

IL N'EST JAMAIS TROP TÔT POUR ANTICIPER LA TRANSMISSION DE SON PATRIMOINE

On se rassure souvent en se disant qu'on a du temps pour préparer la transmission de son patrimoine et on repousse cette préoccupation pour quelques années, le temps de se constituer du capital.

Pourtant, la transmission doit être le sujet de chacun et à tout âge ou presque. Si l'espérance de vie est de plus en plus élevée, la vie est faite d'aléas qui nécessitent de préparer l'après. Dans un premier temps il convient de prendre des mesures optionnelles, réversibles... pour s'assurer que la famille soit protégée et le patrimoine préservé dans le cas d'un décès ou d'une incapacité, même improbable. C'est également l'occasion de réfléchir à des techniques permettant aux enfants de se constituer un patrimoine, sans pour autant leur donner l'impression que la fortune familiale leur est acquise.

La prise de conscience de l'impact des droits de succession sur le patrimoine transmis est en général un bon moteur pour lancer cette réflexion : Se posent alors les questions de savoir si les enfants auront suffisamment de liquidités pour acquitter ces droits, si le compagnon de vie connaît les rouages des entreprises, et si la famille sera suffisamment entourée ...

Toutes ces questions doivent être posées suffisamment tôt pour permettre une succession aussi sereine que possible.

On constate que 2 freins viennent pourtant souvent polluer la réflexion : l'absence de patrimoine réellement « superflu » qui pourrait être transmis dès à présent et la peur de trop gêner les enfants.

En l'absence de patrimoine liquide et très excédentaire à ses propres besoins, organiser sa transmission passe par 2 stratégies complémentaires :

- Les solutions optionnelles, dans lesquelles on ne se dessaisit pas : on s'assure juste que dans le cas improbable d'une incapacité ou d'un décès accidentel, le patrimoine est transmis dans les meilleures conditions ;
- La mise en place d'investissements familiaux dans lesquels on aide les enfants à se constituer au fil du temps un patrimoine personnel.

ENVISAGER L'IMPROBABLE AVEC DES STRATÉGIES OPTIONNELLES ET RÉVERSIBLES

Les mandats

Qui sera en charge de gérer votre patrimoine si vous n'êtes plus en mesure de le faire ? Et qui pourra aider vos enfants à gérer leur héritage si vous décédez prématurément ? Le parent survivant est en général le plus adapté, mais pas toujours ! Dans les cas de couples séparés, de familles recomposées ou quand l'organisation du patrimoine est complexe, il est parfois préférable de désigner un ami ou un membre de la famille dont les connaissances patrimoniales sont plus pointues. Cela passe en général par la signature de 2 documents : un mandat à effet posthume pour désigner la personne en charge d'épauler les enfants pour la gestion de leur héritage en cas de décès, et le mandat de protection future pour gérer son propre patrimoine en cas d'incapacité. La rédaction de ces mandats se fait en général chez un notaire (ou un avocat) et peut être très libre afin de ne viser que certaines catégories de biens et leur coût est modique.

En complément, on peut prévoir un tiers administrateur de confiance et lui donner des pouvoirs très larges incluant les actes d'administration et de disposition pour gagner en fluidité dans la gestion des biens.

Le contrat d'assurance et sa clause bénéficiaire :

Lors de la souscription d'un contrat d'assurance-vie, on ouvre surtout une enveloppe pour réaliser des investissements pour soi : investir, arbitrer, réaliser des gains dans un cadre fiscal et juridique favorable.

Mais la rédaction de la clause bénéficiaire est le rappel que cette enveloppe a aussi de nombreux avantages en matière de transmission : le contrat est soldé au décès de l'assuré et des capitaux décès sont versés aux bénéficiaires désignés. Hélas, la clause bénéficiaire désigne bien trop souvent le conjoint survivant, qui n'a pas de droits de succession à acquitter, alors

que les autres héritiers vont devoir payer dans les 6 mois des sommes importantes sans forcément avoir des liquidités disponibles.

La rédaction de la clause bénéficiaire au profit des enfants peut leur donner des ressources pour payer les droits de succession avec les capitaux reçus, dans des conditions fiscales intéressantes.

Les contrats de prévoyance :

Les contrats d'assurance décès sont souvent perçus comme superflus et, même quand on dispose d'un contrat de ce type, la clause bénéficiaire et le montant ne sont jamais modifiés ou ajustés pour s'adapter à la situation familiale. C'est dommage, ces contrats pourraient donner aux enfants (au moins) les moyens de payer les droits de succession dus 6 mois après le décès, sans devoir brader le patrimoine familial. Et ces contrats peuvent être envisagés dans beaucoup de situations, sans hésitation.

A titre d'exemple, prenons le cas d'une famille où les enfants s'orientent vers des études dont on sait qu'elles seront chères, par exemple à l'étranger, et que les revenus sont déséquilibrés dans le couple. Un décès du parent qui dispose des revenus les plus élevés sonnera certainement le glas des projets d'études coûteuses des enfants. La mise en place d'un contrat de prévoyance pendant quelques années, jusqu'à la fin des études des enfants, représente un coût assez marginal au regard du confort de vie que cela procure.

Le testament moral : une clé de lecture de vos choix

Il est crucial d'expliquer son organisation patrimoniale et ses choix à ceux qui devront en assurer le suivi en cas de décès ou d'incapacité. D'abord dans un souci de transparence : si les enfants ne recueillent pas strictement la même chose, il sera utile d'expliquer ce choix afin qu'il ne soit pas interprété comme une marque d'affection différente. Mais surtout pour déchiffrer les investissements, parfois nébuleux. Lorsque l'ISF était encore en vigueur, il était indispensable de dresser un inventaire quasi-exhaustif de son patrimoine chaque année. Depuis la création de l'IFI, qui ne vise que les biens immobiliers, il est parfois difficile d'avoir une vision globale du patrimoine avec à la fois l'immobilier, le financier, les investissements dans le non coté, les crédits... et lorsqu'un drame survient (décès, incapacité), il est parfois bien ardu pour la famille de comprendre le patrimoine financier de la famille, de déterminer le sens de chaque investissement et d'identifier le conseil en charge de son suivi.

Nous recommandons toujours de prévoir un document qui fasse la cartographie des placements, un « testament moral » qui permettrait aux proches de savoir qui contacter, quels biens arbitrer et pourquoi vous avez choisi cette stratégie. Ce type de testament peut contenir les coordonnées de personnes de confiance à contacter pour constituer une équipe (notaire, avocat, gestionnaire de patrimoine, vétérinaire pour animal de compagnie etc.), mais également la marche à suivre pour alléger les charges de la famille, ou les biens à arbitrer en cas de besoin de liquidités.

Mais attention, ce testament moral n'a pas de portée juridique et pour assurer sa bonne utilisation, il ne faudra pas oublier de prévenir ses proches de son existence et de son emplacement. Et, comme toujours, il est crucial de l'actualiser au fil du temps.

PERMETTRE À SES ENFANTS DE SE CONSTITUER UN CAPITAL : UTILISER DES EFFETS DE LEVIER

Inclure ses enfants dans ses investissements dès l'origine

La transmission la plus simple et la moins coûteuse est celle qui n'est pas nécessaire ! Prenons le cas d'un investissement locatif financé à crédit dans une société dont le capital appartient en partie aux enfants. Même si l'investissement initial est faible, même s'il est nécessaire de compléter la trésorerie avec des comptes courants d'associés au nom des parents, il y a un effet de levier considérable : à chaque fois que les locataires payent le loyer, les liquidités servent à rembourser le crédit et la valeur de la société augmente. Les enfants s'enrichissent donc sans effort, mécaniquement. Dans le même ordre d'idée, une donation de la nue-propriété des parts de la société, alors qu'elle est encore très endettée, permet de transmettre en profitant d'une valorisation faible, grâce au crédit, un patrimoine qui va mécaniquement se valoriser à mesure du remboursement des passifs. Au décès des usufruitiers, les enfants deviendront pleins propriétaires des parts de la société sans fiscalité.

Alors bien sûr, si les enfants sont mineurs, les banques ne sont pas très confortables à l'idée de les associer au capital d'une société civile qui va s'endetter... mais une participation minoritaire dans une SARL de famille qui réalise des investissements en meublé ne posera aucun soucis.

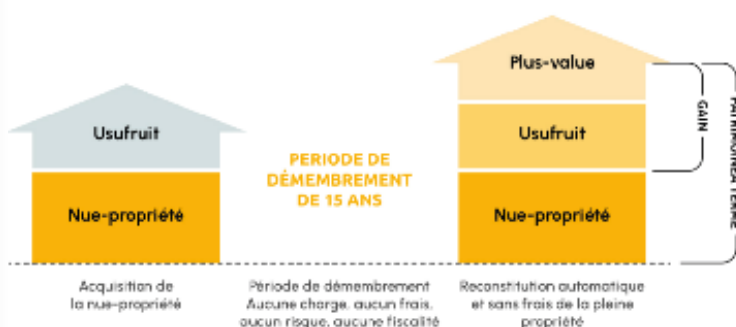
L'immobilier en nue-propriété

La nue-propriété offre la possibilité d'investir dans l'immobilier à moindre coût, sans nécessairement disposer d'un capital initial, sans fiscalité et en s'affranchissant de toute gestion ou risque locatif.

Le principe est le suivant : acquérir un bien immobilier avec une décote (généralement de 30% à 40%) en échange de la non-perception de loyers sur une période fixe déterminée à l'avance, puis récupérer à terme la pleine propriété du bien. L'effet de levier est important : au terme défini, on devient plein propriétaire sans fiscalité supplémentaire, en bénéficiant d'une éventuelle plus-value.

Au départ, l'investisseur acquiert la nue-propriété (= propriété des murs) tandis qu'un bailleur institutionnel achète l'usufruit (=propriété des loyers) pour une période fixe (souvent 15 à 18 ans). L'investisseur n'aura rien à faire pendant cette période dite de démembrement et ne subira aucun risque ou charge (assumés par l'usufruitier). Comme il ne perçoit pas de revenus, il ne paiera pas non plus de fiscalité et l'investissement est exonéré d'IFI. Au terme du démembrement, l'investisseur recueille la pleine propriété du bien et sera libre d'en disposer comme bon lui semble : l'occuper, le mettre en location, le donner ou le vendre.

Le gain réalisé correspond à la décote initiale (le rendement mécanique est de l'ordre de 3% par an) à laquelle s'ajoute une éventuelle plus-value. Là encore, le cadre fiscal est avantageux : l'effet de levier de la décote initiale n'est pas taxé, et la taxation de la plus-value tient compte d'abattements pour durée de détention calculés à partir de l'acquisition initiale de la nue-propriété.



• Acquisition de la nue-propriété d'un appartement :

300 000 euros (valeur en pleine propriété 500 000 euros).

Frais d'acte à taux réduit : 7 000 euros

• Aucune dépense pendant 17 ans, aucun revenu

• Valeur à terme : 592 000 euros (hypothèse de valorisation de 1%/an)

• Gain : 285 000 euros (net de fiscalité sur la plus-value en cas de cession, selon la législation fiscale actuelle).

Bon à savoir :

• Nul besoin de disposer d'un capital conséquent : l'investisseur peut utiliser l'effet de levier du crédit, sous réserve de disposer de revenus ou de liquidités par ailleurs pour acquitter les échéances

• Il est possible de revendre avant le terme initial