



La lettre de l'Agence Française du Patrimoine

Numéro 44

Juin 2018

Editorial

Dans ce numéro :

Editorial.

Les obligations fiscales des plateformes de location touristique. 1

Savoir diversifier son patrimoine. 2

Optimiser la cession de son entreprise. 3

Découvrez le fonds M&G OPTIMAL INCOME. 4

De nombreux particuliers ont tendance à surpondérer certains actifs comme l'immobilier. Or, il est très important de diversifier son patrimoine et de l'adapter en permanence à ses objectifs. Le premier article de fonds est consacré à cette thématique à partir d'exemples concrets. Dans ce cadre, je vous informe que l'Agence Française du Patrimoine vous propose de lui déléguer la gestion des arbitrages de vos contrats d'assurance vie. Il vous suffit alors de choisir un profil Prudent, Equilibré ou Dynamique selon votre appétence ou non pour le risque. Puis, vous n'avez plus rien à faire, les arbitrages seront réalisés en fonction des évolutions des marchés et du profil choisi

pour un coût de 0.10% par an de frais de gestion en plus. Pour votre parfaite information, la performance du profil « Dynamique » sur 5 ans s'élève au 11 mai 2018 à 62,39% et celle du profil « Equilibre » à 50,40% .

Si vous souhaitez partir à la retraite et céder votre entreprise, un autre article est consacré à ce vaste sujet. De nombreuses solutions et conseils vous sont donnés. Un focus sur la fiscalité est également fait notamment sur un intéressant abattement fixe de 500.000 euros déductible du montant de votre plus-value.

Enfin, le fonds « M&G Optimal Income » vous est présenté. Ce fonds



Faire face à l'adversité

offre l'opportunité d'investir dans un support à même de s'adapter aux changements des conditions de marché. Il est géré par un investisseur « value » à long terme avec un excellent historique de performance, la progression étant de 6.6% par an depuis sa création le 20 avril 2007.

Bonne lecture.

Stéphane DESCHANELS,
Associé Gérant.

Chiffres clés sur les EHPAD :

- 728000 résidents,
- Age moyen à l'entrée : 85 ans et 9 mois,
- Durée moyenne de séjour : 2 ans et 7 mois.

Les obligations fiscales des plateformes de location touristique

En 2019, les plateformes de location touristique (Airbnb, Homelidays,...) auront l'obligation de transmettre directement au fisc le montant des revenus locatifs perçus par les propriétaires de logements. Cette transmission pourrait être à

l'origine de redressements fiscaux sur les années précédentes dans la limite de la durée de la prescription, soit trois années plus l'année en cours. De plus, une autorisation administrative de changement de destination du local doit

être effectuée dès lors que le bien est destiné uniquement à la location ou qu'il est loué plus de 120 jours par an. Enfin, le cabinet Antares vient de publier une étude démontrant que ce type de location n'était pas si rentable. A méditer ...

Savoir diversifier son patrimoine

Il est difficile de maintenir au fil du temps un patrimoine diversifié, de nombreuses personnes ayant tendance à privilégier certains types d'actifs comme l'immobilier. Pourtant, comme le dit l'adage, il est nécessaire de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier et d'adapter ses placements à ses objectifs.

L'exemple de la famille PEPIN

Benoît et Gaëlle PEPIN, âgés respectivement de 35 et 33 ans, ont deux enfants de 5 et 7 ans et travaillent tous les deux en qualité de cadre dans le secteur de la grande distribution en région Lyonnaise. Ils ne sont pas propriétaires de leur résidence principale et détiennent uniquement une épargne financière composée de deux contrats d'assurance vie et d'épargne salariale. Soucieux de ne prendre aucun risque avec leur épargne, ils constatent depuis plusieurs années l'érosion de la performance des fonds en euros de leur contrats d'assurances vie et des fonds obligataires dans lesquels leur participation et leur investissement sont placés. La famille PEPIN est actuellement locataire d'une maison, le loyer étant fixé à 1850 euros par mois. Afin de diminuer leurs charges fixes et de diversifier leur patrimoine, ils décident d'acheter leur résidence principale même s'ils peuvent être amenés à travailler prochainement dans une autre région. Le marché locatif lyonnais est dynamique et ils savent donc qu'ils pourront louer sans difficultés leur bien. Pour financer leur achat, ils souhaitent affecter 50% de leur épargne qui leur servira d'apport, le reste étant financé par un

« Il est difficile de maintenir au fil du temps un patrimoine diversifié, de nombreuses personnes ayant tendance à privilégier certains types d'actifs comme l'immobilier ».

« Ils ont donc décidé d'arbitrer 30% de leur contrat d'assurance vers trois fonds patrimoniaux afin de doper la performance de leur contrat tout en prenant un risque mesuré ».

emprunt sur 15 ans dont le remboursement mensuel sera de 1500 euros par mois. En effet, ils envisagent de conserver une partie de leur épargne financière et de profiter des taux de crédit actuels, historiquement faibles. En ce qui concerne leur apport financier, ils ont appris que l'achat d'une résidence principale constituait un cas de déblocage anticipé des fonds détenus dans le cadre d'une épargne salariale. Ils ont donc choisi de débloquer cette catégorie d'actif. Leur épargne financière ne sera donc plus constituée que de deux contrats d'assurance vie. Ils souhaitent conserver, pour l'instant, cette épargne de précaution qui leur permettra de

financer plus tard les études puis l'installation de leurs enfants. Enfin, ils ont entendu parler des fonds patrimoniaux qui permettent, en cas de crise, de ne pas subir de plein fouet les marchés baissiers, tout en ayant pour objectif de préserver le patrimoine et de lisser la performance. Ils ont donc décidé d'arbitrer 30% de leur contrat d'assurance vers trois fonds patrimoniaux afin de doper la performance de leur contrat tout en prenant un risque mesuré.

L'exemple de la famille CHANUT

Habitant en banlieue Parisienne, Bernard et Nathalie CHANUT ont un patrimoine composé principalement de biens immobiliers à commencer par leur résidence principale mais aussi par quatre appartements donnés en location. Ils ont également hérité d'une villa

située dans le Var. Leurs deux enfants viennent de commencer leurs études supérieures à Paris. Ils ont du mal à financer à la fois le remboursement des emprunts, le coût des écoles et les loyers des deux studios qu'ils mettent à leur disposition. Ils regrettent de ne pas avoir souscrit un contrat d'assurance vie, il y a quelques années, dont les rachats partiels peu fiscalisés viendraient utilement augmenter leurs besoins mensuels de liquidités.

Afin d'augmenter leurs revenus mensuels et de ne pas être soumis à l'impôt sur la Fortune Immobilière (IFI), la famille CHANUT décide de vendre deux des quatre appartements qu'elle possède en immobilier locatif ainsi que sa résidence dans le Var. Les capitaux issus de ces ventes sont affectés en partie dans le remboursement des emprunts liés à ces investissements afin d'augmenter leurs

revenus nets mensuels. Lors de la souscription, ils avaient pris la peine de négocier avec leur banque une absence de pénalités en cas de remboursement anticipé de leur emprunt ce qui se révèle aujourd'hui être une excellente initiative. 60% du solde est investi dans deux contrats d'assurance vie. Ne sachant pas sur quel support investir et ne voulant pas suivre

ces investissements au jour le jour, ils ont décidé de choisir un profil d'investissement « Equilibre ». A cette fin, ils ont donné à leur conseiller de l'Agence Française du Patrimoine un mandat d'arbitrage. Par ailleurs, ils ont mis en place des rachats partiels programmés afin de financer les études de leurs enfants. Ils ont également souscrit les 40% restant du solde, dans deux Plans d'épargne retraite populaire (PERP) afin de percevoir une rente viagère lors de leur retraite.

Stéphane DESCHANELS,
Associé gérant.

Optimiser la cession de son entreprise

La première cause de cession d'une entreprise est le départ à la retraite du dirigeant. Afin que le passage de relais s'effectue dans de bonnes conditions, il est primordial de bien préparer la cession, l'anticipation constituant la clé de la réussite.

La transmission de l'entreprise permet d'éviter sa fermeture faute de repreneur et d'assurer la pérennité de l'activité. Dans un premier temps, le futur retraité doit évaluer la situation de son entreprise et défini-

un plan d'actions afin de mieux la valoriser, par exemple, en effectuant certains investissements pour se mettre aux normes et avoir un outil de travail compétitif. Puis, il doit choisir le cadre juridique et fiscal le plus avantageux pour la cession.

Concernant la recherche d'un repreneur, les chambres de commerce et d'industrie et les chambres des métiers et de l'artisanat peuvent mettre en contact le cédant et des candidats à la reprise. Plusieurs sociétés et sites internet sont également spécialisés dans cette activité. Plus l'entreprise est petite, plus la question de la transmission des compétences est cruciale. Par conséquent, l'établissement d'un profil de repreneur peut constituer une aide précieuse. Si l'entreprise est déjà d'une certaine

taille, le chef d'entreprise peut s'appuyer sur des «hommes clés» qui travaillent déjà en son sein et qu'il conviendra d'identifier afin de faciliter la transmission.

Une fois que le repreneur est trouvé, plusieurs possibilités de reprises sont possibles. Soit le cédant et le repreneur se mettent d'accord

pour une cession rapide. Dans ce cas, le repreneur devient le nouveau dirigeant de l'entreprise le jour où le cédant la quitte. Soit les parties se mettent d'accord pour que le cédant reste un certain temps dans l'entreprise afin d'optimiser la transmission.

A cette fin, un cadre légal a été créé, la convention de tutorat, le cédant n'étant ni salarié ni mandataire social mais tuteur de l'entreprise. Le tutorat permet dans le cadre d'une cession d'entreprise, de fixer la durée et les conditions dans lesquelles

le cédant restera dans l'entreprise afin de faciliter sa cession. Dans ce cadre, le cédant pourra mieux transmettre sa compétence au repreneur, le présenter aux fournisseurs, aux clients ainsi qu'aux partenaires de l'entreprise. Ce tutorat peut être gratuit ou rémunéré et peut durer de deux à douze mois. Il permet au cédant, s'il est rétribué, de cotiser au régime social des indépendants et de continuer à valider des trimestres sans liquider sa retraite.

Le contrat de génération-transmission permet aux chefs d'entreprise d'au moins 57 ans, de recruter en contrat à durée indéterminée un jeune de moins de 30 ans. Le chef d'entreprise peut alors former son nouveau salarié et lui transmettre ses compétences en bénéficiant d'une aide de 4000 euros par an pendant au maximum trois ans qui doit être demandée auprès de Pôle Emploi. A l'issue de ce délai, le chef d'entreprise n'a aucune obligation. Il peut céder l'entreprise à son salarié

ou bien décider qu'il n'est pas encore prêt et différer sa décision ou encore la transmettre à un autre repre-

neur.

Les plus-values réalisées lors de la vente d'une PME par son dirigeant partant à la retraite sont soumises, soit au prélèvement forfaitaire unique de 30%, comprenant les prélèvements sociaux au taux de 17.2 %, soit à l'impôt sur le revenu après application d'un abattement fixe d'un montant de 500.000 euros. En cas d'option pour l'impôt sur le revenu, l'application supplémentaire d'un abattement pour durée de détention n'est pas possible. Cet abattement s'applique jusqu'au 31 décembre 2022 à chaque dirigeant cédant ses titres et pour chaque société cédée. Pour bénéficier de l'abattement fixe, le dirigeant doit notamment faire liquider sa retraite dans les deux ans qui suivent ou qui précèdent la cession. Il doit donc cesser toute activité dans cette entreprise y compris salariée. De plus, il doit céder la totalité des titres qu'il détient ou au

moins la moitié s'il détient plus de 50% des droits ou uniquement l'usufruit des titres. Enfin, le dirigeant ne doit pas détenir plus de 1% dans la société qui achète ses parts.

Exemple : Monsieur Julien qui détient les titres de sa société depuis plus de 8 ans, vend les actions de sa PME lors de son départ à

la retraite et réalise à cette occasion un gain net de 650.000 euros. Ce gain sera réduit de l'abattement fixe de 500.000 euros puis le solde soit 150.000 euros sera, soit imposé à l'impôt sur le revenu, soit soumis au prélèvement forfaitaire unique. Monsieur Julien choisit cette dernière solution. Son imposition sera donc de $150.000 \times 30\% = 45.000$ euros.

La complexité de la cession d'une entreprise est telle que le chef d'entreprise doit se faire accompagner pour le volet juridique et fiscal par des professionnels.

Thierry DESCHANELS, juriste.

« La transmission de l'entreprise permet d'éviter sa fermeture faute de repreneur et d'assurer la pérennité de l'activité ; Elle assure également un meilleur niveau de retraite au cédant ».

« Concernant la fiscalité des plus-values, un abattement fixe de 500.000 euros peut s'appliquer à chaque dirigeant cédant ses titres et pour chaque société cédée ».

« Plus l'entreprise est petite, plus la question de la transmission des compétences est cruciale. Par conséquent, l'établissement d'un profil de repreneur peut constituer une aide précieuse ».

L'Agence Française du Patrimoine

24, rue Laffitte
75009 PARIS
RCS PARIS B438 672 610

Téléphone : 01 44 71 35 60
Télécopie : 01 42 96 97 67
Messagerie : afdp@afdp.net

Notre expertise à vos côtés

Retrouvez nous
sur le web !
www.afdp.net

L'Agence Française du Patrimoine est un établissement indépendant et spécialisé dans le conseil patrimonial. Elle intervient tant auprès de la clientèle institutionnelle que de la clientèle privée.

Les conseillers en gestion de patrimoine de l'Agence Française du Patrimoine bénéficient d'une solide formation financière et juridique ainsi que d'une longue expérience au sein de plusieurs établissements bancaires internationaux. Ces compétences sont reconnues par la parution d'articles dans la presse patrimoniale ainsi que d'ouvrages de référence notamment dans le domaine de l'assurance-vie.

L'Agence Française du Patrimoine développe des valeurs constantes en faveur de ses clients qui sont : éthique, professionnalisme, intégrité et disponibilité.

Cette lettre, de nature non contractuelle, vous est remise à titre d'information.

DECouvrez LE FONDS M&G OPTIMAL INCOME FUND M&G INVESTMENTS – PLUS DE 10 ANS D'EXPÉRIENCE DANS LA GESTION OBLIGATAIRE FLEXIBLE

Avec plus de **336 milliards d'euros** d'encours, M&G Investments est l'une des plus importantes sociétés de gestion d'actifs européennes. Son principal objectif est de faire fructifier l'épargne de ses clients par le biais d'une gestion active de conviction. La société dispose d'une forte expertise en gestion obligataire, actions et diversifiée.

Ces dernières années n'ont pas été de tout repos, le fonds M&G Optimal Income Fund a traversé notamment la crise des subprimes aux États-Unis, la crise financière mondiale et la crise de la zone euro. Dans cet environnement, le gérant, Richard Woolnough, a pleinement tiré avantage du mandat flexible du fonds depuis son lancement afin de générer de solides performances ajustées du risque sur certains des marchés parmi les plus volatils.

Le fonds a été créé sur le principe selon lequel les différentes classes d'actifs se comportent différemment

suivant les phases du cycle économique. Selon nous, un fonds à même d'ajuster ses expositions à chacune de ces classes d'actifs sans aucune contrainte est forcément mieux placé pour générer des performances positives, tout en minimisant le risque tout au long du cycle.

Les solides performances à long terme du fonds s'expliquent avant tout par la façon dont Richard Woolnough utilise la flexibilité du mandat lors des périodes de tensions. La faculté du fonds d'investir sans aucune contrainte sur l'ensemble des marchés obligataires s'est révélée cruciale avant, par exemple, que n'éclate la crise financière mondiale, lorsqu'il a décidé d'adopter un positionnement extrêmement prudent à l'égard des établissements financiers.

La performance annualisée du fonds depuis sa création le 20 avril 2007, s'élève au 30 avril 2018 à 6,6% après une progression de 4,3% en 2017.

En bref :

- Un mandat obligataire international disposant d'une grande flexibilité pour investir sur l'ensemble des classes d'actifs obligataires, afin de bien se comporter dans diverses conditions de marché.
- Le gérant vise à surperformer les principales classes d'actifs obligataires avec un faible niveau de volatilité et une couverture de change contre l'euro. Il peut également investir jusqu'à hauteur de 20% sur un panier d'actions.
- Richard Woolnough bénéficie de plus de 30 années d'expérience dans le secteur de la gestion obligataire. Ses compétences et son expertise ont été largement reconnues.

Avertissement : Le fonds peut recourir de manière significative aux produits dérivés. Les performances passées ne préjugent pas les performances futures. La valeur des investissements et le revenu qui en découle entraîneront une variation du prix du fonds à la baisse comme à la hausse. Il n'existe aucune garantie quant à la réalisation de l'objectif fonds et vous courez le risque de ne pas récupérer le montant que vous avez initialement investi. Avant toute souscription, vous devez lire le Prospectus, qui contient les risques d'investissement associés à ce fonds.