
Lettre d'information



Dans ce numéro :

- Assurance-vie
- Immobilier
- Point Marché
- Actualité du Cercle

➔ ASSURANCE-VIE

OUVRIER UN CONTRAT D'ASSURANCE-VIE AU NOM DE SES ENFANTS OU PETITS-ENFANTS MINEURS

Vous souhaitez assurer l'avenir de vos enfants et de vos petits-enfants ? Grâce à son rendement, ses avantages fiscaux et sa souplesse de gestion, l'assurance-vie peut leur donner un coup de pouce pour réaliser leurs futurs projets.

Contrairement à ce que l'on peut croire, l'assurance-vie n'est pas réservée aux personnes majeures. Un enfant mineur peut tout à fait disposer d'un contrat à son nom.

Premier avantage : faire adhérer un enfant le plus tôt possible à un contrat d'assurance-vie lui permettra d'accéder à une fiscalité avantageuse plus rapidement à sa majorité. Durant les huit premières années du contrat, les produits seront effectivement imposés au nouveau prélèvement forfaitaire unique (PFU), dit « flat tax », de 30 % : 12,8 % au titre de l'impôt sur le revenu et 17,2 % au titre des prélèvements sociaux. Après huit ans, l'assuré bénéficie tout d'abord d'un abattement annuel de 4 600 € (9 200 € s'il est en couple). Le solde des gains sera alors soumis au prélèvement forfaitaire libératoire (PFL) de 7,5 % jusqu'à 150 000 euros de cotisations nettes, puis au PFU de 12,8 % au-delà. Dans tous les cas, les prélèvements sociaux (17,2 %) s'appliqueront.

Deuxième avantage : le rendement de nos contrats d'assurance-vie est plus intéressant que celui des livrets. L'an dernier, il s'élevait en moyenne à 1,50 % par an, contre 0,75 % pour le livret A.

Comment éviter que le mineur dilapide le capital ?

Tout rachat avant la majorité de l'enfant doit être autorisé par ses parents ou représentants légaux.

Vous pouvez, en tant que parent ou grand-parent donateur, fixer par ailleurs les conditions d'utilisation du contrat dans un « pacte adjoint ». Une clause d'inaliénabilité peut être intégrée à l'acte, permettant de déterminer l'âge à partir duquel l'enfant pourra pleinement utiliser le capital disponible (au maximum 25 ans). Vous pouvez préciser en outre que vous gardez la main sur la gestion du contrat.

Comment souscrire et alimenter le contrat d'assurance vie ?

Au moment de la souscription, l'enfant mineur doit être représenté par ses représentants légaux. S'il est âgé de plus de 12 ans, il devra également signer le bulletin d'adhésion et les avenants. Vous avez le droit de verser sur un contrat ouvert au nom d'un mineur des sommes d'argent lors d'occasions particulières (anniversaire, fêtes de fin d'année, diplômes, etc.). Ces versements sont considérés comme des présents d'usage non taxables. Il est également possible de procéder à une donation, qui devra être régularisée chez un notaire. Que vos versements soient considérés comme des cadeaux ou des donations, vous disposez donc de marges de manœuvre pour alimenter le contrat d'un mineur en exonération totale d'impôts.

Par Régis HERVÉ

UNE SOLUTION D'OPTIMISATION POUR VOTRE IMMOBILIER DE RENDEMENT

Vendre un actif immobilier à une SCI dont on partage les titres avec ses enfants permet de résoudre une problématique successorale, d'optimiser la fiscalité et de dégager des liquidités.

Nombre de nos clients se trouvent confrontés à la même problématique : leur patrimoine immobilier constitué au fil des ans dans le but de se procurer des revenus complémentaires génère une fiscalité importante ; il se révèle être en outre un actif difficile à transmettre en cas de décès car générant des droits importants et difficilement recouvrables.

En collaboration avec nos partenaires, experts-comptables et notaires, nous avons élaboré une solution qui apporte une réponse à ces problématiques : la cession de l'actif immobilier à une SCI à laquelle seront associés les enfants en nue-propriété.

Le résultat : nos clients perçoivent une somme d'argent correspondant à plusieurs dizaines d'années de loyers, et ceci net de fiscalité ; le bien est transmis aux enfants sans paiement de droits ; la famille conserve la maîtrise de l'actif immobilier.

→ Le montage de l'opération

Etape 1 : Pré-étude et évaluation

Votre notaire ou votre agent immobilier évalue le bien immobilier. Nous en déduisons le coût fiscal la pertinence de l'opération.

Etape 2 : Rédaction des statuts

Le conseiller de votre choix rédige les projets de statuts vous désignant comme associés en pleine propriété. Nous faisons le choix d'un capital faible pour diminuer la valeur des parts et favoriser la transmission, et optons pour une fiscalité à l'impôt sur les sociétés.

Etape 3 : Recherche de financement

Votre choix se portera sur le financement de l'intégralité du prix de vente incluant les frais par un prêt amortissable sur une durée d'emprunt longue. Les loyers devront couvrir les échéances de remboursement. Les garanties exigées par l'établissement prêteur seront appréciées en fonction des spécificités de chaque dossier.

Etape 4 : La vente

Après paiement de l'éventuelle fiscalité sur la plus-value, des frais administratifs et d'enregistrement, les vendeurs reçoivent l'intégralité du prix de vente libre, partiellement ou totalement, de nantissement.

Etape 5 : La souscription d'un contrat d'assurance vie

Notre cabinet vous conseille pour le versement de la somme perçue sur un contrat d'assurance vie sur lequel vous serez libre de procéder à des retraits futurs dans un contexte fiscal favorable.

Etape 6 : Le démembrement

La nue-propriété des titres de la société est donnée aux enfants pour une valeur de 0.

Etape 6 : L'exploitation

L'ensemble du montage est réfléchi de manière à ce que la société soit autonome financièrement. Les loyers couvrent les charges de fonctionnement et de remboursement d'emprunt. En cas de besoin, des apports en comptes courants peuvent être effectués. L'assujettissement de la société civile à l'IS vous évite d'être imposés sur les revenus tant qu'il n'y a pas de distribution du résultat en votre faveur.



→ Bénéfices de l'opération

Optimisation successorale

Au décès du second des conjoints, la pleine propriété se reconstitue entre les mains des enfants, sans droits. Le bien a donc été transmis sans générer ni droits de donation ni droits de succession.

Optimisation fiscale

Les vendeurs perçoivent le fruit de la vente, disponible et nette de fiscalité.

Optimisation patrimoniale

La famille conserve la propriété de l'actif immobilier. La rédaction des statuts organise la gestion et la répartition des pouvoirs. Le patrimoine s'en trouve diversifié par la création d'une part de liquidités.

→ Une validité confirmée par la jurisprudence fiscale

Le Conseil d'Etat, dans un arrêt du 27 janvier 2011, a reconnu que ce type d'opération présentait un intérêt financier et patrimonial. Le but ne peut en être exclusivement fiscal.

Néanmoins des précautions doivent être prises dans la rédaction des statuts. L'intervention d'une équipe de professionnels est donc nécessaire pour en évaluer la pertinence et en garantir la mise en œuvre sans risque de requalification.

Nous sommes à votre disposition pour procéder à une étude préalable et travailler de concert avec vos conseils habituels.

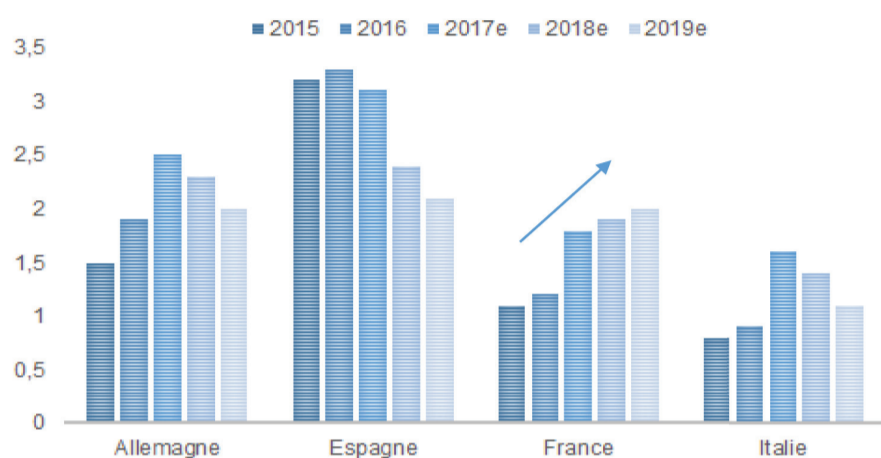
LES ACTIONS FRANÇAISES : LA MEILLEURE OPPORTUNITÉ EUROPÉENNE

La France présente aujourd'hui le profil d'investissement le plus intéressant parmi les grands pays d'Europe. Cette situation est une très bonne opportunité à exploiter pour les investisseurs.

La France est en retard dans le cycle de rattrapage

La France présente aujourd'hui le profil d'investissement le plus intéressant parmi les grands pays d'Europe. Les actions françaises constituent une classe d'actifs à part entière et une opportunité très pertinente.

Croissance estimée 2015-2019 - FMI



La France continue sa phase de rattrapage économique quand l'Allemagne et l'Espagne sont en phase de normalisation de leurs croissances dont le rythme décroît à présent. La reprise est d'autant plus solide et saine qu'elle est soutenue par la consommation domestique et par une dynamique d'investissements inconnue depuis 15 ans. Elle s'accompagne d'une croissance solide des bénéfices des sociétés, d'une amélioration régulière des marges et de la forte capacité des entreprises à générer de la trésorerie pour financer leur croissance future.

Cette situation est une très bonne opportunité à exploiter pour les investisseurs car elle justifie la poursuite de la surperformance, entamée depuis plus d'un an, du marché des actions françaises par rapport à ses pairs européens.

D'autre part, le marché français est le moins exposé au commerce mondial (seulement 40% des ventes vs 60% pour l'Allemagne) qui connaît un fort ralentissement depuis l'escalade des tensions protectionnistes menée par l'administration Trump.

L'image de notre pays s'est améliorée de façon totalement inédite avec un retour massif des investisseurs étrangers qui trouvent la France plus attractive car plus compétitive, affirmant un projet économique ouvert à l'international, basé sur l'innovation et tenant un rythme soutenu de réformes structurelles.

La nouvelle attractivité française s'explique d'abord par une nette amélioration de la conjoncture économique au niveau national et européen mais aussi par la meilleure stabilité politique qu'offre notre pays dans une Europe tourmentée (Italie, Espagne, Allemagne, UK) et en profonde mutation (Hongrie, Finlande et Autriche).

La France devient le 2ème pays d'accueil des investissements en provenance des Etats-Unis (en hausse de 22%) derrière le UK mais devant l'Allemagne. Les acteurs économiques comptent sur la grande variété de ses savoir-faire sectoriels, cela se traduisant par des investissements étrangers dans tous les pans de l'économie.

La France est riche d'un tissu industriel à forte valeur ajoutée et d'une offre de services reconnue dans le monde entier. Le pays dispose d'entreprises de première qualité, de nombreux leaders mondiaux sur des marchés de niche avec d'importantes barrières à l'entrée. A côté d'Airbus, Essilor, LVMH, Hermès ou L'Oréal, il y a de nombreuses valeurs françaises, moins connues, avec des parts de marché très fortes, qui sont incontournables comme Eurofins, Rémy Cointreau, Rothschild & Cie, Teleperformance ou Somfy. Ces compagnies, souvent familiales, sont très bien gérées par des dirigeants expérimentés.

Un levier opérationnel important

Les entreprises françaises, au cours de ces dix dernières années de crise se sont transformées en profondeur. Elles ont optimisé leurs structures de coûts et abaissé leur point mort. Elles ont assaini leur bilan en se refinançant à des conditions de taux exceptionnelles proposées par la BCE, réduisant ainsi considérablement le coût de leur dette. Grâce aux restructurations, le taux d'endettement des entreprises françaises est au plus bas depuis dix ans.

La reprise constatée des volumes d'affaires a un effet positif immédiat sur les marges des entreprises comme nous l'avons constaté à partir du premier trimestre 2017. Les niveaux de marges opérationnelles progressent donc fortement mais restent encore 20% en-dessous des niveaux de 2007. Le potentiel d'amélioration de la rentabilité des valeurs françaises est intact.

Enfin, les valorisations des actions françaises sont particulièrement attrayantes, avec un PE 2019e à 13.4x (vs 14.5x historiquement) et le taux de dividende du marché français s'élève à 3,5% à comparer au rendement de l'OAT à 10 ans qui offre 0,71% de rémunération de capital.

Mirabaud Equities France : Surperformance et risque maîtrisé

Géré, depuis sa création en 2003, par l'équipe dirigée par Xavier de Buhren, Mirabaud Equities France est investi uniquement sur des valeurs françaises, de grandes capitalisations, avec la possibilité de se diversifier jusqu'à un tiers du portefeuille sur des capitalisations moyennes en fonction de l'environnement de marché.

Le gérant délivre une gestion active et de convictions, sans contrainte indicelle ou sectorielle. Son style est avant tout opportuniste avec néanmoins un biais croissance. Le processus d'investissement couvre tous les aspects de la gestion et combine une analyse macro-économique pour appréhender au mieux l'environnement actuel et pour trouver les thématiques d'investissements appropriées, avec une analyse fondamentale très poussée des sociétés.

L'approche de gestion est basée sur une excellente connaissance du marché français (35 ans d'expérience cumulée), sur une rigueur d'analyse, sur une sélection méticuleuse des convictions et sur une très grande proximité avec les équipes dirigeantes (plus de 300 rencontres de sociétés par an). Ces contacts directs permettent d'appréhender au mieux les métiers, les business modèles et de pouvoir apprécier la qualité des managements.

L'objectif affiché est d'optimiser la création de valeur en limitant en permanence le risque embarqué. Cette gestion pragmatique et opportuniste a un impact positif sur le niveau de volatilité du fonds qui est inférieure à celle de son indice. Le fonds affiche de ce fait un profil de performance asymétrique, puisqu'il accompagne la hausse des marchés tout en amortissant les phases de baisse.

Actuellement, l'équipe privilégie les valeurs domestiques pour bénéficier de la reprise française comme certaines industrielles (Schneider, Mersen) ou des valeurs exposées à la construction (Vinci, Eiffage, Legrand). Le fonds s'expose aussi à des thématiques long terme qui offrent des croissances pérennes et visibles comme la digitalisation, le vieillissement de la population et l'expansion démographique. Le fonds est notamment surpondéré sur le secteur IT à travers des sociétés de conseils en informatique (Devoteam, Groupe Open) et des bureaux de recherches externalisés (Alten, Akka Technologies). Le secteur aéronautique est aussi une forte conviction, notamment Airbus, Safran et Thalès, soutenu par la croissance du trafic aérien.

Enfin, le fonds affiche un bon historique avec une surperformance régulière, depuis son lancement, de 131% par rapport à son indice de référence, le CAC 40 Net Total Return.

Par Xavier DE BUHREN

→ ACTUALITÉ DU CERCLE SEMINAIRE A NICE DU CERCLE FRANCE PARTIMOINE

Réunis à Nice du 13 au 15 Juin 2018 le Cercle France Patrimoine a consacré son Séminaire à la thématique « la relation client : centre d'intérêts ».



LA FINANCIERE DE L'ECHIQUIER



Les membres et des intervenants de qualité ont réfléchi à la constance et à l'évolution de cette relation .

Dans un monde où la réglementation devient chronophage, la digitalisation progresse et tout va très vite, ils ont replacé le Client au centre des débats .

Florent DELORME et Thomas d'HAUTEVILLE (M&G Investments) ont présenté un point de vue anglo-saxon de la place du client dans leurs préconisations . Benjamin LENEUTRE et Lambert DEMANGE pour DNCA Investments ont insisté sur la pédagogie qu'ils mettent en œuvre au quotidien . Pierre BERMOND (EOS Allocations) a détaillé son outil d'aide aux décisions d'investissements.

Cyril HOURDRY et Philippe GIUSTINIANI (La Financière de l'Échiquier) ont développé leur expérience en B to B et B to C.

Olivier ROZENFELD (Président de FIDROIT) a fait un brillant exposé sur « le métier de Conseiller en Gestion de Patrimoine : constats et perspectives » et a participé à un échange très intéressant .

Notre confrère, Pascal JOUVE, a animé la table ronde des Maisons de Gestion avec un sens aigu du débat .

Enfin, les travaux du Cercle ont clôturé ce Séminaire intense et riche en enseignements .

LES INTERVENANTS

- M&G Investments, Florent DELORME et Thomas d'HAUTEVILLE
- DNCA Investments, Benjamin LENEUTRE et Lambert DEMANGE
- EOS Allocations, Pierre BERMOND
- La Financière de l'Échiquier, Cyril HOURDRY et Philippe GIUSTINIANI
- Fidroit, Olivier Ronzenfeld,
- Les associés du Cercle France Patrimoine

Générale de Patrimoine et Solutions

Société spécialisée en gestion de patrimoine, courtier en assurances, courtier en opérations de banque et services de paiement, agent Immobilier. Immatriculée à l'ORIAS n° 07 001 732, Adhérent de l' ANACOFI-CIF - n° CIF E001122.



Nous contacter

Générale de Patrimoine et Solutions
109 B Avenue Jean Lebas
59100 Roubaix
Tel : 0950651534
contact@generalepatrimoine.fr