

# L'ESSENTIEL D'UN MONDE QUI BOUGE

É T É 2 0 1 8

N° 26

**CIC** CIC BANQUE PRIVÉE  
BANQUE PRIVÉE DU DIRIGEANT D'ENTREPRISE

LES CLÉS POUR AGIR | INVESTIR | ÉPARGNER | TRANSMETTRE | PRÉVOIR

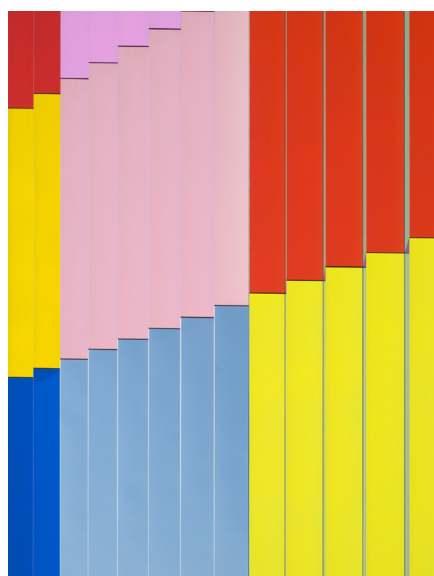
## ÉDITO

### INVESTIR L'ÉPARGNE DANS L'ÉCONOMIE RÉELLE

C'est à la fois une nécessité et une opportunité. Une nécessité, parce que les entreprises françaises manquent de fonds propres. Les décideurs publics commencent à s'emparer du sujet. Ainsi, le rapport Barrot-Zagury, qui a été remis au gouvernement dans le cadre de la loi PACTE (Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises), met en avant le fait que seuls 11 % de l'épargne des ménages sont alloués au financement des fonds propres des entreprises, le reste étant placé pour un tiers en assurance-vie et un tiers en livrets. De ce fait, on ne peut que se réjouir de cette inflexion nouvelle, qui s'illustre notamment par la suppression de l'ISF et le réemploi des fonds ainsi économisés vers les entreprises. Investir son épargne dans l'économie réelle est aussi une opportunité. Dans un contexte de réforme des retraites et d'endiguement de la dette publique, il appartient à chaque investisseur d'être l'entrepreneur de ses placements, sans pouvoir s'en remettre en totalité à l'État, qui se désengage. Cette nouvelle donne replace l'investisseur au centre du jeu. Un jeu plus transparent, sans doute plus sain et en tout cas mieux aligné sur le rapport risque - rendement.

## INVESTIR

### ■ COMMENT ■ POURQUOI



En effet, elle permet d'adapter les classes d'actifs aux cycles économiques, pour se positionner au bon moment, sur les actifs les plus pertinents.

Ce n'est pas sans raison que la gestion flexible rencontre un certain succès depuis quelques années, ayant pour vertu de gommer les effets de la volatilité, accompagnant les phases de hausse et résistant dans les phases de baisse. Pouvoir saisir les fenêtres d'opportunités qui s'ouvrent sur les différents marchés actions, taux et devises dans le monde, tout en conservant la capacité à réduire l'exposition du portefeuille en cas de montée des risques, tel est l'objectif de la gestion flexible, que votre gérant privé peut vous présenter.

### OPCI : UN PLACEMENT PERTINENT, ASSOCIANT IMMOBILIER ET LIQUIDITÉ !

L'Organisme de Placement Collectif Immobilier (OPCI) est un placement innovant associant immobilier et liquidité.

Ce support d'investissement, composé d'au moins 60 % d'actifs immobiliers (immeubles, bureaux, commerces, logements ou parts de sociétés immobilières), d'actifs financiers (actions et obligations) et de liquidités, offre une exposition à la fois au marché immobilier et aux marchés financiers.

En sélectionnant un support dont les actifs immobiliers sont de qualité, il est donc possible de diversifier son patrimoine, en vue de bénéficier potentiellement de rendements attractifs sur un horizon de placement à moyen/long terme (durée de placement recommandée d'au moins 8 ans).

Par la diversité des biens détenus et la variété des investissements réalisés (immobiliers et financiers), l'OPCI permet de mutualiser les risques et reste plus liquide qu'une Société

### GESTION FLEXIBLE : UNE BONNE MANIÈRE DE S'ADAPTER AUX CYCLES DES MARCHÉS

Pragmatisme et flexibilité s'imposent plus que jamais comme des qualités essentielles dans le domaine de l'allocation d'actifs, alors que cette dernière constitue toujours le facteur explicatif principal de la performance des portefeuilles. Dans l'environnement économique actuel, il est raisonnable pour l'épargnant de se poser la question de la diversification de son portefeuille de titres. Prise séparément, chaque classe d'actifs présente en effet ses limites. Le choix doit donc se faire entre risque et rendement. Dans un contexte où les marchés actions se trouvent à des sommets historiques et où les actifs monétaires et obligataires ont tendance à produire des rendements négatifs, la gestion flexible se révèle être un choix intéressant.

Civile de Placement Immobilier (SCPI).

L'OPCI peut être sélectionné dans le cadre d'un contrat d'assurance-vie multisupport, via des supports en unités de compte<sup>(1)</sup>, associant ainsi les avantages de l'immobilier et de l'assurance-vie.

Les performances de l'OPCI<sup>(2)</sup> sont constituées des loyers et revenus locatifs perçus, des plus-values de cession réalisées sur les actifs immobiliers et des rendements des actifs financiers. Il est recommandé de diversifier ses investissements afin de ne pas s'exposer uniquement aux risques liés à ce placement, et de garder une

épargne de précaution.<sup>(3)</sup> L'OPCI est tout à fait adapté pour les investisseurs qui souhaitent :

- diversifier leur patrimoine vers l'immobilier, afin d'améliorer les perspectives de performance dans la durée, tout en conservant une disponibilité de leur épargne ;
- investir dans l'immobilier sans avoir d'une part, la capacité financière d'acheter eux-mêmes un bien immobilier, et d'autre part, la possibilité de le gérer en direct.

Un conseil adapté s'appuie sur une connaissance fine de votre situation. Ainsi, votre gérant privé vous proposera, lors d'un rendez-vous,

de définir votre profil d'investisseur à l'aide d'un questionnaire qui abordera les points clés de votre situation personnelle et financière, vos objectifs et votre horizon de placement, votre sensibilité au risque, vos connaissances et expérience en matière de produits financiers.

(1) Les sommes investies sur des unités de compte ne comportent aucune garantie de capital : l'assureur ne s'engage que sur le nombre de parts net de frais et non sur leur valeur.

(2) L'attention est attirée sur le fait que les performances réalisées sur les années passées ne préjugent pas des performances futures.

(3) L'investisseur prend un risque de perte en capital, ainsi qu'un risque au niveau du rendement qui n'est pas garanti.

## ÉPARGNER

### ■ COMMENT ■ SUR QUELLE DURÉE ■

#### ASSURANCE-VIE, CONTRAT DE CAPITALISATION : POURQUOI EN DÉLÉGUER LA GESTION ?

En déléguant la gestion de son contrat à un professionnel, l'investisseur bénéficie de conseils personnalisés et de l'expérience d'une équipe de gérants spécialisés dans la gestion financière. Il a alors accès à une gestion réactive en adéquation avec ses objectifs, un suivi permanent et encadré des risques, l'instauration d'une relation de confiance durable avec son gérant personnalisé.

##### En quoi consiste la gestion déléguée ?

Avec l'investisseur, le gérant détermine d'abord un profil d'investissement tenant compte de l'horizon de placement souhaité, des objectifs attendus, de la sensibilité au risque et du niveau de performance recherché.

Sur cette base, il est possible de choisir parmi différents profils de gestion celui le plus adapté, modifiable à tout moment.

Les profils de gestion sont définis par leur niveau d'exposition plus ou moins important aux risques de marchés et leur objectif de valorisation.

Dans le cadre de ce mandat de gestion déléguée et dans les limites du profil de gestion choisi, le gérant assurera pour le compte de son client :

- la sélection des supports en unités de comptes éligibles au contrat ;
- la répartition de l'investissement entre les différents supports (fonds en euros et supports en unités de compte)<sup>(1)</sup> ;
- les opérations d'arbitrages ;
- le maintien des orientations de gestion choisies, durant la vie du mandat.

#### Comment mettre en place une gestion déléguée ?

Un mandat de gestion en assurance-vie ou contrat de capitalisation peut être souscrit sur un nouveau contrat ou sur un contrat déjà existant.<sup>(2)</sup>

Les services proposant une gestion déléguée sont généralement accessibles pour des contrats supérieurs à 200 000 euros.

Votre gérant privé peut vous mettre en relation avec nos équipes dédiées.

#### COMMENT BIEN VALORISER SON PATRIMOINE MOBILIER ?

La question de l'estimation des biens mobiliers se pose à de multiples occasions : succession, donation, divorce, partage, projet de vente, souscription de contrat d'assurance ou tout simplement vol. Le sujet concerne aussi bien les objets usuels (meubles meublants, etc...), que les métaux et objets précieux (bijoux, objets d'art, d'antiquité ou de collection, dont les véhicules de collection).

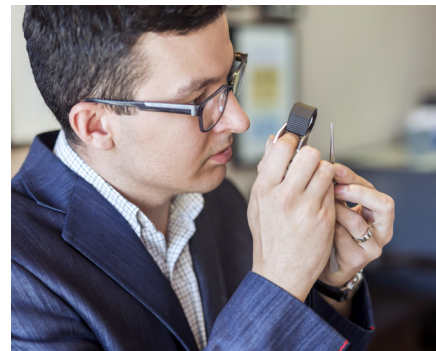
Il est indispensable d'attribuer à chacun d'eux sa véritable valeur. Sur le plan civil, le lot de chaque copartageant sera composé de manière parfaitement équitable. Sur le plan fiscal, cette estimation sera retenue pour la liquidation des impôts dus et évitera les désagréments d'une contestation de la part de l'administration fiscale. En outre, dans le cadre d'une succession, les héritiers pourront échapper à la taxation au forfait mobilier de 5 %, s'il s'avère défavorable. Pour connaître cette valeur réelle, il est recommandé de recourir à des spécialistes. Ainsi, experts et commissaires-priseurs peuvent déceler le potentiel marchand des pièces

qui leur sont présentées et constater, le cas échéant, la présence de biens rares. Ils savent attribuer une œuvre à un artiste reconnu et déterminer son prix, en fonction de la réalité du marché de l'art. Ce travail de précision est d'autant plus important qu'il peut conduire à des conséquences fiscales au-delà des aspects purement financiers. En effet, la cession de biens usuels est totalement exonérée. En revanche, la plus-value réalisée en cas de revente de métaux et objets précieux est taxable, sauf, pour les objets précieux, lorsque leur prix unitaire de cession est inférieur ou égal à 5 000 euros.

Enfin, la vente aux enchères présente un intérêt. Le prix d'adjudication de certaines pièces atteint des niveaux sensiblement plus élevés que l'estimation initiale du commissaire-priseur. Par précaution, le vendeur peut indiquer un prix de réserve faisant que le bien ne sera pas cédé faute d'enchère l'atteignant.

(1) Les sommes investies sur des unités de compte ne comportent aucune garantie de capital : l'assureur ne s'engage que sur le nombre de parts net de frais et non sur leur valeur.

(2) L'investisseur prend un risque en capital, ainsi qu'un risque au niveau du rendement qui n'est pas garanti.



# TRANSMETTRE

## ■ QUOI ■ À QUI ■

### BIEN RÉUSSIR SON PROJET DE TRANSMISSION PROFESSIONNELLE

42 000 par an... C'est le nombre de transmissions potentielles d'entreprises en France.

Le principal motif de cession demeure le départ à la retraite. La valeur moyenne de cession (toutes activités confondues) demandée est stable et s'élève à 786 000 euros, avec un effectif moyen de 12 personnes. Le repreneur potentiel moyen est âgé de 48 ans, de formation supérieure pour 95 % d'entre eux et avec un apport personnel compris entre 100 000 et 500 000 euros pour plus de 64 % d'entre eux<sup>(1)</sup>.

La transmission d'entreprise arrive tôt ou tard, volontairement (retraite, changement d'activité, opportunité financière...), contre son gré (perte de majorité,...), ou de façon inopinée (problèmes familiaux, soucis de santé,...).

Une entreprise ne se transmet pas aussi facilement qu'un portefeuille de valeurs mobilières ou un bien immobilier. Il convient donc de l'évaluer correctement, de trouver les meilleurs moyens et moment pour transmettre, les acquéreurs en cas de vente ou encore, de choisir ses successeurs, dans le cadre d'une transmission à titre gratuit (donation). Il est également nécessaire d'anticiper l'après-transmission : revenus du dirigeant, protection des proches, conséquences fiscales de la transmission (droits de mutation, impact des plus-values et de l'Impôt sur la fortune immobilière, en particulier). Ainsi, préparer, réfléchir, anticiper dès aujourd'hui, sont les clés pour une transmission réussie de son entreprise.

Cet objectif pourra se traduire par la mise en place d'une structure adaptée, une estimation régulière et réaliste de sa valeur, l'adaptation ou le changement de son statut conjugal, une réorganisation de son patrimoine, la constitution de compléments de retraite...

Des « conseils » sont présents et incontournables (expert-comptable, avocat, notaire) mais également d'autres spécialistes, tels que les réseaux des CCI, les fédérations professionnelles,...

Votre gérant privé est à votre disposition afin de vous accompagner dans la réussite du projet de transmission professionnelle ainsi que dans la gestion pérenne de votre patrimoine.

(1) Source : Édition 2017 - CRA Cédants & Repreneurs d'Affaires.

### FAMILLE RECOMPOSÉE : COMMENT PROTÉGER LE CONJOINT SURVIVANT MARIÉ ?

Les familles recomposées ont la même préoccupation que toutes les familles en matière de transmission du patrimoine : trouver un équilibre entre protection du conjoint survivant et droits des enfants, notamment ceux nés d'une précédente union. Afin de garantir cet équilibre, les époux doivent anticiper la transmission. Si rien n'est prévu en amont, les droits successoraux du conjoint survivant sont limités au quart en pleine propriété de l'actif successoral. En cas de désaccord sur le partage des biens, les beaux-enfants se retrouveront en indivision avec le conjoint. Au sein d'une famille recomposée,

cette situation peut s'avérer conflictuelle.

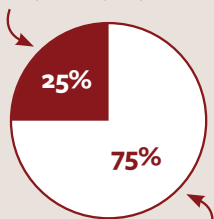
Pour l'éviter, plusieurs solutions sont possibles. La donation entre époux permet d'étendre les droits du conjoint survivant en lui offrant le droit de recueillir, par exemple, l'usufruit de la succession. Cela présente un intérêt si le conjoint veut conserver la jouissance de certains biens ou en percevoir les revenus.

L'époux peut établir un testament partage qui répartit, par avance, ses biens entre son conjoint et ses enfants, sous réserve qu'il n'y ait pas atteinte à la réserve héréditaire de ces derniers. Une troisième solution porte sur le choix d'un contrat de mariage. Dans une famille recomposée, l'adoption d'un régime de séparation de biens est parfois mieux adaptée qu'un régime de communauté car il permet de dissocier le patrimoine de chaque époux. Pour renforcer la protection du conjoint survivant, ce régime peut être aménagé : les époux peuvent créer, par exemple, une société d'acquêts, c'est à dire mettre en commun certains biens (résidence principale et/ou secondaire...) et prévoir, par une clause de préciput, que le conjoint survivant pourra se faire attribuer ces biens au décès de son époux. Enfin, désigner son conjoint, bénéficiaire de contrats d'assurance-vie lui permettra de percevoir un capital, qui ne fera pas partie de la succession à condition que les primes versées ne soient pas considérées comme manifestement exagérées.

L'anticipation de cette problématique de transmission est donc essentielle pour parvenir à une solution sur mesure adaptée aux objectifs et à la situation de chaque famille recomposée.

#### SANS ANTICIPATION EFFETS DES DISPOSITIONS LÉGALES

Part de la succession revenant au conjoint en pleine propriété



Part de la succession revenant aux enfants en pleine propriété

#### AMÉNAGEMENTS CONVENTIONNELS EN FAVEUR DU CONJOINT SURVIVANT

1

Consentir une donation entre époux avec option du conjoint en usufruit

Part de la succession revenant au conjoint

100% en usufruit

Part de la succession revenant aux enfants

100% en nue-propriété

2

Rédiger un testament-partage

Biens attribués au conjoint par testament



Biens attribués aux enfants par testament



3

Créer une société d'acquêts avec clause de préciput

Biens conservés par le conjoint survivant :

biens de la société d'acquêts + biens personnels Madame

Biens dépendant de la succession :

biens personnels Monsieur

# PRÉVOIR

## ■ QUOI ■ COMMENT ■

### COMMENT BIEN PRÉPARER SA SUCCESSION ?

Anticiper permet souvent de rendre l'avenir plus serein ; c'est le cas en matière de succession. Cela permet également d'anticiper au mieux les droits de transmission. Un patrimoine a été constitué, le transmettre correctement est une priorité !

**Le régime matrimonial** est un des éléments de gestion de la transmission du patrimoine. Il est déterminant dans la protection du conjoint. Un changement de régime peut être envisagé. Le Notaire est utile dans ce cas précis, ainsi que dans l'approche des quotités disponibles relevant de la situation personnelle, notamment en fonction du nombre d'enfants. En effet, la transmission s'organise, mais pas au détriment d'un enfant.

**Le démembrement de propriété**, souvent méconnu, offre de nombreux atouts. Il consiste

à séparer la nue-propriété de l'usufruit (usage du bien). La nue-propriété est donnée et l'usufruit conservé par le donateur. A son décès, la pleine propriété du bien revient aux nus-propriétaires sans droits de succession. Néanmoins, l'opération de démembrement a un coût qui dépend de l'âge du donateur. Il est important de noter que cela permet également de conserver la jouissance du bien, sans s'en dessaisir complètement. Ainsi, un portefeuille titres pourra être démembrement, les revenus seront alors versés au donateur qui se sera réservé l'usufruit et il en va de même pour un bien à usage locatif, l'usufruitier percevra les loyers. Pour les résidences secondaires, cela permet surtout de conserver l'usage du bien en l'occupant sans restriction.

**La société civile immobilière (SCI)** est une solution souvent utilisée pour le patrimoine immobilier de rendement et permet de réduire la charge fiscale de la transmission. Il convient par ailleurs de rédiger avec soin les statuts

de la société afin d'encadrer les modalités de fonctionnement, les règles applicables en cas de décès ou en cas de conflits entre associés.

**L'assurance-vie** est le placement préféré des français qui permet de transmettre des capitaux avec une fiscalité spécifique. Jusqu'à 152 500 € par bénéficiaire<sup>(1)</sup>, il exonère en grande partie des droits de succession. La clause bénéficiaire doit pouvoir répondre au mieux au souhait du souscripteur. Il est d'ailleurs nécessaire de la revoir régulièrement.

Au moment du décès d'un proche, votre gérant privé est un interlocuteur privilégié qui vous permet de simplifier les formalités dans un moment douloureux. Il s'agit en fait d'aider les ayants droits dans leur démarche.

(1) Pour les seules primes versées avant 70 ans : après application de l'abattement de 152 500 € par bénéficiaire, les capitaux sont taxés à 20 % dans la limite de 700 000 €, puis à 31,25 % (soit à partir de 852 500 €), depuis le 1er juillet 2014

## POINT DE VUE DE L'EXPERT

### DEMAIN, TOUS PHILANTHROPES !



VALÉRIE MOUCHABAC HUTMAN,  
ADMINISTRATEUR DU  
FONDS DE DOTATION  
TRANSATLANTIQUE.

Dans un monde qui bouge, la philanthropie elle aussi change de visage. Si les grands dirigeants d'entreprises ont su lui donner un élan en s'engageant - le plus souvent après avoir fait fortune - au service de l'intérêt général, la générosité est désormais l'affaire de tous. L'essor du *crowdfunding* et du don en ligne l'ont prouvé : ces nouveaux usages rendent la philanthropie accessible. De nombreux entrepreneurs manifestent aujourd'hui l'envie de servir le bien commun de plus en plus tôt et en parallèle de leur vie de chef d'entreprise.

Les motivations sont diverses : soutenir une cause qui nous tient à cœur, fédérer sa famille autour d'une action solidaire, rendre aux autres ce qu'on a reçu, faire du bien autour de soi, donner de son temps, laisser une trace pour l'après-soi, retrouver du sens après la cession d'une entreprise... Il est également possible de s'impliquer par l'intermédiaire de sa société, en consentant des dons au titre du mécénat d'entreprise ou en fédérant les collaborateurs via un mécénat de compétences au service du bien commun. Afin de choisir le geste

qui répond le mieux aux attentes et aux exigences, il est important d'avoir un conseil en philanthropie pertinent. En effet, à chaque étape de cet engagement, une réflexion s'impose : maturation du projet philanthropique en amont, choix des thématiques à soutenir, structuration juridique et fiscale, définition d'une stratégie philanthropique familiale, rencontres avec d'autres philanthropes... Votre gérant privé se tient à votre disposition pour échanger sur vos souhaits et projets.