des PME en dettes privées.

les dirigeants d'entreprises qui partent à la retraite, au-delà de certains montants de plus-values, ne sont plus en situation d'être exonérés à 100 %. Tous les autres, qu'ils soient chefs d'entreprises ou simples titulaires de portefeuille-titres, sont gagnants par rapport aux textes de l'année dernière.

Family Finance : Qui profite vraiment du régime dit «incitatif» ?

Pauline Soulas -
Les dirigeants d'entreprises dans trois situations : ceux qui cèdent des titres d'une PME, ceux qui cèdent pour prendre leur retraite et ceux qui cèdent leurs titres à leur groupe familial. Ici, les abattements sont de 50 % entre un et quatre ans, de 65 % entre quatre et huit ans et même de 85 % au-delà de huit ans, ce qui revient à une taxation moyenne, prélèvements sociaux et contribution exceptionnelle sur les hauts revenus compris, de 42 % dans le premier cas, de 35,25 % dans le second et de 26,25 % dans le dernier cas.

Stéphane Chaouat -
Attention à l'interprétation de la condition de 10 ans pour la cession des titres de PME. Pour bénéficier du régime incitatif, le cédant doit avoir acquis les titres de cette PME à un moment où elle avait moins de 10 ans d'existence. Imaginons qu'il ait acheté des titres il y a 15 ans, il profitera du régime incitatif si au moment où il a acheté ces titres, la PME avait moins de 10 ans. On a pu dire à tort, que la PME devait avoir moins de 10 ans au moment de la cession.

Pauline Soulas, ingénieur patrimonial pour la banque privée Neuflize OBC

«Un chef d'entreprise qui crée sa société et qui détient moins de 25 % des parts, peut les loger dans son PEA, pour bénéficier d'une exonération d'impôt au bout de cinq ans.»

Pauline Soulas est ingénieur patrimonial pour la banque privée Neuflize OBC depuis 2002. Avant de rejoindre Neuflize OBC, elle était avocate au sein du cabinet Landwell & Associés (société d'avocats de PricewaterhouseCoopers). En 1995, elle obtient une maîtrise de sciences de gestion de Paris IX Dauphine puis en 1996 un DESS fiscalité de l'entreprise de la même université. Elle est diplômée de l'école de formation des avocats au barreau de Paris en 1997.

Family Finance : Quelles conséquences pour les épargnants qui détiennent des portefeuilles-titres ?

Pauline Soulas -
Si les délais de détention sont respectés, les plus-values sont sensiblement abattues, de 50 % entre deux et huit ans et de 65 % au-delà, ce qui revient à les taxer, prélèvements sociaux et contribution exceptionnelle sur les hauts revenus compris, aux taux de 42 % dans le premier cas et de 35,25 % dans le second cas. Mais attention, les abattements sont fonction de la durée de détention et un titulaire de portefeuille titre peut être pénalisé s'il fait des arbitrages très courts, il ne profite alors d'aucun abattement et peut être taxé jusqu'à 64,5 %.

Stéphane Jacquin -
Sur les OPCVM diversifiés, sur les Sicav monétaires ou les obligations, bref tout ce qui n'est pas une action ou un fonds composé au moins à 75 % d'actions, les plus-values sont taxées à l'impôt sur le revenu sans aucun abattement pour durée de détention. Du coup, cela peut monter jusqu'à 64 % d'imposition, pour ceux qui sont dans la tranche marginale à 45 %.

Family Finance : Quelles sont les difficultés pratiques de mise en place de cette réforme ?

Pauline Soulas -
Notre obligation légale est simplement de produire le montant brut du produit de cession, mais nous rendons un service au client en leur calculant la plus-value réelle. La prise en compte de l'abattement pour durée de détention suppose un travail de détermination des dates précises d'acquisition des titres dans nos systèmes.

Stéphane Jacquin -
On attend des précisions sur les conditions d'interprétation en matière de plus et moins-values. On espère qu'elles vont arriver très vite parce qu'il faut faire sa déclaration avant fin mai.

Family Finance : Quel bon conseil à donner en matière de plus-values mobilières ?

Jean-François Fliti -
A l'exception des dirigeants, et donc pour l'épargnant, son intérêt c'est de détenir ces valeurs mobilières via des enveloppes comme un plan d'épargne entreprise (PEE), un PEA, le nouveau PEA, un contrat d'assurance vie, un contrat de capitalisation. Bien sûr, il ne faut pas vendre pour replacer dans ce type de produits de capitalisation, parce qu'il y aurait une plus-value taxable. Mais pour l'avenir et les titres qu'on envisage d'acquérir, les produits de capitalisation sont une excellente alternative à la fiscalité rédhibitoire, notamment pour ceux qui font des arbitrages courts.

Family Finance : Vaut-il mieux privilégier le PEA ou l'assurance vie ?

Jean-François Fliti -
Tout dépend bien sûr du profil du client. Mais d'un point de vue strictement fiscal, il n'y a pas mieux que le PEA puisqu'au bout de cinq ans de détention, l'imposition est réduite aux seuls prélèvements sociaux de 15,5 %. Il faut en profiter à plein, chaque personne pouvant verser à hauteur de 225 000 euros (150 000 euros pour le PEA et 75 000 euros pour le PEA PME), un couple pouvant placer le double, soit 450 000 euros. Au-delà de ces plafonds de versement, l'assurance vie est une excellente solution.

Xavier Fromentin -
Le risque est aussi finalement que les épargnants se désintéressent des valeurs mobilières parce que dès lors qu'on choisit de les loger dans des enveloppes comme le PEA ou l'assurance vie, soit elles ne permettent plus d'arbitrages réguliers (l'assurance vie), soit elles n'offrent plus de sécurité (le PEA qui doit contenir au moins 75 % d'actions).

Family Finance : Quelles stratégies d'optimisation sont possibles pour les dirigeants d'entreprises ?

Pauline Soulas -
Un chef d'entreprise qui crée sa société et qui détient moins de 25 % des parts, peut les loger dans son PEA, pour bénéficier d'une exonération d'impôt (pas de prélèvements sociaux) au bout de cinq ans. Attention, il doit faire cette opération au moment de la création de son entreprise, sinon cela ne fonctionne plus puisque le PEA ne peut être alimenté que par le versement d'espèces. Cette stratégie s'adresse donc exclusivement à des créateurs d'entreprises ou des investisseurs qui souscrivent à une augmentation de capital.

Niels Court-Payen -
Cette opération doit effectivement se faire à l'origine de la création ou de la prise de participation dans la société. Elle ne peut pas résulter d'un arbitrage ultérieur en faveur du PEA, et doit respecter les règles d'éligibilité qui excluent par exemple les BSA, les actions de préférences, etc. A l'inverse lorsque le dirigeant contrôle plus de 25 % du capital de son entreprise l'exonération de la base ISF est possible et le traitement à terme de la plus-value est soumis à un régime à nouveau raisonnable (approximativement de 32 à 36 % de prélèvements).

Xavier Fromentin -
Pour les transmissions d'entreprise, certaines stratégies sont encore efficaces comme celle de l'apport-cession, qui consiste pour le dirigeant à faire apport de ses titres à une société holding, qui les revend à brève échéance. Le chef d'entreprise bénéficie alors d'un report d'imposition, s'il remploie au minimum 50 % du prix de cession, dans un délai de 24 mois à compter de la cession, dans une activité économique. Cela reste toutefois une opération délicate nécessitant l'intervention d'un professionnel averti. Et puis, la stratégie de la donation suivie d'une cession fonctionne également très bien, pour ceux qui ont une vraie volonté de transmettre.

Stéphane Chaouat -
Pour les chefs d'entreprises qui ont des projets de réinvestissement de leurs plus-values, il reste intéressant d'apporter leurs titres à une holding soumise à l'IS. Mais l'apport-cession, parce qu'il permet de reporter l'impôt dégagé par l'individu, a été soumis à des conditions plus strictes qu'auparavant.

Family Finance : Et pour conclure sur ces plus-values mobilières ?

Stéphane Chaouat -
Pour les plus-values mobilières cela va dans le bon sens, dans un contexte d'instabilité fiscale certes déroutant.
Stéphane Jacquin : Cela change tellement souvent qu'il ne faut surtout jamais prendre ses décisions patrimoniales uniquement en fonction de la fiscalité applicable !

Pauline Soulas -
Le taux d'imposition le plus faible sur les plus-values mobilières est tombé, en France, à 26,25 %, mais il ne faut pas oublier que dans certains pays voisins, comme la Belgique ou la Suisse, ces plus-values de cession sont totalement exonérées...

L'EXIT TAX

Family Finance : Qu'est-ce qui change pour l'exit tax ?

Stéphane Jacquin -
Ce qui change c'est que les OPCVM sont dans le champ de l'exit tax, ce qui n'était pas le cas l'an dernier. Et le seuil de 1,3 million d'euros de valeurs mobilières prises en compte est ramené à 800 000 euros. Quand vous combinez ces deux règles, 800 000 euros en portefeuille y compris les OPCVM, l'exit tax va concerner beaucoup plus de gens. Par ailleurs, on ne dégrève l'impôt qu'au bout de 15 ans passé à l'étranger sans avoir cédé ses titres, alors qu'avant c'était huit ans.

Pauline Soulas -
Maintenant avec ces deux nouvelles règles, on ne vise plus seulement les entrepreneurs, mais aussi tous ceux qui ont d'importants portefeuilles de valeurs mobilières.

Stéphane Chaouat -
Les perdants ce sont tous ceux qui vont quitter la France à partir de cette année, les gagnants ce sont ceux qui sont déjà partis ! Sauf la possibilité nouvelle d'imputer les moins-values qui est une bonne réforme.

Stéphanie Auféril -
Il y a également un changement en matière de prélèvements sociaux. Ceux qui sont partis seront exonérés d'impôt sur la plus-value au bout de huit ans, mais pas de prélèvements sociaux, qui resteront à acquitter. Pour les départs à compter de 2014, le dégrèvement ne s'opère qu'au bout de 15 ans, mais il joue sur l'impôt et sur les prélèvements sociaux. En clair, au bout de 15 ans de détention des titres à l'étranger, la plus-value est totalement exonérée en cas de cession, même du montant des prélèvements sociaux.

L'ASSURANCE VIE ET LE PEA-PME

Family Finance : Qu'est-ce qui change en 2014 en matière d'assurance vie et de PEA ?

Stéphane Jacquin -
Assurance vie et PEA sont des enveloppes à privilégier dans la mesure où la fiscalité sur les plus-values mobilières est élevée. L'assurance vie est désormais la seule enveloppe qui continue de bénéficier d'un prélèvement forfaitaire libératoire (35 % avant quatre ans, 15 % entre quatre et huit ans, 7,5 % après huit ans) et le PEA comme le PEA-PME permettent de bénéficier d'une exonération totale d'impôt sur le revenu après cinq ans.

Family Finance : Comment gommer la hausse de la fiscalité en cas de décès ?

Xavier Fromentin -
La fiscalité de l'assurance vie augmente en cas de décès (de 25 % à 31,25 %, à partir de 700 000 euros, lire article liminaire), pour les décès qui surviendront à compter du 1er juillet 2014. Ici, il n'y a aucune solution, les assurés ne peuvent que la subir, sauf à souscrire la nouvelle formule créée de toutes pièces et baptisée «contrat Vie Génération», qui permet de bénéficier d'un abattement de 20 % sur la fiscalité des capitaux décès. Ce contrat avec son abattement ad hoc permet de gommer la hausse qui vient d'être décidée de la fiscalité en cas de décès.

Stéphane Jacquin -
Ce nouveau contrat «Vie Génération» doit être investi intégralement en unités de compte, et à 33 % au minimum dans des titres de PME ou d'ETI, dans le secteur du logement social ou de l'économie sociale et solidaire. C'est le seul moyen de ne pas subir la hausse de la fiscalité en cas de décès dont nous venons de parler. Mais, ces actifs sont plus risqués et surtout moins liquides ce qui fait prendre un risque supplémentaire à l'épargnant, et du coup, je prédis un succès très mitigé pour ce nouveau contrat.

Family Finance : Quid du nouveau contrat «Euro-Croissance» ?

Pauline Soulas -
Ce deuxième nouveau contrat, également créé par la loi de

Stéphane Jacquin, responsable de l'ingénierie patrimoniale, Lazard Frères Gestion

«Assurance vie et PEA sont des enveloppes à privilégier dans la mesure où la fiscalité sur les plus-values mobilières est élevée.»

Stéphane Jacquin. 44 ans, maîtrise de sciences économiques (Paris X), DESS de gestion de patrimoine (Clermont-Ferrand), DESS de droit notarial (Paris II) a débuté sa carrière dans le notariat avant de rejoindre le département juridique et fiscal d'une banque privée. Il est, depuis 2005, responsable de l'ingénierie patrimoniale de Lazard Frères Gestion. Il est également membre du comité scientifique de la revue Actes Pratiques et Stratégie Patrimoniale des éditions Lexis Nexis.

finances rectificative pour 2013, ne comporte aucun avantage fiscal particulier, mais il permet d'avoir une garantie en capital au terme de huit ans de détention. Selon l'exposé des motifs de la loi, cela doit permettre «une réorientation de l'épargne vers le financement de l'économie, une meilleure espérance de rendement pour les clients et une gestion financière plus dynamique grâce à l'allégement du passif des assureurs». Ici les prélèvements sociaux ne seront pas payés tous les ans, comme sur les fonds garantis en euros, mais au terme des huit premières années. Du coup, l'effet capitalisation sera supérieur et cela devrait tout de même doper la performance financière du contrat.

Family Finance : Faut-il profiter des nouveaux plafonds du PEA ?

Stéphane Jacquin -
Oui, nous l'avons déjà signalé. Il faut faire le plein sur son PEA et sur le nouveau PEA-PME, pour bénéficier de l'exonération d'impôt après cinq ans. Le plafond du PEA classique a été relevé de 18 000 euros, passant de 132 000 euros à 150 000 euros. A la condition, pour les PEA de plus de huit ans, de ne pas déjà avoir fait un retrait, ce qui entraîne automatiquement l'impossibilité de faire ensuite des nouveaux versements. Et, rappelons qu'il est interdit de posséder deux PEA classiques ou deux PEA PME par contribuable, la sanction légale étant la clôture des deux plans.

Xavier Fromentin, notaire de l'office notarial de Treillières (Loire-Atlantique), membre du groupe Monassier

«La donation temporaire d'usufruit est un outil efficace à condition que la personne à qui vous donnez en ait vraiment besoin.»

Xavier Fromentin. Notaire, il assure la responsabilité et le développement de l'activité «patrimoine et entreprise» de l'office notarial de Treillières (Loire-Atlantique), membre du groupe Monassier. Il a publié de nombreux articles de droit fiscal et est coauteur du mémento «Transmission d'entreprise» (éditions Francis Lefebvre). Il est également chargé d'enseignement à l'Université de Nantes (IEMN-IAE) au sein du master II gestion du patrimoine.

Stéphane Chaouat -
Vous n'avez rien à perdre à ouvrir un PEA et un PEA-PME. Le plus tôt est toujours le mieux, ne serait-ce que pour prendre date fiscalement et commencer à faire courir le délai fiscal de cinq ans, au-delà duquel les gains sont exonérés d'impôt sur le revenu.

LA FRAUDE FISCALE

Family Finance : Avez-vous des réactions sur les mesures censurées par le Conseil constitutionnel concernant l'abus de droit et l'obligation de déclaration préalable des montages fiscaux ?

Stéphanie Auféril -
La réforme sur l'abus de droit a vraiment été tuée dans l'œuf. Sur la déclaration des schémas d'optimisation, Bercy a précisé qu'il reviendrait à la charge avec une définition plus précise.

Stéphane Chaouat -
Je pense qu'il y a une nouvelle donne qui mérite d'être soulignée. Aujourd'hui, le Conseil constitutionnel est le dernier rempart et c'est très important. Sachant qu'en plus, le contribuable peut y accéder dans le cadre des questions prioritaires de constitutionnalité (QPC). Nous sommes tous d'accord sur l'impératif de lutte contre la fraude et l'évasion fiscales, mais le Conseil constitutionnel nous fait la démonstration que cela ne justifie pas toutes les atteintes aux libertés. Par exemple, réformer la procédure d'abus de droit en disant «toute opération dont le but est principalement fiscal est abusive», c'est impraticable. C'est le vérificateur et au bout du compte le juge qui décidera de ce qui est principalement fiscal ou pas et les avis pourront diverger en fonction de l'époque ou du lieu. En termes d'insécurité juridique, on ne peut pas faire mieux et donc la censure du Conseil constitutionnel est bienvenue. Quant à la tentative d'instaurer une déclaration préalable des montages fiscaux, c'est exactement le même raisonnement, sauf que là, il y avait un élément supplémentaire. Le législateur lui-même a dit qu'il fallait laisser le juge définir les cas, or c'est au législateur de le faire sans sous-traiter cette tâche auprès du juge. Il y a des principes fondamentaux et notamment le droit d'avoir des règles claires. Et, concernant ces déclarations préalables de montage, le Conseil constitutionnel nous dit qu'il s'agit aussi d'une atteinte à la liberté d'entreprendre et ça c'est fondamental. Cela revient à dire, au fond, que l'optimisation fiscale est un droit. On a le droit de se mettre dans des situations où l'on ne paye pas nécessairement le plus d'impôt.

Family Finance : Qu'est-ce que la loi sur la fraude fiscale du 6 décembre 2013 a changé pour les particuliers ?

Stéphanie Auféril -
La loi a augmenté la pression sur les fraudeurs puisqu'il y a beaucoup de mesures autour de la fraude fiscale complexe qui suppose l'utilisation de comptes à l'étranger non déclarés ou d'utilisation de sociétés offshore ou de trust. Dès lors qu'il y a un impôt français qui est éludé en utilisant un compte non déclaré à l'étranger ou une société interposée, alors nous sommes dans le cas d'une fraude complexe. Avec des conséquences importantes pour les personnes concernées, c'est une circonstance aggravante du délit de fraude fiscale ce qui veut dire que la peine de prison maximale passe de cinq à sept ans et que l'amende passe à 2 millions d'euros en plus de toutes les amendes fiscales.
Par ailleurs, en cas de compte à l'étranger non déclaré à l'ISF, la majoration passe à 40 % pour tout le monde, que les personnes concernées soient depuis longtemps redevables de l'ISF ou le deviennent par la simple déclaration de leur compte à l'étranger. Avant la loi du 6 décembre, ces derniers ne supportaient qu'une amende de 10 %. Elle augmente aussi l'amende pour non-déclaration des trusts (lire pages «Expertise») de 5 % des avoirs en trust à 12,5 %.

Family Finance : La régularisation est-elle encore possible ?

Stéphanie Auféril -
La circulaire qui a suivi la loi a confirmé qu'on pouvait continuer à faire des régularisations, mais dans des conditions un peu moins favorables pour le futur (lire pages «Expertise»). 11 000 dossiers ont été déposés depuis juin, alors qu'en 2009, il y en avait eu 3 000.

Stéphane Chaouat -
La probabilité d'être détecté n'a jamais été aussi grande et la sanction n'aura jamais été aussi lourde. Il faut y aller sans hésiter lorsqu'on le peut.

Stéphane Jacquin -
Plus le temps passera, plus le coût d'une régularisation sera élevé, donc les contribuables ont vraiment intérêt à y aller et le plus rapidement possible. Les états développés ont perçu qu'il y avait une manne dans les paradis fiscaux qu'ils cherchent à appréhender, c'est un moyen de réduire les problématiques de déficit public. ■

Propos recueillis par Mireille Weinberg

Les expertises

A Plus Finance - Les fonds défensifs rencontrent un réel succès auprès des redevables de l'ISF

p. 26

Allure Finance - Focus sur deux produits vedettes, le contrat de capitalisation et le PERP p. 28

Baker & McKenzie - Régulariser un trust détenu par un résident français

p. 30

Weil, Gotshal & Manges - Concilier le conseil fiscal de l'entreprise avec l'accompagnement des dirigeants

p. 32

www.optionfinance.fr

Retrouvez tout Option Finance sur www.optionfinance.fr

Allure Finance - Focus sur deux produits vedettes, le contrat de capitalisation et le PERP

Deux produits ont rencontré un vif succès en 2013. Le contrat de capitalisation, pour sa souplesse financière et sa capacité à alléger l'ISF, ainsi que le PERP, pour son utilité dans la préparation de sa retraite et son effet défiscalisant au titre de l'impôt sur le revenu. L'appétence des épargnants pour ces deux formules devrait à nouveau être au rendez-vous cette année. Explications.

Jean-François Fliti

Edouard Petitdidier

Allure Finance, créée en 2010, est un acteur indépendant en gestion privée. La société propose tout un ensemble de services portant aussi bien sur la gestion d'actifs que sur la structuration patrimoniale ou le financement corporate. Interrogé sur les produits qui ont marqué l'année 2013, l'un des deux fondateurs, Jean-François Fliti, n'hésite pas une seconde. Pour lui, les produits vedettes ont été (et seront encore) le contrat de capitalisation et le PERP. L'assurance-vie, produit multiforme, représente toujours plus de 90 % de la collecte d'Allure Finance, mais, progressivement, d'autres besoins émergent et les produits qui permettent d'y répondre plus finement aussi. «Le contexte économique et fiscal, de même que les nombreux atouts de ces deux produits, n'ont pas changé. Du coup, PERP et contrat de capitalisation devraient continuer sur leur très belle lancée cette année», fait valoir Jean-François Fliti.

Pour alléger l'ISF

Moins connu que l'assurance-vie, dont il partage de nombreuses caractéristiques, le contrat de capitalisation a aussi ses spécificités, qui en font un produit très prisé des redevables passibles de l'ISF. «C'est une boîte à outils parmi les plus souples en termes de gestion patrimoniale», confirme Jean-François Fliti. Outre la fiscalité plus qu'intéressante des retraits effectués après huit ans (la même que pour l'assurance-vie), il est imbattable en termes d'ISF : seul le nominal doit être déclaré dans l'actif imposable. En clair, seules les sommes versées sont à déclarer, pas les intérêts et revenus générés par ces sommes. Pour 1 million placé à 5 %, le contrat vaudra 2 millions quinze ans plus tard, mais le souscripteur n'aura toujours que le nominal à déclarer à l'ISF, soit 1 million !

Deuxième avantage, «il peut se démembrer comme un bien immobilier, alors qu'en assurance-vie seule la clause bénéficiaire peut l'être. Le souscripteur peut par exemple conserver l'usufruit de son contrat et donc les revenus qu'il génère, et donner la nue-propriété à ses enfants, qui, du coup, n'auront plus aucun droit de succession à payer au moment de la disparition du souscripteur. C'est un bel outil pour anticiper une succession», selon Jean-François Fliti. Mieux, et toujours en termes d'ISF, démembrer et donner l'usufruit à ses héritiers, par exemple, permet d'échapper à l'ISF sur le contrat de capitalisation, puisque seul l'usufruitier est tenu de l'acquitter. «Le souscripteur, nu-propriétaire, peut ainsi sortir son contrat de capitalisation de sa base imposable à l'ISF.»

Autre avantage relativement méconnu, un PEA bancaire peut être transformé en contrat de capitalisation. «Cela permet de diversifier ses actifs et d'accéder, via le contrat de capitalisation, à tous les supports financiers de la gestion d'actifs, alors que le PEA est cantonné aux actions», explique Jean-François Fliti. Enfin, dernier atout, le contrat de capitalisation est le seul «véhicule financier qui peut être souscrit par une structure sociétaire, comme la holding patrimoniale ou la société civile de famille». Conséquence : les retraits d'argent seront soumis à la fiscalité très avantageuse du contrat de capitalisation plutôt qu'à l'impôt sur le revenu.

Pour alléger l'impôt sur le revenu

Le second produit en vogue a également une fiscalité des plus clémentes, notamment en termes d'impôt sur le revenu. Le PERP permet non seulement de préparer sa retraite (versement d'une rente viagère au moment du départ à la retraite, avec au maximum 20 % versé en capital), mais aussi de profiter de larges avantages fiscaux, ce qui en fait l'un des produits les plus efficaces pour alléger son impôt sur le revenu. Les versements effectués sur le PERP sont déductibles du revenu imposable, dans une certaine limite (29 000 euros par an au maximum). Mais toute limite non utilisée une année peut être consommée l'année suivante et l'opération est possible sur trois ans. En 2014, par exemple, quelqu'un qui ouvre pour la première fois un PERP pourra profiter de sa limite de déductibilité au titre de 2014, mais aussi au titre des trois années précédentes. Il pourra aussi profiter des limites fiscales non consommées par son conjoint au cours des trois dernières années. Au total, il pourra potentiellement, l'année de l'ouverture de son PERP, déduire de son revenu imposable huit années de limites fiscales (quatre pour lui, quatre pour son conjoint). Et cela, sans limitation au titre des niches fiscales, puisque l'avantage procuré au titre du PERP n'entre pas dans le plafond global de 10 000 euros. «L'an dernier, nous en avons préconisé à presque tous nos clients fortement imposés, du patron de multinationale au cadre supérieur, en passant par le cadre moyen. Le PERP est très efficace fiscalement pour tous ceux qui sont dans des tranches d'imposition élevées, celles notamment à 41 % ou 45 %», explique Jean-François Fliti.

«Les PERP sont parfois un peu rigides financièrement, mais nous avons veillé à sélectionner le produit le plus ouvert en termes de supports financiers. Toutes les grandes sociétés de gestion indépendantes, avec leurs meilleurs gérants, sont représentées dans notre PERP. Par ailleurs, mon associé Edouard Petitdidier (lire interview) suit scrupuleusement l'allocation d'actifs de chacun de nos clients, ce qui en fait un produit efficace non seulement sur le plan fiscal, mais aussi sur le plan du rendement», conclut-il.

QUESTIONS À...

Edouard Petitdidier, associé fondateur chez Allure Finance

SPÉCIALISÉ DANS LA GESTION D'ACTIFS ET LE MONTAGE DE SOLUTIONS FINANCIÈRES, EDOUARD PETITDIDIER, ASSOCIÉ FONDATEUR CHEZ ALLURE FINANCE, A ÉTÉ TRADER, GÉRANT ET RESPONSABLE D'ÉQUIPES DANS DE GRANDES INSTITUTIONS FINANCIÈRES, TOUT D'ABORD AU SEIN DU GROUPE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, PUIS DU GROUPE CRÉDIT AGRICOLE ET ENFIN CHEZ SYCOMORE ASSET MANAGEMENT.

Comment déterminez-vous l'allocation d'actifs optimale pour chacun de vos clients ?

Avant d'en arriver là, il faut d'abord connaître le client et mesurer son appétit au risque. Une fois cet audit patrimonial réalisé, nous nous intéressons aux enveloppes fiscales que nous pouvons lui recommander, parmi lesquelles on trouve essentiellement l'assurance-vie, le contrat de capitalisation, le PEA (plan d'épargne en actions) et le PERP (plan d'épargne retraite populaire). Ensuite seulement vient la phase de détermination de l'allocation d'actifs optimale.

Quelle part de risque comportent les différentes enveloppes ?

Assurance-vie, PEA ou PERP n'ont pas la même vocation et, par conséquent, la part d'actifs risqués va être différente selon le type de produit choisi. Un PEA est un produit par essence risqué puisqu'il est investi en actions, 100 % des actifs sélectionnés vont donc comporter une part de risque. Pour le PERP, dédié à la retraite, nous considérons que nous pouvons placer en moyenne 60 % des avoirs sur des fonds à risque. Les contrats d'assurance-vie ou de capitalisation représentent le gros de l'épargne de nos clients. Ils sont gérés d'une manière plus sécuritaire. 40 % en moyenne des avoirs sont alors investis sur des actifs dits risqués.

Comment sélectionnez-vous les supports à risques ?

Quand nous sélectionnons une enveloppe, nous veillons toujours à ce que nos fournisseurs, assureurs ou banquiers, proposent le plus large choix de fonds référencés et notamment ceux des plus prestigieuses maisons de gestion de la place. Outre ces OPCVM, nous proposons régulièrement à nos clients des produits structurés soit montés sur mesure, soit sélectionnés scrupuleusement. Lancé en juillet 2012, le fonds structurés Allure Actions Asie affiche par exemple une performance de plus de 18 % depuis son lancement. Quant à Allure Corporate, lancé en février 2012, sa performance est actuellement de plus de 29 %.

Faites-vous souvent tourner les portefeuilles de vos clients ?

Seulement quand c'est nécessaire. Nous prenons des positions à long terme et quand l'allocation d'actifs initiale est bien faite, il est inutile d'y revenir trop souvent. Un suivi régulier alors suffit.