



**SPÉCIAL PATRIMOINE**

# ENTREPRENEURS

## Trois solutions pour protéger son patrimoine

Pour éviter que leurs biens ne soient exposés aux aléas de leur activité professionnelle, les chefs d'entreprise doivent réfléchir aux modes de détention de leurs avoirs. Voici des solutions simples pour isoler son patrimoine privé.

### ■ Mettre en sécurité des capitaux dans un contrat d'assurance-vie

C'est une particularité méconnue de l'assurance-vie susceptible de sauver la mise en cas de gros pépins financiers. Les primes versées dans un contrat d'assurance-vie sont à l'abri des créanciers. « Les fonds logés dans de l'assurance-vie sont insaisissables tant que le contrat n'est pas dénoué. Avant cette échéance, on ne sait pas qui sera le bénéficiaire du capital, son titulaire ou celui désigné par la clause. Les fonds sont acquis pendant ce temps à la compagnie d'assurance », explique Marie Pérardelle, directeur de l'ingénierie patrimoniale chez Primonial. Cette spécificité permet au titulaire du contrat de préserver son épargne en cas de liquidation judiciaire ou de dépôt de bilan de sa société. « C'est une disposition très protectrice en faveur du bénéficiaire qu'il est bon de connaître. En cas de décès du titulaire, les sommes seront transmises au bénéficiaire sans risque d'être récupérées par des tiers créanciers », précise Olivier Nigen, directeur d'Arkea Banque privée. En revanche, en cas d'avance ou de retrait par l'épargnant, les fonds sont aussi-

tôt exposés et peuvent être exigés par les créanciers. « Cette protection ne vaut pas en cas d'abus d'infractions pénales, d'abus de droit, de fraudes ou de primes versées exagérément pour organiser volontairement son insolvabilité. Il faut faire preuve d'une logique patrimoniale et d'une épargne régulière », précise ce dernier. Depuis 2010, la confiscation et la saisie de ces fonds sont possibles dans le cadre d'enquêtes pénales. Et l'adoption récente de la loi relative à la lutte contre la fraude fiscale et la grande délinquance économique et financière a ouvert une brèche supplémentaire dans cette citadelle imprenable. Depuis sa publication au Journal officiel du 7 décembre 2013, ce texte autorise désormais l'administration fiscale à confisquer les sommes placées dans un contrat d'assurance-vie.

### ■ Déclarer l'insaisissabilité de son patrimoine immobilier

Relativement peu connue, la stratégie dite d'insaisissabilité consiste à préserver son patrimoine immobilier personnel. Concrètement, l'intérêt de cette disposition consiste à éviter que la résidence principale ne tombe



**Prendre des risques** sans compromettre l'avenir de son entreprise ou de ses proches : un exercice auquel les entrepreneurs sont confrontés chaque jour.

## Mettre à l'abri des créanciers sa résidence principale et ses biens personnels

aux mains des créanciers en cas de faillite du commerce. Cette protection porte sur des biens immobiliers non affectés à l'usage professionnel de l'entrepreneur. Autrement dit, les murs de garage ou l'entrepôt du commerce ne pourront pas être inscrits dans cette déclaration puisqu'ils relèvent de leur activité. Pour mettre à l'abri le patrimoine personnel et officialiser cette décision, un acte notarié est nécessaire. Sa rédaction dresse la liste des biens immobiliers à sanctuariser. « C'est un moyen utile pour mettre à l'abri la résidence principale, mais on peut aussi mentionner la résidence secondaire, des biens locatifs ou encore des terrains à bâtir », précise Marie Pérardelle. Rapide à mettre en œuvre, cette procédure coûte environ 1 000 euros en comptant les droits d'enregistrement et de publicité dans les journaux d'annonces légales. Attention, « cette martingale instaure une inégalité de traitement entre les chefs d'entreprise. Ce dispositif ne concerne que les entrepreneurs individuels à responsabilité limitée. Elle ne concerne pas ceux qui exercent leur activité dans une société en nom collectif », souligne Grégoire Salignon, responsable de l'ingénierie patrimoniale chez Rothschild Patrimoine. Cette parade a des travers : il ne faut pas sécuriser le patrimoine immobilier à outrance. « Au moment d'emprunter, les banques exigent souvent un engagement personnel



de l'entrepreneur sous forme de garanties financières (cautionnement, hypothèque) et parfois celles relatives à un bien immobilier sont bien utiles en raison de leur montant élevé. Si l'on n'a plus rien à mettre en gage, il sera difficile d'obtenir un crédit pour développer sa société », fait remarquer Michel Brillat, directeur de l'ingénierie patrimoniale chez CGP Entrepreneurs.

### ■ Créer une société civile immobilière familiale

Plutôt que de détenir un bien immobilier (privé ou professionnel) en direct, le chef d'entreprise a tout intérêt à isoler l'immobilier d'exploitation de l'activité de l'entreprise. Ces actifs seront logés dans une structure à part, à savoir une société civile immobilière (SCI) qui devient la propriétaire de l'immeuble. « En faisant entrer dans cette entité plusieurs associés, dont son conjoint ou/et ses enfants, en nommant un gérant irrévocable, on complique la tâche des créanciers qui voudront se faire payer grâce à la vente du bien lié au fonctionnement de l'entreprise », expli-



**Réunis en assemblée générale** une fois par an, les associés de la SCI sont amenés à statuer sur les décisions qui dépassent les pouvoirs du gérant.

## La SCI, un outil pour transmettre ses biens immobiliers

que Grégoire Salignon. On peut tout « orchestrer », décider de la répartition des droits de vote, définir les conditions de revente des parts ou encore les mécanismes de sortie des « minoritaires ». « Avec un tel dispositif, l'actif immobilier de l'entreprise devient moins facile d'accès, donc moins liquide qu'un bien détenu en direct. Si les statuts sont bien rédigés, le chef d'entreprise peut s'arranger pour que les parts de la SCI familiale ne soient pas accessibles à d'autres personnes que les associés en place », ajoute Michel Brillat.

Autre avantage de cette structure : « Au moment de la retraite, la SCI détenue par l'ex-chef d'entreprise et ses associés continue de louer l'usine

ou les bureaux à un autre exploitant. C'est une façon de se procurer des revenus complémentaires », indique Marie Pérardelle. La SCI permet aussi d'organiser la transmission d'un patrimoine immobilier à ses enfants, sans partager les biens de valeurs différentes en les vendant. Le coût de création d'une SCI oscille entre 700 et 1500 euros. Comme n'importe quelle société, la SCI dispose de comptes avec un actif et un passif. Il faut tenir une comptabilité régulière et réaliser un bilan annuel. Mieux vaut recourir aux services d'un expert-comptable (200 à 300 euros par an). Il faut aussi tenir une assemblée générale chaque année. Une telle structure peut être propriétaire d'un ou plusieurs biens immobiliers. Toutefois, certains préconisent de ne loger qu'un seul actif par société ou tout du moins les séparer selon leur nature. Il faut surtout distinguer les actifs privés des actifs professionnels en vue d'une transmission à plusieurs vitesses selon le type de bien.

■ ANNA HAGÈGE



## “Concilier les projets professionnels et familiaux”

**Le Figaro Magazine** – Cette année, le congrès annuel des notaires \* sera consacré à la place du contrat dans la vie professionnelle et familiale. Pourquoi cette thématique ? **Bertrand Ryssen, président du 110<sup>ème</sup> congrès des notaires** – Parce que c'est la réalité de nombreux Français. Leur vie professionnelle a un impact sur leur vie familiale et réciproquement. Autrefois bien marquée, cette scission entre ces deux univers s'estompe. Ces situations se retrouvent fréquemment chez les artisans, les commerçants, les professions libérales et les chefs d'entreprise qui exercent leur activité en France ou à l'étranger. Ce phénomène s'étend à une plus grande partie de la population en raison des difficultés économiques, la mobilité géographique internationale et les nombreuses formes de la famille. Les expatriés, les couples dont un membre n'est pas français ou encore

les retraités qui ont choisi de vivre à l'étranger ne savent pas que les lois qui régissent leur contrat de mariage et l'éventuelle succession peuvent changer selon leur lieu de résidence. Dans ce brassage perpétuel des situations familiales et professionnelles, le droit occupe une place prépondérante.

### Un chef d'entreprise doit-il cloisonner ses patrimoines personnel et professionnel ?

Dès qu'il crée sa société ou son entreprise individuelle, le chef d'entreprise doit s'interroger sur son avenir professionnel, sur le choix du statut de son entreprise, et sur sa vie à deux. Quelques années plus tard, ces mêmes questions reviennent sous d'autres formes. Elles concernent le choix du contrat de mariage, les modalités de protection du conjoint et des enfants et le mode de détention de la société ou de l'entreprise. Comment concilier les projets patrimoniaux et familiaux et les équilibrer ? Comment

partager les richesses au sein du couple, dont l'un est entrepreneur et l'autre pas ? A l'occasion de la cession d'une affaire, d'une modification de l'actionnariat ou d'un départ à la retraite, la réorganisation juridique des patrimoines personnel et professionnel revient en force. Le notaire est là pour proposer des solutions au dirigeant afin qu'il gère et développe sa société sans nuisances pour sa vie de famille et inversement. La palette des statuts possibles est riche et variée. Il est important de faire les bons choix, c'est-à-dire de sélectionner les dispositions les plus adaptées à la situation du moment, et si besoin de se faire rédiger un contrat sur mesure. Cette préoccupation est déterminante pour trouver un bon équilibre entre la protection familiale et la prospérité professionnelle. Ne pas choisir aujourd'hui peut constituer un risque pour demain.

■ PROPOS RECUEILLIS PAR A. H.

\* Du 15 au 18 juin à Marseille.



# CHOISIR le bon contrat de mariage

*Opter pour le bon contrat de mariage est impératif pour l'entrepreneur qui veut protéger son conjoint.*

**N**e pas mêler son conjoint aux éventuelles difficultés de son entreprise est une préoccupation des dirigeants. « *Le sujet est souvent abordé par ces derniers quand ils lancent leur affaire, changent le statut de leur société ou à l'occasion d'une redistribution de l'actionariat au sein de l'entreprise* », indique Nathalie Vincent, dirigeant de la société de coaching OpenMind.

Lorsqu'un entrepreneur se marie sans contrat, le régime qui s'applique d'office est celui de la communauté réduite aux acquêts. Les revenus et salaires de l'un profitent à l'autre, les époux bénéficient de l'accroissement de richesse de la communauté et ils conservent la propriété et la gestion de leurs biens propres. « *En cas de biens ou de sommes appartenant à l'un des deux conjoints avant leur mariage, il convient d'organiser la traçabilité de l'affectation, notamment s'ils sont employés dans le capital de l'entreprise* », souligne Sandrine Colas-Jacomme, associée chez Cyrus Conseil. A noter que ces règles de communauté peuvent nuire au conjoint ou à l'entreprise pour différentes raisons. D'abord, la loi requiert le consentement du conjoint à l'occasion de ventes de parts sociales ou de la constitution d'hypothèques. En cas de conflits familiaux, il existe des risques de blocage dans les déci-

sions relatives à la société. En cas de divorce, il n'est pas facile pour l'entrepreneur d'acheter à son futur « ex » la moitié des parts de l'entreprise.

Le régime le plus protecteur pour le chef d'entreprise et son conjoint est celui de la séparation de biens. Les époux conservent l'administration et la jouissance des biens qui leur sont personnels (comme l'entreprise). Les créanciers professionnels ne pourront agir que contre les biens personnels de l'entrepreneur et pas contre ceux détenus par son conjoint. « *Ce régime est efficace, car il permet d'isoler les actifs professionnels, des actifs personnels* », explique Grégoire Salignon, responsable de l'ingénierie patrimoniale chez Rothschild Patrimoine. « *Ce régime convient notamment aux entrepreneurs individuels, aux professions libérales, à un couple dans lequel chacun des conjoints possède des biens personnels et aux familles recomposées* », ajoute Sandrine Colas-Jacomme. Autre type de contrat à envisager : celui dit de la participation aux acquêts. « *Ce contrat fonctionne comme un régime séparatiste pendant le mariage et se convertit en régime communautaire en cas de décès ou de divorce* », résume Michel Brillat, directeur de l'ingénierie patrimoniale chez CGP Entrepreneurs. En cas de séparation avec enrichissement plus important de l'un par rapport à l'autre, le partage du gain s'ef-



OLIVIER DUJANIN/STUDIO FLOUE

**La séparation de biens** est le régime matrimonial le plus adapté lorsqu'un des deux conjoints exerce une activité professionnelle à risque.

## Ne pas avoir peur de changer de régime en cas de besoin

fectue à parts égales. Pour justement éviter cette répartition, le régime de participation aux acquêts peut sur demande être strictement limité aux biens privés, avec une clause d'exclusion des biens professionnels.

Reste que le meilleur régime matrimonial n'est pas immuable, mais évolutif. A chaque grande étape de sa vie personnelle (mariage, divorce, remariage) et professionnelle, il faut se poser la question de la qualité de la protection du régime matrimonial en cours. Selon que le chef d'entreprise vient de créer son affaire, la développe depuis plusieurs années avec plus ou moins de succès ou s'apprête à la céder, la valeur de l'outil de travail influe plus ou moins sensiblement sur son patrimoine. Pour opter pour un nouveau contrat de mariage, il faut respecter un délai de deux ans après l'union ou entre deux changements. Réalisée par un notaire, cette procédure n'est pas complexe, toutefois elle prend du temps. Le scénario le plus long peut durer douze à dix-huit mois. Il concerne notamment les couples dont les enfants sont mineurs. Le notaire doit attendre l'homologation de la demande par le juge des affaires familiales. Lorsque les enfants sont majeurs, ce délai est réduit à trois mois.

■ ANNA HAGÈGE



# PROTÉGER sa famille

*La vie des chefs d'entreprise est faite d'aléas. Des solutions existent pour garantir la sécurité financière de ses proches en cas de difficultés.*

**D**évelopper à la fois son entreprise et construire son patrimoine privé en accédant à la propriété oblige presque toujours le dirigeant à s'endetter sur tous les fronts. Cette accumulation de charges financières doit l'inciter à prévoir le pire des scénarios, à savoir sa disparition. Le choc financier lié à la perte de revenus risque-t-il d'ébranler, voire de faire vaciller les finances de sa famille ? Comment le conjoint fera-t-il face aux mensualités de crédit et autres dépenses incompressibles du ménage ?

Le premier rempart consiste à souscrire une assurance prévoyance à titre individuel. En cas de disparition du souscripteur, cette couverture débloquent un capital au conjoint et peut même prévoir le versement de sommes fractionnées aux enfants sous forme de rente éducation. Cette garantie peut être souscrite à tous les âges, toutefois le chef d'entreprise en a surtout besoin lorsqu'il est jeune, avec des enfants mineurs et en phase de constitution de patrimoine, autrement dit avec des emprunts importants restant à rembourser. « Cette protection est parfois négligée par les chefs d'entreprise, pourtant elle constitue une réelle sécurité pour la famille », indique Sandrine Colas-Jacomme, asso-

ciée chez Cyrus Conseil. La seconde piste susceptible de protéger la famille consiste à souscrire à une assurance-vie avec comme bénéficiaires le conjoint et/ou les enfants majeurs. Sanctuarisés dans cette enveloppe, les capitaux peuvent être transmis en cas de décès du titulaire du contrat, dans un cadre fiscal privilégié.

Dans la sphère professionnelle, il paraît judicieux de souscrire pour l'entrepreneur des assurances « homme clé » ou de « protection entre associés ». Cette dernière couverture prévoit à



MURIEL DE SEZE/GETTY IMAGES

**Assurance prévoyance et assurance-vie, deux incontournables pour sécuriser l'avenir des siens.**

## Limiter la casse en cas de pépins

### Vivre à l'étranger : bientôt du nouveau

Dans seize mois, soit le 17 août 2015, les particuliers qui vivent dans l'un des 28 pays de l'espace européen ou qui disposent d'un bien immobilier dans ces nations pourront choisir le droit qui sera applicable à leur succession. Voté en juin 2012 par l'Union européenne, ce changement va provoquer une petite révolution dans le règlement de la succession. Jusqu'à présent en cas de décès, les lois nationales s'appliquent de façon morcelée, selon la localisation géographique des biens et des avoirs du défunt. A compter du 17 août 2015, une seule et même loi concernera la totalité du patrimoine, à la fois ses biens meubles et immobiliers. Autre nouveauté : libre de circuler et de vivre dans l'espace européen, le citoyen pourra choisir le droit qui lui sera applicable. Ainsi, « la personne de nationalité française, qui vit ou s'apprête à partir vivre dans un pays de l'Europe, doit s'interroger sur l'intérêt ou pas de bénéficier en cas de décès de la loi de son pays d'origine ou de celle de son pays de résidence. Les conséquences juridiques pour la famille découleront de cette décision importante », insiste Michaël Dadoit, rapporteur général du prochain congrès des notaires.

A. H.

l'avance le rachat automatique par un ou plusieurs associés de l'entreprise, des parts de la société détenues par l'associé défunt. « Ce scénario facilite la gestion de la succession des héritiers. Ces derniers savent à l'avance qu'ils vont percevoir le produit de la cession de cette transaction organisée. C'est un processus bien plus rapide », explique Laurent Valenti, manager marketing amont santé, prévoyance & dommage chez Swiss Life France. Enfin, autre filet de sécurité à envisager, l'assurance dite de responsabilité civile professionnelle. « Tous les risques ne sont pas ou plus assurables. Néanmoins, cette assurance a le mérite de limiter la casse financière en cas de pépins liés à son exercice professionnel », commente Michaël Dadoit, notaire à Joué-lès-Tours et rapporteur général du prochain congrès des notaires. « Cette protection est importante pour les professions de santé en cas d'erreurs médicales et de poursuites judiciaires des patients. Elle est aussi utile pour les chefs d'entreprise notamment en cas de grave accident du travail des salariés », affirme ce dernier.

■ ANNA HAGEGE



# L'ŒIL DU PRO

## sachez organiser votre patrimoine

*Philippe Baillot, professeur associé à Paris-II, est directeur à Bred Banque Privée. Il explique comment se poser les bonnes questions.*

**V**otre patrimoine constitue un élément clé de votre bien-être. Son accroissement ne saurait être laissé au hasard. Il faut d'abord mettre à jour vos objectifs de vie, des plus classiques – la préparation de la retraite, la protection des proches... – aux plus spécifiques – le financement d'une année sabbatique, la transmission d'une entreprise... Des réponses existent. En se souvenant de deux leçons de la tradition antique : le « Connais-toi toi-même » de l'oracle de Delphes, et le « Il n'est pas de vent favorable pour celui qui ne sait où il va » de Sénèque.

A titre d'exemple, rares seront les parents qui pourront doter leurs enfants. Ils auront, en effet, garde de prendre en compte leur longévité réelle. Ainsi, à 60 ans, un homme a-t-il 25 % de chances d'être encore vivant à 95 ans. Aussi faudra-t-il qu'à cet âge le capital transmis ne lui fasse pas défaut pour financer sa survie, a fortiori dans l'hypothèse, de plus en plus probable, de survenance d'un état de dépendance...

Une fois vos objectifs arrêtés, vous pourrez faire appel aux techniques patrimoniales les plus appropriées. En évitant un nouvel écueil : si les dimensions juridiques de la gestion patrimoniale (le choix d'un régime matrimonial, les charmes de la société civile...) sont stables, il en va tout autrement de notre fiscalité. La fiscalité française se distingue en effet par son « vibrationnisme », jamais exempt de dispositions rétroactives, à l'exemple du taux d'imposition des capitaux d'assurance décès, passé, de manière de facto rétroactive, en moins de trois décennies, de 0 % à 31,25 %, voire plus, en y agrégeant les prélèvements sociaux.

La fiscalité doit rester un facteur secondaire de tout choix patrimonial. Elle viendra simplement conforter des solutions pleinement cohérentes avec les objectifs arrêtés.

La dimension financière est essentielle. Mais notre frilosité peut être mauvaise conseillère. Sur la longue durée de la gestion d'un patrimoine, la première contrainte est de voir se valoriser le capital détenu. L'épargne française est constituée d'immobilier (66 %) et de fonds en euros (près de 15 %). Or la pierre ne saurait monter jusqu'au ciel et la baisse trentenaire des taux longs est parvenue à son terme.

Une conjoncture nouvelle de taux longs bas contraint l'épargnant. Il faut désormais une certaine prise de risques pour accroître le pouvoir d'achat d'un capital. Son défaut est synonyme d'une perte certaine. Ainsi le rendement des fonds en euros, minoré du jeu de l'inflation et des prélèvements fiscaux



et sociaux – encore majorés pour les assujettis à l'ISF – s'avérera-t-il durablement symbolique, voire négatif.

De nouveaux réflexes sont nécessaires pour accroître la détention d'actifs réels (actions cotées, private equity, actifs tangibles...). L'acquisition d'actifs extérieurs à la zone euro permet une diversification bénéfique vers des avoirs potentiellement décorrélés de l'économie de la « vieille Europe », aux espérances de croissance et donc de création de richesse limitées. Pour autant, leur détention devra rester minoritaire. Le passif des résidents français, en termes de train de vie, est quasi exclusivement en euros. Aussi vos actifs ne sauraient-ils être principalement investis en une autre devise.

### “L'homme prévoit, Dieu rit.”

Vos actifs appelleront des arbitrages périodiques pour s'adapter :

- A vos évolutions personnelles (en termes d'aversion au risque, d'horizons de placement...);
- A vos anticipations des marchés, ou aux évolutions de l'économie sur le long terme (avec sa succession, à l'horizon de votre espérance de vie, de phases de croissance, de stagnation, d'inflation...).

Il faut éviter toute rigidité dans l'organisation patrimoniale ou toute solution univoque. Une option pour une rente viagère est ainsi ruineuse dans l'hypothèse d'une reprise de l'inflation.

Il est primordial de soumettre sa structure patrimoniale à de véritables « tests de résistance ». Que serait-il advenu si j'avais eu un accident de santé hier, une rupture professionnelle, si demain je connaissais une survie exceptionnelle, une situation de dépendance... ? Autant d'interrogations très éclairantes quant à l'adéquation de la structure financière de votre patrimoine à vos « passifs personnels ».

C'est une véritable gestion « actif-passif » qu'il faut mettre en place. Quels sont vos passifs ? Par exemple, si vous voulez financer dans les cinq ans qui viennent les études d'un enfant dans une université américaine pour 150 000 dollars, vous ne pouvez effectuer un investissement en immobilier, actions ou euros... mais devez placer en obligations du Trésor américain pour 142 125 dollars, au regard d'un rendement de 1,1 %, desdits titres. Ainsi, quelle que soit l'évolution des marchés financiers, votre passif sera parfaitement couvert et les études de votre fils ou de votre fille assurées. Chacun d'entre nous porte de tels passifs qu'il faut définir afin de mettre en œuvre les bonnes stratégies.

■ PHILIPPE BAILLOT



# INVESTIR SES ÉCONOMIES

## dans les entreprises de votre région

Plutôt que d'épargner sur un livret A ou un Livret B classique, des alternatives s'offrent à vous : les livrets d'épargne à vocation régionale.

**C**onnaissiez-vous les livrets d'épargne à vocation régionale ? Pas vraiment ?

Pourtant, ils fleurissent un peu partout en région depuis deux ans sous la houlette des banques mutualistes (Crédit agricole, Crédit mutuel, Banque populaire ou encore Caisse d'Épargne). Leur objectif est simple : permettre aux épargnants de soutenir directement le développement de leur territoire, la collecte servant par exemple à financer de jeunes créateurs d'entreprise. C'est tout l'objet du compte sur livret régional que vient de lancer la Caisse d'Épargne. « Les fonds de ce compte sur livret peuvent être orientés vers le logement, la santé, les initiatives locales, les services à la personne et l'économie numérique, voire à des projets relatifs à la transition énergétique et au développement durable des territoires », explique Fabrice Labarrière, directeur du marché des particuliers à la Caisse d'Épargne. « Dans quelques mois, nous fournirons d'ailleurs aux épargnants une information précise sur les projets locaux financés grâce à ce livret. »

Rien de révolutionnaire, pourtant, dans ces livrets : leurs caractéristiques sont identiques à celles d'un Livret B. Il est possible d'en ouvrir un avec seulement 10 €. Dans certaines banques régio-

nales, l'épargne est plafonnée, dans d'autres pas. Elle est sécurisée et disponible à tout moment, sachant qu'il faut toujours laisser au moins 10 €. Ces livrets subissent la fiscalité du Livret B classique. Quant à la rémunération, elle varie aussi selon la banque régionale, mais reste relativement proche du Livret A. Le produit n'a donc rien de très « sexy ». Pourtant, il rencontre un réel succès. En témoigne le Compte sur livret régional de la Caisse d'Épargne. « Après trois semaines de lancement, la collecte atteignait déjà 60 millions d'euros », se réjouit Fabrice Labarrière. Même son de cloche en région. « Depuis fin mars, nous comptabilisons 900 comptes sur livrets régionaux ouverts avec en moyenne 2 400 € par livret, ce qui représente une collecte de 2,3 millions d'euros », commente de son côté Laurent Soler, secrétaire général de la Caisse d'Épargne d'Auvergne et du Limousin. Il est vrai que, pour le lancement de ce compte sur livret régional, cette caisse propose une rémunération de 2 % jusqu'au 30 juin prochain. Ensuite, le taux retombera à 1,25 %. De fait, qu'est-ce qui motive les épargnants ? « Ils sont attachés à leur territoire, veulent donner du sens à leur épargne et sont heureux de savoir qu'ils financent l'économie de leur région via le financement de secteurs

MON ÉPARGNE  
OXYGÈNE MA RÉGION

1 EURO ÉPARGNÉ = 1 EURO INVESTI

LIVRET ALP INDUSTRIES

BANQUE POPULAIRE

LA BANQUE QUI DONNE ENVIE D'AGIR

Avec le livret Alp'Industrie, la Banque populaire des Alpes a collecté 170 millions d'euros en seulement 18 mois.

d'activité, de jeunes créateurs d'entreprise... », indique Nicolas Poughon, directeur marketing de la Banque populaire des Alpes qui a créé, fin 2012, Alp'Industrie. Avec ce livret, un euro épargné égale un euro prêté aux industries de la région. « Au moment du lancement, on avait annoncé, sans savoir ce que donnerait la collecte, que nous réinjecterions 100 millions d'euros de prêts aux entreprises de notre région. Sur un an, on a finalement collecté 120 millions d'euros d'épargne et aujourd'hui, après 18 mois, nous atteignons 170 millions d'euros », poursuit Nicolas Poughon. Une collecte parti-



culièrement dynamique dans les régions à vocation industrielle (région annécienne, vallée de l'Arve, notamment). Le Livret Alp'Industries fonctionne également comme un Livret B (10 € minimum, fonds disponibles...). Sa rémunération s'établit à 1,75 % avant impôt, ce qui correspond peu ou prou à la rémunération du Livret A. Alp'Industrie trouve notamment son pendant avec le Livret Investissement local de la Banque populaire Atlantique et le Livret 100 % Bourgogne/Franche-Comté/Pays de l'Ain de la Banque populaire Bourgogne Franche-Comté ou encore avec le Livret 100 % région que vient de lancer la Banque populaire Loire et Lyonnais. Les capitaux collectés sont redistribués sous forme de prêts à des entreprises, des artisans ou commerçants locaux désireux de créer ou développer leur activité et ainsi maintenir et dynamiser la création d'emplois dans leur région. Même vocation pour le



Rémunéré à 2%, le compte sur livret régional de la Caisse d'Épargne permet de participer activement au développement de sa région.

## Un coup de pouce pour les créateurs d'entreprise

Livret Sociétaires du Crédit agricole mis en place depuis 2012 et grand leader de ce marché. « Le développement des territoires fait partie de nos gènes, mais nous voulions renforcer notre implication à travers ce livret », note Christian Rault, responsable

épargne et assurance de Crédit agricole SA. Et, en moins de deux ans, la banque verte a récolté 5 milliards d'euros grâce à ce livret souscrit par un million de sociétaires (sur les 7 millions que compte la banque). Il est vrai que la rémunération du produit oscille entre 1,50 et 2 % selon les caisses régionales. Si la banque contribue au financement d'activités économiques de moins de 5 ans, elle ne privilégie aucun secteur d'activité. L'intérêt du produit tient aussi au fait qu'il introduit une part d'économie solidaire. « On a aussi voulu que

ce livret génère des tookets, une monnaie virtuelle associative et solidaire qui permet à l'épargnant de cumuler des points et de faire des versements à une association locale de son choix », poursuit Christian Rault. Avec son Livret d'épargne pour les autres, le Crédit mutuel n'est pas en reste. Distribué dans trois fédérations (Bretagne, Sud-Ouest et Massif central), lui aussi est solidaire. « À travers ce livret, la collecte profite à la fois aux entreprises et aux associations », explique Caroline Bosser de la direction marketing du service projets d'avenir et seniors au Crédit mutuel de Bretagne. L'épargnant s'engage, en effet, à reverser une partie des intérêts (de 50 à 100 %) à une ou plusieurs associations (Amnesty international, Croix-Rouge, Armée du salut...). Autre intérêt du produit ? Sa rémunération s'établit à 1,90 % brut et, sur la part reversée aux associations, la fiscalité est réduite.

■ COLETTE SABARLY

## Deux projets financés par l'épargne locale

**Benjamin de Fontgalland**  
cofondateur  
de Placedelaloc.com

« Nous sommes à Annecy et nous avons lancé, fin 2013, Placedelaloc.com, une plateforme de mise en relation entre particuliers qui souhaitent louer ou mettre en location tous types de biens : outils, matériel, voitures, skis, places de parking, etc. Pour démarrer, nous avions besoin d'un site internet très performant avec un paiement sécurisé. La Banque populaire des Alpes nous a financés à hauteur de 60 000 €, via la collecte de son livret Alp'Industries et a été



au-delà de la simple relation banquier-client en nous challengeant sur notre business plan et en nous mettant en relation avec son réseau local, notamment des assureurs. Nous comptons déjà plusieurs milliers de membres et nous pensons que cette activité a de l'avenir. Consommer de façon responsable est une des réponses à la crise économique. »

**Damien Corbi et Jérémy Mastnak,**  
associés de la SAS Amilfone

« Nous sommes à Villeurbanne, et l'idée de créer notre entreprise de conseil en systèmes d'information et réseau et en ingénierie industrielle a émergé en août 2011. Nous avons fait le grand saut en janvier 2012, il y a un peu plus de deux ans. Si nous avions chacun 15 000 euros de fonds propres, il nous fallait investir dans du matériel et il nous fallait donc l'appui d'une banque. Nous sommes allés voir le Crédit agricole Centre-Est qui s'est très vite intéressé

à notre projet, à l'inverse d'autres banques que nous avions aussi sollicitées, et nous a financés via son Livret Sociétaires. Deux ans après la création de notre entreprise, nous employons une cinquantaine de salariés. »





# LOUER en meublé non professionnel

*Fiscalement intéressant, ce statut permet de se constituer une source régulière de revenus fonciers.*

**I**nvestir dans l'immobilier avec le régime de loueur en meublé non professionnel (LMNP) permet de se procurer des revenus complémentaires peu fiscalisés en vue de la retraite. Encadré par la loi, ce placement concerne une catégorie de biens limités : essentiellement des appartements vendus neufs sur plan. Composées de plusieurs lots, ces résidences avec services sont dédiées à de l'hébergement commercial de plus ou moins courte durée (étudiants, hommes d'affaires, vacanciers, seniors actifs et même des personnes âgées). Autre particularité : meublé à l'identique, cet appartement est donné en exploitation à une seule et même société qui s'occupe de tout, de la gestion du bien à son « remplissage » en passant par les travaux et l'entretien des parties communes. En contrepartie d'un bail de 9 ans, l'exploitant s'engage à verser un rendement net garanti sur cette période. Selon les typologies et les localisations des résidences, le rendement à espérer avoisine en moyenne 3 % pour les résidences seniors et de tourisme, 4 % pour les résidences étudiantes et d'affaires. « Ce placement ne génère aucun souci locatif pour l'investisseur. Le bailleur n'a rien à faire, sauf à payer la taxe foncière. De plus, ce dispositif n'est pas touché par l'encadrement des loyers et ne

*fixe pas de conditions concernant les ressources de l'occupant », souligne Antoine Tranchimand, associé chez K & P Finance.*

Les revenus perçus entrent dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

Il existe deux façons de « faire » du LMNP : la première avec le dispositif Censi-Bouvard et la seconde avec la formule d'amortissement classique. Valable jusqu'au 31 décembre 2016, le régime Censi-Bouvard permet d'obtenir une réduction de son impôt sur le revenu égale à 11 % du prix de revient du bien, étalée sur 9 ans. Cet avantage fiscal est plafonné à un investissement de 300 000 € par an. Ainsi, l'économie d'impôt maximale est de 3 666 € par an, pendant 9 ans. La TVA de 20 % liée à cet achat est entièrement récupérable à condition de conserver le logement pendant 20 ans. Avec la formule « amortissement », on fait une croix sur la réduction d'impôt. Toutefois, ce système permet de se ménager des revenus réguliers faiblement fiscalisés. « Cette option est souvent plus favorable aux contribuables soumis aux tranches hautes du barème d'imposition. Ces derniers ont intérêt à préférer des revenus peu fiscalisés sur une longue durée plutôt qu'une réduction d'impôt sur quelques années », fait valoir



**Dans l'ancien, il faut prévoir un budget pour meubler le bien que l'on met en location. En compensation de ces frais et d'éventuels travaux, le propriétaire bénéficie d'un abattement de 50 % sur les loyers perçus.**

Stéphane Crémadès, associé à l'Institut du patrimoine.

Attention, ce type d'investissement locatif n'est pas toujours gagnant. « Tout ce bel équilibre financier entre rendement et remboursement du crédit immobilier peut voler en éclats. Il suffit que le gestionnaire, trop optimiste au départ, décide de réviser à la baisse le rendement annoncé ou pire qu'il mette la clef sous la porte. Et dans ce dernier scénario, il faut rembourser le prêt même sans aucun rendement », alerte Nicolas Lecoq-Vallon, avocat. Ensuite, la revente d'un bien si spécifique n'est pas évidente. Si ce placement n'a pas tenu ses promesses ou ne fait pas le plein, il y aura peu ou pas d'investisseurs intéressés. ■ ANNA HAGÈCE

## Dans l'ancien aussi, c'est possible

Rien n'empêche de « faire du meublé » dans l'ancien ! A l'acquisition, les prix sont plus accessibles que dans le neuf. Il faut néanmoins prévoir un budget pour meubler et aménager le logement de A à Z. Un décret à paraître suite à l'adoption de la loi Alur va dresser une liste précise des équipements à fournir. Autre atout de cette formule de location : le bail est de 12 mois, reconductible chaque année. Lorsque les revenus locatifs annuels sont inférieurs à 32 600 €, c'est le régime du micro-BIC qui s'applique. La loi prévoit un abattement de 50 % du montant des loyers, et le solde est soumis à l'impôt sur le revenu, plus les prélèvements sociaux de 15,5 %. Le régime réel est réservé aux loyers supérieurs à 32 600 € avec possibilité d'amortir le prix du bien.

A. H.

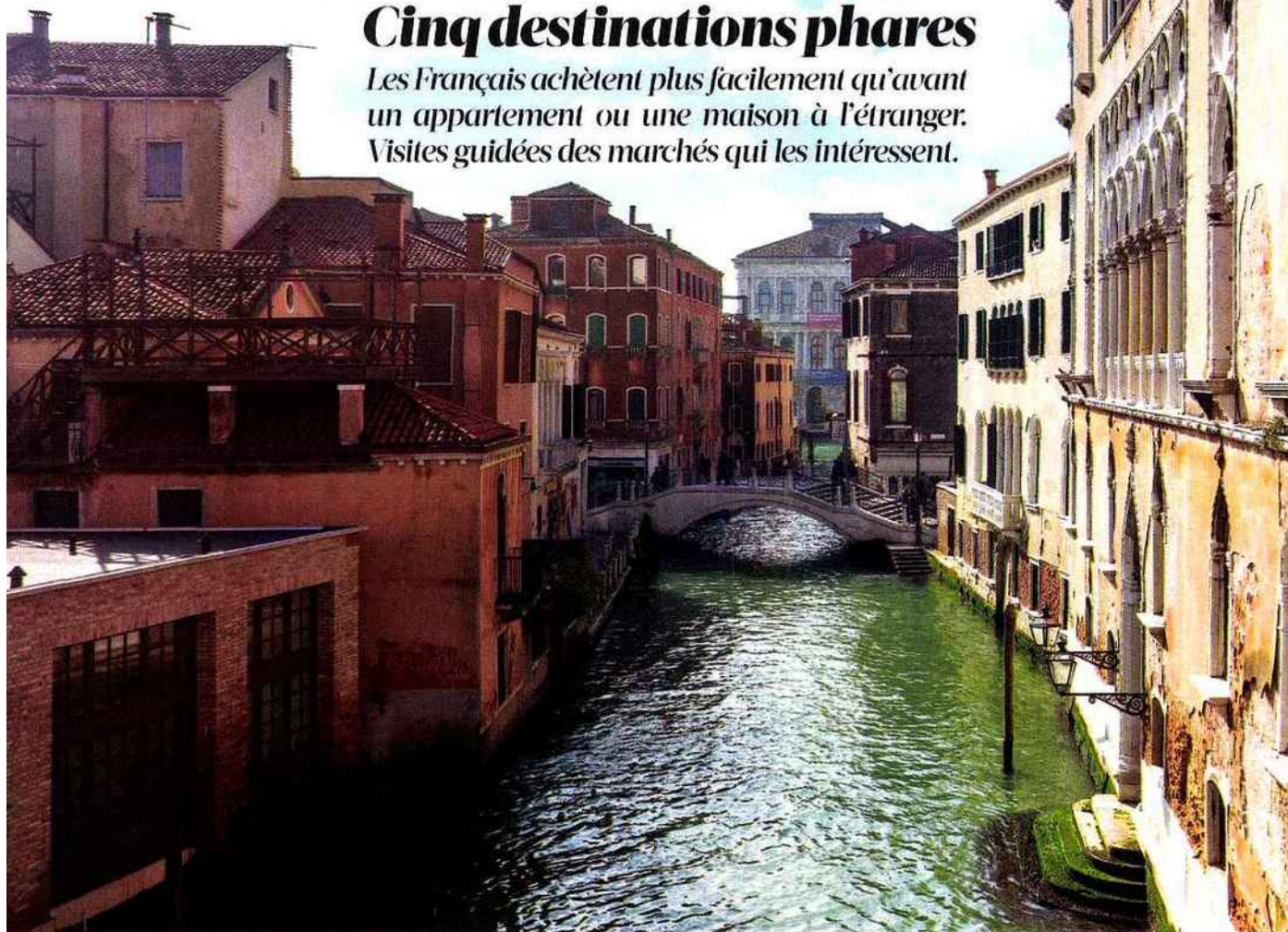


SPÉCIAL PATRIMOINE

# ACHETER À L'ÉTRANGER

## Cinq destinations phares

*Les Français achètent plus facilement qu'avant un appartement ou une maison à l'étranger. Visites guidées des marchés qui les intéressent.*



## VENISE *habiter dans un palazzo*

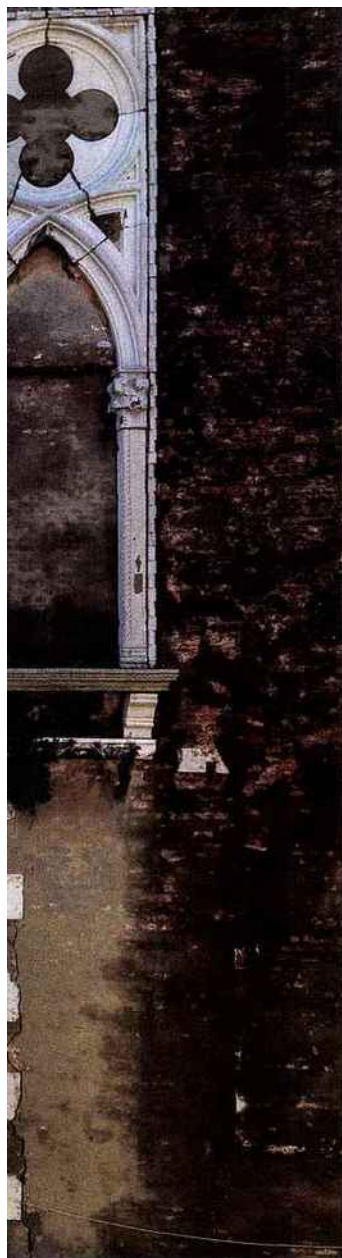
**L**es Français sont nombreux à chercher un pied-à-terre à Venise. Je dis merci à François Hollande », lance, moqueur, un agent immobilier local. Même si l'Italie ne brandit pas de carotte fiscale pour attirer les investisseurs, la cité des Doges séduit les Français. « Ils représentent la première nationalité parmi nos clients étrangers », explique dans un français parfait, Filippo Gaggia qui dirige l'agence Views on

Venice, partenaire de Savills. « Ce qui est nouveau, c'est le budget des Français, il a nettement augmenté » relève Ann-Marie Doyle, chez Venice Sotheby's International Realty. Il dépasse souvent un million d'euros. Le marché immobilier est étroit, l'offre d'appartements de standing limitée, mais les prix sont stables. Pour les appartements les mieux placés, notamment près de la place Saint-Marc, il faut compter 10 000 à

12 000 €/m<sup>2</sup>. Les deux étages « piano nobile » aux belles hauteurs sous plafonds sont les plus recherchés. Dans la ville magique, les professionnels estiment que les prix devraient rester stables. Les acheteurs ne tablent pas sur la plus-value, mais savent pouvoir louer une bonne partie de l'année. « La saison est de plus en plus longue » note Ann-Marie Doyle. Beaucoup profitent de leur appartement quelques mois par an et n'hé-

sitent pas à le louer le reste du temps. Les agences immobilières prennent souvent en charge la gestion locative et, pour les biens de luxe, une vraie conciergerie. Pourtant, l'état des appartements peut surprendre les acquéreurs. Ascenseurs et climatisations sont rares, au grand dam des Américains, et il faut anticiper les frais d'entretien, humidité oblige... Peu à peu, la ville restaure ses palais. Certains, propriétés autrefois de la commune, ont été rachetés et reprennent vie. C'est le cas dans le quartier Cannaregio du palais Vendramin dont la





**Un climat doux, une culture proche et un accès facile** attirent les investisseurs qui s'offrent un pied-à-terre à Venise ou au Portugal. Dans la cité des Doges, il faut compter 10 000 à 12 000 €/m² pour acheter un appartement bien placé. Moins de 3 000 €/m² suffisent à Lisbonne. Micromarché d'un côté, opération séduction fiscale d'un pays entier de l'autre.

ANDREA FERDINANDIS

commercialisation démarre. L'édifice du XV<sup>e</sup> a été entièrement restructuré pendant deux ans sous la houlette de l'architecte Alberto Torsello. « Je m'attache à conjuguer héritage du passé, ébique et confort moderne » confie-t-il. « Les 13 appartements auront chacun leur âme propre », ajoute Filippo Gaggia. Prix : 1,52 million d'euros par exemple pour 150 m² au 2<sup>e</sup> étage. Dans un tout autre style, avec une décoration résolument moderne, 18 appartements sont aussi en vente dans le palais Molin (de 9 000 à 12 000 €/m²).

■ CAROLE PAPAIZIAN

## L'espoir d'un meilleur niveau de vie au Portugal

## PORTUGAL une retraite au soleil

**C**'est une destination en vogue... Le Portugal avec son climat doux attire les Français en quête d'une résidence secondaire. Le pays ne manque pas d'arguments. Le niveau de vie y est inférieur à celui de la France et l'immobilier plus abordable. Même si le Portugal n'a pas commis les mêmes excès que son voisin espagnol, il a tout de même dû faire face à une importante crise immobilière. Depuis 2008, les prix ont chuté de 20 à 30 % dans les zones les plus touristiques comme l'Algarve. Alors que l'économie redresse progressivement la tête, le marché immobilier devrait se stabiliser cette année (légère hausse des prix de 0,5 % en moyenne) selon Standard and Poor's.

Aujourd'hui, les prix se négocient à 2 500 €/m² dans l'ancien en moyenne à Lisbonne très prisée des Français, et à 3 100 €/m² dans le neuf, ce qui en fait l'une des capitales les moins chères d'Europe. Dans les zones touristiques, des complexes haut de gamme voient le jour. Ainsi, à Tróia, au sud de Lisbonne (50 km) et au bord de l'océan Atlantique, des villas neuves de 190 m² sont mises en vente à 650 000 €, selon le cabinet PSO Comunicação Estratégica. A Porto, il faut compter 1 650 €/m² dans l'ancien et entre 2 200 et 2 500 €/m² dans le neuf (470 000 € pour un appartement de 186 m²). Dans l'Algarve, les biens neufs partent à 2 200 €/m². Et il est possible de trouver un appartement récent de 150 m² près de l'océan pour 200 000 €.

Le Portugal fait les yeux doux aux Européens. L'an



STEPHAN CLAUDE/LE FIGARO MAGAZINE

dernier, le gouvernement a pris des mesures fiscales incitatives pour attirer des retraités et des personnes exerçant une profession libérale ou une activité « à haute valeur ajoutée » (professeurs d'université, cadres supérieurs, artistes). Tous peuvent bénéficier du statut de « résident non habituel ». Ceux qui choisiront de travailler au moins six mois par an au Portugal seront imposés à 20 % sur les revenus perçus sur place. Les retraités vivant plus de six mois par an au Portugal (pas nécessairement consécutifs) et y disposant d'un logement (loué ou acheté) pourront être exonérés d'impôt sur le revenu pendant dix ans (renouvelable). Un argument qui fait mouche, d'autant que le Portugal n'est qu'à deux heures de vol de Paris. « Attention toutefois à bien organiser son départ, si le centre des intérêts économiques reste en France, le fisc ne considérera pas le contribuable comme non résident fiscal en France » prévient un avocat.

■ DANIELE GUINOT





**Il faudra casser sa tirelire, pendant le Mondial, pour s'offrir les plus belles locations de la ville. Les prix s'envoleront au début du mois de juin jusqu'à la mi-juillet. Ainsi, pour profiter de cet appartement de 580 m² à Copacabana, il faudra par exemple déboursier 140 000 € pour le mois.**

## BRÉSIL *locations à prix d'or pour le Mondial*

**E**n juin, le monde entier aura les yeux braqués sur le Brésil et Rio de Janeiro. La Coupe du monde sera l'occasion pour certains de dépenser de petites fortunes pour admirer les stars du ballon rond. Les hôtels ne sont pas les seuls à se préparer à la fête. Les agences immobilières sont aussi dans les starting-blocks. Partout, il faudra payer le prix fort, deux fois plus que pendant le Carnaval. Ceux qui rêvent de dormir durant le Mondial dans le même lit que Rihanna peuvent louer la ferme coloniale (7 chambres et 22 hectares) où elle a séjourné en janvier, mais la note sera salée, 500 000 \$ pour un mois. « Nous l'avons louée 20 000 \$ la nuit à Ribanna après l'avoir entièrement meublée et relookée

en deux jours » explique Arnaud Bughon, le Français fondateur de l'agence Rio Exclusive. La ville attire les investisseurs étrangers. Et devient une destination à la mode. « Nous avons vendu des appartements à des présentateurs télé français » explique Benjamin Cano chez Casa Mosquito. Vincent Cassel vient aussi d'acheter deux duplex qu'il va relier. Les prix, qui se sont envolés ces dernières années (+ 200 % en cinq ans), se stabilisent. « Il n'y a pas de bulle, la demande est très forte » affirme pourtant Patricia Judice Araujo Esteves en charge d'agences affiliées au réseau Christie's International Real Estate. Même discours d'Arnaud Bughon. « Le marché a encore de beaux jours devant lui, les sociétés pétrolières qui s'installent cherchent des biens à louer pour loger leurs cadres » explique-t-il.

Il estime la rentabilité locative à plus de 8 % et mise sur le service. « Notre conciergerie répond à toutes les demandes et nos locataires ont un numéro d'urgence à joindre 7 jours sur 7 et 24 h sur 24. » Ceux qui achètent doivent tout de même se garder de tirer des plans sur la comète, les arbres ne monteront pas au ciel. Après les JO de 2016, certains redoutent un recul des prix. Dans les quartiers les plus recherchés, Leblon et Ipanema par exemple, le prix de vente en front de mer atteint 13 000 à 15 000 \$/m² (soit 9 400 à 10 800 €/m²). « Et 17 000 dollars/m² pour les biens d'exception. Si on s'éloigne de la plage, ils tombent à 6 500 dollars/m² » note Patricia Judice. Certains proposent des prix plus attractifs près des favelas. C'est, par exemple, le pari des Français de Casa Mosquito.

■ CAROLE PAPAZIAN

**A l'achat, les prix dépassent 10 000 €/m² dans les meilleurs quartiers de Rio de Janeiro**



## ESPAGNE la prudence s'impose encore

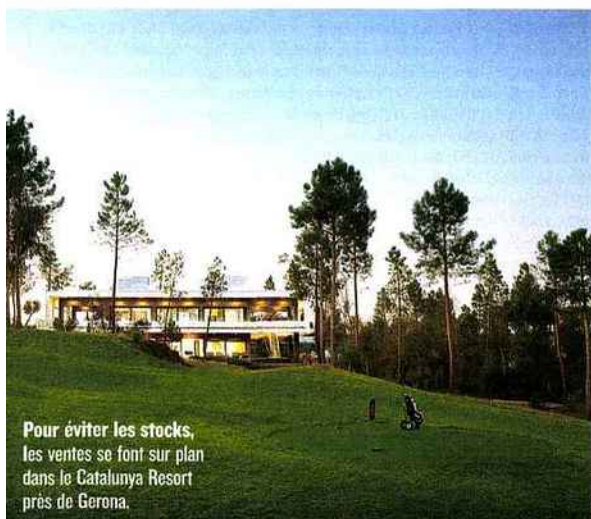
**L'**éclatement de la bulle immobilière a mis l'Espagne à genoux. Son économie s'est fortement dégradée et plus d'un quart de la population active est au chômage. Depuis 2008, les prix immobiliers (qui augmentaient de 17 % par an au milieu des années 2000) ont chuté de 30 % en moyenne avec des baisses nettement plus marquées (entre 40 et 50 %) dans certaines régions. « En Andalousie et dans tout le sud de l'Espagne, les prix ont reculé de plus de 25 % et ils ont plongé de plus de 30 % sur la Costa del Sol (notamment près d'Alicante, ndlr) », estime Léo Attias, président de la Fiafci France.

Depuis un an, les investisseurs étrangers notamment français, allemands, russes et britanniques s'intéressent à nouveau à l'immobilier espagnol où 750 000 logements sont vides. En 2013, ils ont acheté des biens valant 1486 €/m² en moyenne selon les notaires espagnols.

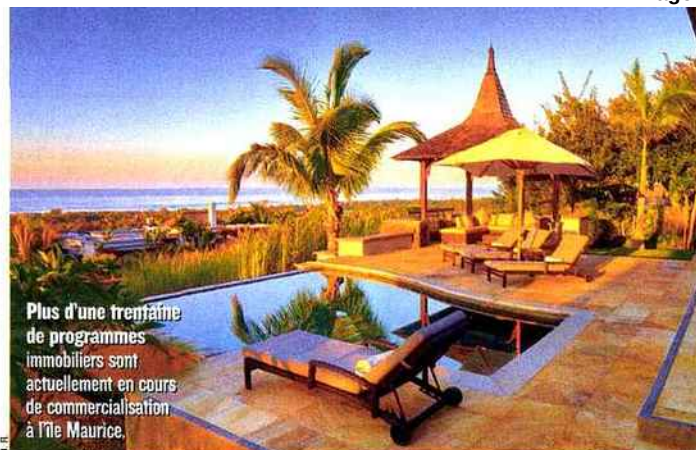
Leurs lieux de prédilection ? Valence, l'Andalousie et les îles Canaries. Quelques programmes haut de gamme sont actuellement en cours de construction. C'est le cas par exemple du PGA Catalunya Resort, niché au sein de deux golfs près de Girona (à 50 minutes au nord de Barcelone). L'originalité par rapport au marché espagnol ? Les maisons contemporaines (au style homogène) et les appartements, dessinés par des architectes parfois renommés, sont vendus sur plan. Il n'y a donc pas de stock.

Même s'il existe actuellement certaines opportunités d'achat, la prudence doit rester de mise, car le marché espagnol n'est pas sorti d'affaire. En février, les ventes ont une fois de plus décroché (descendant à leur plus faible niveau depuis le début de la crise il y a sept ans) et les experts s'accordent pour dire que les prix vont encore baisser cette année. La bulle n'a pas fini d'éclater.

■ D. G.



Pour éviter les stocks, les ventes se font sur plan dans le Catalunya Resort près de Girona.



Plus d'une trentaine de programmes immobiliers sont actuellement en cours de commercialisation à l'île Maurice.

## ILE MAURICE les charmes de l'océan Indien

**D**epuis le début des années 2000, l'île a ouvert ses portes aux étrangers désireux de s'offrir une villa ou un appartement au soleil. Pour préserver les côtes de cette petite île aux plages de sable blanc, le gouvernement a prévu des garde-fous. Les étrangers ne peuvent investir que dans deux types de programmes immobiliers : les Integrated Resort Scheme (IRS) ou les Real Estate Scheme (RES). La formule IRS est la plus ancienne et la plus luxueuse. Le programme doit être thématique (golf, marina, nouveau village intégré...) et comprendre de nombreux équipements accessibles à tous (piscine, salle de sport, restaurant...). Il faut investir au moins 500 000 \$ (360 000 €) dans une villa ou un appartement. Depuis la crise de 2008, les promoteurs ont revu leurs offres en ajoutant des villas et des appartements plus petits. Dans un programme RES, aucun investissement minimal n'est requis. Ces résidences sont vendues 650 000 \$ en moyenne (470 000 €). Actuellement, 27 programmes de ce type sont en construction (contre 6 en IRS). Plusieurs sont en cours de commercialisation. C'est par exemple le cas de La Balise Marina (groupe ENL), sur la côte ouest de l'île (appartements à partir de 500 000 €). Plus au sud, au

sein du golf du château, le même groupe vend aussi les villas Valriche (entre 475 000 et 1,8 million d'euros). Au nord, dans la zone la plus touristique, plusieurs programmes sont en cours de commercialisation, comme celui d'Azuri (appartements à partir de 432 000 €) ou le Royal Park. Sur la côte est, face à l'île aux Cerfs, le complexe Anahita sur le golf dessiné par Ernie Els avec accès direct à la plage, s'agrandit (à partir de 530 000 €).

Les Français sont les premiers investisseurs immobiliers sur cette île francophone à douze heures d'avion de Paris. La plupart n'occupent leur pied-à-terre que quelques semaines par an et le louent le reste du temps (les promoteurs prévoient des formules de locations). Ce qui permet d'amortir l'investissement et les charges souvent élevées. Grâce à la convention fiscale entre les deux pays, les revenus locatifs ne sont taxés qu'à Maurice (à 15 %) et le bien n'est pas déclarable à l'ISF en France. C'est en partie pour ces raisons que depuis 2012 et l'envolée des impôts, les acquéreurs français augmentent. Si les héritiers sont eux aussi à Maurice, ils ne paieront pas de droits de succession, mais s'ils résident en France, ils les paieront sur les biens mauriciens.

■ DANIELÉ GUINOT