

ÉDITO

Gestion de fortune :
des besoins spécifiques,
une réponse
sur mesure

ÉCLAIRAGE

Holding patrimoniale :
une société pour
détenir et gérer
son patrimoine

ENTRETIEN

Zone euro :
faut-il craindre
la hausse des taux ?

REPÈRES

Génération Y :
un comportement
financier
en pleine évolution

SYNTHÈSES

BANQUE POPULAIRE GESTION PRIVÉE

Les clients
« fortunés » sont-ils
si différents ?

DOSSIER PAGE 04

ADDITIONNER LES FORCES
MULTIPLIER LES CHANCES



03
ÉDITO

Gestion de fortune :
des besoins spécifiques,
une réponse sur mesure

04 À 07
DOSSIER

Les clients « fortunés »
sont-ils si différents ?

08 & 09
ÉCLAIRAGE

Holding patrimoniale :
une société pour détenir
et gérer son patrimoine

10 & 11
ENTRETIEN

Zone euro : faut-il
craindre la hausse
des taux ?

12 & 13
RÉPONSES
D'EXPERTS

Quels sont les avantages
du fonds de dotation ?

13
SOLUTIONS

Contrats « vie génération » :
des outils adaptés
à la transmission de
patrimoines importants

14
REPÈRES

Génération Y :
un comportement
financier
en pleine évolution

15
À LA RENCONTRE
DE...

Steven Leprizé,
l'alliance de la mécanique
et de l'esthétique

RETROUVEZ BANQUE POPULAIRE GESTION PRIVÉE SUR :

Twitter – twitter.com/banquepopulaire

Facebook – facebook.com/banquepopulaire

YouTube – youtube.com/banquepopulaire

www.gestionprivee.banquepopulaire.fr



Enrichissez votre lecture avec
l'application BanquePop+X :

1. Téléchargez l'application BanquePop+X sur l'Apple Store ou Google Play.
2. Flashez la page ou l'article signalés par le picto.
3. Accédez à plus de contenus : vidéos, interviews, dossiers...

SYNTHÈSES - BPCE,
50, avenue Pierre Mendès-France,
75013 Paris.
<http://www.gestionprivee.banquepopulaire.fr>
Publication trimestrielle
de la Banque Populaire.
Tirage : 95 000 exemplaires.
Destinataires : clientèle patrimoniale,
dirigeants, administrateurs,
responsables d'exploitation et
conseillers en gestion de patrimoine.
Directeur de la publication :
François Pérol, président
du directoire de BPCE.

Directeur de la rédaction : Michel Roux.
Rédaction en chef : Jean-Marie Louzier.
Rédaction en chef adjointe :
Jean-Paul Varvenne,
Marianne Vergnes.
Ont participé à ce numéro :
X. Babaud-Dulac, C. Bonnet,
T. Bouvard, R. Brian, F. Brugière,
M. Delattre, R. Delobel, É. Deniziaut,
S. Embarek, B. Gantzer, I. Gourmelon,
A. Hernandez, K. Jolly-Doyennel,
M. Le Dreff, F. Lemoine, F. Maillard,
P. Masmé, F. Maulme, C. Obrecht,
S. Piedvache, J. Selecki, Q. Viard.

Réalisation : Publicis Consultants France
- département édition.
Crédits photos : Thinkstock - cuir :
182762336 / Bill Noll/Getty Images
(couverture, p. 4, 6, 7), Jean Chiscano (p. 3,
10), droits réservés (p. 7, 9, 12, 15), Amélie
Fontaine (p. 8, 14), Luc Jennepin (p. 12),
Thomas Laisné (p. 13).
Membre de l'UJJEF.
Numéro ISSN : 0769-9824.
Impression et routage :
Les Éditions de l'Épargne.
Le papier sélectionné pour cette
publication est composé de fibres
recyclées et de fibres vierges
certifiées FSC Mixte.

En couverture,
une vue rapprochée d'une pièce
de maroquinerie avec surpiqûres.



GESTION DE FORTUNE : DES BESOINS SPÉCIFIQUES, UNE RÉPONSE SUR MESURE



PASCAL FRANÇOIS
Directeur de la Banque Privée
Banque Populaire Rives de Paris

Les clients les plus fortunés ont des besoins spécifiques. La complexité de leur organisation patrimoniale, la diversité de leurs actifs, souvent internationalisés, nécessitent des compétences étendues en matière d'ingénierie financière, juridique ou fiscale.

L'intensité de leurs activités professionnelles, la mise en œuvre de projets multiples et concomitants les poussent à s'entourer de conseillers pointus et, surtout, particulièrement réactifs.

Le réseau Banque Populaire a depuis longtemps développé des solutions totalement dédiées à ces demandes. La spécificité de ces solutions ? Proposer des réponses pluridisciplinaires, associant au sein d'équipes dédiées non seulement les compétences d'un banquier privé, mais également celles d'un ingénieur patrimonial, d'un juriste ou d'un fiscaliste. Une « task force » de spécialistes en interaction qu'il est possible de dimensionner en fonction des besoins et en faisant appel, si nécessaire, à des conseils externes ainsi qu'aux expertises du Groupe BPCE (notamment avec la Banque Privée 1818).

La Banque Populaire s'appuie également sur les capacités d'intervention et l'expertise d'une grande banque de détail. C'est notamment le cas en matière de crédit, avec la possibilité de mettre en place pour le client fortuné des crédits patrimoniaux complexes,

pour des montants parfois importants. S'ajoutent à ces atouts l'offre des services de « banque au quotidien » et la capacité de servir l'ensemble des membres d'une famille.

L'avantage de cette approche « généraliste » mais totalement sur mesure : la formulation de solutions parfaitement adaptées aux demandes pointues des clients fortunés et à leurs besoins de services spécifiques.

DES RÉPONSES
PLURIDISCIPLINAIRES

DOSSIER

LES CLIENTS « FORTUNÉS » SONT-ILS SI DIFFÉRENTS ?

*Les clients les plus fortunés ont-ils des besoins spécifiques en matière de gestion privée ?
Bénéficient-ils de produits ou de services particuliers ?
Les réponses dans ce Dossier.*

La manière de définir les typologies de clients concernées par l'activité de « Gestion de fortune » varie d'une structure bancaire à l'autre. Certains établissements posent des seuils d'accès, souvent à partir d'un million d'euros d'avoirs financiers détenus par client ou par ménage, parfois à partir de montants plus élevés. « Contrairement à ce que l'on pense de prime abord, le fait d'être assujéti à l'ISF n'est pas nécessairement un critère qui justifie le recours automatique à l'offre de produits et services de la Gestion de fortune », remarque Franck Brugière, conseiller en Gestion de

patrimoine à la Banque Populaire Loire et Lyonnais. L'origine et la nature des fortunes ont en effet singulièrement évolué au cours des dernières années. Les patrimoines les plus importants ne sont plus nécessairement détenus par des chefs d'entreprise à la retraite ni majoritairement placés en actifs immobiliers. « La moyenne d'âge de nos clients s'est fortement abaissée, constate Florence Lemoine, responsable du Cercle Premier, structure dédiée à la Gestion de fortune de Bred Banque Privée. Ce sont désormais, pour la plupart, de jeunes entrepreneurs innovants qui ont fait ou sont en train de faire fortune notamment dans les nouvelles technologies.

👏

LA DIMENSION INTERNATIONALE D'INGÉNIERIE, MAIS AUSSI DE PLACEMENT, EST ESSENTIELLE.

👏

Il peut aussi s'agir d'héritiers qui, contrairement aux générations précédentes, se préoccupent beaucoup plus tôt de la gestion de leur fortune familiale. » Des enrichissements plus rapides, davantage d'autonomie et de précocité dans la gestion de leur patrimoine. Serait-ce là ce qui caractérise les grands clients patrimoniaux d'aujourd'hui ? « Ce n'est pas tant le montant de leur fortune qui les différencie que la complexité de leurs actifs détenus ou en devenir », répond Florence Lemoine.

DES BESOINS SPÉCIFIQUES EN MATIÈRE D'INGÉNIERIE PATRIMONIALE ET FINANCIÈRE

Les besoins, notamment ceux de ces nouveaux entrepreneurs, peuvent en conséquence être assez spécifiques. Certains sortent de la sphère patrimoniale *stricto sensu* : c'est le cas notamment des demandes liées au financement de leurs activités professionnelles, que ce soit sous forme de fonds propres, de dettes ou de financements hybrides, type dette « mezzanine ». Ces opérations requièrent des savoir-faire particuliers en matière d'ingénierie financière, ainsi que la capacité à mobiliser des réseaux et des compétences globales, y compris à l'international. Un domaine dans lequel les banques de réseau sont bien placées, comme le constate Delphine Pasquier, responsable Ingénierie patrimoniale et financière de Bred Banque Privée. « Cette dimension internationale d'ingénierie, mais aussi de placement, est essentielle. Il faut être en capacité de traiter des opérations transfrontalières tant en termes de financement que d'investissements. Ces nouveaux



DES STRATÉGIES DE PLACEMENT PLUS ÉLABORÉES

Du simple fait de leur surface financière, les patrimoines les plus importants ont la possibilité de recourir à des stratégies de placement plus élaborées en mettant en place plusieurs typologies de gestion (gestion sous mandat, gestion libre et gestion conseillée) et en utilisant une plus vaste palette de valeurs mobilières : des titres vifs (titres détenus en direct), des OPCVM précis, plus réactifs et souvent plus risqués, des produits structurés éventuellement sur mesure, des fonds d'investissement dédiés... Ils peuvent souscrire à une large palette de contrats d'assurance vie au travers d'une offre en architecture ouverte comprenant des contrats luxembourgeois et donnant accès à des solutions atypiques (contrats en devise...). À cela s'ajoute, outre les investissements immobiliers diversifiés, le recours possible à des produits de placement présentant des seuils d'accès élevés : fonds communs de placement à risque (FCPR), œuvres d'art, forêts...

entrepreneurs développent en effet leurs activités dans d'autres pays et sont susceptibles de réinvestir une partie de leurs actifs en titres d'autres start-up internationales mais aussi en biens immobiliers et financiers à l'étranger », explique-t-elle.

Cette complexité des actifs détenus implique également des besoins plus pointus en matière de structuration du patrimoine. La création ou l'optimisation d'une société holding, à vocation patrimoniale, fait partie des solutions le plus souvent envisagées pour ces clients fortunés. « Ce type d'opération requiert, là encore, des compétences transverses, financières, juridiques et fiscales », rappelle Delphine Pasquier. « Nos clients nous interrogent régulièrement, par exemple, sur l'opportunité de constituer une holding à l'étranger. Or, cette délocalisation n'est pas toujours recommandée. Elle peut se justifier en revanche si cette structure est amenée à détenir des participations hors de France », ajoute-t-elle.



LES CLIENTS « FORTUNÉS » SONT-ILS SI DIFFÉRENTS ?




PLUS DE DEMANDES EN MATIÈRE DE SERVICES

Cette clientèle fortunée attend également plus de services et de réactivité de la part de ses conseillers. « *Leurs activités professionnelles et patrimoniales sont intenses. Ils gèrent souvent en parallèle de nombreux projets, disposent de sources d'information multiples et sont en relation avec plusieurs banques. De ce fait, leurs demandes sont plus nombreuses et plus fréquentes que celles émanant de la clientèle patrimoniale traditionnelle* », constate Florence Lemoine. Il faut alors être en mesure de répondre efficacement et avec pertinence aux sollicitations, qu'il s'agisse de demandes purement bancaires (transfert de fonds, règlement de fournisseurs à l'étranger...), d'investissements (recherche de véhicules d'investissement spécialisés, actifs spécifiques...), ou de questions de nature juridique ou fiscale (veille réglementaire, conseil en optimisation...). « *Notre force, c'est précisément l'accompagnement, rappelle Florence Lemoine. Et une capacité à trouver des solutions atypiques à des problématiques atypiques, notamment en raison des relations tissées avec nos spécialistes Groupe et hors Groupe BPCE.* »

Cet accompagnement est également rendu possible par la mise en place d'équipes dédiées, à même de consacrer plus de temps à cette clientèle exigeante. L'utilisation d'outils de reporting plus sophistiqués permet par ailleurs de répondre aux fortes attentes des clients fortunés dans ce domaine.

SOLUTIONS ET SERVICES DÉDIÉS ?

« *Il faut bien comprendre que, pour l'essentiel, les besoins des clients fortunés en matière patrimoniale sont identiques à ceux de l'ensemble des clients aisés : recherche d'optimisation de l'allocation de leurs actifs, de leurs revenus professionnels et financiers, optimisation juridique et fiscale globale de l'ensemble de leur patrimoine, indique Franck Brugière. Cependant, plus un patrimoine est important, plus sa diversification entre plusieurs classes d'actifs s'avère nécessaire.* » C'est la raison pour laquelle les clients fortunés disposent


**LES CLIENTS FORTUNÉS
GÈRENT SOUVENT
DE NOMBREUX PROJETS,
DISPOSENT DE SOURCES
D'INFORMATION
MULTIPLES ET SONT EN
RELATION AVEC PLUSIEURS
BANQUES.**



d'une offre élargie, notamment en termes de classes d'actifs ou de contrats d'assurance vie (voir encadré en page 5).

C'est également le cas en matière de crédits patrimoniaux. « *Nous sommes extrêmement souples dans la gestion et l'optimisation des modes de financement. Nos solutions intègrent toutes les options envisageables, des prêts différés aux financements en devises, en passant par les crédits hypothécaires ou différents types de crédit-bail* », conclut Florence Lemoine. ■



→ Flashez cette page avec l'application BanquePop+x

→ Accédez à plus d'informations sur votre patrimoine
www.gestionprivee.banquepopulaire.fr

INTERVIEW

« DES PROBLÉMATIQUES PARTICULIÈRES, LIÉES À LA LOCALISATION ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE OU FISCALE DE LEURS ACTIVITÉS »



FLORENCE LEMOINE
Responsable du Cercle Premier
Bred Banque Privée

Quelles sont les demandes les plus fréquentes des clients fortunés dans la gestion internationale de leur patrimoine ?

Florence Lemoine : Les questions les plus récurrentes ont trait à la gestion financière de leurs différentes sources de revenus. Certains de nos clients, cadres ou dirigeants de groupes internationaux, perçoivent des rémunérations réglées dans différentes devises. Cette situation demande un suivi spécifique et une gestion active de leurs positions de change, que nous

pouvons réaliser pour leur compte. Cette question de la devise se pose par exemple lorsque nos clients souhaitent financer les études – souvent coûteuses – de leurs enfants hors de France sur une période de plusieurs années. Si la scolarité est effectuée aux États-Unis et que les parents ont essentiellement des revenus en euros, il devient possible d'en réduire le coût réel grâce à une gestion prévisionnelle du risque de change.

Quid précisément de l'acquisition ou de la revente d'actifs détenus à l'étranger, et des problématiques de financement ou de réinvestissement qu'elles impliquent ?

F. L. : Lorsqu'un client, résident français, cède un actif détenu à l'étranger – il s'agit souvent d'un bien immobilier – et que cette vente est réalisée en devise locale, se pose naturellement la question du traitement fiscal de la plus-value, mais également de l'investissement de la trésorerie ainsi dégagée. Parmi les solutions que nous sommes en mesure de proposer figure l'ouverture d'une ligne dans la devise concernée au sein d'un contrat d'assurance vie luxembourgeois, ce qui peut éviter une éventuelle perte de change. Nous avons également des demandes

de financement de biens immobiliers, à l'étranger comme en France. Dans le premier cas, il peut s'agir d'acquérir une résidence secondaire ou d'acheter un appartement permettant de loger les enfants durant leurs études. Notre aide consiste à trouver les financements adéquats et à structurer les modalités d'acquisition (achat direct ou *via* une structure dédiée, devise de l'emprunt...) les plus en phase avec leurs objectifs et leurs contraintes juridiques et fiscales. Dans le second cas, l'acquisition d'un bien en France par un non-résident justifie notre intervention au regard de ses revenus de sources multiples, dans diverses devises, et de la dimension internationale de ses actifs. Nous aidons alors le client à obtenir un financement, soit local, soit international, en procédant à une analyse de ses revenus mondiaux pour quantifier précisément le risque de crédit qu'il représente pour un établissement bancaire.

Les entrepreneurs ont-ils des demandes spécifiques ?

F. L. : Ils ont effectivement des problématiques particulières liées à la localisation économique de leurs activités. Par exemple, s'il s'agit de créer une holding hors de France pour y loger les titres de participation de sociétés d'exploitation, nous serons enclins à recommander nos clients auprès d'établissements bancaires, voire de partenaires, pour faciliter leurs démarches d'ouverture de comptes, mais aussi les accompagner dans la structuration et l'optimisation de leurs projets professionnels internationaux.



UNE MISSION D'ACCOMPAGNEMENT GLOBAL

« La dimension internationale de nos clients nous oblige à un accompagnement exhaustif mesurant les conséquences des choix envisagés, souligne Florence Lemoine. Par exemple, pour un client souhaitant s'établir à l'étranger, le droit de la famille n'est pas "exportable", ce qui nous oblige à une analyse spécifique de la protection des époux. De même, l'aspect successoral doit être intégré dans la réflexion. » De multiples raisons pour lesquelles la responsable du Cercle Premier conseille systématiquement une étude patrimoniale avant toute décision d'expatriation.



HOLDING PATRIMONIALE : UNE SOCIÉTÉ POUR DÉTENIR ET GÉRER SON PATRIMOINE

Son nom est issu de l'anglais (to hold), et correspond très exactement à sa définition : une « holding » est une société qui a vocation à détenir principalement des participations, minoritaires ou majoritaires, dans d'autres sociétés.

QUAND CRÉER UNE HOLDING PATRIMONIALE ?

Plutôt utilisée par les groupes industriels et financiers pour optimiser leur gestion, la holding peut aussi avoir un objectif patrimonial : elle permet de ne pas détenir directement ses biens, mais de les placer dans une « holding patrimoniale » dont on détient les actions et que l'on contrôle.

Il est parfaitement possible de créer une holding patrimoniale à tout moment, si la nature du patrimoine détenu et les objectifs poursuivis le justifient. C'est notamment le cas lorsque le patrimoine immobilier est important, et qu'il est déjà réparti entre plusieurs SCI soumises à l'impôt sur le revenu. La constitution d'une holding permet alors de regrouper ces diverses structures immobilières, puis de développer le patrimoine de la société en le diversifiant sur d'autres actifs, notamment financiers. Mais le cas le plus fréquent reste la transformation d'une holding professionnelle en holding patrimoniale. Utilisée à l'origine par un chef d'entreprise pour regrouper des participations ou procéder à de nouvelles acquisitions, la holding professionnelle peut en effet être amenée à céder une partie de ses activités. La trésorerie ainsi dégagée sera réemployée par le dirigeant dans cette structure pour acquérir des placements immobiliers ou financiers. Lorsque celui-ci cédera sa dernière activité, par exemple à son départ en retraite, cette holding ne détiendra plus que des actifs patrimoniaux.

UN OUTIL DE CAPITALISATION

La création d'une structure holding patrimoniale peut répondre à plusieurs objectifs et permettre de bénéficier de plusieurs leviers d'optimisation. Mais son rôle premier est souvent de servir d'outil de capitalisation, c'est-à-dire d'accumuler, à l'intérieur de la société, les revenus procurés par les biens qui normalement seraient taxables entre les mains de leur propriétaire si celui-ci les possédait directement. Pour ce

faire, il faut bien entendu que la société soit soumise à l'impôt sur les sociétés, de plein droit (SA, SAS, SARL...) ou sur option irrévocable (société civile). Les revenus que la holding tire de ses différents actifs subissent alors cet impôt. Mais dans la mesure où ces revenus ne sont pas distribués sous forme de dividendes au propriétaire de la holding, celui-ci évite d'être imposé – plus lourdement – à titre personnel. Ce gain en termes de différentiel d'imposition permet mécaniquement de développer un patrimoine plus important, et de façon plus rapide. Et ce d'autant plus que la holding peut s'endetter pour financer ses placements. Les intérêts sont, sous certaines réserves, intégralement déductibles du résultat imposable, ce qui n'aurait pas été le cas

2,5 %

C'est le montant du droit de partage qui ne sera pas exigible si une donation-partage est effectuée via un seul et même acte. Les donations antérieures incorporées à la donation-partage sont en revanche soumises au paiement du droit de 2,5 % sur leur valeur au moment de la donation-partage.

si le chef d'entreprise s'était endetté en direct. La holding bénéficie d'un autre atout : elle peut amortir les biens immobiliers qu'elle acquiert, ce qui a pour effet de réduire, là encore, son résultat imposable. Autre gain pour le chef d'entreprise : ne tirant pas directement de revenus de la holding, il peut plus facilement optimiser le mécanisme de plafonnement de l'ISF. Il faut toutefois être vigilant à ce que l'avantage fiscal apparent de la capitalisation ne se transforme pas en « enfer fiscal » lorsqu'on cherchera à rendre liquide et à récupérer tout ou partie du patrimoine. La holding patrimoniale a vocation à être transmise plutôt que dissoute.

DES AVANTAGES EN MATIÈRE DE TRANSMISSION

La holding patrimoniale permet de servir des objectifs de transmission autres que fiscaux. Suivant leur nature juridique, certaines sociétés – comme les sociétés civiles ou les SAS – peuvent présenter une grande liberté de rédaction des statuts. Ainsi, par des clauses appropriées, il est possible de prévoir le transfert des parts tout en conservant le pouvoir de décision. Lorsqu'il s'agit d'assurer une parfaite égalité entre les enfants, le recours à la donation-partage est possible. En revanche, les holdings purement patrimoniales imposées à l'impôt sur les sociétés ne bénéficient d'aucun avantage fiscal spécifique en matière de transmission, hormis éventuellement quelques règles plus favorables en termes d'évaluation qu'en cas de détention directe. Elles ne peuvent en effet prétendre entrer dans le champ des dispositifs Dutreil, ni être éligibles au paiement différé ou fractionné des droits de succession, réservés aux structures dites actives.

UNE ÉTUDE APPROFONDIE S'IMPOSE

La création d'une holding patrimoniale n'est donc pas une opération à mettre en œuvre sans une étude approfondie des objectifs et des conséquences financières, juridiques et fiscales sur le long terme, et notamment à la sortie. Lorsque cette holding a été constituée dans un cadre professionnel, il conviendra de vérifier dans quelle mesure cette dernière peut encore bénéficier d'une exonération au titre de l'ISF (voir l'*Avis d'expert ci-contre*). Lorsqu'elle est créée directement à des fins patrimoniales, il est important de s'interroger sur la forme juridique et le régime d'imposition les mieux adaptés aux objectifs poursuivis, notamment selon qu'il s'agit de développer un patrimoine ou de le transmettre. ■



→ Retrouvez toutes les actualités patrimoniales en vous abonnant à la newsletter *Gestion Privée*.



AVIS D'EXPERT

PHILIPPE PESCAYRE

Cabinet Alerion

HOLDING PASSIVE OU ANIMATRICE DANS QUELS CAS LES TITRES SONT-ILS EXONÉRÉS D'ISF ?

Une holding est une société qui détient une ou plusieurs participations majoritaires ou non. Lorsque cette société est soumise à l'IS¹, pour appliquer ou non l'exonération totale d'ISF en matière de biens professionnels, on distingue la « holding passive » de la « holding animatrice ». La holding passive est celle qui se limite à gérer ses participations, comme un actionnaire dormant. Son activité vis-à-vis des filiales se réduit à exercer ses droits de vote lors des assemblées générales des filiales et à percevoir des dividendes. Elle est considérée comme patrimoniale et non comme bien professionnel. À l'inverse, la holding animatrice est celle qui s'implique dans la gestion des filiales, exerce un contrôle strict de celles-ci et définit leurs orientations stratégiques. Très souvent, la holding animatrice facture également des prestations de nature administrative ou financière à ses filiales, ou assure la présidence de ces dernières.

L'une des situations fréquemment rencontrées est celle où un dirigeant détient, par l'intermédiaire d'une holding, une société opérationnelle dans laquelle il exerce son activité professionnelle, mais est rémunéré uniquement au niveau de sa holding. Dans cette hypothèse, si sa holding est passive, il ne pourra bénéficier d'aucune exonération au titre des biens professionnels. Il faut en effet que sa rémunération principale se situe au niveau de la filiale pour que les titres de la holding, même passive, puissent bénéficier de l'exonération de biens professionnels, mais seulement à hauteur de la proportion d'actifs que représente la filiale opérationnelle.

À l'inverse, si sa holding est animatrice, le dirigeant pourra bénéficier de l'exonération sur la valeur totale des titres car c'est sa holding qui sera alors considérée comme étant le bien professionnel.

1. Impôt sur les sociétés.



ENTRETIEN

MARC RIEZ

Directeur général de VEGA Investment Managers

ZONE EURO : FAUT-IL CRAINDRE LA HAUSSE DES TAUX ?

En quelques mois, les taux d'intérêt en Europe se sont tendus de plus de 1%. Cette hausse est-elle une bonne ou une mauvaise nouvelle pour les économies de la zone euro et les investisseurs européens ?

*Quel impact sur les placements financiers ?
Les réponses de Marc Riez, directeur général
de VEGA Investment Managers.*

Faut-il s'inquiéter de la remontée des taux d'intérêt qui s'est amorcée en Europe depuis avril dernier ?

Il convient déjà de préciser que cette remontée des taux, bien réelle, est toutefois d'une ampleur limitée. Début août, les taux à dix ans en France s'établissaient sous la barre des 1 % (environ 0,6 % pour les taux allemands), ce qui les situait à des niveaux toujours historiquement très bas. Surtout, la situation qui prévalait jusqu'en avril dernier était bien plus anormale – et surtout plus grave – que la remontée des taux que nous connaissons aujourd'hui. Je rappelle en effet que, pour certains pays européens, on était alors entré dans une zone de taux « négatifs ». Les investisseurs internationaux étaient disposés à prêter à l'État allemand, par exemple, à un taux de -0,1 %. Autrement dit, à renoncer à un rendement et à perdre de l'argent... S'ils étaient prêts à le faire, c'est qu'ils considéraient que les perspectives de croissance à long terme de la zone euro étaient durablement faibles, voire négatives, et que les économies étaient entrées – ou en passe de le faire – dans un processus déflationniste. On connaît tous les risques associés à la déflation : l'anticipation de la baisse des prix conduit les entreprises à différer leurs investissements, provoquant par là-même la récession et la baisse anticipée des prix. C'est précisément pour tenter de briser cette « spirale déflationniste » que la Banque centrale européenne a décidé, en début d'année, d'intensifier son programme de création monétaire. L'injection massive de liquidités *via* un mécanisme de *quantitative easing* à partir de mars dernier – près de 60 milliards d'euros par mois – a donc produit les effets escomptés. Et la remontée des taux est finalement une bonne nouvelle, puisque les anticipations des investisseurs témoignent d'une plus grande confiance sur le potentiel de croissance de la zone euro et son niveau d'inflation à venir.

Jusqu'où les taux peuvent-ils ou doivent-ils remonter ? Quels autres facteurs pourraient provoquer une hausse non souhaitable ?

Compte tenu des perspectives économiques de la zone euro, certes

meilleures qu'il y a quelques mois mais toujours assez modestes, il n'y a pas de raisons objectives pour que les taux longs se tendent brusquement au-delà des niveaux actuels qui ne sont pas, je le répète, pénalisants pour les économies européennes. Le risque d'une hausse « non souhaitable », qui propulserait les taux européens aux alentours de 3,5 % à 4 %, est davantage lié à des facteurs « externes ». La zone euro a par ailleurs montré cet été qu'elle disposait de la volonté politique et des ressources

TOUTE LA QUESTION EST DE SAVOIR À PARTIR DE QUAND ET, SURTOUT, À QUEL RYTHME LES TAUX AMÉRICAINS VONT REMONTER.

suffisantes pour faire face à la crise grecque. Au niveau mondial, les incertitudes concernent la future politique monétaire de la Fed, la banque centrale américaine. Les États-Unis ne sont pas du tout dans la même situation que les économies de la zone euro : la croissance y est plus forte, le taux de chômage est en baisse, ce qui provoque des tensions sur les salaires. De grandes entreprises américaines, comme Walmart par exemple, viennent ainsi de remonter le niveau horaire des salaires de 7,5 à 9 dollars. Ces tensions inflationnistes font que la Fed, à un moment ou à un autre, va devoir réagir et passer d'une période de taux « zéro », comme actuellement, à une nouvelle phase de hausse de ses taux directeurs. Toute la question est de savoir à partir de quand et, surtout, à quel rythme les taux américains vont remonter. Si le différentiel entre les taux européens et américains devient trop important, des arbitrages au profit des obligations américaines vont se produire, provoquant à la fois

60
milliards d'euros
C'est, depuis mars dernier, le montant de l'injection mensuelle de liquidités opérée par la Banque centrale européenne via un mécanisme de quantitative easing.

une hausse du dollar et une tension sur les taux longs européens...

Quelles conséquences, à court terme, sur les placements financiers en général ?

Une classe d'actifs devrait profiter, plus que d'autres, de cette situation : les actions européennes. Alors que les actions américaines sont déjà très fortement valorisées – donc chères –, et pourraient pâtir d'une remontée des salaires et du dollar, les actions européennes vont bénéficier du retour de la croissance dans la zone euro et des gains de productivité qu'elles ont réalisés ces dernières années. Nous privilégions donc actuellement les actions européennes, notamment les grandes valeurs exportatrices, et évitons les actions américaines mais également celles des pays émergents qui, elles aussi, pourraient souffrir d'une remontée du dollar. ■



THIERRY DESPINOIS
Bred Banque Privée

FINANCEMENT DU MÉCÉNAT QUELS SONT LES AVANTAGES DU FONDS DE DOTATION ?

Institué par la loi n° 2008-776 du 4 août 2008, le fonds de dotation a vocation à porter une ou plusieurs missions d'intérêt général, notamment dans les domaines éducatifs, humanitaires, environnementaux ou de santé. Personne morale à but non lucratif, cette structure permet la capitalisation d'avoirs financiers et de droits afin d'en distribuer les produits pour mettre en œuvre un projet philanthropique ou de mécénat et d'en assurer le développement.

Elle dispose pour cela d'un cadre juridique spécifique autorisant l'acquisition et la gestion d'actifs patrimoniaux dont le volume déterminera sa capacité d'intervention ultérieure et pérenne. Celle-ci sera en effet basée tant sur l'importance de la dotation d'origine irrévocable (allocation initiale obligatoire de 15 000 euros depuis le décret du 22 janvier 2015) que sur ses fruits, complétés par des versements supplémentaires.



LES FONDS DE DOTATION CONFIRMENT LEUR PLEIN ESSOR AVEC 2 000 FONDS CRÉÉS AU 31 JANVIER 2015.



La fiscalité applicable aux dons reçus ouvre droit à une réduction d'impôt pour les particuliers comme pour les entreprises qui les réalisent, démultipliant ainsi la « force d'action » des apports à un fonds de dotation. Depuis sa création en 2009, cet instrument confirme son plein essor avec 2 000 fonds de dotation créés au 31 janvier 2015.



ANNE-MARIE RAYSSEGUIE
Banque Populaire du Sud

RÉDUCTION FISCALE LA GÉNÉROSITÉ EST-ELLE RÉCOMPENSÉE AU TITRE DE L'ISF ?

Les dons versés en faveur de certains organismes octroient une réduction d'ISF de 75 % de leur montant, étant précisé que la réduction alors obtenue ne peut en aucun cas excéder 50 000 euros. Soit un montant maximum de dons équivalent à 66 666 euros. Attention, le recours simultané aux dispositifs de réduction d'ISF pour dons et pour investissement dans les PME ramène alors ce montant cumulé maximal des avantages obtenus à un plafond fiscal global annuel de 45 000 euros. Le dispositif d'aide fiscale joue un rôle indéniable dans la pratique du don. En effet, selon un récent sondage, la réduction fiscale procurée par le don est jugée importante voire essentielle par 84 % des donateurs¹. Outre la réduction d'impôt, les dons ont l'avantage de permettre aux contribuables d'orienter une partie du montant de leur imposition vers l'organisme dûment habilité de leur choix plutôt qu'au bénéfice du budget de l'État.

Reste la question des organismes habilités à recevoir les dons avant la date limite de dépôt de la déclaration d'ISF pour ouvrir droit à la réduction fiscale. Il s'agit :

- des établissements de recherche ou d'enseignement supérieur ou d'enseignement artistique publics ou privés, d'intérêt général, à but non lucratif ;
- des fondations reconnues d'utilité publique ;
- des entreprises, ateliers et chantiers d'insertion et des entreprises de travail temporaire d'insertion ;
- des entreprises adaptées ;
- de l'Agence nationale de la recherche (ANR) ;
- des fondations universitaires et des fondations partenariales ;
- des associations reconnues d'utilité publique de financement et d'accompagnement de la création et de la reprise d'entreprise (liste fixée par décret).

En tout état de cause, la qualité de l'organisme figurera sur le reçu fiscal que celui-ci a l'obligation de délivrer à son donateur.

1. Sondage Ipsos pour Apprentis d'Auteuil, février 2015.



MICHEL LE DREFF
Banque Populaire Val de France

DROITS DE SUCCESSION COMMENT ALLIER PHILANTHROPIE ET TRANSMISSION EN CAS DE DÉCÈS ?

En France, les droits de succession peuvent aller jusqu'à 45 % en ligne directe (parents et enfants) et 60 % entre non-parents. Dans ce contexte, il est parfois judicieux de consacrer une partie des sommes revenant à l'État à une œuvre (institut, fondation ou association reconnue d'utilité publique). Pour cela, il est possible, par testament, de délivrer un legs à un organisme caritatif, à charge pour celui-ci de délivrer net de frais et de droits un legs particulier à une personne désignée.

Prenons l'exemple d'une personne qui n'a pas d'héritier direct ou qui souhaite gratifier une personne avec laquelle elle n'a aucun lien de parenté. La somme qu'elle souhaite léguer est d'un million d'euros ; les droits de succession s'élèvent à 60 %. Après règlement des droits, le bénéficiaire ne recevra en net que 40 %, soit 400 000 euros, les 600 000 euros restants allant à l'État en règlement des droits de succession.

L'autre solution consiste à léguer un million d'euros à un organisme (institut, fondation, association), en exonération de droits de mutation sur le fondement des dispositions de l'article 795 du CGI, à charge pour celui-ci de délivrer net de frais et de droits un legs particulier de 400 000 euros à la personne désignée.

Le résultat est le suivant :

- montant légué à l'institution : un million d'euros ;
- versement par l'institution de 400 000 euros à la personne désignée, et prise en charge par cette institution du paiement des droits de mutation, soit 240 000 euros (400 000 euros x 60 % = 240 000 euros).

Une fois ces droits acquittés, l'institution conserve le solde, soit 360 000 euros. En procédant de cette façon, la personne gratifiée reçoit bien ses 400 000 euros, respectant ainsi la volonté initiale du défunt, et l'institution dispose de 360 000 euros. Enfin, l'État ne perçoit plus que 240 000 euros au lieu de 600 000 euros.

SOLUTIONS

CONTRATS « VIE GÉNÉRATION » : DES OUTILS ADAPTÉS À LA TRANSMISSION DE PATRIMOINES IMPORTANTES

Nouveau type de contrat d'assurance vie, les contrats « vie génération » sont assortis d'une fiscalité en matière de transmission qui est plus avantageuse, dans certains cas, que les contrats classiques.

Crés par la loi de finances rectificative pour 2013 et entrés en vigueur depuis le 1^{er} juillet 2014, les contrats « vie génération » représentent pour les souscripteurs une opportunité de diversification du patrimoine et un excellent outil de transmission. Du point de vue fiscal, leur principal atout est en effet une réduction, par rapport à l'assurance vie traditionnelle, de l'impôt à payer par les bénéficiaires en cas de décès. Cette réduction n'est cependant efficace que pour des montants souscrits importants : les contrats « vie génération » offrent effectivement un abattement supplémentaire de 20 % sur les capitaux constitués par les primes versées avant 70 ans, en amont de l'abattement fixe général de 152 500 euros. C'est ensuite la fiscalité classique de l'assurance vie qui s'applique : taxation forfaitaire de 20 % dans la limite des 700 000 premiers euros, puis de 31,25 % au-delà (en revanche, il n'y aura pas d'avantage particulier si le bénéficiaire est l'époux du défunt ou son concubin pacsé ; la transmission par décès à son conjoint ou partenaire civil est en effet exonérée de tous droits). Le dispositif avantage très clairement les transmissions importantes. Dans le cas d'un capital transmis de 500 000 euros (sur les primes versées avant 70 ans), par exemple à un unique bénéficiaire, l'abattement spécifique « vie génération » va permettre de déduire sur le capital taxable 100 000 euros en plus des 152 500 euros d'abattement forfaitaire. En conséquence, la base imposable ne sera plus que de 247 500 euros (contre 347 500 euros avec un contrat traditionnel), ramenant le total de la taxation à 49 500 euros (contre 69 500 euros), soit une économie d'impôt équivalente à 4 % des sommes transmises. Et plus le capital transmis est important, plus cette économie relative s'accroît. Pour un capital d'un million d'euros, le « gain » est de 5,7 % (56 594 euros), et de 6,3 % pour 1,5 million d'euros (93 750 euros). En contrepartie de cet avantage fiscal supplémentaire, les souscripteurs des contrats « vie génération » sont soumis à des contraintes spécifiques. Ces contrats sont en effet obligatoirement investis dans leur intégralité en unités de compte, et au moins un tiers de leurs actifs doit être placé dans des PME ou ETI, dans l'économie sociale et solidaire, ou dans le logement social. Plus risqués que les contrats traditionnels, notamment ceux investis partiellement ou totalement en fonds en euros, les contrats « vie génération » se posent néanmoins comme une alternative intéressante à la baisse des rendements des fonds en euros, et ce d'autant plus que l'objectif du placement est prioritairement un objectif de transmission.

REPÈRES

GÉNÉRATION Y : UN COMPORTEMENT FINANCIER EN PLEINE ÉVOLUTION



La génération Y – celle née entre 1982 et 2001 – impose de nouvelles habitudes de consommation, auxquelles tous les acteurs économiques et financiers vont devoir s'adapter. C'est ce que révèle une étude réalisée par Merrill Lynch en juin dernier.

Il s représeront 75 % de la population active mondiale d'ici 2025. Autant dire que le comportement consumériste de ces 2 milliards d'individus issus de la génération dite « millenium » ou « Y » intéresse au plus haut point l'ensemble des acteurs économiques. Un rapport publié en juin dernier par Merrill Lynch, qui synthétise les diverses études visant à anticiper les habitudes de consommation des actuels 14-33 ans, montre clairement une rupture par rapport aux générations précédentes, et notamment celle des baby-boomers, nés entre 1946 et 1964.

UN RAPPORT DIFFÉRENT À L'ARGENT ET AUX INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Le décalage est particulièrement net en ce qui concerne le rapport à l'argent et aux institutions financières. « Leur passage à l'âge adulte ayant eu lieu en période de récession, les représentants de la génération Y ont eu des débuts financiers difficiles. Ainsi, 71 % d'entre eux estiment devoir faire face à davantage de difficultés que leurs parents au même âge », constate l'étude. Ce contexte de crise explique également leur défiance envers le système financier et bancaire. Près d'un tiers d'entre eux estiment en effet qu'ils n'auront pas besoin d'une banque au cours de leur vie active. Moins bien dotés en termes de patrimoine que la génération de leurs aînés, les milleniums devraient toutefois bénéficier d'un transfert massif lorsqu'ils hériteront des actifs des baby-boomers. Un pactole estimé à plus de 40 000 milliards de dollars rien qu'aux États-Unis.

UN BESOIN DE CONSEILS PERSISTANT

En matière d'épargne, les Y sont paradoxalement plus proches de leurs parents et reconnaissent tenir compte de leurs conseils en matière financière : 43 % d'entre eux sont qualifiés d'investisseurs « conservateurs », avec une très nette appétence pour les placements liquides ou, quand il s'agit d'actions cotées en Bourse, les placements respectueux des critères sociaux et environnementaux. Enfin, s'ils rejettent la relation bancaire en général, ils sont en revanche très soucieux lorsqu'il s'agit de prendre une décision de nature financière ou d'établir des relations avec des spécialistes de la gestion patrimoniale : 67 % des milleniums se disent preneurs d'une aide dans la gestion de leurs finances, et 47 % souhaitent bénéficier de ces conseils en face-à-face. ■

40 000
MILLIARDS
DE DOLLARS

C'est le montant du transfert de patrimoine dont la génération Y devrait bénéficier d'ici 2050 aux États-Unis.

Source : Merrill Lynch



→ *Flashez cette page et découvrez l'intégralité de l'étude réalisée par Merrill Lynch.*

STEVEN LEPRIZÉ

L'ALLIANCE DE LA MÉCANIQUE ET DE L'ESTHÉTIQUE

Ébéniste d'exception et lauréat 2015¹ de la Fondation Banque Populaire, Steven Leprizé fait de l'expérimentation le ressort de ses étonnantes créations. Toujours prêt à relever de nouveaux défis, il mêle avec brio tradition et innovation.



PROJETS ET PERSPECTIVES

Depuis sa création, l'atelier de Steven Leprizé multiplie les distinctions. Le jeune ébéniste, qui vient d'achever le mobilier sur mesure de la collection Lambert à Avignon, compte sur l'accompagnement de la Fondation Banque Populaire pour investir encore davantage dans la R&D. Et développer notamment deux projets : un moule réglable pour bois et, avec l'École des Mines, un nouveau procédé de projection de matériaux sur bois pour l'industrie du luxe.

« **L**e bois, c'est chaud, vivant, plein d'odeurs. J'ai toujours aimé le travailler. » Steven Leprizé a de qui tenir : son arrière-grand-père était sabotier menuisier, son grand-père charron, et son père possédait près de Rennes un musée dédié au matériel agricole, pour lequel il a notamment restauré la plus vieille scierie de France, une machine datant de 1880. « J'avais uniquement une culture de l'ancien. Je voulais restaurer des meubles », se souvient Steven. Alors qu'il prépare un BMA² Ébénisterie à Auray, son professeur d'arts appliqués lui fait découvrir le design et l'encourage à laisser libre cours à sa création. « Il m'a donné un conseil : toujours garder en poche un carnet et un crayon pour noter mes idées. » Ce même enseignant le pousse à rejoindre l'École Boulle, d'où il sort en 2008 major de sa promotion. Quelques mois plus tard, il crée en association son propre atelier, ARCA³, qu'il dirige seul depuis 2014, travaillant tant pour les particuliers collectionneurs que les designers, les galeries d'art ou les laboratoires de recherche sur la matière.

INNOVER, SANS CESSER

Le moteur de Steven Leprizé ? Relever des défis techniques. À l'image du bois gonflable, qui l'a fait connaître au début de son aventure. Un procédé qui permet à une pièce de marqueterie,

découpée au scalpel et collée sur du latex, de donner l'illusion de respirer lorsqu'on y insuffle de l'air. « J'ai toujours eu un intérêt marqué pour les mécanismes mis en œuvre par les créateurs. J'aime, à partir d'un dessin fourni par mes clients, trouver la solution pour le traduire en formes. » Pour donner corps à ses projets, Steven ne se refuse rien, utilisant toutes les technologies à sa disposition. « Je mène ce travail comme un jeu de piste, sans limites créatives puisque c'est le dessin qui régit le résultat », explique-t-il. Si ce principe le conduit à utiliser différents matériaux et techniques, le bois reste toujours le fil rouge de l'atelier. Steven le préfère indigène – chêne, noyer, frêne ou encore sycomore – et n'utilise pas de bois précieux, jouant sur les formes et les mouvements pour sublimer ses créations. D'une grande rigueur et exigeant envers lui-même, il cultive l'amour du travail bien fait. Soucieux de transmettre son savoir-faire, il donne des cours à l'École Boulle une fois par semaine et accueille en permanence dans son atelier apprentis et stagiaires. Steven Leprizé en est convaincu : « Avant d'avoir recours aux outils et matériaux d'aujourd'hui, il faut maîtriser les techniques traditionnelles. » ■

1. Lauréat 2015 de Bred Banque Populaire.

2. Brevet des métiers d'art.

3. Atelier de recherche et création en ameublement.



Le bois gonflable : un défi technique qui a fait connaître le jeune lauréat.

ASSURANCE VIE QUINTESSA CULTIVEZ PRÉCIEUSEMENT VOTRE PATRIMOINE



QUINTESSA,
solution patrimoniale alliant haut de
gamme et précision,
s'est vue décerner un Label d'Excellence
par LES DOSSIERS DE L'ÉPARGNE &
un Trophée de l'Innovation par LE REVENU*

Contrat d'assurance vie multisupport assuré par ABP Vie,
entreprise régie par le Code des assurances.

*En investissant sur les supports financiers en unités de compte,
vous acceptez un risque de perte en capital.*

*Label d'Excellence, décerné par LES DOSSIERS DE L'ÉPARGNE (jury d'experts
produits d'assurance; valable 1 an). Trophée de l'Innovation, décerné par le
magazine LE REVENU (jury journalistes spécialisés en assurance; valable 1 an).

Document à caractère publicitaire
WWW.GESTIONPRIVEE.BANQUEPOPULAIRE.FR

ADDITIONNER LES FORCES
MULTIPLIER LES CHANCES

