

COMPTE-RENDU du dîner-débat organisé le 13 octobre 2022 à Alès

Les
Thèmes

1^{ère} partie : Optimiser la rédaction de la clause bénéficiaire de son contrat d'assurance vie

par Sophie Marivain, responsable ingénierie patrimoniale chez Nortia

2^{ème} partie : Diversifier son patrimoine avec la SCPI Novapierre Allemagne 2

par Matthieu Navarre, directeur du développement chez Peref Gestion



DE GAUCHE À DROITE,
ROMAIN BLACHON,
THIBAUT BARBUSSE,
MATTHIEU NAVARRE,
JEAN-JACQUES TEISSÈDRE,
SOPHIE MARIVAIN
STÉPHANE REYNAUD,
THOMAS BLARD.

Introduction par Thomas BLARD journaliste financier indépendant

C'est un plaisir pour moi de venir découvrir cette belle région d'Alès et de faire la connaissance des clients du cabinet. Nos vidéos annuelles ne remplacent pas le plaisir de se rencontrer et de partager un moment de convivialité. Les confinements liés au Covid nous l'ont démontré avec force, nous avons besoin les uns des autres, pour échanger, pour prospérer, ou tout simplement pour être heureux.



THOMAS BLARD

Ceci m'amène aux sujets que nous allons traiter lors de cet événement parfaitement organisé par toute l'équipe de Teissedre & Associés. Tout d'abord, la rédaction de la clause bénéficiaire de son contrat d'assurance vie. Nous allons explorer quelques-uns des enjeux liés à la rédaction de cette clause aux conséquences très importantes. Nous nous tournerons ensuite vers un sujet au cœur des stratégies d'épargne : les SCPI. Nous allons découvrir les avantages de l'investissement immobilier hors de nos frontières et plus particulièrement en Allemagne. Vous verrez que, comme votre belle région, ces sujets valent le détour !

Optimiser la rédaction de la clause bénéficiaire de son contrat d'assurance vie

Thomas Blard : Pouvez-vous nous rappeler pourquoi il est nécessaire de revoir régulièrement la rédaction de la clause bénéficiaire de ses contrats d'assurance vie ?

Teissedre & Associés : Lorsqu'un épargnant souscrit un contrat d'assurance vie, son objectif premier est de valoriser le capital. Au fil des mois et des années, ses principales interrogations vont se cristalliser sur l'évolution de l'épargne investie.

Toutefois, le souscripteur doit garder à l'esprit qu'en cas de décès, les capitaux seront transmis, dans des conditions favorables, aux bénéficiaires désignés. D'où la nécessité de se demander régulièrement à qui l'on souhaite transmettre ces fonds. En fonction de son âge, de l'évolution de la famille (mariages, décès, naissances) et des lois régissant la transmission des capitaux, il peut être nécessaire d'adapter la clause bénéficiaire de son contrat d'assurance vie.

T. B. : Quelle est la règle en matière de transmission des capitaux par l'assurance vie ? Qu'en est-il pour les sommes versées avant 70 ans ?

Sophie Marivain : L'assurance vie est un placement financier qui permet au souscripteur d'épargner de l'argent dans l'objectif de le transmettre à un ou plusieurs bénéficiaire(s) qu'il désigne lui-même au moment de l'ouverture du contrat ou ultérieurement. Au moment de son décès, le contrat sera dénoué, le capital et les intérêts seront transmis au(x) bénéficiaire(s) choisi(s) et désigné(s) dans la clause bénéficiaire.





SOPHIE MARIVAIN (NORTIA)

→ La fiscalité applicable aux capitaux décès provenant de contrats d'assurance vie dépend de l'âge de l'assuré à la date du versement des primes. Si l'assuré avait moins de 70 ans lorsqu'il a alimenté son assurance vie, c'est la fiscalité de l'article 990I du CGI qui s'applique. A savoir, un abattement de 152 500 € par bénéficiaire puis une taxation de 20% pour les sommes versées jusqu'à 850 000 € et enfin une imposition à 31,25% au-delà. A toutes fins utiles, rappelons que la tranche marginale d'imposition pour les successions en ligne directe peut aller jusqu'à 45% et que les successions entre personnes non parentes sont imposées au taux de 60%. La fiscalité de l'article 990I du CGI est donc particulièrement avantageuse pour les patrimoines importants ou dans le cas où un épargnant souhaite transmettre des fonds à des parents éloignés ou des non-parents.

T. B. : Au vu de la réglementation, faut-il en déduire qu'il est judicieux de désigner plusieurs bénéficiaires ?

S. M. : Cela dépendra du montant du contrat au moment du décès de l'assuré. Si les capitaux décès sont inférieurs à 152 500 €, il ne sera pas, d'un point de vue fiscal, utile d'avoir plusieurs bénéficiaires. En revanche, au-delà de cette somme, cela peut avoir du sens. Plus il y a de bénéficiaires, plus il y a d'abattements applicables. Les personnes qui ont un patrimoine important, investi en assurance vie avec des primes versées avant leurs 70 ans, ont tout intérêt à désigner plusieurs bénéficiaires. C'est un moyen de limiter, voire de supprimer, toute la fiscalité applicable à la transmission de ces capitaux. On voit ainsi régulièrement des souscripteurs désigner non seulement leurs enfants mais également leurs petits-enfants. Il est important de noter que si chaque bénéficiaire peut profiter d'un abattement de 152 500 € cela s'entend tous contrats confondus. Il est donc plus utile de multiplier le nombre de bénéficiaires que le nombre de contrats.

T. B. : La règle est différente après 70 ans. Pouvez-vous nous la rappeler ?

S. M. : Après 70 ans, c'est l'article 757 B du CGI qui s'applique. Les bénéficiaires sont imposés aux droits de mutation à titre gratuit selon le lien de parenté les liant à l'assuré, et après application d'un abattement de 30 500 € (tous contrats confondus) qu'ils se partageront en fonction de leur part respective dans l'attribution des capitaux décès. L'abattement est assez modeste mais il faut savoir qu'après 70 ans, les droits ne seront pas dus sur l'intégralité des capitaux décès mais seulement sur les primes versées par l'assuré. Les plus-values générées par le contrat sont complètement exonérées de droits. Cette particularité représente un intérêt fiscal important selon les montants investis et lorsque les gains sont conséquents.

T. B. : En quoi la formulation « vivant ou représenté » est-elle importante ? Par qui est-on représenté ?

S. M. : En droit successoral, lorsque la personne amenée à hériter est prédécédée ou renonce à ses droits dans la succession du défunt, elle est automatiquement représentée par ses propres descendants (ses enfants). Cette représentation ne va pas de fait en assurance vie. Il est donc essentiel de la prévoir. Prenons l'exemple d'un assuré qui a 3 enfants et qui a rédigé la clause bénéficiaire de son contrat de la façon suivante : « mes enfants, par parts égales ».

Si, au moment de son décès, l'un de ses enfants est prédécédé, les capitaux décès seront répartis entre ses 2 enfants encore en vie. Si la clause bénéficiaire avait désigné « mes enfants, vivants ou représentés, par parts égales », le ou les enfants du bénéficiaire prédécédé auraient reçu une part des capitaux décès.

Si l'on veut aller encore plus loin, il est possible de prévoir la représentation non seulement en cas de prédécès mais aussi en cas de renonciation. Ainsi, un bénéficiaire qui renoncerait à la part lui revenant permettrait à ses propres enfants de percevoir les capitaux décès en question.

T. B. : Pouvez-vous nous expliquer le principe du démembrement de la clause bénéficiaire ?

S. M. : Démembrer la clause bénéficiaire c'est décider que les capitaux décès de son contrat d'assurance vie reviendront à une personne pour l'usufruit (souvent le conjoint) et à une ou plusieurs autres pour la nue-propriété (souvent les enfants).

L'usufruit portant sur une somme d'argent, l'usufruitier (appelé « quasi-usufruitier ») pourra percevoir l'intégralité des capitaux décès et les utiliser comme bon lui semble (sauf stipulation contraire de l'assuré dans sa clause bénéficiaire).

T. B. : Quels sont les avantages apportés par cette option ?

S. M. : Cette rédaction protège le conjoint survivant. Celui-ci percevra l'intégralité des fonds et les utilisera à sa convenance.

L'autre avantage réside dans le fait que les nus-propriétaires auront alors une créance à l'égard du quasi-usufruitier. Celle-ci viendra diminuer la masse successorale taxable lors du décès de ce dernier.

En résumé, la clause bénéficiaire démembrement permet d'assurer la protection du conjoint survivant tout en optimisant fiscalement la transmission au profit des enfants.



THOMAS BLARD ET JEAN-JACQUES TEISSEGRE



STÉPHANE REYNAUD

T. B. : Est-il possible de renoncer au bénéfice d'un contrat d'assurance vie ?

S. M. : La renonciation au bénéfice des capitaux décès d'un contrat d'assurance vie pour lequel on aurait été désigné bénéficiaire est toujours possible. C'est comme un cadeau qu'on a la possibilité d'accepter ou de refuser.

T. B. : Comment faire ? Peut-on renoncer partiellement ? Quel est l'intérêt de cette démarche ?

S. M. : Pour renoncer au bénéfice d'un contrat d'assurance vie, il suffit d'en informer, par écrit, la compagnie d'assurance auprès de laquelle le contrat a été souscrit.

On accepte ou on renonce à chacun des contrats pour lesquels on a été désigné de manière indépendante. On peut donc accepter les capitaux décès du contrat X et refuser ceux du contrat Y.

En revanche, pour un même contrat, on accepte ou on refuse pour l'intégralité. A moins que l'assuré ait ouvert lui-même ce choix (clause à options), la renonciation partielle à un contrat n'est pas possible.

Généralement, l'intérêt de la renonciation consiste à permettre à ses propres enfants de percevoir, à sa place, les capitaux décès. On en revient à l'importance de prévoir la représentation, y compris en cas de renonciation.

T. B. : Au fil des années, un souscripteur peut désirer modifier la clause de son contrat d'assurance vie. Est-ce possible ?

S. M. : Il est tout à fait possible de modifier sa clause bénéficiaire et c'est même souvent conseillé. Le montant des capitaux investis, la configuration familiale (mariage ou divorce, majorité des enfants, petits-enfants...) et les souhaits du souscripteur évoluant au fil du temps, il est nécessaire de s'interroger régulièrement sur la bonne rédaction de sa clause bénéficiaire.

T. B. : Comment doit-il procéder ?

S. M. : On peut peaufiner la réponse, mais une simple lettre adressée à l'assureur fera l'affaire dans la grande majorité des cas.

T. B. : Dans quels cas une clause peut-elle être non applicable ? Quelles sont les principales erreurs à éviter ?

S. M. : La clause bénéficiaire va être inapplicable lorsqu'elle est immorale ou illicite. Par exemple, lorsque l'assuré désigne son animal préféré ou une association qui n'est pas apte à recevoir des fonds du public. Elle peut l'être également lorsque le souscripteur commet des erreurs rédactionnelles qui ne permettent pas de comprendre précisément ses intentions.

L'assuré doit donc être particulièrement vigilant lorsqu'il désigne les bénéficiaires par testament sous seing privé car ni le conseiller, ni le notaire, ni le banquier ne peuvent l'alerter sur la non-validité de sa clause.

T. B. : Que se passe-t-il s'il n'y a pas de bénéficiaires désignés ?

S. M. : En présence d'une clause inapplicable (car illicite ou illisible) ou en l'absence de clause (choix délibéré de l'assuré ou oubli de rédiger le testament qui devait procéder à la désignation des bénéficiaires de ses contrats

d'assurance vie), les capitaux décès rejoindront les actifs de succession et seront attribués selon la dévolution successorale du défunt.

Les héritiers qui percevront les fonds ne pourront pas bénéficier de la fiscalité assurantielle favorable et devront s'acquitter des droits de mutation sur l'intégralité des capitaux décès selon le lien de parenté les liant au défunt.

On ne rappellera donc jamais suffisamment l'importance de soigner la rédaction de la clause bénéficiaire de ses contrats d'assurance vie.

Diversifier son patrimoine avec Novapierre Allemagne 2

Thomas Blard : Comment se porte le marché des SCPI dans le contexte actuel ?

Matthieu Navarre : Il se porte très bien, nous nous dirigeons vers une collecte nette record. Les SCPI ont déjà attiré plus de 5 Milliards d'euros au cours du premier semestre. Pour information, le millésime le plus prolifique jusqu'à présent est l'année 2019. Portée par un contexte macroéconomique stable, la collecte s'est établie autour de 9 Milliards d'euros.

Plusieurs paramètres expliquent ces bons chiffres. La crise sanitaire a démontré toute la pertinence et la résilience du modèle des SCPI (recouvrement régulier des loyers, performances stables, valorisations). Le faible rendement des supports sécuritaires et la volatilité importante des fonds actions poussent de plus en plus d'épargnants à s'intéresser aux SCPI. Par ailleurs, on note que de nombreuses personnes souhaitent s'affranchir des contraintes de gestion de l'immobilier traditionnel et se tournent vers la pierre papier.

T. B. : En quoi consiste le travail de Peref Gestion ?

M. N. : Peref Gestion est une société de gestion de portefeuille immobilier. Cela implique de nombreuses missions telles que la création de fonds (SCPI, OPCI, fonds dédiés), la collecte de capitaux, l'investissement de ceux-ci selon la stratégie du fonds, la gestion quotidienne des actifs en portefeuille et la distribution de dividendes trimestriels aux associés-porteurs de parts. Les sociétés de gestion ont également le devoir d'informer régulièrement les associés de l'activité du fonds.



MATTHIEU NAVARRE (PEREF GESTION)

T. B. : Avant d'investir sur cette classe d'actifs, il faut être vigilant à certains indicateurs. Lesquels plus particulièrement ?

M. N. : Effectivement, la qualité d'une SCPI ne se résume pas au seul taux de distribution annuel, c'est-à-dire à sa performance. La capitalisation, le niveau d'investissement ou encore la structuration de la dette sont d'autres éléments à prendre en compte.

Les indicateurs de gestion locative sont également à observer. Le plus important d'entre eux est le Taux d'Occupation Financier, il permet de mesurer le remplissage des actifs via le rapport entre loyers facturés et loyers facturables. La durée résiduelle des baux est un autre indicateur important, elle permet de juger du temps de sécurisation des loyers.

Enfin, d'un point de vue plus financier, la valeur de reconstitution (valeur d'expertise des biens détenus dans la SCPI) est à scruter. Comparée au prix de souscription, elle indique si l'on acquiert les parts à un bon prix ou pas.



→ **T. B. : Novapierre Allemagne 2 a été lancée en septembre 2019. Quelle est sa stratégie d'investissement ?**

M. N. : Novapierre Allemagne 2 est une SCPI spécialisée en murs de commerces situés majoritairement en Allemagne. L'objectif de la SCPI est d'offrir un accès au marché immobilier allemand et ainsi de bénéficier des fondamentaux solides de la 1^{ère} économie d'Europe.

Son portefeuille est constitué d'une large majorité d'immeubles de commerces dit « essentiels » : supermarchés et commerces alimentaires, magasins de bricolage, drugstores, répartis dans les « Länder » les plus dynamiques. Nos principaux locataires sont les enseignes allemandes les plus solides telles que Edeka, Aldi, Toom ou Lidl.

T. B. : Comment faites-vous pour sourcer les biens à acheter ? Avez-vous des relais sur place ?

M. N. : L'ADN de PAREF Gestion est historiquement Européen, nous avons des bureaux à Paris, Zurich, Milan et Frankfurt, nous investissons en Europe et à l'international depuis 1991. Aujourd'hui, la moitié des actifs immobiliers que nous gérons est située hors de France.

Pour Novapierre Allemagne 2, notre équipe de gestion s'appuie sur l'expertise de Principal Real Estate Europe, dont la filiale allemande est spécialisée dans les actifs commerciaux d'Outre-Rhin. Cet organisme contribue à la recherche, l'analyse et la gestion des actifs de la SCPI en Allemagne.

T. B. : Pouvez-vous nous donner quelques chiffres clés concernant Novapierre Allemagne 2 ?

M. N. : Au 30 juin 2022, la capitalisation de Novapierre Allemagne 2 était de 277 Millions d'euros, la SCPI réunissait 4 865 associés.

Nous pouvons dire que la SCPI est aujourd'hui pleinement lancée car les fonds sont employés en totalité ; il y a autant d'actifs acquis que de fonds collectés. Profitant des taux bas, la SCPI s'est endettée à hauteur de 20%. La durée moyenne résiduelle des baux est actuellement de 9 ans. Le patrimoine est occupé à 98,3% (taux d'occupation financier).

T. B. : Quelle est la performance attendue pour 2022 et les années à venir ?

M. N. : Nous ciblons une distribution nette (non garantie et après paiement d'un impôt forfaitaire en Allemagne) comprise entre 4,20% et 4,50% dès 2022 et pour les années suivantes.



ROMAIN BLACHON

T. B. : Les biens étant situés hors de France, la SCPI distribue donc des dividendes de source étrangère. En quoi leur fiscalité est-elle favorable pour un épargnant français ?

M. N. : Que les dividendes soient de nature française ou étrangère, chaque investisseur doit les déclarer, cependant, le traitement fiscal qui en résultera sera différent selon l'origine géographique des revenus distribués. Un contribuable dont la tranche marginale d'imposition est de 30% s'acquittera d'un impôt égal à 47,2% (tranche marginale d'imposition 30% + prélèvements sociaux 17,2%) si les revenus sont de source française. Les revenus des SCPI investies à l'étranger bénéficient d'un traitement fiscal bien plus favorable. Pour une même tranche marginale d'imposition (30%), le frottement fiscal sera compris entre 8% et 20% grand maximum. De plus, ces revenus ne seront pas assujettis aux prélèvements sociaux. Cet aspect rend ces SCPI incontournables pour les contribuables les plus fortement fiscalisés.



T. B. : L'aspect fiscal est-il leur seul intérêt ?

M. N. : Il n'est pas neutre, et constitue souvent la première motivation du souscripteur, mais il n'est pas le seul intérêt de ces fonds. Pouvoir investir dans toutes sortes d'actifs situés en Allemagne, aux Pays-Bas, en Belgique, en Angleterre, en Irlande, à Madrid, Barcelone, Milan ou Lisbonne apporte une diversification de ses actifs inespérée car impossible à réaliser pour un particulier.

T. B. : Novapierre Allemagne 2 a vu le prix de la part revalorisé de 4% au 1^{er} avril 2022. Qu'en est-il aujourd'hui de la valeur de réalisation ? Où se situe la part par rapport à cette valeur ?

M. N. : Le code monétaire et financier permet à une société de gestion de positionner librement le prix de sa part. Celle-ci doit se situer dans une fourchette de plus ou moins 10% par rapport à la valeur de reconstitution (la véritable valeur de la SCPI à un instant donné).

Exemple : si la part vaut 100 et si la valeur de reconstitution est estimée à 105, la société de gestion peut décider de ne pas revaloriser le prix de la part. Cela se fait souvent pour des raisons de stabilité, pour éviter de monter ou baisser la valeur chaque année. Si la valeur de reconstitution est estimée à 114, la société de gestion est obligée de monter le prix de la part pour se situer dans la fourchette - 10%, + 10%.

Le 1^{er} avril dernier, nous avons revalorisé de 4% le prix de la part de Novapierre Allemagne 2 après avoir constaté une forte hausse de la valeur des actifs détenus en portefeuille (+18% en 2021).

Pour info, aujourd'hui, le prix de souscription est 10% inférieur à la valeur de reconstitution. Je ne vous en dis pas plus ...

T. B. : Que se passe-t-il au décès du souscripteur ? Les parts de SCPI sont-elles soumises aux droits de succession ?

Teissedre & Associés : Au décès du souscripteur, les parts de SCPI font partie intégrante de sa succession, au même titre que tous ses autres actifs immobiliers. Les parts reviendront donc à ses héritiers ou à ceux qu'il aura désigné sous forme testamentaire. Comme pour toute succession, des droits pourront s'appliquer en fonction du patrimoine du défunt et du degré de filiation de l'héritier.

A noter que, contrairement à un appartement ou une maison, où, s'il y a plusieurs héritiers ceux-ci se retrouveront en indivision, pour les SCPI ce ne sera pas le cas. S'il y a 100 parts et deux héritiers, chacun héritera de 50 parts et décidera seul de les conserver ou de les vendre en fonction de ses besoins et de ses objectifs.

T. B. : Peut-on donner des parts de SCPI en pleine propriété ou en nue-propiété ?

T&A : Comme tout bien immobilier, les SCPI peuvent faire l'objet d'une donation. Le souscripteur peut donner ses parts en pleine propriété ou seulement en nue-propiété pour en conserver l'usufruit. Dans ce dernier cas, le donateur continuera de percevoir les loyers toute sa vie. A son décès, le ou les nus-proprétaires (en principe les enfants) recouvreront automatiquement la pleine propriété des parts.

Cette stratégie permet de bénéficier des abattements en vigueur (100 000 euros par enfant) et d'anticiper sa succession tout en conservant l'essentiel, à savoir les revenus procurés par le placement.

Comme on vient de le voir, l'assurance vie et les SCPI se prêtent parfaitement à différentes stratégies patrimoniales. N'hésitez pas à nous en parler. ■