

Introduction

Qu'est-ce que le patrimoine ?

L'INSEE (Institut national de la statistique et des études économiques) dans le cadre des différentes études qu'elle est amenée à réaliser, étudie le patrimoine des Français. D'un point de vue économique, un ménage détient un patrimoine à partir du moment où il possède un des actifs suivants :

- un bien immobilier. Ce bien peut être une résidence principale, une résidence secondaire, ou de l'immobilier de placement.
- des produits financiers divers et variés : livrets d'épargne, plan ou compte d'épargne logement, valeurs mobilières en direct ou par le biais de fonds, assurance-vie.

Point important à signaler pour fixer les idées : selon les dernières études de l'INSEE, 95 % des ménages vivant en France détiennent un patrimoine au sens de la définition donnée précédemment. Ce pourcentage reste assez stable dans le temps puisqu'il est à peu près équivalent à celui qui apparaissait lors de l'étude réalisée en 2006. Le patrimoine est considéré comme diversifié à partir du moment où sont possédés à la fois un livret d'épargne, un livret ou compte d'épargne logement, une assurance-vie/épargne retraite, un bien immobilier et des valeurs mobilières (actions ou obligations). Pour information, l'immobilier est présent dans le patrimoine de 62 % des ménages et les produits financiers sont présents dans celui de 92 % des ménages.

À combien s'élève le patrimoine des Français ?

En 2011, le ministère de l'Économie chiffre à 10411 milliards d'euros le patrimoine des Français. Cela représente huit années de revenus ou cinq années de PIB (produit intérieur brut). Les Allemands et les Américains sont, contrairement à ce que l'on pourrait penser, moins

riches (six années de revenus) mais les Britanniques sont plus riches (onze années).

La richesse des Français aurait doublé en dix ans. La raison essentielle de cette augmentation provient de l'euphorie du marché de l'immobilier. Les appartements, maisons et terrains représentent en effet 61 % du patrimoine. La résidence principale à elle seule représente 80 % des biens immobiliers. Ainsi, le patrimoine immobilier des Français est passé de 2360 milliards d'euros à 6090 milliards en 10 ans. Conséquence: la richesse des Français baisserait de manière importante en cas de chute du marché immobilier.

De quoi est-il composé ?

Première constatation

La popularité de la pierre ne se dément pas. Les détenteurs de leur résidence principale représentent désormais 58 % de l'ensemble de la population (contre 55,7 % en 2004) tandis que 18,7 % possèdent une résidence secondaire ou de l'immobilier de placement. Cette évolution a été favorisée par les différentes mesures fiscales ou selon l'appellation à la mode les « niches fiscales », destinées à soutenir le marché immobilier: exonération d'impôt sur le revenu pour les intérêts d'emprunt, loi Robien, loi Borloo, loi Scellier... et bien d'autres dispositifs dont nous parlerons.

Deuxième constatation

L'assurance-vie connaît un succès croissant en 2010: près de 42 % des ménages français détenaient au moins un contrat contre 35,3 % il y a seulement six ans. À signaler que près de 60 % des détenteurs d'assurance-vie ont choisi un contrat en euros ou un fonds en euros, sans risque de perte en capital, à l'opposé des contrats en unités de compte ou multisupports investis pour partie importante en actions.

Troisième constatation

Les placements liquides et peu risqués se maintiennent à un niveau élevé (84,7 % contre 82,6 % en 2004), quelle que soit la tranche d'âge du ménage. Ces livrets défiscalisés - livret A ou Bleu, livret Développement Durable, livret d'épargne populaire et livret Jeune - restent la première

forme d'épargne des ménages, celle vers laquelle ils se replient en cas d'augmentation des risques perçus des autres formes de placement, ou d'incertitude forte concernant l'avenir: perte d'emploi, baisse du pouvoir d'achat. Point important: étant défiscalisés, ces livrets restent imbattables en termes de rendement sans risque.

Quatrième constatation

La Bourse n'a plus la cote: un cinquième des ménages détient des valeurs mobilières, contre un quart en 2004.

En résumé

Le patrimoine des Français est aujourd'hui moins diversifié qu'il ne l'était en 2004. Les ménages qui détiennent chaque type de placement (livret d'épargne, épargne logement, assurance-vie, épargne retraite, valeurs mobilières) sont seulement 8,6 % contre plus de 10 % en 2004. Selon l'INSEE, le patrimoine net moyen (net = en prenant en compte le capital dû au titre des emprunts privés et professionnels) d'un ménage est de 229 300 € en 2010.

Qu'est-ce que la gestion de patrimoine ?

Sous l'angle financier, le patrimoine d'une personne ou d'un ménage peut être défini comme l'ensemble de ses biens.

Le patrimoine net correspond à ce patrimoine brut, moins les éventuelles dettes et autres engagements financiers. La gestion de patrimoine s'exerce dans des domaines différents puisqu'elle concerne aussi bien les investissements immobiliers, les produits financiers, que des placements en œuvres d'art. Elle regroupe en fait des activités diverses aussi bien juridiques et fiscales que financières. Elle est généralement considérée comme un métier nécessitant des compétences généralistes. Dans la pratique, il faut distinguer gestion de patrimoine au sens strict du terme, et gestion de fortune.

La gestion de fortune concerne des patrimoines en principe de plusieurs millions d'euros au minimum. Il est bien entendu difficile de fixer un seuil, celui-ci étant différent d'un établissement bancaire à un autre et peut également varier selon les structures de conseil utilisées. La gestion de fortune se caractérise par une approche sur mesure

alors que le conseil en gestion de patrimoine relève souvent plus du prêt-à-porter.

La gestion de patrimoine a longtemps été exercée par les établissements financiers et plus spécifiquement par les banques. Cependant, depuis quelques années, de plus en plus d'acteurs indépendants se sont orientés vers la gestion patrimoniale, il s'agit de ce que l'on appelle de manière générale les conseillers indépendants en gestion de patrimoine. Comme nous aurons l'occasion de le voir plus loin, il s'agit de professionnels généralistes offrant un conseil global.

Quelles sont les principales actions entrant dans le champ de la gestion de patrimoine ?

Tout d'abord, l'analyse patrimoniale.

À partir des spécificités propres à chaque client (son histoire, sa situation économique, l'état de ses biens et engagements), l'analyse de son patrimoine est effectuée afin de dresser un bilan patrimonial.

À partir de ce bilan, une stratégie patrimoniale est déterminée. Il convient alors de fixer des objectifs et de décider d'un certain nombre de choix et de préconisations dans les actions à entreprendre pour atteindre les objectifs fixés. Ces actions pourront s'effectuer dans les domaines suivants :

- l'aspect juridique et fiscal : le droit et la fiscalité du patrimoine (les donations et successions, les régimes matrimoniaux, les impôts sur le revenu, l'ISF...);
- l'aspect financier : la gestion financière (valeurs mobilières et produits financiers, gestion d'un portefeuille boursier, fiscalité des placements et des plus-values...);
- l'aspect immobilier : la gestion immobilière (gestion des actifs fonciers, fiscalité des revenus fonciers, plus-values immobilières, l'épargne logement, le financement immobilier, les différentes lois de défiscalisation immobilière telles que les lois Scellier ou Robien);
- l'aspect social et prévoyance : le patrimoine social (retraite obligatoire et supplémentaire, assurance-vie, l'épargne salariale ou les contrats de prévoyance individuels ou collectifs...).

Une fois la stratégie de gestion patrimoniale fixée, l'action du gestionnaire de patrimoine consistera à « mettre en musique » ces

actions et à coordonner les réalisations des différents intervenants : banquiers, notaires, assureurs, agents immobiliers, fiscalistes...

Il faut noter, qu'il existe des certifications dans le domaine de la gestion de patrimoine avec par exemple l'association Conseil en Gestion de Patrimoine Certifié.

Quelle est la réglementation des conseillers en gestion de patrimoine ?

L'activité du conseil en gestion de patrimoine n'est pas une profession réglementée, il n'existe pas d'ordre des CGP, ni de diplôme spécifique comme pour les médecins par exemple. Il existe une mosaïque de règles s'appliquant aux divers domaines dans lesquels les conseillers en gestion de patrimoine interviennent : transactions immobilières, courtage d'assurance, démarchage financier, activités de conseil.

Nous verrons plus spécifiquement les règles s'appliquant au démarchage financier dans le cadre de la partie sur la dimension financière, un point particulier devant être fait sur les nouvelles règles destinées à renforcer la protection du client dans le cadre du conseil en investissement financier (cf. partie 4, chapitre 6, p. 164).

Quels sont les acteurs de la gestion de patrimoine ?

La gestion de patrimoine se caractérise par la multiplicité des intervenants. On peut citer et la liste n'est pas exhaustive : les compagnies d'assurances, banquiers, courtiers en assurances, agents immobiliers, avocats, notaires, experts-comptables, conseillers en gestion de patrimoine indépendants, sociétés d'investissement, administrateurs de biens, gérants de portefeuille, commissaires-priseurs. Il est possible d'établir une distinction entre les acteurs pour qui la gestion de patrimoine représente l'activité principale et ceux pour qui cette activité est un accessoire de l'activité principale.

Activité principale

Les établissements financiers qui disposent généralement d'un département ou d'une cellule dédié à la gestion de patrimoine.

Les compagnies d'assurances avec le développement considérable ces dernières années des contrats d'assurance-vie et autres produits financiers.

Les sociétés et conseillers indépendants où l'activité de conseil est exercée dans ce cas présent à titre libéral.

Activité accessoire

Les principaux sont les notaires, experts-comptables ou les avocats.

Caractéristiques communes

La réglementation de leur profession leur interdit de percevoir des commissions sur des produits d'investissement qu'ils pourraient conseiller.

En résumé, les conseillers en gestion de patrimoine ont une approche généraliste, les autres acteurs ayant une approche spécialisée en fonction de leur compétence spécifique.

L'essentiel

- ♥ Le patrimoine représente des actifs divers qui peuvent être possédés par des particuliers: actifs immobiliers, produits financiers, assurance-vie...
- ♥ Le patrimoine des Français représente huit années de revenus ou cinq années de PIB (produit intérieur brut).
- ♥ La pierre est le principal placement avec 61 % du patrimoine.
- ♥ La gestion de patrimoine concerne aussi bien les investissements immobiliers, les produits financiers que l'ensemble des actifs possédés.
- ♥ La gestion de patrimoine recouvre différents domaines: juridique, fiscal, financier.
- ♥ La gestion de patrimoine est exercée par des acteurs divers indépendants ou salariés, l'activité pouvant être exercée à titre principal ou accessoire.

1^{re} partie

**LA DIMENSION STRATÉGIE ET
OBJECTIFS PATRIMONIAUX**

Qu'est-ce qu'un bilan patrimonial ?

Outil indispensable du bon pilotage de son patrimoine, le bilan patrimonial s'impose. Mais il n'a d'intérêt qu'à la condition d'être très régulièrement réactualisé.

Un patrimoine se construit au fil du temps, rendant nécessaire un inventaire régulier de sa situation financière.

Le bilan patrimonial est une étude personnalisée permettant d'établir un diagnostic précis de la situation patrimoniale d'une « entité » (particulier, famille, entrepreneur), appréhendée dans sa globalité.

Analyser la situation, étudier la composition des avoirs, préciser les objectifs et les besoins pour aujourd'hui et demain, tels en sont les principaux axes.

Le bilan patrimonial se déroule au travers d'un questionnaire détaillé et, développement des nouvelles technologies oblige, à l'aide d'un logiciel de simulation qui va permettre d'effectuer des projections financières. Ce document recueille l'ensemble des informations nécessaires à la réalisation de l'étude patrimoniale, notamment: situation familiale, régime matrimonial, existence de donations, patrimoine immobilier et financier avec leur importance relative... Préparé en tenant compte des événements qui marquent le cycle de vie d'un patrimoine, sa pertinence est d'autant plus grande.

N'éludons pas la question du coût. Une étude patrimoniale peut être gratuite ou facturée. Dans ce cas, elle le sera de façon forfaitaire, ou bien sous la forme d'honoraires dont les modalités sont précisées par une lettre de mission préalablement acceptée par le client (la pratique est encore assez rare en France) ou par une rémunération liée aux investissements.

Pour information, la facturation horaire peut s'élever aux environ de 150 à 200 € HT, un bilan complet pouvant représenter 1 500 à 2 000 € HT, étant entendu que ces montants peuvent être très variables selon les intervenants.

Quels sont les grands objectifs patrimoniaux ?

Les objectifs patrimoniaux ci-dessous ne sont pas les seuls, mais l'expérience montre qu'ils sont les plus couramment poursuivis :

- être propriétaire de sa résidence principale ;
- mettre en place de la prévoyance afin de protéger sa famille ;
- alléger la note fiscale ;
- investir dans l'immobilier locatif ;
- se constituer une épargne ;
- aider ses enfants ;
- transmettre le patrimoine ;
- préparer la retraite ;
- mettre en place une stratégie pour se procurer des revenus complémentaires.

Regardons-les plus en détail.

Être propriétaire est-il toujours intéressant ?

Au-delà d'une évidence, être propriétaire est un des buts patrimoniaux essentiels selon toutes les enquêtes faites sur le sujet. Cette affirmation est-elle toujours pertinente... ? Pas si sûr !

Pourquoi acheter ?

- **Première raison** : dans le cadre d'un raisonnement à long terme, arrivé à la retraite, le fait d'être propriétaire permet de faire l'économie d'un loyer alors que les revenus diminuent.
- **Deuxième raison** : l'état du marché immobilier. Dans nombre de régions, l'offre locative est souvent limitée sur des appartements familiaux et a fortiori sur des maisons.
- **Troisième raison** : la sécurité. La France dispose d'une législation très protectrice pour les locataires. Cependant un propriétaire a la faculté de résilier le bail d'un locataire pour vendre le logement ou le récupérer pour lui-même ou un membre de sa famille.

Autre motivation essentielle : ne plus payer un loyer à fonds perdus. Il s'agit d'un argument psychologique essentiel.



L'intérêt financier n'est pas forcément évident pour deux raisons :

Première raison : Dans la plupart des cas, le propriétaire fait un apport personnel et supporte une charge de remboursement mensuelle supérieure pendant toute la durée de remboursement à celle d'un locataire pour un bien équivalent. Un raisonnement financier implique de prendre en compte le placement par un locataire de son apport personnel et la différence d'effort mensuel d'épargne de charge mensuelle.

Seconde raison : Les charges financières d'un propriétaire sont toujours supérieures à celles d'un locataire. Aussi bien en ce qui concerne les travaux d'entretien ou les grosses réparations, qu'en termes d'impôts, par exemple la taxe foncière.

Pourquoi et comment mettre en place de la prévoyance afin de protéger sa famille ?

Un constat

Personne n'est immunisé contre une maladie ou un accident.

Il faut par voie de conséquence préserver les revenus de la famille quoi qu'il arrive.

Première raison

Les prestations versées par la Sécurité sociale ne couvrent pas les pertes de revenus subies.

Deuxième raison

L'arrêt de travail par suite d'un accident ou d'une maladie, entraîne une diminution du revenu, alors que les charges continuent d'être dues.

Troisième raison

Le décès a pour conséquence la transmission du patrimoine, et donc... des droits de succession à régler afin de conserver le patrimoine... alors que la famille se trouve privée de revenus ou à tout le moins avec des revenus diminués.

Quatrième raison

La famille se trouvera dans une difficulté financière qui peut compromettre l'avenir en termes de niveau de vie et surtout poser des problèmes pour l'éducation et le financement des études des enfants.

Un contrat de prévoyance doit permettre de compenser les conséquences financières liées à la disparition de l'un des conjoints.

Point d'information : la prévoyance recouvre la couverture des risques suivants :

- le décès,
- la maladie,
- la maternité,
- l'incapacité,
- l'invalidité,
- l'hospitalisation.

Les solutions

Un contrat de prévoyance est nécessaire pour garantir les revenus de la famille en cas de survenance des risques. Il garantit le paiement de capitaux et/ou d'indemnités complémentaires ou de rentes.

Le contrat de prévoyance collectif souscrit dans le cadre de l'entreprise permet, en fonction des garanties qu'il prévoit, de répondre à ce besoin de couverture. Revers de la médaille, si le salarié quitte l'entreprise, la protection sociale complémentaire disparaît.

Le contrat de prévoyance individuel permet également de couvrir les risques en maintenant un revenu au moyen d'indemnités, de rentes, de capitaux ; son montant sera fonction du niveau de couverture voulu par le souscripteur.

Pourquoi investir dans l'immobilier locatif ?

L'investissement en immobilier doit être examiné aux filtres des critères suivants : sécurité, liquidité, rentabilité.

Critère sécurité


En dépit des idées reçues, l'investissement pierre ne garantit pas le capital investi. Une baisse est possible, surtout après les hausses de ces dernières années.


Critère liquidité


On ne peut parler de liquidité pour l'immobilier. Les délais de vente et donc la plus ou moins bonne liquidité dépendront de l'emplacement, de l'absence de défaut majeur et d'un prix conforme au marché.

Critère rentabilité

Il correspond à l'addition du rendement locatif et de la valorisation du bien; tant que le bien n'est pas vendu, la rentabilité reste aléatoire. À court terme, le seul rendement à surveiller provient des loyers.

 *L'immobilier dispose d'un avantage sur la plupart des autres placements: il peut être acheté à crédit. La meilleure configuration: le loyer couvre les mensualités du prêt et les autres charges. Ainsi, l'effort d'épargne est très faible. Les loyers autofinancent l'acquisition. Après le remboursement du prêt, les loyers procurent un complément de revenu. En fonction du taux d'emprunt, il faut établir le taux de rendement minimal souhaitable.*

 *Si vous empruntez à 4 %, le loyer doit vous assurer un rendement d'environ 6 % dans l'ancien.*

 *L'autofinancement est rarement possible compte tenu des prix d'achat et de la rentabilité locative, sauf à avoir au moins 30 % d'apport personnel ou à recourir à un crédit in fine (cf. partie 5, chapitre 2) où tout le capital est remboursable au terme.*

Quelques éléments à connaître :

- Choisir un secteur où la demande locative est forte et solvable.
- Les petites surfaces sont louées proportionnellement plus cher que les grandes.
- Les studettes et les chambres de service d'au moins 9 m² sont toujours recherchées à Paris, moins en région.
- Enfin, il faut penser aux travaux éventuels à réaliser pour être aux normes.

Comment alléger la note fiscale ?

Il faut d'abord s'entendre sur la note fiscale dont on parle.

Impôt sur le revenu

Première constatation : il sera plus difficile en 2013 de réduire l'impôt sur le revenu.

La raison : l'affaiblissement des niches fiscales.

Pour 2012, les contribuables pouvaient bénéficier de réductions d'impôts dans la limite de 18000 € plus 4 % de leurs revenus. Pour 2013, l'ajustement proportionnel aux revenus disparaît. Le plafond est fixé à 10000 €. Ce plafond concernera les dépenses payées en 2013. Attention, certains avantages acquis en 2013 et fondés sur des décisions d'investissement antérieures au 1^{er} janvier 2013 resteront soumis aux anciens plafonds.

Les différentes possibilités sont analysées dans cet ouvrage.

Impôt sur la fortune (ISF)

La solution la plus simple pour réduire la facture, reste l'investissement dans les PME en direct ou via des fonds de type FIP (fonds d'investissement de proximité) ou FCPI (fonds commun de placement dans l'innovation), voir ci-après les paragraphes concernant ces fonds.

Impact fiscal

L'investissement dans les PME permet de réduire l'impôt à hauteur de 50 % des versements, dans la limite totale de 45 000 €. Concrètement, pour un versement de 90 000 €, l'ISF effacé est de 45 000 €. Avec la réforme, s'il n'y a pas de modifications... cela correspond à un patrimoine taxable de 9 millions d'euros.



Il ne faut pas oublier les dons à des fondations reconnues d'utilité publique.

Les contribuables soumis à l'impôt de solidarité sur la fortune peuvent bénéficier d'une réduction de leur ISF en cas de dons à certains organismes d'intérêt général à but non lucratif. Les dons doivent être effectués en numéraire ou en titres de sociétés cotées. Cette réduction est égale à 75 % du montant de leurs versements. Attention, depuis

cette année elle est plafonnée à 45 000 €, ce plafond étant commun avec les investissements dans les PME.

Comment se constituer une épargne ?

L'épargne peut répondre à deux raisons complémentaires: se constituer un capital et anticiper des besoins futurs de trésorerie par rapport à différents projets.

Concrètement la constitution de l'épargne va prendre deux voies:

- La première méthode va s'articuler autour de l'ouverture d'un compte épargne, sur lequel sera placée à intervalles réguliers la part des revenus disponibles après règlement des charges.

Précision: la visibilité sur le capital futur accumulé n'est pas excellente si l'évaluation des revenus futurs est incertaine (cas des professions indépendantes).

- La seconde méthode sera fondée sur le versement d'une épargne régulière et quasi identique sur une période de temps donnée.

Bien entendu dans ce cas, il est possible de faire une projection sur le capital accumulé au bout d'une certaine période.

Les destinations de l'épargne constituée seront très diverses en fonction des objectifs patrimoniaux poursuivis. Depuis l'épargne de précaution jusqu'à l'épargne pour des projets à venir.

Comment aider ses enfants ?

L'aide va dépendre des différents âges de la vie.

L'époque des études supérieures:

- Première optique: régler les dépenses et procéder à un rattachement au foyer fiscal si l'enfant a moins de vingt-cinq ans; en conséquence, le bénéfice de la minoration du quotient familial est gardé.

- Deuxième optique: détachement du foyer fiscal et versement d'une pension alimentaire déductible des revenus imposables en contrepartie de la diminution du quotient familial.

Dans les différentes étapes de la vie :

- Il s'agit principalement des donations qui seront examinées dans cet ouvrage.

Objectif transmission : qu'entend-on par là ?

L'objectif de transmettre son patrimoine en toute sécurité à ses proches, conjoint, descendants ou autres doit respecter certaines conditions qui tiennent à la fois du bon sens et des objectifs propres que vous vous êtes fixés : concrètement, il faut à la fois optimiser la fiscalité, conserver des revenus... et son indépendance.

Tout d'abord la transmission du patrimoine revient à la protection du conjoint qui sera examinée par ailleurs.



Dans le cadre d'une stratégie de transmission, une possibilité à étudier concerne la donation avec réserve d'usufruit. Cette modalité permet de donner des biens en gardant l'usufruit, vous gardez alors le droit d'usage et de disposition sur le bien.



Les droits de donation sont calculés sur la valeur de la nue-propriété et non sur la pleine propriété. En conséquence, la base de calcul des droits est plus faible ; cette valeur est fixée en fonction de l'âge de l'usufruitier.

D'autres solutions existent dans différentes directions. À cet égard, on peut citer le changement éventuel de régime matrimonial (passage en communauté universelle). Il sera vu également dans les questions évoquées, la création d'une société civile immobilière et les charmes de l'assurance-vie.

Comment préparer sa retraite ?

Première idée : la retraite classique par répartition a son avenir derrière elle. Ce système est fondé sur la solidarité intergénérationnelle. Quatre éléments rendent le système condamné à plus ou moins brève échéance :

l'allongement de l'espérance de vie ;

l'âge de départ à la retraite ;

le niveau atteint par les cotisations retraite ;
la composition déséquilibrée de la pyramide des âges.

Comment faire ?

Toute stratégie de préparation de la retraite implique de distinguer deux âges de la vie :

- Le temps, de la vie active ou comment organiser son épargne en fonction de cet objectif.
- Le temps de la retraite ou comment anticiper la consommation de son patrimoine pour maintenir son niveau de vie.

Le temps de la vie active

Le principe est simple : il faut épargner. L'idéal est d'épargner le plus régulièrement possible ; cela revient à utiliser sa capacité d'épargne afin de se constituer un capital.



Plus l'épargne est commencée jeune, plus par la magie de la capitalisation l'effet sera grand sur les sommes présentes à l'époque de la retraite.

En pratique :

Une partie des revenus sera consacrée à des investissements à travers les marchés financiers actions, obligations ou sans risque (assurance-vie, PEA, contrat de capitalisation, SICAV, FCP).

Réfléchir à long terme

L'épargne devra être dirigée vers des produits pouvant afficher des rendements attrayants sur le long terme. Paradoxalement au premier abord, il faut éviter les investissements systématiques vers les supports sans risque (type assurance-vie fonds euros) pour préférer des investissements réguliers et programmés sur les marchés financiers actions ou obligataires. Sur long terme, toutes les études montrent que la rémunération est plus importante.

Le temps de la retraite

Au moment du départ à la retraite l'approche se fera en trois temps :

1. Bilan de la situation actuelle et détermination des objectifs. Il faut réaliser une analyse globale de l'existant :
 - estimation des droits à la retraite/reconstitution de carrière, en France et à l'étranger s'il y a lieu,

- analyse des contrats de retraite supplémentaire,
- analyse du patrimoine professionnel et privé.

2. Analyse et choix des solutions :

- quels produits choisir? Recherche des produits répondants aux critères définis, faire une analyse et des comparaisons,
- comment restructurer le patrimoine existant (financier ou immobilier) en fonction des objectifs ?

3. Réfléchir pour les entrepreneurs à la transmission de l'entreprise (mise en place de schémas sécurisés tenant compte de la situation fiscale personnelle):

- enfin, établir son budget de recettes et de dépenses afin d'optimiser la trésorerie.

Comment mettre en place une stratégie de revenus complémentaires ?

L'approche traditionnelle

Investissement de l'épargne sur un fonds euros d'un contrat d'assurance-vie, puis quand le besoin de revenus complémentaires se fait sentir, perception de revenus réguliers par le mécanisme des rachats partiels.

Avantage

Cette stratégie permet de bénéficier d'une garantie totale du capital tout en percevant chaque mois un revenu faiblement fiscalisé. L'investisseur ne percevant en guise de revenu que les intérêts acquis sur le fonds euros du contrat d'assurance-vie.

Une nouvelle donne

On assiste à la baisse des rendements nets des contrats en euros ; en conséquence, les montants à investir pour pouvoir assurer ses besoins uniquement sur les intérêts sont en hausse régulière.

Pour information : cette nouvelle donne incite à rechercher des solutions innovantes. Une de celles mises en avant par les conseillers en gestion

de patrimoine réside dans l'achat de nue-propriété de parts de SCPI (société civile de placement immobilier).

Le mécanisme est le suivant :

Dans un premier temps, investissement d'un capital dans la nue-propriété de part de SCPI.

Le nu-propritaire acquiert le droit d'être le plein propriétaire des parts de SCPI à l'extinction de l'usufruit.



Pendant toute la durée du démembrement, le nu-propritaire ne recevra aucun revenu, ne payera aucune charge. La nue-propriété peut être assimilée à une jouissance différée jusqu'à l'extinction de l'usufruit. Cette jouissance différée entraîne un prix payé minoré pour cette acquisition. Par exemple, si le démembrement de propriété porte sur une durée de 10 ans, le nu-propritaire acquiert les parts de SCPI pour environ 65 % de leur valeur.

Précision: En payant 65 %, le nu-propritaire est certain de recevoir 100 % du prix des parts 10 ans plus tard.

Par rapport à un investissement en assurance-vie, il reste environ 35 % du capital (les parts en nue-propriété ayant été acquises pour 65 % de la valeur totale). Les 35 % peuvent être investis sur un produit permettant de percevoir un revenu pendant 10 ans.

Au bout des 10 ans, la pleine propriété est reconstituée; les revenus complémentaires sont générés grâce aux revenus fonciers des SCPI. Cette stratégie peut permettre de pallier la baisse des rendements des contrats d'assurance-vie et donc d'assurer les revenus complémentaires nécessaires. De plus, le capital est protégé grâce à l'investissement en SCPI et les revenus de SCPI tirés des loyers des bureaux et des boutiques suivent l'inflation.

L'essentiel

- ♥ Établir un bilan patrimonial: diagnostic d'une situation et détermination des objectifs.
- ♥ De la précision du bilan dépendra la pertinence des solutions proposées.
- ♥ Détermination de la stratégie et des objectifs patrimoniaux.
- ♥ Connaître les grands objectifs: prévoyance, épargne et transmission.