

Passion

PATRIMOINE



TEISSEDRE & ASSOCIÉS
GESTION DE PATRIMOINE

P
a
t
r
i
m
o
i
n
e
P
A
T
R
I
M
O
I
N
E

TEISSEDE & ASSOCIÉS - GESTION DE PATRIMOINE

PRÉFACE

Tikehau Capital est une marque unique qui porte depuis 18 ans des valeurs fortes d'excellence, d'indépendance et d'engagement. Entrepreneurs, nous ne manquons jamais l'occasion de saluer les heureuses initiatives de nos partenaires.

C'est de cela qu'il s'agit aujourd'hui avec le nouveau livre du cabinet Teissedre & Associés. Au carrefour de la finance, du droit et des règles juridiques, la gestion de patrimoine est un univers complexe, en constante évolution et difficile à appréhender par un non-professionnel. C'est un bel engagement que de permettre aux épargnants de se familiariser avec des thèmes patrimoniaux tout aussi importants pour eux aujourd'hui, qu'essentiels pour leurs proches demain.

Dans les pages qui suivent, la gestion des fonds, les SCPI, la transmission du patrimoine, les produits retraite et de nombreux autres thèmes sont traités avec précision, simplicité et même humour.

Partenaire de longue date de Sofidy pour la distribution des SCPI et de Tikehau pour celle des produits de taux et du Private Equity, Teissedre & Associés est depuis longtemps maître dans l'art de communiquer et d'expliquer simplement ce qui est difficile à comprendre.

Au moment où l'on constate que ce qui est bon pour la survie de notre planète l'est potentiellement aussi pour l'investisseur, nous pouvons envisager l'avenir avec optimisme.

Antoine Flamarion

Co-fondateur de Tikehau Capital

PRÉFACE

Je me souviens de ma première rencontre avec Jean-Jacques, c'était en Février 1991. Conviés à un séminaire de travail par l'Union Française de Gestion, nous nous sommes retrouvés dans la région Bordelaise pour parler assurance vie, marchés financiers, œuvres d'art et GFV. Jean-Jacques s'installait dans le métier naissant de conseiller en gestion de patrimoine. Je venais de rejoindre l'UFG qui deviendra plus tard le groupe La Française. Nous ne nous sommes jamais perdus de vue car nos deux maisons travaillent toujours ensemble.

Aujourd'hui, Jean-Jacques est à la tête d'un cabinet de premier plan. Avec Stéphane, Romain et leurs collaborateurs, il a constitué une équipe de professionnels dévoués et expérimentés. Je suis à présent directeur général de La Française Finance Services, un organisme qui gère plus de 50 milliards d'actifs.

Ce qui nous rapproche et nous unit, c'est que notre parcours s'est réalisé sur des valeurs communes : le travail, la passion, une grande capacité d'écoute et la volonté d'exercer son métier dans le respect et l'intérêt de ses clients.

Jean-Jacques, c'est un plaisir et un honneur pour moi d'écrire la préface de ton nouveau livre. Il me tarde de le parcourir pour découvrir où nous amène ta passion pour la gestion de patrimoine.

Bonne lecture à tous.

Thierry Sévoumians

Directeur Général de La Française Finance Services

Teissedre & Associés en quelques chiffres

*Créé en janvier 1991 par Jean-Jacques
Teissedre, Teissedre & Associés – Gestion
de Patrimoine est un cabinet de gestion
de patrimoine dont le capital est entièrement
détenu par ses dirigeants.*

32 années d'expérience

Plus de 2000 clients

Près de 280 millions d'euros d'actifs conseillés



ROMAIN BLACHON, JEAN-JACQUES TEISSEDE, STÉPHANE REYNAUD, LES ASSOCIÉS DU CABINET.

Sommaire

THÈMES *abordés*

- 13** Les qualités essentielles d'un contrat d'assurance vie
- 19** Mieux connaître les SCPI
- 25** Les personnes protégées
- 31** Le PER individuel assurance
- 35** Les fonds obligataires datés
- 39** Optimiser la clause bénéficiaire de son contrat d'assurance vie
- 45** L'inflation
- 49** Les produits structurés
- 53** Le Groupement Forestier d'Investissement
- 57** Une succession

- 63** Les modalités d'acquisition des parts de SCPI
- 67** L'investissement socialement responsable
- 71** Assurance vie ou contrat de capitalisation
- 75** Le crédit immobilier
- 79** La cession d'entreprise et le 150 OB Ter
- 83** Les devises
- 88** Abécédaire

Teissedre & ASSOCIÉS

- 8** Teissedre & Associés en quelques chiffres
- 92** L'entretien
- 101** L'entretien-suite
- 108** Quelques dates clés

1/ Les qualités essentielles d'un contrat d'assurance vie



QUELS QUE SOIENT NOS PROJETS, NOTRE SITUATION FINANCIÈRE ET NOTRE ÂGE, **L'ASSURANCE-VIE** SE DOIT DE FIGURER EN BONNE PLACE DANS NOTRE PATRIMOINE.

Marion Bonnemaison, RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT PARTENARIATS **CGPI** CHEZ **SWISSLIFE**, NOUS DONNE DES PISTES POUR **CHOISIR LES MEILLEURS CONTRATS** PARMIS LA MULTITUDE DE CEUX QUI SONT PROPOSÉS.

L'assurance vie est-elle toujours incontournable ?

L'assurance vie est une formidable enveloppe fiscale et juridique. Elle permet d'accéder à toute sorte de supports financiers, l'épargne reste disponible en cas de besoin et à ceci s'ajoute une fiscalité doublement avantageuse : les gains réalisés (revenus ou plus-values) bénéficient d'une fiscalité favorable, et, sous certaines conditions (date du versement, âge du souscripteur), tout ou partie des capitaux sont transmis hors droits de succession. Il ne faut pas chercher plus loin les raisons de son succès.

Le premier critère de choix n'est-il pas d'adosser son contrat à un assureur solide ?

Un contrat d'assurance vie est un placement de long terme. Il est donc impératif de le souscrire auprès d'une compagnie d'assurance reconnue pour son sérieux, sa solidité et disposant d'un fort taux de solvabilité. Un actionariat stable peut aussi être un critère de choix, il sera le gage d'une gestion pérenne des actifs de la compagnie.

De nombreux épargnants choisissent leur contrat en fonction du rendement de l'actif en euros. Est-ce vraiment un critère déterminant ?

Le capital investi sur un actif en euros est garanti. L'épargne bénéficie de l'effet de cliquet, c'est-à-dire qu'elle ne peut que progresser. Les actifs en euros sont les seuls à apporter ces avantages d'où leur grand succès. Représentant aujourd'hui près de 75% de l'épargne investie en assurance vie, ils sont incontournables pour accueillir la partie sécuritaire d'un patrimoine. Leur rendement est un paramètre important mais il n'est pas le seul critère de choix.

Pouvez-vous nous donner une idée de la rentabilité des meilleurs fonds en euros ?

La rémunération des actifs en euros est principalement liée au rendement servi par les obligations d'Etat. Depuis plusieurs années, celles-ci proposaient des taux historiquement bas, d'où le faible rendement des fonds en euros. Afin d'aider les épargnants à aller vers les unités de compte, certains assureurs,

dont nous faisons partie, ont mis en place des bonus de rémunération. Plus le contrat est investi en unité de compte, plus la rémunération servie par le fonds en euros est élevée.

En 2022, selon la part d'unités de compte comprise dans le contrat, le rendement du fonds en euros s'est établi entre 1,50% et 3,05% nets de frais de gestion.

Le nombre et la diversité des supports proposés n'est-il pas un paramètre essentiel ?

C'est évident, plus il y a de solutions financières à disposition, meilleur est le contrat ! Le nôtre permet d'investir sur plus de 800 unités de comptes et donne accès à une centaine de sociétés de gestion. Il est logique qu'il soit l'un des plus utilisés.

Concrètement, quelles unités de compte doit-on trouver ?

Un contrat d'assurance vie doit permettre d'accéder à des actifs en euros classiques, parfois des fonds euros croissance mais également des fonds monétaires, obligataires, prudents, flexibles ou patrimoniaux et plusieurs types de supports actions. Il doit permettre d'investir sur le marché français, européen, international, sur les plus grandes entreprises comme sur des PME.

A ceci s'est ajouté ces dernières années, des titres vifs (actions ou obligations), des trackers (des fonds sensés répliquer un indice), des produits structurés, du private equity et des fonds labellisés responsables et solidaires. Sans oublier les supports immobiliers (SCPI, SCI) qui ont pris une part grandissante dans les allocations d'actifs.

Aucune autre enveloppe fiscale ou placement financier ne donne accès à un aussi large choix de supports financiers.



Les contrats qui ne sont pas à architecture ouverte sont donc dépassés !

Bien sûr, donner accès aux seuls fonds maison, ou à ceux de ses filiales, n'est pas un gage sérieux de qualité. Pour accéder à ce qui se fait de mieux dans chaque catégorie, il faut pouvoir accéder à des fonds proposés par différentes sociétés de gestion.

Sur quels critères doit-on ventiler l'épargne entre les unités de compte ?

Les placements doivent être adaptés à l'âge du souscripteur, à ses objectifs (souhaite-t-il capitaliser ou percevoir des revenus), sa sensibilité

« LA RÉMUNÉRATION
DES ACTIFS EN EUROS
EST PRINCIPALEMENT LIÉE
AU *rendement*
SERVI PAR LES
obligations d'Etat »

(préfère-t-il la sécurité ou le dynamisme), la durée de l'investissement (les capitaux sont-ils placés à court ou à long terme), sa fiscalité (est-il imposable ou non) et aux placements existants.

La sélection des fonds se fera en fonction de tous ces paramètres personnels. L'épargne sera ensuite répartie entre les différents supports selon des proportions adaptées à chaque situation.

Quels sont les supports immobiliers accessibles en assurance vie ?

La famille des supports immobiliers est plus large qu'on ne l'imagine. Elle comprend les SCI, les SCPI, les OPCI et les foncières cotées. Tous ces supports, bien que très différents dans leur conception et leur gestion, sont dignes d'intérêt sur un horizon d'investissement de cinq à dix ans.

Un épargnant pourra choisir d'aller sur des supports proposant de l'immobilier professionnel : commerces, bureaux, entrepôts, etc. ou des orientations thématiques telles que l'immobilier de santé, la réhabilitation urbaine, le viager, etc.

En assurance vie, l'essentiel de la collecte se fait sur les SCPI et les SCI. Bien que ces deux véhicules soient gérés différemment, leur rentabilité finale est assez proche.

J'imagine que chaque support a un horizon d'investissement à respecter. Pouvez-vous le définir ?

C'est évident. L'épargne investie au sein d'un contrat d'assurance vie est toujours disponible, néanmoins, en fonction des actifs détenus, le moment opportun pour en sortir peut varier.

L'actif en euros a une évolution régulière, il correspond à une épargne de précaution mobilisable à tout moment. Un fonds prudent ou un fonds obligataire daté, a une durée d'investissement conseillée minimale de trois ans. Celle-ci est de cinq ans pour les supports immobiliers (SCI, SCPI ou OPCI) et de cinq à dix ans pour les fonds actions.

En toute logique, plus l'épargne est investie sur un support dynamique, plus la durée d'investissement conseillée est longue. Cela vaut aussi pour l'analyse d'une performance. On ne juge pas un placement de long terme en fonction de son évolution sur quelques mois.

Peut-on modifier l'allocation de son contrat à tout moment ? Comment cela se passe-t-il et quel en est le coût ?

Dans un contrat multisupport, il est très facile de passer d'un support à un autre. On appelle cela un arbitrage. Un épargnant peut, par exemple, enlever 40% du support A et réinvestir l'épargne correspondante à 75% sur le support B et à 25% sur le fonds C.

A noter que l'arbitrage ne génère pas de fiscalité puisque l'épargne ne sort pas du contrat. De nombreuses compagnies proposent un arbitrage gratuit par an, sinon, le coût varie de 0,2% à 1% de l'épargne transférée.

En cas de besoin momentané de capitaux, quelles sont les solutions ?

Un épargnant a le choix entre deux formules pour retirer des capitaux : il peut effectuer un rachat partiel ou demander une avance. La deuxième solution est à privilégier lorsque

la personne qui a besoin de liquidités attend une rentrée de capitaux (vente immobilière en cours, placement arrivant à échéance, etc.).

En assurance vie, l'avance est assimilée à un prêt. Remontée des taux oblige, le coût d'une avance est aujourd'hui proche de 3% l'an. A noter que le retrait n'est pas fiscalisé et que le remboursement de l'avance est gratuit.

Cette option est intéressante lorsque la rentrée de capitaux est certaine et proche (moins de trois ans) et pour les épargnants âgés de plus de 70 ans. L'avance et son remboursement permettront de conserver les avantages acquis par les versements effectués avant 70 ans.

Est-il possible de percevoir des revenus réguliers à partir d'un contrat d'assurance vie ?

Oui, il suffit de mettre en place des rachats partiels programmés. Le montant et la périodicité (mensuelle, trimestrielle, annuelle) sont à définir en fonction des besoins du souscripteur. Les revenus peuvent correspondre aux gains générés par le placement mais aussi être moindres ou supérieurs si nécessaire. Les rachats programmés peuvent être mis en place à tout moment.

L'allocation du contrat sera redéfinie en fonction de cet objectif. Les retraits programmés étant toujours mis en place à partir de supports plutôt sécuritaires.

Lorsque l'on investit sur des supports actions, on n'est jamais certain d'arriver au meilleur moment. Quelle option permet de gommer cette incertitude ?

Il est évident que lorsqu'un épargnant effectue un versement sur des fonds actions, il ne sait jamais quels événements se produiront au cours des mois suivants et comment les marchés financiers réagiront. Pour gommer cette incertitude, nous lui conseillons de lisser son investissement sur 12 ou 24 mois en utilisant l'option « investissement progressif ».

L'assureur investira automatiquement chaque mois une fraction de l'épargne sur les supports dynamiques sélectionnés. Cette démarche permettra d'obtenir un prix d'achat moyen et d'éviter le bon ou le mauvais timing.

Il peut être judicieux de sécuriser les plus-values réalisées. Comment faire ?

Lorsqu'une partie de l'épargne est investie sur des fonds dynamiques, il ne faut pas hésiter à utiliser l'option « sécurisation des plus-values ». Celle-ci s'applique à partir d'un seuil de gain défini en fonction de la sensibilité du souscripteur. Lorsque l'épargne atteint ce seuil, la plus-value est arbitrée automatiquement vers un fonds sécuritaire.

Parlons des frais, sont-ils réellement un critère important ?

Aujourd'hui, les droits d'entrée des contrats d'assurance vie sont très proches les uns des autres. Ils rémunèrent la qualité du contrat (choix et qualité des supports proposés, option de gestion, etc.) et l'expertise du conseil. Ils ne doivent pas être le critère principal du choix. Des frais moindres ne garantissent pas un meilleur rendement pour l'épargne, c'est même souvent le contraire.

« AUCUNE AUTRE
ENVELOPPE FISCALE OU
PLACEMENT FINANCIER
NE DONNE ACCÈS À UN
AUSSI *large choix* DE
SUPPORTS FINANCIERS
QUE *l'assurance vie* »

De nombreux cabinets les négocient en amont pour faire bénéficier leurs clients de droits d'entrée les plus réduits possibles.

La réactivité de l'assureur à intégrer de nouveaux supports est devenue une qualité essentielle. Qu'en pensez-vous ?

La société évolue, les besoins des épargnants évoluent, les solutions financières également. Un contrat d'assurance vie se doit donc d'être réactif.

Nous sommes en contact permanent avec les sociétés de gestion partenaires historiques ou innovantes afin de proposer à nos clients la meilleure gamme possible. Des comités d'investissements ont lieu tous les mois pour statuer sur des nouveaux référencements. La taille de la société de gestion, son historique, la composition du fonds et sa stratégie sont des points fondamentaux auxquels nous portons une attention particulière.

Pour autant, nous pensons que l'assurance vie est un produit patrimonial avec des objectifs « bon père de famille », elle n'a pas vocation à proposer des placements « exotiques » dont la seule qualité est d'être « dans le vent ».

« DEMANDER *une avance* EST UNE OPTION INTÉRESSANTE LORSQUE LA RENTRÉE DE CAPITAUX EST CERTAINE ET PROCHE, NOTAMMENT *pour les épargnants âgés de plus de 70 ans* »

Quel autre point conseilleriez-vous de regarder ou de prendre en considération avant de souscrire un nouveau contrat ?

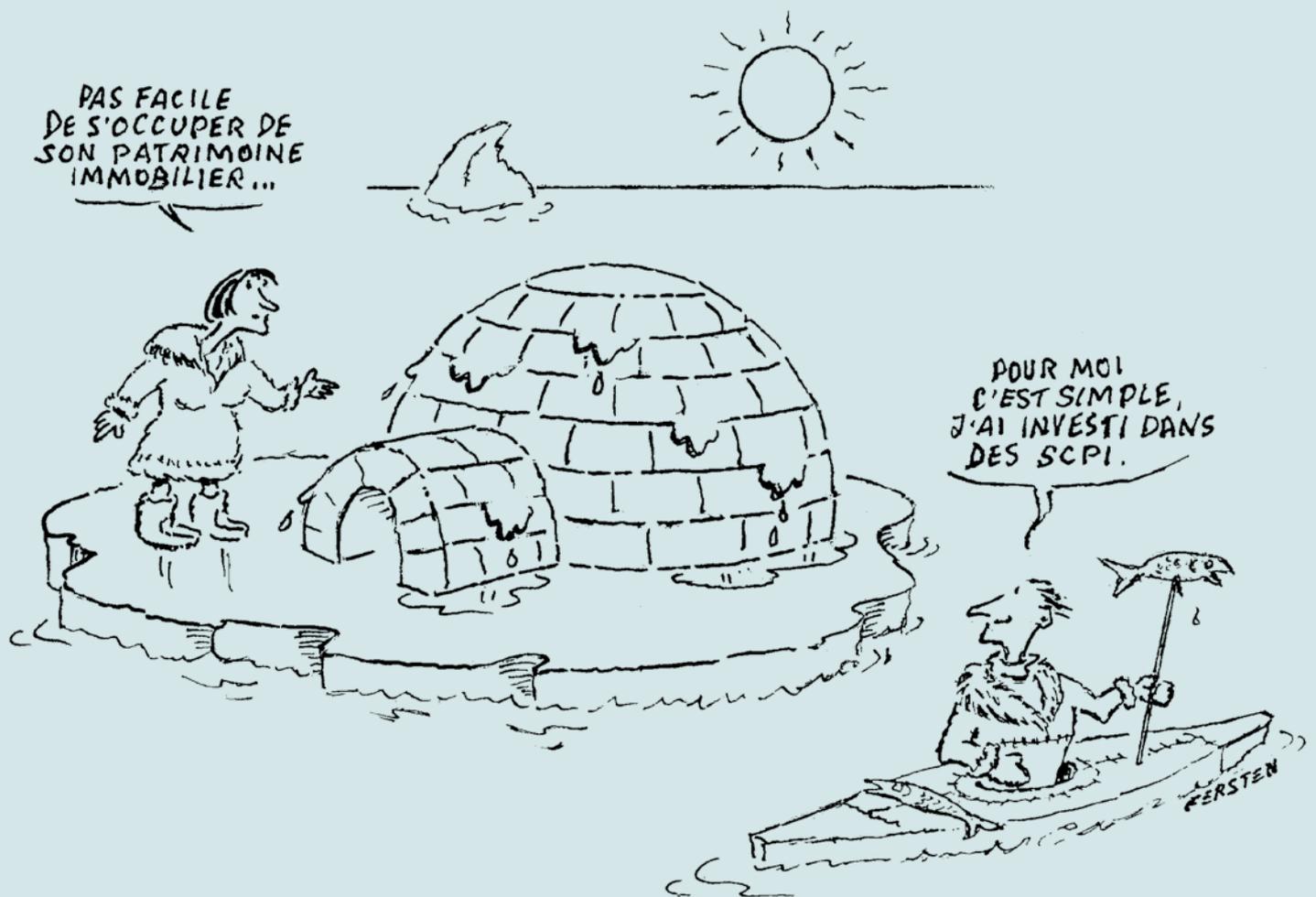
Nous avons évoqué la solidité de l'assureur, la diversité des supports proposés, le fonctionnement du contrat, les options de gestion, la disponibilité de l'épargne et les avantages fiscaux liés à l'assurance vie.

Un autre point est primordial : le conseil. Être accompagné par des professionnels de la gestion de patrimoine aguerris qui sauront vous conseiller et vous accompagner pendant toute la durée du placement est rassurant et indispensable pour tirer le meilleur parti du contrat.

Teissedre & Associés

L'assurance vie est le placement préféré des épargnants français. Véritable « couteau suisse », elle s'adapte à toutes les stratégies patrimoniales. Avec son large choix de supports financiers, ses options de gestion et sa fiscalité avantageuse, elle est un élément incontournable du patrimoine financier. Un constat s'impose toutefois. Si les actifs en euros correspondent parfaitement à certaines situations (phobie du risque, épargne de précaution, personnes âgées ou protégées, utilisation prochaine des capitaux), ils rémunèrent modestement l'épargne. Une diversification des supports d'investissement est nécessaire pour améliorer la rentabilité de son contrat.

2/ Mieux connaître les SCPI



LES **SCPI** (SOCIÉTÉS CIVILES DE PLACEMENT IMMOBILIER) SONT DE PLUS EN PLUS PRISÉES PAR LES ÉPARGNANTS. LES FAIBLES MONTANTS NÉCESSAIRES POUR ACQUÉRIR DES PARTS, L'ABSENCE DE SOUCIS DE GESTION ET LA MUTUALISATION DU RISQUE LOCATIF EXPLIQUENT EN GRANDE PARTIE CE SUCCÈS. *Jean-Marc Peter*, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE **SOFIDY**, NOUS PRÉSENTE CETTE CLASSE D'ACTIFS QUI PERMET D'ACCÉDER À L'IMMOBILIER SANS LES INCONVÉNIENTS DE L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER TRADITIONNEL.

En quelques mots, pouvez-vous définir ce qu'est une SCPI ?

Une SCPI est un organisme de placement collectif qui acquiert et gère un patrimoine immobilier constitué avec les fonds collectés auprès d'investisseurs appelés associés ou porteurs de parts. En contrepartie de son apport, l'investisseur devient co-proprétaire du parc immobilier. Il en perçoit les loyers sous forme de dividendes versés trimestriellement. Les SCPI permettent d'acquérir des biens difficilement accessibles pour la plupart d'entre nous (bureaux, boutiques, murs de magasins, biens de santé, entrepôts, etc.) et apportent une diversification géographique à ses investissements.

Ce support est régulé et contrôlé par l'AMF (l'Autorité des Marchés Financiers).

Quel est l'horizon d'investissement de ce placement ?

Investir dans des parts de SCPI est un acte en tout point comparable à l'achat d'un bien immobilier traditionnel. Il s'agit d'un investissement de long terme, d'au moins 8 ou 10 ans. Dans les faits, la durée de détention des parts est supérieure à 20 ans.

Chaque SCPI est gérée par une société de gestion. Quelles sont les principales tâches qui incombent à celle-ci ?

La gestion d'une SCPI implique de multiples fonctions pour la société qui la gère. Celle-ci doit principalement : collecter des fonds, acquérir et développer un patrimoine immobilier, le gérer, recouvrer les loyers, payer des dividendes aux porteurs de parts et informer

JEAN-MARC PETER
*Directeur général
 de Sofidy*

les associés via les bulletins trimestriels, le rapport annuel et l'assemblée générale.

Il existe plusieurs catégories de SCPI. Pouvez-vous nous les rappeler ?

Il existe trois familles de SCPI. Elles correspondent à des objectifs différents.

Les SCPI de rendement sont celles qui rencontrent le plus de succès auprès des épargnants. Leur objectif est de servir un rendement régulier. Pour l'assurer, elles peuvent investir dans toute typologie d'actifs et dans toute zone géographique dont le développement économique semble porteur à la société de gestion. Les SCPI fiscales investissent essentiellement dans l'immobilier d'habitation. Elles permettent à leurs associés de bénéficier de dispositifs fiscaux spécifiques (Borloo, Duflot, Pinel, etc.), sous réserve d'une durée minimale de détention des parts.

Les SCPI de plus-value investissent dans le résidentiel. Elles privilégient les biens de qualité souvent situés à Paris, sur la côte d'Azur ou au cœur des grandes villes. Ne distribuant pas ou peu de revenus, ces SCPI recherchent avant tout une revalorisation à long terme du prix de la part.

Les SCPI de rendement recueillent donc la plus grande part de l'épargne. Sur quels types de biens investissent-elles ?

Les SCPI de rendement sont de très loin les plus commercialisées. La raison de ce succès est simple : le besoin de revenus complémentaires réguliers est un objectif commun à de nombreuses personnes.

Ces SCPI sont constituées d'immobilier d'entreprise ou d'immobilier tertiaire comme les

bureaux, commerces, locaux commerciaux, entrepôts, biens liés à la santé, résidentiel géré, terrains de campings, etc.

Elles se différencient par leur implantation géographique. Dites-nous en plus !

Outre la nature des biens composant le portefeuille, ces SCPI se différencient également par la localisation géographique des actifs détenus. Elles investissent partout en France (Paris, région parisienne, grandes métropoles) mais également, depuis quelques années, dans différents pays européens.



En investissant à l'étranger, ces SCPI permettent de profiter d'une fiscalité allégée tout en poussant encore plus loin les effets vertueux de la diversification.

Comment une société de gestion est-elle organisée pour trouver des biens à acquérir ?

Il est indispensable d'être près du terrain. En ce qui nous concerne, nous avons développé depuis plus de 35 ans un maillage d'apporteur d'affaires qui nous présentent régulièrement des opportunités d'investissement, que ce soit en France ou à l'étranger. Nous avons complété ce dispositif par l'ouverture de bureaux régionaux à Lyon, Aix-en-Provence, Nantes et Bordeaux. Ils nous permettent de détecter les meilleures opportunités et d'offrir un conseil de proximité à nos clients et à nos partenaires distributeurs. Cet ancrage territorial, allié aux expertises pointues du siège, nous permet de mieux saisir les opportunités, les changements d'usage et d'investir au bon endroit au bon moment afin de générer de la valeur.

La société de gestion recherche en permanence à équilibrer la collecte et les acquisitions. Comment fait-elle pour cela ?

L'équilibre entre collecte de l'épargne et investissement est un point extrêmement

important. Collecter trop, peut pousser à investir de manière précipitée ou à avoir une trésorerie trop importante. Jusqu'à ces derniers temps, cette dernière était peu rémunérée. Avec la remontée des taux d'intérêts, les choses sont en train de changer.

Nous sommes vigilants chez Sofidy sur cet aspect-là, nous n'hésitons pas, le cas échéant, à réguler la collecte avec des plafonds de souscription et/ou des enveloppes de collecte.

La situation inverse est également problématique, ce n'est pas la peine de chercher des biens si la collecte ne suit pas.

Quels sont les frais liés à l'acquisition de parts de SCPI ?

Les frais inhérents aux SCPI sont proches de ceux que l'on retrouve dans l'investissement immobilier traditionnel.

Une commission de souscription couvre les frais de recherche des biens et la négociation des acquisitions. De l'ordre de 8% à 10%, elle est comprise dans le prix de souscription. La commission de gestion (environ 0,6% rapportées à l'encours du fonds) est calculée annuellement sur les loyers encaissés. Elle rémunère le travail global de la société de gestion au titre de l'administration de la SCPI. L'ensemble de tous les frais est détaillé dans la note d'information de la SCPI.

Lorsqu'on achète des parts de SCPI, il s'écoule plusieurs mois avant que l'on ne perçoive les dividendes. Pouvez-vous nous rappeler à quoi correspond ce délai de jouissance ?

Le délai de jouissance est un mécanisme qui permet à la société de gestion de disposer du temps nécessaire pour transformer l'épargne collectée en un bien immobilier produisant des loyers et donc des revenus distribuables. Selon les SCPI, le délai de jouissance est compris entre 3 et 6 mois.

« IL EXISTE *trois* catégories de SCPI : LES SCPI FISCALES, LES SCPI DE PLUS-VALUE ET *les SCPI de rendement* QUI SONT DE LOIN LES PLUS COMMERCIALISÉES »

Pour l'investisseur, les parts de SCPI ne produiront des revenus qu'à l'issue de ce délai de jouissance. Toutefois, en cas de revalorisation du prix de la part ou en cas de distribution de revenus exceptionnels, le porteur des parts en bénéficie.

Lorsqu'un épargnant désire récupérer tout ou partie des capitaux investis. La revente des parts se fait-elle facilement ?

Comme pour tout bien immobilier, la revente des parts et le délai d'exécution ne sont pas garantis. Un associé peut obtenir le remboursement de ses parts à condition qu'il y ait un nombre de parts souscrites au moins équivalent au nombre de parts retirées.

La gestion de la liquidité, même si elle n'est pas garantie, est une priorité chez nous. C'est pour cette raison que nous évitons d'avoir des porteurs de parts trop importants, ceux-ci pourraient perturber la liquidité de la SCPI en cas de sortie importante.

Quelle est aujourd'hui la rentabilité espérée d'une SCPI de rendement ?

En 2022, le taux de distribution moyen observé sur le marché des SCPI est ressorti à 4,53% contre 4,49% en 2021. Les taux de distribution des SCPI de rendement que nous gérons se sont établis l'an dernier entre 4,65% et 5,10%. Rappelons que la rentabilité et plus globalement les performances ne sont pas garanties.

Comment seront fiscalisés les revenus ou les plus-values réalisées ?

Les SCPI étant constituées de biens immobiliers, selon le principe de transparence fiscale, c'est la fiscalité immobilière qui s'applique. Les dividendes versés chaque trimestre constituent des revenus fonciers, les plus-values sur cessions d'immeubles sont taxées, comme toute plus-value immobilière, selon la durée de détention.

« LES SCPI QUI INVESTISSENT
À L'ÉTRANGER PERMETTENT
DE PROFITER D'*une fiscalité
allégée* TOUT EN POUSSANT
ENCORE PLUS LOIN
LES EFFETS VERTUEUX DE
LA DIVERSIFICATION »

Une exception à cela, lorsque les parts de SCPI sont souscrites via un contrat d'assurance vie, c'est le cadre fiscal de l'assurance vie qui s'applique.

Quel que soit le mode de détention, l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI) reste dû pour la part d'immobilier de la SCPI (autour de 90% de sa valeur).

Les SCPI qui distribuent des revenus de source étrangère bénéficient d'une fiscalité plus favorable. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi ?

Les SCPI bénéficient d'une fiscalité allégée sur la quote-part des actifs fonciers détenus hors de notre pays. Les loyers encaissés sur les biens étrangers ont déjà été fiscalisés dans le pays d'origine. Les conventions fiscales signées entre la France et les pays concernés permettent d'atténuer, voire d'annuler la double imposition de ces revenus en France. Prenons un exemple : un épargnant dont la tranche marginale d'imposition est de 30%, acquittera un impôt égal à 47,2% (TMI de 30% + prélèvements sociaux de 17,2%) si les revenus sont de source française.

Le traitement fiscal sera plus favorable pour les revenus de source étrangère. Pour une même tranche marginale d'imposition (30%),

le frottement fiscal sera compris entre 8% et 20% 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.

L'aspect fiscal est-il leur seul intérêt ?

L'aspect fiscal n'est pas neutre, il constitue souvent la première motivation du souscripteur mais il n'est pas le seul intérêt de ces SCPI.

Pouvoir investir dans toutes sortes d'actifs situés en Allemagne, aux Pays-Bas, en Angleterre, en Irlande et dans les principales villes européennes apporte une diversification géographique inespérée car impossible à réaliser pour un particulier.

Peut-on donner des parts de SCPI en pleine propriété ou en nue-propiété ?

Comme tout bien immobilier, les parts de 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. A son décès, le ou les usufruitiers (en principe ses 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 dividendes procurés par le placement.

Comment les parts sont-elles transmises au décès du souscripteur ?

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.

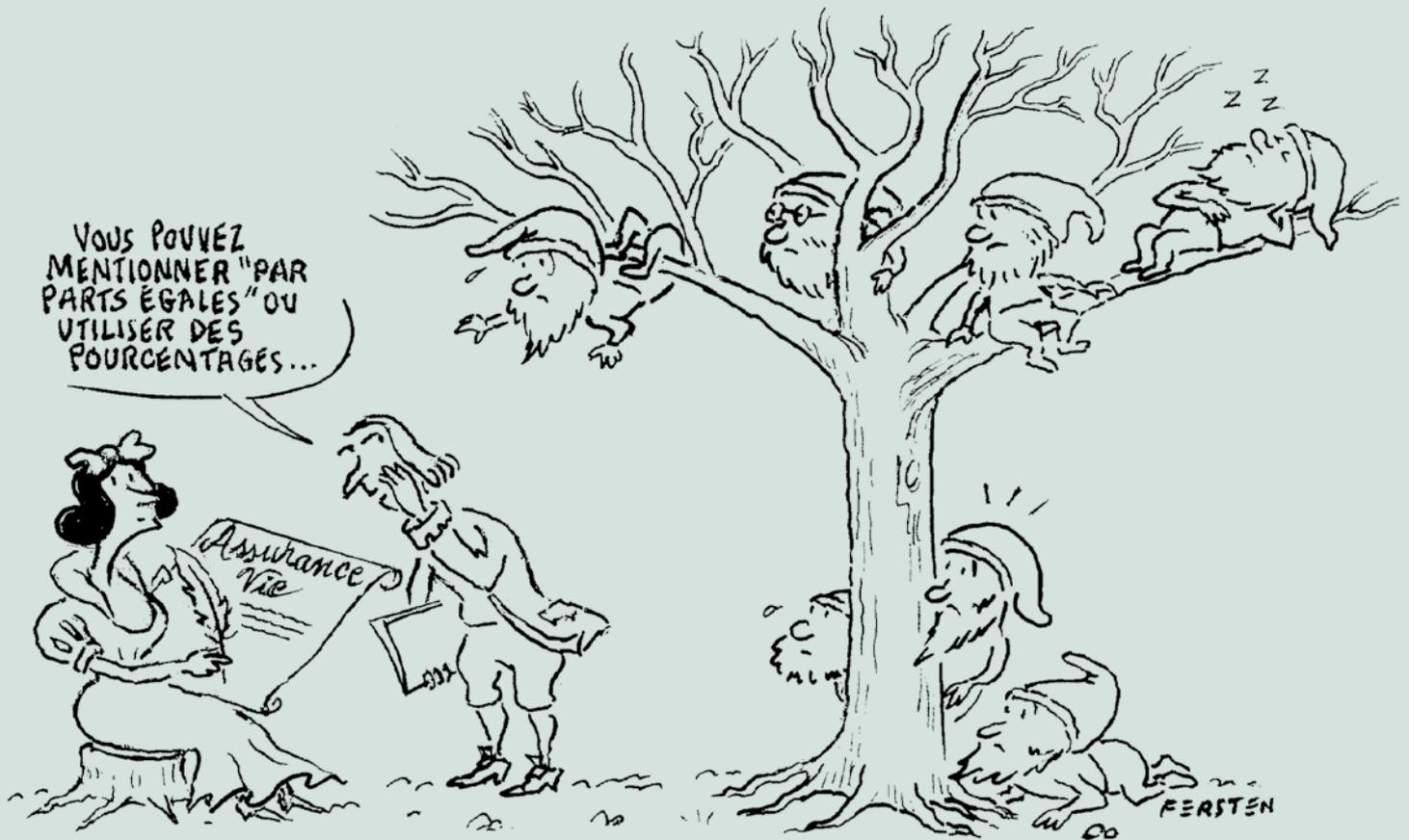
Des droits pourront s'appliquer en fonction du patrimoine du défunt et du degré de filiation des héritiers.

Il est à noter que, contrairement à un appartement ou une maison où les héritiers se retrouveront en indivision, ce ne sera pas le cas pour les SCPI. S'il y a 200 parts et deux héritiers, le notaire pourra faire valoir le droit de partage et chaque héritier se verra ainsi attribué 100 parts. Il pourra décider seul de les conserver ou de les vendre en fonction de ses besoins et de ses objectifs.

Teissedre & Associés

Au fil des années, les SCPI sont devenues une composante incontournable du patrimoine financier. Elles ont séduit de nombreux épargnants à la recherche de revenus complémentaires ou lassés de la gestion de l'immobilier traditionnel. Vu la diversité des SCPI proposées, nous conseillons aux investisseurs de se constituer un portefeuille de SCPI. Celui-ci permettra d'investir dans différents types d'actifs (bureaux, boutiques, murs de magasins, biens liés à la santé, entrepôts, etc.) et dans différentes zones géographiques (Paris, grandes villes de province ou en Europe). De plus, ce portefeuille bénéficiera de l'expertise développée par plusieurs sociétés de gestion.

6/ Optimiser la clause bénéficiaire de son contrat d'assurance vie



L'ASSURANCE VIE PERMET DE TRANSMETTRE DES CAPITAUX DANS DES CONDITIONS TRÈS FAVORABLES AUX BÉNÉFICIAIRES DÉSIGNÉS. LA RÉDACTION DE LA **CLAUSE BÉNÉFICIAIRE REVÊT DONC UNE IMPORTANCE CAPITALE. *Sophie Marivain*, RESPONSABLE INGÉNIERIE PATRIMONIALE CHEZ **NORTIA**, NOUS INDIQUE CE QU'IL EST POSSIBLE DE FAIRE AINSI QUE LES CONDITIONS À RESPECTER POUR **OPTIMISER LA TRANSMISSION DE CAPITAUX.****

Pouvez-vous nous rappeler la règle en matière de transmission de capitaux par l'assurance vie ?

L'assurance vie est un placement financier qui permet au souscripteur d'épargner de l'argent dans l'objectif de le consommer ultérieurement ou de le transmettre à un ou plusieurs bénéficiaires qu'il désigne lui-même lors 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 (conjoint, enfants, frères, sœurs).

La fiscalité appliquée dépend de l'âge de l'assuré à la date du versement des primes. Quelle est la réglementation pour les sommes versées avant 70 ans ?

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 852 500 € 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 (par exemple des neveux ou des nièces) ou à des non-parents.

Faut-il en déduire qu'il est judicieux de désigner plusieurs bénéficiaires ?

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.

La fiscalité est différente pour les versements effectués après 70 ans. Quelle est-elle ?

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.

En-dehors de l'abattement, assez modeste, l'intérêt principal de cet investissement après 70 ans réside dans l'assiette qui sera soumise aux droits de mutation. 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 sur le contrat sont complètement exonérées de

droits. Cette particularité représente un intérêt fiscal considérable selon les montants investis et lorsque les gains sont conséquents.

Peut-on avoir un exemple concret ?

Un épargnant de 74 ans verse 200 000 € sur son contrat d'assurance vie. Il décède quinze ans plus tard alors que le contrat est valorisé à 364 000 €.

Il transmettra 194 500 € hors droits de succession : l'abattement de 30 500 € auquel s'ajoute les plus-values réalisées par le contrat

(164 000 € dans l'exemple). On voit tout l'intérêt d'utiliser l'assurance vie, même après 70 ans.

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

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 se présume pas en assurance vie. Il est donc essentiel qu'elle soit prévue.

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.

De quelle façon faut-il désigner son conjoint ?

Nous conseillons la rédaction simple suivante : « Mon conjoint, non séparé de corps judiciairement au jour de mon décès, à défaut mes héritiers ».

Il convient d'éviter la désignation à la fois qualitative et nominative. Par exemple : Mon conjoint, Madame X, née le... à ..., celle-ci peut être source de contentieux si, au décès de l'assuré, Madame X n'était plus mariée à ce dernier.

Pouvez-vous, en quelques mots, nous expliquer le principe du démembrement de la clause bénéficiaire ?

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).

Quels sont les avantages apportés par cette option ?

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.

« LA FISCALITÉ
APPLIQUÉE DÉPEND DE
l'âge de l'assuré À
LA DATE DU VERSEMENT
DES PRIMES »

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

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.

Est-il possible de désigner un mineur ou une personne incapable bénéficiaire d'un contrat d'assurance vie ?

Oui, cette désignation ne comporte aucune particularité. C'est au moment du dénouement du contrat que la minorité ou l'incapacité du bénéficiaire aura une incidence puisque ce sont les représentants légaux, le tuteur ou même le Juge des Tutelles qui devront intervenir pour l'acceptation du bénéfice du contrat et le placement éventuel des capitaux perçus.

Au fil des années, un souscripteur peut souhaiter modifier la clause de son contrat d'assurance vie. Est-ce possible ?

Il est à tout moment possible de modifier une clause bénéficiaire et c'est même parfois conseillé. Le montant des capitaux investis, la configuration familiale (mariage ou divorce, majorité des enfants, naissance de 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.

Comment doit-il procéder ?

La modification peut se faire sur papier libre. Elle ne doit pas être nécessairement manuscrite mais doit obligatoirement être datée et

« EN DROIT SUCCESSORAL, LORSQUE LA PERSONNE AMENÉE À HÉRITER EST PRÉDÉCÉDÉE, ELLE EST AUTOMATIQUEMENT REPRÉSENTÉE PAR *ses propres descendants*. IL N'EN EST PAS DE MÊME EN ASSURANCE VIE »

signée de la main de l'assuré puis portée à la connaissance de la compagnie d'assurance dans laquelle le contrat a été souscrit.

Peut-on renoncer au bénéfice d'un contrat d'assurance vie ?

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.

Comment faut-il faire ? Peut-on renoncer partiellement ? Quel est l'intérêt de cette démarche ?

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 A et refuser ceux du contrat B.

« *La renonciation au bénéfice DES CAPITAUX DÉCÈS D'UN CONTRAT D'ASSURANCE VIE EST POSSIBLE. CETTE OPTION PERMET À SES ENFANTS DE percevoir les capitaux à sa place* »

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 revient ici à l'importance de prévoir la représentation, y compris en cas de renonciation.

Les capitaux transmis par l'assurance vie s'ajoutent-ils aux abattements de droit commun régissant une succession ?

Oui. Si les primes ont été versées avant les 70 ans de l'assuré, un enfant qui est désigné bénéficiaire pourra profiter de l'abattement de 152 500 € sur les capitaux décès reçus du contrat d'assurance vie et de l'abattement de 100 000 € sur la succession pour les autres biens du défunt.

Pour les primes versées après les 70 ans de l'assuré, le montant de ces primes (après un abattement de 30 500 €) sera soumis aux droits de succession en bénéficiant de l'abattement de droit commun applicable en ligne directe.

Que se passe-t-il s'il n'y a pas de bénéficiaire désigné ?

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 de 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.

Teissedre & Associés

Lorsqu'un épargnant souscrit un contrat d'assurance vie, son objectif premier est de valoriser le capital. Au fil du temps, 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 est nécessaire d'adapter la clause bénéficiaire de son contrat d'assurance vie.

Abécédaire

Abattement Montant à l'intérieur duquel les gains ne sont pas imposés.

Actif en euros Accessible uniquement via un contrat d'assurance vie ou un contrat de capitalisation, l'actif en euros est le support idéal pour un épargnant qui recherche une sécurité maximale pour son épargne. Le capital est garanti et, grâce à l'effet de cliquet, l'épargne ne peut que progresser.

Action Une action est un titre de propriété d'une entreprise. Elle confère à son détenteur les droits qui y sont associés (droit de vote, dividende). Un placement en actions est un placement dynamique et volatile.

Allocation d'actifs L'allocation d'actifs désigne la répartition d'un portefeuille ou d'un patrimoine en fonction des différentes catégories de titres, valeurs ou actifs qui le composent.

AMF L'Autorité des Marchés Financiers est un organisme qui veille à la protection de l'épargne, à l'information des investisseurs et au bon fonctionnement des marchés financiers.

Arbitrage (assurance vie)
Opération consistant à passer d'un support à un autre à l'intérieur d'un contrat d'assurance vie. N'entraîne pas de fiscalité.

Avance (assurance vie)
Lorsqu'un épargnant a besoin de fonds, et s'il pense pouvoir rembourser ce capital avant trois ans, il peut demander une avance sur son contrat. Le retrait ne sera pas

fiscalisé et le remboursement de l'épargne se fera sans frais. Le coût d'une avance se situe actuellement entre 2% et 3%.

BCE La Banque Centrale Européenne est responsable de la monnaie unique européenne : l'euro. Sa principale mission consiste à maintenir la stabilité des prix. La Réserve Fédérale (FED) est son équivalent aux Etats-Unis avec des pouvoirs accrus.

Benchmark Point de référence permettant d'effectuer une mesure comparative.

Bénéficiaire (assurance vie)
Celui (ou celle) qui percevra le capital d'un contrat d'assurance vie après le décès du souscripteur.

Biens communs ou biens propres
Dans un couple, certains biens sont communs, c'est-à-dire qu'ils appartiennent aux deux époux, d'autres sont considérés comme des biens propres, ils appartiennent soit à l'un, soit à l'autre.

Bourse Lieu où se déroule la cotation des valeurs. Il n'y a pas que les actions qui sont cotées en Bourse, les obligations et les valeurs monétaires le sont aussi.

CAC 40 Indice composé des 40 plus grosses capitalisations de la place de Paris. Les autres principaux indices boursiers sont : le DAX (Francfort), le Footsee (Londres), l'Euro Stokxx 50 (Europe), le Dow Jones (New-York), le Nasdaq (Indice Technologique - New-York) et le NIKKEI (Tokyo).

Capitalisation ou distribution

Certains placements capitalisent, les intérêts s'ajoutent au capital et produisent des intérêts. L'épargne grossit d'année en année. D'autres placements distribuent des revenus. Leur fiscalité dépend de leur nature (revenus financiers ou immobiliers) et du cadre fiscal dans lequel le placement a été souscrit.

Caution Personne qui s'engage pour garantir l'exécution d'une obligation dans le cas où le débiteur n'y satisferait pas.

CGP Conseiller en gestion de patrimoine.

Crédit amortissable Crédit dans lequel le créancier rembourse à chaque échéance, du capital et des intérêts. Le capital restant dû diminue au fur et à mesure. C'est la forme de crédit la plus utilisée.

Crédit in-fine Crédit dans lequel le créancier ne rembourse que les intérêts. Le capital prêté est remboursé au terme (in fine) avec la dernière échéance.

Délai d'entrée en jouissance

Temps que doit attendre le souscripteur de parts de SCPI avant de percevoir les premiers dividendes.

Démembrement de propriété

Action qui consiste à séparer la jouissance d'un bien (l'usufruit) et la propriété du bien (la nue-propriété).

Désensibiliser Réduire la sensibilité au risque. Désensibiliser un portefeuille consiste à réduire la part dédiée aux actions et aux autres classes d'actifs risqués.

Donation Action consistant à donner des liquidités ou un bien. Doit être enregistrée chez un notaire ou auprès de l'administration fiscale. Le donateur est celui qui effectue la donation, le donataire est celui qui la reçoit.

Fonds obligataire daté Fonds dont le portefeuille est constitué d'obligations d'entreprises qui vont arriver à échéance à une date donnée. Par exemple, Keren Recovery 2027 est un fonds qui arrivera à échéance fin 2027.

Héritiers directs Dans le cadre d'une succession, le terme « héritier en ligne directe » désigne, les ascendants (parents, grands-parents) et les descendants directs du défunt (enfants, petits-enfants).

Indivision Bien dont la propriété est partagée par plusieurs personnes.

Investissement socialement responsable Stratégie d'investissement qui intègre des critères extra-financiers comme l'environnement, les questions sociales, éthiques et de gouvernance.

IFI L'Impôt sur la Fortune Immobilière a remplacé l'ISF. Y est éligible tout contribuable ou couple dont le patrimoine immobilier est supérieur à 1 300 000 €.

Loi PACTE La loi Pacte (Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises), votée en mai 2019, a instauré le plan d'épargne retraite (PER). Lancé le 1^{er} octobre 2019, celui-ci remplace les anciens produits d'épargne retraite proposés auparavant aux particuliers et aux entreprises (PERP, contrat Madelin, Perco, etc.).

MJPM Mandataire Judiciaire à la Protection des Majeurs, autrefois appelé Gérant de Tutelle. Rend des comptes annuellement sur sa gestion au Juge des Tutelles.

Moteur de performance Paramètre qui permet à un fonds de délivrer de la performance. Les actions, les produits de taux, les devises et les matières premières sont les principaux moteurs de performance des fonds.

Nantissement Un contrat d'assurance vie ou un contrat de capitalisation peut être donné en nantissement d'un crédit, c'est-à-dire apporté en garantie. Cette opération peut permettre d'éviter une prise d'hypothèque sur le bien immobilier.

Nue-propriété La nue-propriété désigne la propriété d'un bien dont le titulaire n'a pas la jouissance. Celle-ci est détenue par l'usufruitier (voir démembrement).

Obligation Une obligation peut être émise par un Etat, une collectivité locale ou une entreprise. Elle donne droit au paiement d'un revenu annuel (coupon). Ce type de placement est très sensible aux mouvements des taux d'intérêts.

Obligation « corporate » Obligation émise par une entreprise privée. On distingue les obligations émises par les sociétés les plus solides dites « Investment Grade » et celles à haut rendement (High Yield) émises par des entreprises moins bien notées.

Peine propriété Réunit l'usufruit et la nue-propriété. Le plein-propiétaire est le propriétaire unique du bien.

Personne protégée Personne qui bénéficie d'une mesure de protection (curatelle, tutelle). Est suivie par un MJPM (anciennement curateur ou gérant de tutelle) ou par un membre de sa famille.

PIB (Produit intérieur brut) Indicateur économique qui permet de mesurer les richesses créées dans un pays au cours d'une période donnée (le plus souvent 1 an).

Plus-value Gain réalisé par un placement ou un investissement. Correspond au prix de vente diminué du prix d'achat. Peut être soumis à imposition. Devient une moins-value s'il est négatif.

OPC Organisme de placement collectif, connu également sous le nom d'OPCVM, de SICAV ou de fonds commun de placement en valeurs mobilières.

PEA (Plan d'épargne en actions) Produit d'épargne qui permet d'acquérir et de gérer un portefeuille d'actions d'entreprises européennes tout en bénéficiant, sous conditions, d'une exonération d'impôt.

Personne Morale Une personne physique désigne un individu. Une personne morale est une entité juridique (SarL, SA, SCI, Holding, etc.) composée d'un groupement d'individus.

Portefeuille Lignes constituant un compte-titres ou un fonds.

Prélèvement Libératoire S'applique sur des gains ou des plus-values réalisés. Il s'agit d'une imposition forfaitaire. Cette option est à privilégier lorsque son taux est

inférieur au taux marginal d'imposition de la personne concernée.

Produits de taux Il s'agit de tous les placements basés sur les taux d'intérêts : le monétaire pour les taux courts et les obligations pour les taux longs.

Produits financiers Gains réalisés par des placements financiers.

Récession Signifie une baisse de la croissance et donc de l'activité d'un pays. Il faut au moins 2 trimestres consécutifs de baisse du PIB pour pouvoir parler de récession.

Rente viagère Une rente viagère est un revenu perçu jusqu'à son décès en contrepartie de l'abandon définitif du capital constitutif.

Lors de la mise en place de la rente, une option (réversion à 100% ou à 60%, 10 ans ou 15 ans d'annuités garanties) peut être ajoutée afin de pallier au risque du décès prématuré du souscripteur.

Représentant légal Le ou les parents d'une personne mineure.

SCPI Société Civile de Placement Immobilier, appelé parfois « Pierre papier ». La SCPI collecte de l'argent auprès d'investisseurs dans l'objectif d'acquérir et de gérer un patrimoine immobilier. Il existe différents types de SCPI, de revenus, de plus-values ou fiscales.

SRI Le SRI est un indicateur calculé en combinant le risque de marché (baisse de la valeur des actifs) et le risque de crédit de l'émetteur (probabilité de non-remboursement). Il est présenté sous forme d'une échelle de risque, graduée

de 1 (peu risqué) à 7 (très risqué). Il remplace l'indicateur SRRI depuis le 1^{er} janvier 2023.

Surperformance / sous-performance Différence entre la performance d'un fonds et celle de son benchmark ou de son objectif.

Taux actuariel Permet de déterminer le rendement futur d'une obligation ou d'un portefeuille obligataire en tenant compte de la cotation de l'obligation, des coupons à percevoir et de son prix de remboursement à l'échéance.

TMI La Tranche Marginale d'Imposition correspond au taux auquel seraient imposés des revenus complémentaires.

Transfert Un PEA, un PEP ou un PER peut être transféré d'un établissement à un autre. Transférer un contrat permet de conserver son antériorité fiscale et les avantages acquis.

Unité de Compte (assurance vie) Désigne tout autre support (OPC, SCI, SCPI, etc.) que l'actif en euros du contrat.

Usufruit Droit de se servir d'un bien ou d'en percevoir les revenus. L'usufruitier d'une SCPI est celui qui perçoit les dividendes. Dans le cas d'un usufruit temporaire (5, 7 ou 10 ans), la clé de répartition est calculée de façon à ce que les intérêts de l'usufruitier et du nu-propriétaire soient équivalents. L'usufruit ira au terme prévu, même en cas de décès de l'usufruitier. L'usufruit viager s'éteint avec le décès de l'usufruitier.

Volatilité La volatilité mesure l'ampleur des variations du cours d'un actif financier, elle sert de paramètre de mesure du risque pris. Plus la volatilité est faible moins le placement est risqué.



L'entretien

Un métier passionnant

Propos recueillis par *Franck Pauly*

Voici une lecture instructive et bien utile : assurance vie, immobilier, retraite, fonds actions ou obligations, optimisation fiscale, transmission, donation, investissement socialement responsable ... *Jean-Jacques Teissèdre, Stéphane Reynaud et Romain Blachon* vous livrent un tour d'horizon de ce qu'ils savent mettre en place pour faire fructifier votre épargne et vous protéger ainsi que votre famille. Sans langue de bois, ils vous parlent en toute simplicité de leur métier et de leur passion pour les gens ... c'est-à-dire vous !

Votre cabinet a été créé en 1991. Son ancienneté est-elle son premier atout ?

JJT : Quels que soient les métiers, l'expérience est une qualité essentielle. Il vaut mieux s'adresser à quelqu'un qui a connu de nombreuses situations, parfois difficiles, qu'à une personne qui les découvre en même temps que vous.

SR : Si vous enlevez l'expérience, il ne reste que l'aspect commercial. Ce n'est pas ce que recherche un épargnant. Il veut que l'on comprenne sa situation et que l'on y réponde en mettant en place les meilleures solutions existantes.

Vous communiquez beaucoup. Pourquoi ?

JJT : La première raison de notre abondante communication, c'est que nous aimons notre métier, nous prenons plaisir à en parler. La seconde raison tient au fait que nous pensons que plus les épargnants sont informés, plus ils font des bons choix patrimoniaux ou financiers.

C'est la raison d'être de nos lettres, réunions, diners-débats ou livres. Et ce n'est pas nouveau, notre lettre tri-annuelle « Intérêts » a été créée en 1994.

Comment les gens vous connaissent-ils ?

SR : Nous ne faisons pas de publicité et nous ne communiquons qu'avec nos clients. Les prospects arrivent à nous le plus souvent par la recommandation d'un proche ou d'une relation. Notre site Internet nous permet également de nous faire connaître.

L'interprofessionnalité est une autre source importante. Nous travaillons régulièrement avec des avocats fiscalistes, des experts-comptables et des notaires, d'autres professionnels intervenant dans la gestion de patrimoine.

Quelles sont les principales motivations des épargnants qui souhaitent vous rencontrer ?

SR : Elles sont variables selon l'âge et le patrimoine de la personne concernée. Certains viennent au cabinet pour avoir des informations sur la transmission de leur patrimoine, d'autres recherchent des revenus complémentaires. Parfois, il s'agit de valoriser un capital à moyen ou long terme ou de diversifier un patrimoine financier. La réduction de l'imposition ou l'analyse des placements existants sont d'autres demandes courantes. Les questions peuvent également porter sur la rédaction d'une clause bénéficiaire ou la préparation d'une donation (enfants, petits-enfants).

RB : Les épargnants qui viennent nous rencontrer cherchent avant tout une autre approche que le conseil standardisé d'une banque traditionnelle. Ils attendent une relation pérenne avec une véritable proximité.

Chez certains organismes, les relations avec son conseiller ne sont pas évidentes. Comprenez-vous cette situation ?

RB : Il ne nous appartient pas de juger de ce qui se fait ailleurs mais je me permets de dire que cette façon de concevoir la relation avec un client est surprenante pour ne pas dire

incompréhensible. Nos clients peuvent nous joindre très facilement et ils ont toujours le même conseiller à leur écoute. Jean-Jacques est là depuis plus de 30 ans et Stéphane depuis plus de 15 ans. C'est important car il faut du temps pour se connaître et instaurer une relation de confiance.

Le montant de l'épargne à investir est-il déterminant ?

SR : Tous les épargnants sont les bienvenus au cabinet. Ils sont considérés de la même façon, indépendamment de la taille de leur patrimoine.

Pour vous joindre, vos clients ont une seule adresse mail. Pourquoi ne pas avoir opté pour des adresses individuelles ?

JJT : Nous avons fait ce choix pour que tout le monde au cabinet reçoive les mêmes informations, suive l'activité et se rende compte d'une demande particulière provenant d'un client ou d'un partenaire financier.

« NOUS AVONS CHOISI NOS PARTENAIRES FINANCIERS POUR *la qualité* DE CE QU'ILS PROPOSENT, ENSUITE, NOUS SOMMES ATTENTIFS À *l'information donnée* ET AUX *services apportés* PAR NOTRE CORRESPONDANT »

Un mail ne doit jamais rester sans réponse quand bien même son destinataire serait absent ou en congés.

SR : En tant que CGP CIF (conseiller en investissement financier) nous avons aussi une adresse personnelle mais celle-ci n'est utilisée que pour les signatures électroniques, la communication avec notre chambre professionnelle (la CNCGP), les formations et les diverses réservations. Elle n'est jamais utilisée pour communiquer avec un client.

Quels sont les placements que vous proposez le plus couramment ?

RB : L'assurance vie constitue un formidable outil de gestion de patrimoine, elle est toujours incontournable. Les SCPI rencontrent un vif succès car de nombreuses personnes ont besoin de percevoir des revenus complémentaires. Nous proposons également de l'épargne retraite, plus attractive depuis la Loi PACTE, des comptes-titres, principalement pour les personnes morales, des Plans Épargne en Actions (PEA) et des actifs décorrélés comme les forêts (GFI) ou les GFV (vignobles).

Vous présentez un projet à une personne qui vient placer des capitaux. Quelques pages d'explications lui suffisent-elles pour effectuer un bon choix ?

JJT : Probablement pas mais ce n'est pas l'objectif. Un épargnant qui vient nous consulter doit savoir exprimer clairement ce qu'il veut et ensuite juger de la personne la plus à même de bien le conseiller parmi celles qu'il a sollicitées. Il peut se forger une idée en fonction de la compétence de son interlocuteur, de la variété des solutions proposées et de la relation qui s'est instaurée.



Dit autrement, un épargnant ne doit pas choisir le bon placement mais plutôt le bon interlocuteur.

Un cabinet indépendant est-il aussi sûr qu'une banque ?

SR : Nous sommes plus sûrs qu'une banque car nous proposons des placements répartis dans différents établissements alors que la banque ne propose que des produits « maison ».

RB : Être indépendants ne signifie pas que nous diffusons nos propres produits mais que nous avons accès à tous ceux qui existent dans le pays. C'est un gage de sécurité de pouvoir être ainsi diversifié, c'est aussi un gage de performance d'aller chercher chez chaque organisme financier ce qu'il fait de mieux.

ROMAIN
BLACHON



Je rappelle que les chèques sont directement libellés au nom de l'organisme chez qui le placement est effectué ; Afer, Generali Vie, SwissLife, Spirica, La Mondiale Partenaires, Oradea, Sofidy, Peref, Perial, Atland-Voisin, Euryale, La Française AM, etc.

Sur quelles bases avez-vous choisi vos partenaires financiers ? Qu'attendez-vous d'eux ?

JJT : Nous les avons tout d'abord choisis pour la qualité de ce qu'ils proposent. Ensuite, nous sommes attentifs à l'information donnée, sa régularité, sa transparence et aux services apportés quotidiennement par notre correspondant.

Ces sociétés vous demandent-elles votre avis avant de créer un produit ? Leur apportez-vous des idées ?

RB : Elles n'ont pas besoin de nous pour créer un produit mais elles aiment bien que nous leur donnions un avis et que nous leur soumettions des idées. Il est vrai que nous savons ce que recherchent les épargnants.

JJT : Nous échangeons régulièrement avec nos partenaires financiers, nous savons en amont ce qu'ils préparent. Chaque fois que c'est possible, nous essayons d'obtenir des enveloppes de produits réservées à nos clients. Nous participons parfois au lancement d'un produit et nos clients peuvent ainsi bénéficier de conditions de souscription privilégiées. C'est le cas avec les parts « sponsors » lors du lancement d'une SCPI.

Il y a une dimension aléatoire dans les résultats finaux de vos recommandations. Comment faites-vous pour donner vos conseils ?

JJT : Comme d'autres métiers, nos préconisations peuvent être mises à mal par des événements imprévisibles. La crise sanitaire, la guerre en Ukraine ou le retour de l'inflation, en sont des exemples parfaits. Ces faits peuvent remettre en cause, à court terme, notre réflexion et tout le travail réalisé en amont.

RB : Nous conseillons nos clients en fonction de nos convictions mais nous savons pertinemment que tout peut arriver. Il faut rester modeste dans notre métier !

SR : Pour éviter le caractère aléatoire des marchés boursiers, nous utilisons souvent l'option « investissement progressif » lorsque nous plaçons des capitaux sur des fonds actions. Cette option permet d'éviter un mauvais timing à l'entrée.

Arrive-t-il que certains placements déçoivent ?

RB : Bien sûr que cela arrive ! Parfois de bonnes idées sur le papier ne se traduisent pas en un placement performant dans la réalité parce que le produit sort au mauvais moment ou parce que la conjoncture a soudainement changé.

SR : Parfois certains supports affichent de mauvaises performances sans pour autant démériter. Le retour de l'inflation s'est traduit par un krach obligataire en 2022. Cela ne signifie pas qu'il faille se détourner de cette classe d'actif, bien au contraire.

Peut-on dire que les épargnants français sont plus frileux que les autres ?

RB : C'est possible, les épargnants français ont la chance de pouvoir investir sur les actifs en euros. Ils sont habitués à voir leur épargne progresser régulièrement en contrepartie d'un rendement modéré. Dès qu'ils se diversifient, ils sont confrontés à une évolution forcément moins régulière du capital investi. Beaucoup l'acceptent, d'autres sont vite inquiets.

« LE LÉGISLATEUR
A CRÉÉ UNE ÉCHELLE
DE RISQUE ALLANT DE 1
(RISQUE FAIBLE)
À 7 (RISQUE FORT)
POUR QUE CHACUN SOIT
INFORMÉ DU *niveau*
de risque PRIS PAR
LE SUPPORT SUR LEQUEL
IL INVESTIT »

JJT : On peut les comprendre car les périodes boursières fortement baissières interviennent toujours dans un climat anxigène.

Sont-ils vraiment sensibles au couple rendement risque ? Ont-ils bien conscience qu'il faut respecter un horizon d'investissement avant de juger de la qualité d'un placement ?

JJT : Les gens savent bien qu'il n'y a pas de rendement sans risque et sans un horizon d'investissement à respecter.

RB : Le législateur a créé une échelle de risque allant de 1 (risque faible) à 7 (risque fort) pour que chacun soit informé du niveau de risque pris par le support sur lequel il investit.

SR : Il y a toujours un horizon d'investissement à respecter. Un placement en actions correspond à un investissement sur dix ans, il ne faut donc pas le juger sur quelques mois. Si la première année est très bonne, cela tient plus de la chance que d'une bonne gestion et inversement.

Un fonds obligataire dont l'objectif est de rapporter 16 % sur quatre ans peut baisser la première année, ce n'est pas dramatique puisque son objectif de rendement se situe au terme des quatre ans.

Les obligations réglementaires ne déshumanisent-elles pas les relations avec les épargnants ?

SR : Le régulateur oblige les organismes financiers et les intervenants à demander un certain nombre de documents aux épargnants. L'utilité de beaucoup d'entre-eux est évidente mais ce n'est pas le cas de tous.

L'an dernier, un client de plus de 80 ans a acheté pour la quatrième fois des parts d'une SCPI. Il est donc un souscripteur parfaitement identifié. Sa pièce d'identité n'étant plus valable, sa souscription a été rejetée. Nous avons demandé un extrait de naissance et réglé rapidement le problème.

L'organisme financier a fait son travail mais de toute évidence l'empathie et le bon sens perdent du terrain.

Quelles relations entretenez-vous avec les banques locales ?

JJT : Elles sont bonnes et il n'y a pas de raisons qu'il en soit autrement. Les banquiers sont des gens aussi respectables que nous, ils ne font tout simplement pas le même métier.

Nous nous efforçons de mettre en place des solutions financières qui soient complémentaires avec les placements existants. Il nous arrive d'appeler un banquier dans l'intérêt de notre client commun.

Les frais sont-ils un sujet régulièrement évoqué par les clients ?

RB : Qu'il s'agisse d'un contrat d'assurance vie, de la souscription de parts de SCPI ou d'OPC, nous parlons en toute transparence des frais liés à chaque placement. Une fois qu'ils sont énoncés, les frais ne constituent pas un grand sujet de conversation. Un placement n'est pas meilleur qu'un autre parce qu'il a 0,5% ou 1% de droits d'entrée en moins.

« LORSQU'UNE QUESTION NE RELÈVE PAS DE NOS COMPÉTENCES, NOUS ORIENTONS LA PERSONNE VERS LE PROFESSIONNEL QUI CONVIENT, CE PEUT ÊTRE UN *notaire*, UN *avocat fiscaliste* OU UN *expert-comptable* »

JJT : Quelle que soit l'activité, des frais moindres ou un prix plus bas signifient généralement une moindre qualité et l'absence de services et de suivi. Ce n'est pas ce que recherchent les personnes qui viennent nous voir.

De nombreuses personnes ont des parts de SCPI. Les aidez-vous au moment de la déclaration de revenus ?

SR : Début avril, nous adressons un courrier à tous les porteurs de parts de SCPI pour leur proposer une aide à la déclaration de ces revenus spécifiques. Nos clients apprécient cette démarche, ils sont environ 150 chaque année à nous solliciter. Nous le faisons gratuitement, simplement pour leur rendre service et éviter des erreurs déclaratives qui seraient fiscalement préjudiciables.

RB : Il nous arrive parfois de vérifier un avis d'imposition. C'est rare mais des erreurs de traitement des données fiscales peuvent se produire. Quand nous constatons une erreur, nous nous chargeons de la réclamation et nous contrôlons le nouvel avis d'imposition qui est émis.

La technologie - l'informatique en particulier - vous permet-elle de développer des relations particulières avec vos clients ?

SR : L'amélioration des actes informatisés nous est très utile, je pense aux arbitrages, aux versements ou aux retraits de capitaux.

RB : Les échanges par mail nous permettent de gagner du temps pour recueillir des informations ou récupérer des documents comme un relevé de compte, une pièce d'identité, un justificatif de domicile, un avis d'imposition, un bilan ou une attestation notariée.

JJT : De plus en plus de partenaires financiers nous encouragent à la signature électronique et nous donnent la main pour le traitement des actes. Nous y gagnons en efficacité.



Effectuez-vous des arbitrages dans les portefeuilles ?

JJT : Il arrive qu'à la suite de performances décevantes répétées d'un fonds ou d'un changement de conjoncture, nous décidions de modifier l'allocation d'un portefeuille ou d'un contrat d'assurance vie. L'opération n'est pas aussi simple qu'on pourrait le croire. En effet, quand on arbitre, on a une chance d'avoir raison et deux d'avoir tort. On a raison si le nouveau support rapporte plus que l'ancien, c'est le but de l'opération. Mais parfois ce n'est pas le cas, soit parce que le fonds décevant se remet à performer, soit parce que le nouveau support ne s'avère pas meilleur que l'autre. Les arbitrages sont nécessaires mais ils doivent être mûrement réfléchis.

Votre activité vous conduit-elle à consulter d'autres professionnels comme des notaires ou des experts-comptables ?

SR : La gestion de patrimoine se situe au carrefour des métiers financiers, juridiques ou fiscaux et bien entendu, personne n'est compétent dans tous les domaines. Lorsqu'une question ne relève pas de nos compétences, nous orientons la personne vers le professionnel qui convient, ce peut être un notaire, un avocat fiscaliste ou un expert-comptable. Nous avons d'excellentes relations avec ces autres professionnels de la gestion de patrimoine. Eux aussi, n'hésitent pas à nous solliciter lorsque nécessaire, nous avons besoin les uns des autres dans l'intérêt de nos clients.

Avec quelle régularité votre cabinet est-il contrôlé ? Comment cela se passe-t-il ?

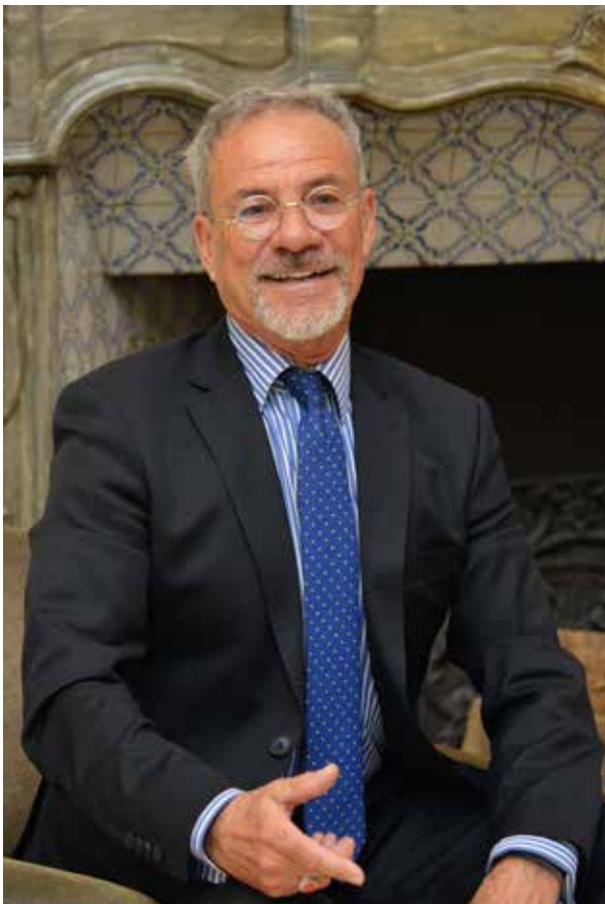
JJT : Notre cabinet est régulièrement contrôlé par notre chambre professionnelle, la CNCGP

(Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine), l'AMF (Autorité des Marchés Financiers) ou l'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution, une institution intégrée à la Banque de France).

SR : Ces contrôles consistent à vérifier certaines pièces comptables, à regarder si nous faisons bien signer les documents obligatoires, si nous mettons régulièrement à jour les dossiers de nos clients et si les procédures sont respectées.

Et les épargnants, sont-ils eux aussi contrôlés ?

JJT : Les épargnants sont au moins autant contrôlés que protégés par la réglementation.

FRANCK
PAULY

Lors d'un versement, ils doivent fournir un document qui prouve l'origine des fonds et un relevé de compte pour confirmer la traçabilité de l'opération. Par ailleurs, nous devons en permanence connaître leur situation fiscale et patrimoniale.

RB : Dans un avenir proche, il sera demandé l'utilisation des capitaux retirés. On peut dire que le législateur protège et contrôle les épargnants qui, rappelons-le, sont aussi des contribuables.

Vous êtes un peu des artisans. Qu'est-ce que vous aimez dans votre métier ?

SR : La notion de sur-mesure correspond bien à notre métier, elle nous rapproche effectivement de l'artisanat.

Nous ne faisons pas un travail à la chaîne, chaque épargnant est un cas particulier qui attend des réponses personnalisées.

RB : Nous avons deux casquettes, d'un côté le plaisir de gérer une relation sans lien de subordination avec une trentaine de partenaires (gérants de fonds, sociétés de gestion de SCPI, compagnies d'assurance, etc.) et de l'autre la satisfaction d'être utiles à nos clients.

Le cabinet compte une dizaine de personnes. Pouvez-vous nous présenter celles et ceux qui travaillent avec vous ?

JJT : Nous sommes neuf au bureau d'Alès, plus Michel Lamouroux qui travaille à Seignosse. L'ancienneté moyenne de chaque personne est de 12 ans. L'équipe est expérimentée, chacun sait ce qu'il doit faire et connaît parfaitement le travail des autres.

Le succès du cabinet est le leur, il est le fruit de leur travail et de leur engagement. Plutôt que de vous les présenter, je vous propose de leur donner la parole. Ils auront beaucoup de choses à dire.

Achévé de rédiger en mai 2023

© TEISSEDRE & ASSOCIÉS 2023

Droits de traduction et de reproduction réservés pour tous les pays.

Toute reproduction, même partielle, de cet ouvrage est interdite, sous peine de constituer une contrefaçon passible des peines prévues par les lois de protection des droits d'auteur.

Conception graphique et réalisation : Marie-Noëlle Heude.

Achevé d'imprimer en juillet 2023 par STIPA S.A.S 8, rue des Lillas 93189 Montreuil Cedex. www.stipa.fr

PASSION PATRIMOINE

est le quatrième livre du cabinet TEISSEDRE & ASSOCIÉS.

Depuis plus de 30 ans, il tient à cœur à cet établissement de vous rencontrer et de vous informer autant de fois que possible. Les réunions, lettres « Intérêts », dîner-débats, vidéos ou autres livres, témoignent de cette volonté d'apporter régulièrement une information accessible à tous. Comme les précédents, cet ouvrage fourmille d'explications, de conseils et de réflexions sur toutes sortes de sujets financiers, patrimoniaux ou tout simplement sur l'actualité.

Pour la première fois, le cabinet ouvre ses portes. Les assistantes et les CGP vous présentent, en toute simplicité mais avec passion, leur métier et leur travail au quotidien. Des approches concrètes et pragmatiques pour des activités parfois techniques, requérant des compétences pointues et une empathie, une réelle capacité d'écoute des clients. Avec ce livre, vous allez découvrir que les qualités humaines sont tout autant indispensables que les compétences en économie, en finance, en droit ou en fiscalité.

PASSION PATRIMOINE est une bienveillante invitation au voyage dans le monde souvent complexe de la gestion de patrimoine.

Franck Pauly

Journaliste financier