

Convictions

LE MAGAZINE PATRIMONIAL

1^{ER} TRIMESTRE 2019

46



30 ans
CYRUS

- 03** EDITO : LES FINS DE CYCLE SONT DES DÉBUTS DE CYCLE
Meyer AZOGUI, Président Cyrus Conseil
- 04** 5 CONSEILS POUR GÉRER UNE FIN DE CYCLE
Gilles ETCHEBERRIGARAY, Directeur général Invest AM
- 06** POURQUOI LE PRODUIT STRUCTURÉ EST-IL ADAPTÉ AU MARCHÉ ACTUEL ?
Jean-Philippe MUGE, Directeur des investissements Invest AM
- 08** INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS : DES MARCHÉS PORTEURS MAIS SÉLECTIFS
Lionel DUCROZANT, Chargé du développement Immobilier
- 10** PATRIMOINE IMMOBILIER : OÙ EN EST LE MATCH IR/IS ?
Florianne MOUSSIGNÉ, Ingénieur Patrimonial
- 12** EN 2019, CE QU'IL FAUT RETENIR POUR VOTRE PATRIMOINE
Nathalie CARVALHO, Responsable expertise juridique et fiscale
- 14** QUELLE EST LA PART DE VOS IMPÔTS DANS LES RECETTES FISCALES DE L'ETAT ?
Infographie
- 15** SUCCESSION ET ANIMAUX DE COMPAGNIE
Gabrielle BESLÉ, Ingénieur patrimonial
- 16** ABUS DE DROIT, QUAND LE PRINCIPAL L'EMPORTE SUR L'EXCLUSIF
Stéphane ABSOLU, Directeur Pôle d'Expertise Patrimoniale
- 18** LE FONDS DE DOTATION A FÊTÉ SES 10 ANS !
LE CABINET LPA-CGR, Martine Blanck Dap et Camille Portejoie, avocates associées
- 20** LA PHILANTHROPIE BY CYRUS
Stéphan CHENDEROFF, Directeur de la communication
- 22** COUP DE COEUR : VAN GOGH, LA NUIT ÉTOILÉE

Convictions Comité de rédaction : Meyer Azogui, Gilles Etcheberrigaray, Stéphan Chenderoff, Jean-Philippe Muge, Lionel Ducrozant, Florianne Moussigné, Stéphane Absolu, Nathalie Cavalho, Gabrielle Beslé et le cabinet LPA CGR

• 50, bd Haussmann, 75009 Paris • Tél. : 01 53 93 23 23 •
• E-mail : contact@cyrusconseil.fr • **Directeur de la publication :** Meyer Azogui • **Rédacteur en chef :** Stéphan Chenderoff • **Réalisation :** Laetitia Berrod • **Crédits de couverture :** Pixabay images • **Dépôt légal :** mars 2019 • **Imprimé en UE par :** Imprimerie *Le Réveil de la Marne*

Les informations contenues dans ce magazine sont fournies à titre indicatif, sur la base des informations connues à publication, et ne sauraient engager la responsabilité de Cyrus Conseil. Les perspectives mentionnées sont susceptibles d'évolution et ne constituent pas un engagement ou une garantie de la part de leurs auteurs. Les analyses et les opinions mentionnées ne sauraient être interprétées comme possédant une valeur contractuelle.

Adhérente de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers. Enregistrée à l'ORIAS sous le numéro 07001194 en qualité de : Courtier en assurance – Courtier en opérations de banque et services de paiement – Conseiller en investissements financiers. Activité de transactions sur immeubles et fonds de commerce, carte n° CPI 7501 2018 000 029 864 délivrée par la CCI de Paris, RCP et Garantie Financière auprès de la compagnie MMA IARD Assurances Mutuelles / MMA IARD



MEYER AZOGUI
Président Cyrus Conseil

Les fins de cycle sont des débuts de cycle

Les économies occidentales viennent de connaître un des plus longs cycles de croissance, notamment aux Etats-Unis, et il est donc logique de penser que nous sommes plus proches de la fin que du début. Cette hausse des prix a entraîné une valorisation historiquement élevée de l'ensemble des actifs aussi bien financiers qu'immobiliers. Seuls les taux de crédit restent à des niveaux très faibles.

Parallèlement, nous nous rapprochons de la fin d'un cycle de baisse continue des taux d'intérêts qui dure depuis près de 30 ans en France. Cette période a largement profité aux fonds en euros des compagnies d'assurance qui ont servi des taux réels très attractifs pendant plusieurs décennies. Aujourd'hui, le rendement réel des fonds euros est au plus bas depuis leur création, du fait notamment d'un retour de l'inflation à hauteur de 1,85% en 2018.

Ce double constat impose de changer les règles de gestion et d'adapter votre stratégie patrimoniale tant sur le fond que sur la forme. Quand les rendements sont faibles et incertains, des investisseurs peuvent se laisser tenter par des placements « miraculeux », indexés sur des mines d'émeraudes, de diamants, le bitcoin... Rappelons-nous des épisodes passés où des épargnants ont été bercés d'illusion par des rendements sur des manuscrits d'auteurs. D'autres, désabusés par l'irrationalité temporaire des bourses, décident de sortir totalement des marchés actions. Pourtant, une étude encore récente (entre janvier 2009 et janvier 2019) réalisée sur l'évolution de l'indice des actions mondiales (MSCI world) sur 10 ans a démontré qu'un investisseur qui aurait raté uniquement les 10 meilleurs jours de hausse sur la période aurait perdu près de 75% de la performance totale. Il aurait ainsi perçu un rendement de 15% contre 59% pour un investisseur qui serait resté investi sans interruption sur la période de 10 ans !

Pour autant, il ne s'agit pas de rester immobile et subir les fluctuations de vos placements en actions sans réagir.

La première action est d'englober votre stratégie financière dans un contexte patrimonial plus large en tenant compte de l'ensemble de vos actifs financiers, immobiliers et non cotés (si votre patrimoine vous le permet). La deuxième opération est de valider que votre exposition au risque est suffisante pour atteindre la performance attendue. La dernière étape consiste à identifier le degré de liquidité de vos placements et de voir dans quelle mesure il permet de disposer de suffisamment de liberté pour assurer votre train de vie des prochaines années. Une fois ces analyses faites, constituez-vous une poche de trésorerie qui vous permettra de profiter des opportunités qui ne manqueront pas d'apparaître dans les prochains mois, avec ou sans retournement du cycle de croissance : les fins de cycle sont toujours le début d'un nouveau cycle ...

Ce sont ces principes de bon sens ainsi que quelques solutions de placements opportunistes et adaptées aux conditions actuelles de marché que nous vous proposons dans ce numéro de Convictions.

Bonne lecture.

5 CONSEILS POUR GÉRER UNE FIN DE CYCLE

Tout le monde s'accorde à dire que nous vivons une fin de cycle sur les marchés financiers. La rupture annoncée pour début 2019 a été sans aucun doute retardée par le mois de décembre le plus mauvais depuis 1931. Pour combien de temps et que faire entre-temps ?

**GILLES
ETCHEBERRIGARAY**
DIRECTEUR GENERAL
INVEST AM

Les principes que nous allons rappeler sont des principes généraux valables en toutes circonstances mais la médiocrité du couple rendement /risque qui caractérise la fin de cycle que nous traversons rend l'application de ces derniers plus impératifs que jamais.

Prenez du risque pour obtenir du rendement

De façon un peu paradoxale, nous allons commencer par évoquer cette vérité. En effet, sur une longue période et quelles que soient les circonstances (guerre, inflation, déflation), la rémunération du risque des marchés actions est restée à peu près constante en offrant un rendement net d'inflation de +4/5 %. On peut également constater qu'un investisseur ayant investi au plus haut du marché à l'automne 2007 affiche une performance annualisée de 3,70% en février 2018. Dans les circonstances actuelles de rémunération négative du taux sans risque, l'absence totale de prise de risque n'est donc pas logique si l'on veut préserver son patrimoine.

Appréhendez le risque de façon globale

La prise de risque est nécessaire mais elle doit être en adéquation avec les objectifs de gestion à moyen terme de votre patrimoine. Cela signifie qu'il faut d'une part déterminer de façon fine votre objectif de rendement/risque et d'autre part l'appliquer globalement. La gestion des actifs ne doit pas poursuivre l'objectif d'avoir un rendement positif pour chaque investissement, mais d'atteindre une performance globale du portefeuille d'actifs conforme à l'objectif de rendement dans son ensemble. D'où cette conviction qu'il est indispensable d'opter pour



Nuit étoilée sur le Rhône - Vincent van Gogh | Musée d'Orsay

une stratégie de diversification des actifs pour lisser les ruptures de certains actifs quand elles se produisent.

Gardez des liquidités disponibles

Un portefeuille correctement structuré doit pouvoir résister dans une crise qui dure en moyenne un à deux ans. Il est alors préférable de pouvoir maintenir l'équilibre global de celui-ci en procédant à un nombre de retraits le plus faible possible sur la période. La gestion des liquidités doit donc être anticipée et constitue un facteur important d'une stratégie d'investissement. Il faut donc prévoir une réserve de liquidités suffisante qui permettra d'amortir la période de volatilité sans avoir à bouleverser l'équilibre des placements.

Diversifiez votre risque

Les crises financières présentent rarement les mêmes caractéristiques deux fois de suite. En conséquence, on ne peut pas prévoir quel genre de risque peut se matérialiser (inflation, déflation, hausse des taux, défaut). Il ne saurait donc y avoir une solution unique à proposer. C'est un ensemble d'investissements qui permet à un portefeuille de résister globalement en s'appuyant sur toutes les composantes choisies (fonds euro, UC, produits structurés et immobilier). De même, la diversification géographique des placements sur un ensemble de devises et de places boursières mondiales est essentielle; il est hasardeux de ne miser que sur le CAC (3,3% de la capitalisation boursière mondiale) pour une gestion financière !

Ne croyez pas aux solutions miracles

Les fins de cycle se caractérisent par une espérance de rendements futurs médiocres, par une mémoire des déboires passés qui s'estompe, mais également parfois par le regret de ne pas avoir suffisamment investi dans le cycle qui s'achève. Cela peut conduire certains investisseurs à se précipiter sur les offres les plus exotiques en matière d'investissement (diamants, bitcoin, manuscrits) qui prospèrent durant ces périodes. Il ne faut pas oublier que quand cela est trop beau pour être vrai, c'est souvent le cas.

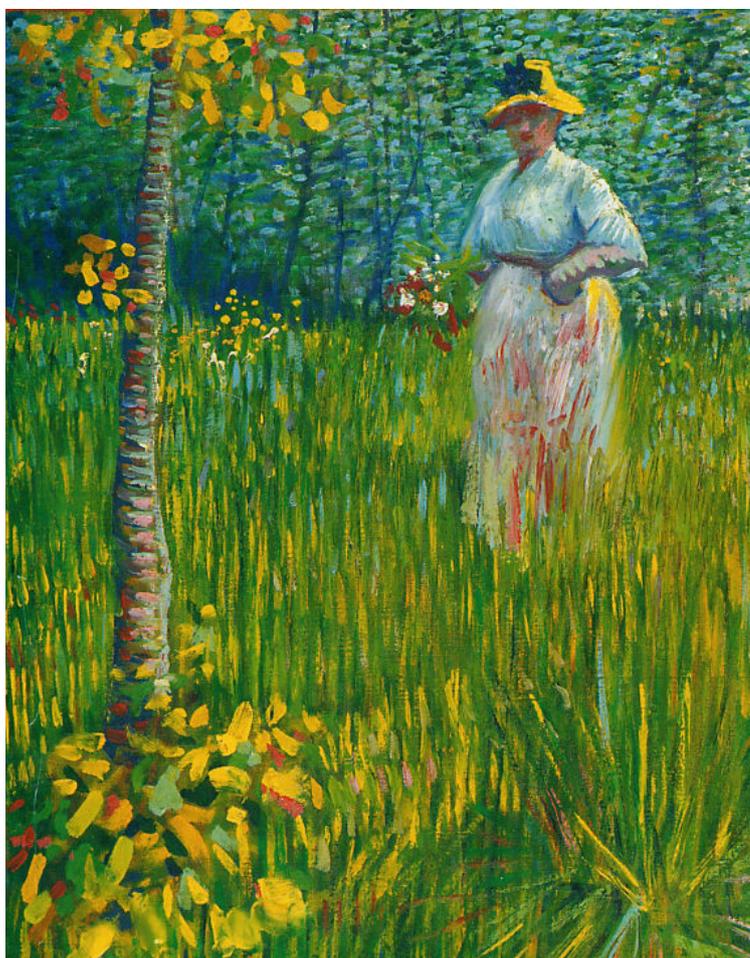
En fin de cycle, le risque peut être diminué tactiquement pendant un temps donné : les experts appellent cela « garder sa poudre au sec » en créant une poche de liquidités susceptible d'être réinvestie en cas de rupture. La vraie question que pose cette stratégie de bon sens n'est pas la décision en amont qui est relativement comprise, mais plutôt son application quand les marchés baissent avec une forte volatilité. L'expérience montre que cette stratégie fonctionne quand vous êtes accompagnés par un professionnel qui saura prendre les décisions à votre place, sans émotion, avec la réactivité nécessaire pour saisir les opportunités du moment.

En conclusion, la fin d'un cycle est une période de volatilité et de rupture qui permet au nouveau cycle de débuter en nettoyant les excès du cycle précédent. Dans cet environnement, la priorité de la gestion doit être le maintien du pouvoir d'achat du patrimoine de chacun afin de pouvoir être en mesure, financièrement et psychologiquement, de

continuer à investir afin de bénéficier des opportunités que ne manqueront pas de générer le cycle suivant.

Nos convictions

- ▶ Aujourd'hui, vous devez prendre des risques si vous voulez obtenir du rendement sur vos investissements
- ▶ Mesurez votre risque sur l'ensemble de votre patrimoine et pas seulement sur une classe d'actifs
- ▶ Mettez en place une poche de liquidités disponible pour les périodes de tension
- ▶ Ne succombez pas à la tentation du placement miracle (diamants, manuscrits, bitcoin....)



Femme dans un jardin, Vincent van Gogh, 1887

POURQUOI LE PRODUIT STRUCTURÉ EST-IL ADAPTÉ AU MARCHÉ ACTUEL ?

2018 restera marquée dans l'esprit des investisseurs. Les épisodes économiques, politiques et géopolitiques n'ont pas manqué à l'appel de la volatilité jouant avec les nerfs de tout le monde. Dans ce contexte, certains produits sont plus adaptés que d'autres à ce type de période.

JEAN-PHILIPPE MUGE
DIRECTEUR DES INVESTISSEMENTS INVEST AM

Le monde a changé. Et cette mutation est la conséquence de nombreux facteurs : la globalisation des marchés rend les économies plus dépendantes les unes des autres (ex : conflit sino-américain), et les taux d'intérêt bas contraignent un grand nombre d'investisseurs à aller chercher du rendement sur les marchés actions, sans qu'ils en aient forcément le «profil». En outre, plus les investisseurs «professionnels» anticipent des épisodes de volatilité, plus ils essayent d'en tirer profit, et plus ils nourrissent la volatilité.

Forts de ce constat, gageons que le Brexit, la guerre commerciale (bien que D. Trump ait évoqué une avancée dans les discussions), les élections législatives européennes en mai, les prochains sommets du G20 en juin et du G7 en août, la fin du mandat de Mario Draghi en septembre et les prochaines déclarations des Banquiers Centraux vont continuer à alimenter la volatilité des marchés financiers pour les mois à venir.

Un produit de rendement à capital protégé

Nous considérons que toute hausse de la volatilité, et, par corollaire, de baisse des marchés financiers, a des vertus car elle peut offrir des opportunités d'investissement.

Ces hausses et ces baisses successives sont favorables à la création de produits de rendement à capital protégé : ce sont des produits qui combinent un coupon, un niveau de protection du capital ou encore un seuil de remboursement anticipé (cf. Convictions 45). Ce type de solution est corrélé à un actif financier, généralement un

indice boursier, et permet d'obtenir un rendement plafonné (entre 4 et 9 % par an), en contrepartie d'une protection du capital jusqu'à un certain niveau de baisse de l'indice.

Un placement opportuniste et pragmatique

Pour mieux comprendre, considérez que lorsque vous investissez sur un produit de ce type, vous vous comportez comme un assureur habitation. Imaginons que le nombre de cambriolages augmente de manière exponentielle. Dans ce cas, vous allez considérer que le risque que votre maison soit cambriolée est plus élevé et donc vous allez dans vos calculs surestimer ce risque.

En conséquence, vous allez augmenter le montant de la prime d'assurance. Dans le cas qui nous concerne, retenez que lorsqu'il y a une hausse de la volatilité, les investisseurs ont tendance, à ce moment précis, à surestimer un risque (risque de récession par exemple). De fait, le risque pris est mieux rémunéré. Et donc le coupon offert par un produit structuré augmente. C'est de cette manière qu'une hausse de la volatilité permet d'améliorer les paramètres d'un produit.

Un placement adapté à la volatilité

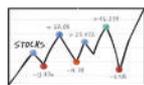
Nous savons que la fin du cycle économique approche, que la recherche de sécurité peut entraîner une perte en capital, et que les taux d'intérêt restent à des niveaux très bas. Nous avons la conviction que l'année sera, une nouvelle fois, animée par la volatilité. Même s'ils sont soumis aux aléas de marchés, car généralement indexés sur des sous-jacents actions, les produits

structurés présentent l'intérêt de pouvoir générer de la performance quelle que soit l'évolution des marchés.

En conséquence, nous avons la conviction que tous les ingrédients sont réunis pour que nous puissions créer de la valeur en 2019 grâce à cette classe d'actifs.

Le produit structuré

UN INSTRUMENT DE PLACEMENT INNOVANT ET FLEXIBLE



Toute configuration de marché



Tout profil de risque



Forte liquidité

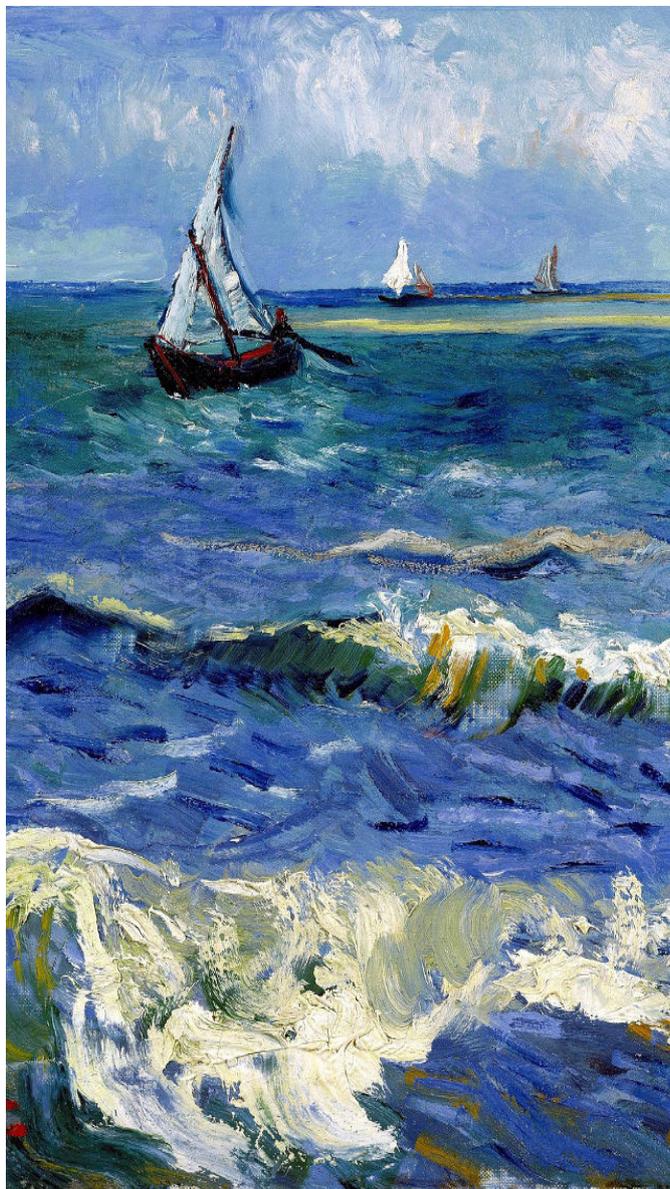
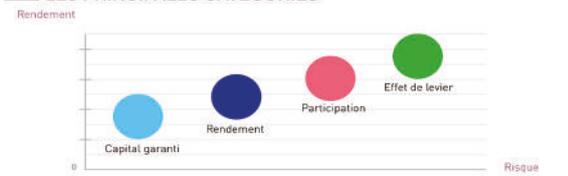
LES SOUS-JACENTS

Actions **Indices** **Trackers** **Taux**
Obligations **OPCVM** **Devises**

LES PARAMÈTRES À CONSIDÉRER



LES PRINCIPALES CATÉGORIES



Les Saintes-Maries-de-la-Mer, Vincent Van Gogh, 1888 | Musée Van Gogh

Nos convictions

- ▶ Considérez les produits de rendement à capital protégé comme une classe d'actifs dans votre allocation (avec un maximum de 20%) notamment en période de forte volatilité
- ▶ Diversifiez votre poche avec plusieurs produits et plusieurs points d'entrée sur le marché
- ▶ Évitez les produits complexes et difficiles à suivre

INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS : DES MARCHÉS PORTEURS MAIS SÉLECTIFS

L'année 2018 fut contrastée sur le plan de l'investissement. Les marchés financiers ont beaucoup souffert. Les marchés immobiliers se sont bien comportés, continuant de voir les prix monter, les rendements baisser, et les volumes d'investissement augmenter.

**LIONEL
DUCROZANT**
CHARGÉ DU
DÉVELOPPEMENT
IMMOBILIER
ETERNAM

Nous sommes dans une fin de cycle quels que soient les actifs dont on parle, malgré des tendances inversées.

Pourtant, la réalité est moins simple qu'il n'y paraît en première analyse : ces performances globales cachent de vraies disparités entre les marchés de chaque classe d'actifs.

Les moyennes ne font pas une performance

Sur les 40 valeurs de l'indice phare de la Bourse de Paris, 28 valeurs étaient en baisse sur 2018, mais 12 ont terminé l'année en hausse.

De même, sur les 81 villes de plus de 10.000 habitants que compte l'hexagone, 44 enregistraient une progression des prix de leurs logements supérieure à 2,5%. Mais 22 d'entre elles voyaient leurs prix baisser. Ce qui confirme que l'immobilier ne s'apprécie pas d'un seul bloc.

La rentabilité locative, un sujet sérieux

Les marchés immobiliers sont donc multiples et complexes, ils sont moins homogènes et plus difficiles à appréhender qu'il y a quelques années: le choix de votre investissement ne peut plus se faire « au coup de cœur »; il doit s'appuyer sur de véritables critères objectifs d'analyse.

Dans le secteur du logement, on pourrait parier aveuglément sur les 130 communes du Grand Paris. Cette zone compte 20% de la population française et concentre 30% du PIB. Elle bénéficie d'investissements publics colossaux sur les 10 prochaines années : plus de 35 Mds d'euros ! Et le réseau du Grand Paris Express n'est plus un projet mais une réalité : une centaine de chantiers sont actuellement ouverts pour créer 68 gares et plus de 200 km de lignes de métro automatiques !

Pourtant, la vigilance est de mise. Les investisseurs institutionnels et les promoteurs ne vous ont pas attendu. En se positionnant sur les principaux sites des futures grandes gares, ils tirent les prix des terrains vers le haut. Heureusement, il subsiste de très belles opportunités, mais elles sont plus difficiles à dénicher.

Les périphéries immédiates des grandes métropoles régionales sont parfois dans le même cas. Elles peuvent bénéficier du même déséquilibre favorable à l'investisseur : des prix moins élevés qu'en ville, mais des loyers quasi-équivalents. C'est souvent là, aussi, que se cachent les meilleures poches de rentabilité. En plus de la dynamique d'infrastructures de la zone, les deux autres critères principaux auxquels l'investisseur doit s'attacher sont le niveau de prix et la tension - actuelle et prévisible - du marché locatif local.

Pourquoi ne pas investir comme un institutionnel?

Dans le secteur tertiaire, c'est-à-dire l'immobilier d'entreprise, l'approche est plus financière, plus internationale. En 2018, plus de 30 Mds d'euros ont été investis en France sur les bureaux, commerces, locaux d'activités et autres plateformes logistiques, record absolu ! Les immeubles de bureaux représentent 70% des investissements et l'Ile-de-France en récupère 70%.

Aux côtés des capitaux français, les fonds étrangers font leur retour. Ces grands investisseurs ont souvent un horizon de placement très long. Ils se positionnent de préférence sur des immeubles centraux, au

prix unitaire élevé, qui attirent des utilisateurs exigeants et souvent de belles signatures. La demande y reste forte : Paris intra-muros n'a quasiment pas de bureaux vides ! Ces actifs ont, par conséquent, un rendement trop faible, des mises de fonds lourdes et n'intéressent donc pas le particulier.

Là encore, l'enjeu est d'identifier les déséquilibres, les réserves de plus-values, les territoires qui vont mécaniquement profiter d'un rayonnement de l'attractivité de la zone urbaine centrale, en privilégiant des zones établies et bien desservies. Pour le bureau, ce sera par exemple certains pôles d'activités autour de Lyon, Nantes ou Bordeaux, ou la première couronne parisienne.

Les nouvelles gares du Grand Paris Express peuvent paraître attractives : elles constitueront de véritables pôles de vie (commerces, bureaux, services, et mixité des usages). Comme pour le résidentiel, il conviendra d'être particulièrement attentif aux prix demandés.

Dans le cadre de club deal à plusieurs investisseurs ou d'un instrument collectif (FPCI par exemple), il est possible de trouver des opportunités à saisir pour un investisseur particulier.

Osez la stratégie alternative

D'autres typologies d'actifs immobiliers peuvent attirer votre attention :

- des immeubles en perte de vitesse, pour lesquels une restructuration, un repositionnement est nécessaire, à condition qu'ils se situent sur des pôles établis et bien desservis,
- des immeubles neufs en construction, notamment sur les centres névralgiques du Grand Paris Express...

Ces projets, s'ils sont bien sélectionnés, visent des rentabilités bien supérieures : cette stratégie d'investissement – dite de « valeur ajoutée » – est certes plus risquée mais le retour sur investissement est plus rémunérateur.

Et pourquoi pas l'Europe ?

Les grands investisseurs immobiliers français ont franchi les frontières depuis quelques années, avec beaucoup de réussite. La profondeur de certains marchés est réelle, notamment en

Allemagne : elle permet une diversification puissante au sein d'un portefeuille.

Les fonds immobiliers, OPCI, SCPI, FPCI et autres foncières, se positionnent sur toutes les classes d'actifs. Ils y trouvent des rendements attractifs et contribuent à structurer ces marchés locaux.

On le voit, les périodes de fin de cycle où les actifs sont chers et les rendements plus faibles, offrent des opportunités pour qui se donne la peine de les chercher.

Sources : baromètre SeLoger – Cushman & Wakefield

Nos convictions

- ▶ Considérez l'immobilier au pluriel, car il existe plusieurs marchés dans cette classe d'actifs
- ▶ Aujourd'hui, vous devez faire votre choix sur des critères objectifs et rationnels. Le coup de cœur n'assure plus la bonne affaire !
- ▶ Soyez sélectif dans vos choix et diversifiez votre poche immobilière pour limiter les risques de perte
- ▶ Osez l'immobilier d'entreprise, plus rentable, via des solutions collectives (FPCI, SCPI, ClubDeal)
- ▶ Pariez sur d'autres zones géographiques que la France ...

/ 9



Cueillette d'olives, Vincent van Gogh, 1889 | The Metropolitan Museum of Art, New York

PATRIMOINE IMMOBILIER: OÙ EN EST LE MATCH IR/IS ?

L'environnement fiscal des sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés (IS) a connu une remarquable embellie ces dernières années, et semble démontrer une plus grande stabilité. Cette évolution très favorable de la fiscalité des sociétés à l'IS conduit à nous interroger sur l'opportunité de gérer votre immobilier locatif dans de telles structures.

**FLORIANNE
MOUSSIGNÉ**
INGÉNIEUR
PATRIMONIAL

La Loi de finances 2018 a prévu une baisse progressive du taux de l'IS de 33.33 % à 25 % d'ici 2022, soit une baisse de 25 % de la pression fiscale. Le taux minoré à 15 % pour les bénéfices jusqu'à 38 120 € reste maintenu. Dans le même temps, la création du prélèvement forfaitaire unique (PFU) permet aux dividendes distribués d'être taxés à 30 % (contre jusqu'à 40 %⁽¹⁾ auparavant), soit une baisse de 25%.

Gérer un patrimoine à l'IS : l'éternel combat fiscal de l'IS versus IR (impôt sur le revenu).

1^{er} round - Fiscalité durant la détention du bien: la société IS vainqueur par K-0

Une société soumise à l'IS, propriétaire d'un immeuble locatif, doit amortir celui-ci et constater en conséquence des dotations déductibles de son résultat taxable à l'IS. De ce fait, l'IS au niveau de la société reste faible et les revenus du bien immobilier demeurent faiblement taxés. Par ailleurs, l'associé ne subit une taxation à titre privé (PFU) que si la société lui verse un dividende. Dans le même temps, les revenus fonciers d'immeuble détenu en direct sont taxés à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux. Ces derniers ayant augmenté de 15.5 % à 17.2% en 2018, la taxation des revenus fonciers peut donc atteindre 59 %⁽²⁾. Aucun amortissement ne peut être constaté. La taxation est due même si aucune trésorerie n'est générée par l'investissement, ce

⁽¹⁾ Cas d'une TMI à 45 % et du taux de 15.5 % de prélèvement sociaux applicable jusqu'au 31/12/17, tenant compte de l'abattement de 40 % et de la déductibilité de la CSG pour 5.1 %. L'ensemble des taux indiqués ne prennent en compte l'application éventuel de la Contribution Exceptionnel sur les Hauts Revenus

⁽²⁾ Cas d'une TMI à 45 % et du taux de 17.2 % de préalablement sociaux, tenant compte de l'abattement de la déductibilité de la CSG de 6.8% en N+1

qui est fréquent si le bien est financé à crédit. La fiscalité des revenus locatifs s'avère donc bien plus réduite dans une société à l'IS.

2^{ème} round – La fiscalité de cession : avantage à la détention à l'IR ?

Lors de la revente, la plus-value taxable à l'IS correspond à la différence entre le prix de vente et la valeur nette comptable du bien (c'est-à-dire le prix d'achat minoré des amortissements constatés). Ce mode d'imposition conduit à réintégrer les amortissements passés et à les taxer. Par ailleurs, une fois le bien vendu, l'associé voulant percevoir le produit de la cession à titre personnel devra procéder à une distribution de dividendes, taxés au PFU à 30 %. Il y a donc un double niveau de taxation qui est pénalisant. La détention de l'immobilier en direct (ou via une société transparente non soumise à l'IS) permet de bénéficier lors de la vente du régime des plus-values immobilières des particuliers. La plus-value est taxée à 36.2% (incluant les prélèvements sociaux de 17.2%). Toutefois, des abattements pour durée de détention sont appliqués de sorte que la plus-value est totalement exonérée au bout de 30 ans !

La fiscalité de cession est donc à ce jour largement plus favorable pour la détention en direct si l'on attend 30 ans. Nous pouvons toutefois nous interroger sur la pérennité d'un tel avantage sur les 30 prochaines années, compte tenu du caractère fluctuant des règles fiscales. On se rappellera notamment que l'exonération

totale était acquise au bout de 15 ans jusqu'en février 2012. Peut-on parier sur des modalités de détention d'un patrimoine immobilier par l'existence d'une fiscalité avantageuse «potentielle» dans 30 ans ?

Illustration du match

Comparons la détention d'un bien immobilier par une société à l'IS et une détention en direct à l'IR (en direct ou via une SCI) à travers la situation suivante : achat d'un bien de 500 000€ avec des loyers bruts de 17 500 € (soit un rendement de 3.5 %) pour une personne dont le taux marginal d'imposition atteint 41 %. Nous supposons un apport initial limité à 100 000 € et un emprunt de 15 ans à 1.2 % sur le solde. Le bien sera vendu dans 20 ans, en tenant compte d'une revalorisation annuelle de 1%/an.

Cumul sur 20 ans	Société IS	Détention en direct
Loyers	355 000 €	
- Echéances de crédit	425 000 €	
- Fiscalité sur loyers	IS : - 7 000 € IR/PS : 0 €	IR/PS : - 173 000 €
+ Prix de vente dans 20 ans	610 000 €	
- Impôt de plus value	IS : - 88 000 €	0 €
Solde avant distribution	445 000 €	
Distribution par la société		
Distribution	296 000 €	
- PFU	89 000 €	
Remboursement des apports	+ 225 000 €	
Trésorerie perçue à titre personnel	431 000 €	367 000 €

+ 64 000 € en faveur de la société IS,
(soit 17 % de plus que la détention IR)

Hypothèses complémentaires :

- Charges annuelles de 3.5%
- Frais d'acquisition de 36 000 €
- Réévaluation des loyers et charges : 0,5%/an - Réévaluation de la valeur de l'immeuble : 1%/an (soit une plus-value de 22 % en 20 ans)

Nos convictions

- Déterminez un objectif patrimonial à chaque bien acquis pour vous aider à choisir le meilleur statut fiscal
- Pour l'acquisition et la détention, privilégiez la société à l'IS surtout pour des biens financés à crédit et avec une rentabilité élevée
- Privilégiez l'acquisition IR pour des immeubles avec un potentiel de fortes plus-values et une rentabilité faible

À l'issue de la vente de l'immeuble et de la distribution du prix de cession, la détention à l'IS permet de percevoir 64 000 € à titre personnel de plus que la détention en direct.

En l'absence de besoin de distribution, le gain peut être encore majoré : le prix de vente de l'immeuble pourra être réinvesti par la société dans d'autres supports immobiliers ou financiers. Ainsi, en l'absence de distribution, aucune fiscalité personnelle (PFU de 89 000 €) ne sera donc due. La société à l'IS devient ainsi **une structure patrimoniale de capitalisation constituée dans un but de développement du patrimoine familial sur le long terme.**

La structure à l'IS peut également s'avérer un **formidable outil de transmission**. Il est ainsi possible de transmettre progressivement à ses héritiers de son vivant, en leur donnant des parts. Une telle anticipation permettra de réduire les droits de succession à terme, en particulier en cas de donation avec réserve d'usufruit. Grâce à une rédaction adaptée des statuts, il sera possible de conserver le pouvoir de décision.

Conclusion : la société IS détentrice de l'immobilier locatif, victorieuse par K-O ?

La détention de l'immobilier locatif dans une société à l'IS s'avère désormais bien souvent **la structuration la plus optimale**. N'excluons pas totalement le recours aux structures transparentes et à la détention à l'IR qui présentent encore des atouts :

- Cette détention reste la plus adaptée pour les immeubles à faible rendement mais à fort potentiel de plus-value.
- L'effacement de la plus-value taxable sur un immeuble grâce à une donation n'est possible que pour les biens détenus en direct et non en société.
- La fiscalité des revenus d'un bien détenu en direct peut être réduite notamment par le passage à la location meublée, type de location plus souple (bail d'un an) et adapté pour les appartements de petite surface.

Lors de l'achat d'un bien locatif, il est donc aujourd'hui impératif de comparer les deux modes de détention (IR et IS) en tenant compte de ses objectifs (transmission, besoin de revenus...), des caractéristiques du bien et de son horizon d'investissement.

EN 2019, CE QU'IL FAUT RETENIR POUR VOTRE PATRIMOINE

La Loi de finances pour 2019 est bien moins spectaculaire que celle de 2018 par l'ampleur de ses mesures. Elle aménage cependant des dispositifs précédemment votés et apporte quelques mesures favorables notamment pour les particuliers.

NATHALIE CARVALHO
RESPONSABLE
DEPARTEMENT FISCAL

La nouvelle Loi de finances pour 2019 est dans la continuité de la précédente. Nous vous proposons un focus sur quelques dispositions qui nous semblent importantes à retenir.

Optimisation de votre revenu imposable, une prudence de mise en 2019

Le prélèvement à la source est entré en vigueur le 1er janvier 2019. L'année 2018 a été considérée comme une « année blanche », les revenus perçus de manière habituelle (salaires, bénéfices professionnels, pensions de retraite, etc...) ne subissant pas d'impôt.

Des mesures transitoires ont été prévues afin de dissuader des comportements d'optimisation en concentrant des dépenses ou des versements sur l'année 2019.

Ainsi, il est important de rappeler que les versements qui seront effectués en 2019 sur un PERP existant pourront ne pas bénéficier de la totalité de leur avantage fiscal si le montant versé en 2018 est inférieur aux montants versés en 2017 et en 2019. En effet, le montant des versements admis en déduction pour la détermination du revenu net imposable 2019 sera égal à la moyenne des cotisations ou primes versées en 2018 et en 2019.

	2017	2018	2019
Versement PERP	5 000€	0	10 000€

Montant déductible 2019 = **5.000 €**
[soit (10.000 + 0)/2].

Une règle similaire a été mise en place en matière de détermination des revenus fonciers pour les biens acquis avant le 1er janvier 2019, le montant déductible des charges et travaux retenus (hors travaux d'urgence notamment) correspondra à la moyenne de ces charges acquittées au titre des années 2018 et 2019. Cette règle pouvant être pénalisante, il pourrait être opportun de différer la réalisation de travaux en 2020.

Exemple de Mr A : travaux réalisés en 2018 à hauteur de 3.000 € et travaux réalisés en 2019 à hauteur de 6.000 €. Le montant déductible pour la détermination des revenus fonciers en 2019 ne sera pas de 6.000 € mais uniquement de 4.500 € [soit (3.000 + 6.000)/2].

Réductions / crédits d'impôt, de nouvelles opportunités

La Loi de finances pour 2019 aménage et proroge des réductions / crédits d'impôts existants.

Une mesure notable concerne la réduction d'impôt « Pinel » qui est élargie, sous conditions, aux opérations de rénovation pour les logements acquis entre le 1er janvier 2019 et le 31 décembre 2021 appelée réduction « Denormandie ». Cette extension de la réduction d'impôt Pinel aux acquisitions de logements anciens avec travaux conduira nécessairement à s'interroger sur le choix du dispositif : réduction d'impôt Denormandie ou régime du déficit foncier. Ce choix dépendra bien sûr du montant des travaux et de la tranche marginale d'imposition.

Fortune immobilière, des aménagements à prendre en compte

L'instauration d'un impôt sur la fortune immobilière (IFI) a été l'occasion pour tous les contribuables concernés de réfléchir à leur patrimoine immobilier, son mode de détention, éventuellement sa cession en fonction de sa maturité, etc....

Le calcul de la base imposable à l'IFI est complexe, en particulier en cas de détention d'immeubles au travers de groupes de sociétés d'une part, mais également au regard des dettes déductibles d'autre part.

Sur ce second point, la Loi de Finances pour 2019 étend encore un peu plus la restriction des dettes déductibles. En effet, initialement cantonnées aux dettes contractées pour l'acquisition d'un droit ou d'un bien immobilier, les règles de limitation concernent désormais également les dettes contractées pour l'acquisition de titres de sociétés. Enfin, la règle de recalcul des prêts in fine en prêts amortissables, qui ne concernait que les dettes contractées par les redevables de l'IFI, est désormais étendue aux prêts contractés par les sociétés elles-mêmes pour l'acquisition d'un bien imposable.

Chef d'entreprise, des transmissions facilitées

La Loi de Finances pour 2019 facilite la transmission de votre entreprise ! Si vous souhaitez transmettre votre entreprise par donation (ou succession), la mise en place d'un « pacte Dutreil » permet de bénéficier d'une exonération de droits à hauteur de 75% de la valeur de la société transmise.

Ce régime de faveur, qui repose sur un engagement collectif de conservation des titres transmis puis d'un engagement individuel, a été positivement aménagé : abaissement des seuils de détention, possibilité pour une personne seule de prendre un engagement collectif de conservation (sic), apports facilités des titres transmis à une société holding, etc...

Pour ceux qui souhaitent céder leur entreprise, une stratégie couramment utilisée consiste à apporter ses titres à une société holding (soumise à l'impôt sur les sociétés) qu'ils contrôlent, société holding qui cédera à court terme les titres de la société ainsi apportés. Cette stratégie permet de ne pas être immédiatement taxé sur la plus-value d'apport, et de conserver des liquidités plus importantes au

sein de la structure suite à la cession (compte tenu de l'absence de frottement fiscal).

En cas de cession réalisée par la société holding dans les trois ans suivant l'apport, des règles fixent le emploi d'une partie du prix de vente. La loi de Finances a aménagé le seuil de réinvestissement qui s'élève désormais à 60% du prix de vente (au lieu de 50% auparavant) mais offre des possibilités de réinvestissement aux souscriptions de fonds de capital investissement.

Changement de régime matrimonial

Pour ceux d'entre vous qui ont pour projet d'aménager leur régime matrimonial en vue de l'adoption d'un régime communautaire, il est conseillé d'agir cette année. En effet, à compter de 2020, les actes portant changement du régime matrimonial ne seront plus exonérés de droits d'enregistrement.

Exemple de Mr et Mme T : changement de régime matrimonial avec un patrimoine immobilier de 500.000 €.

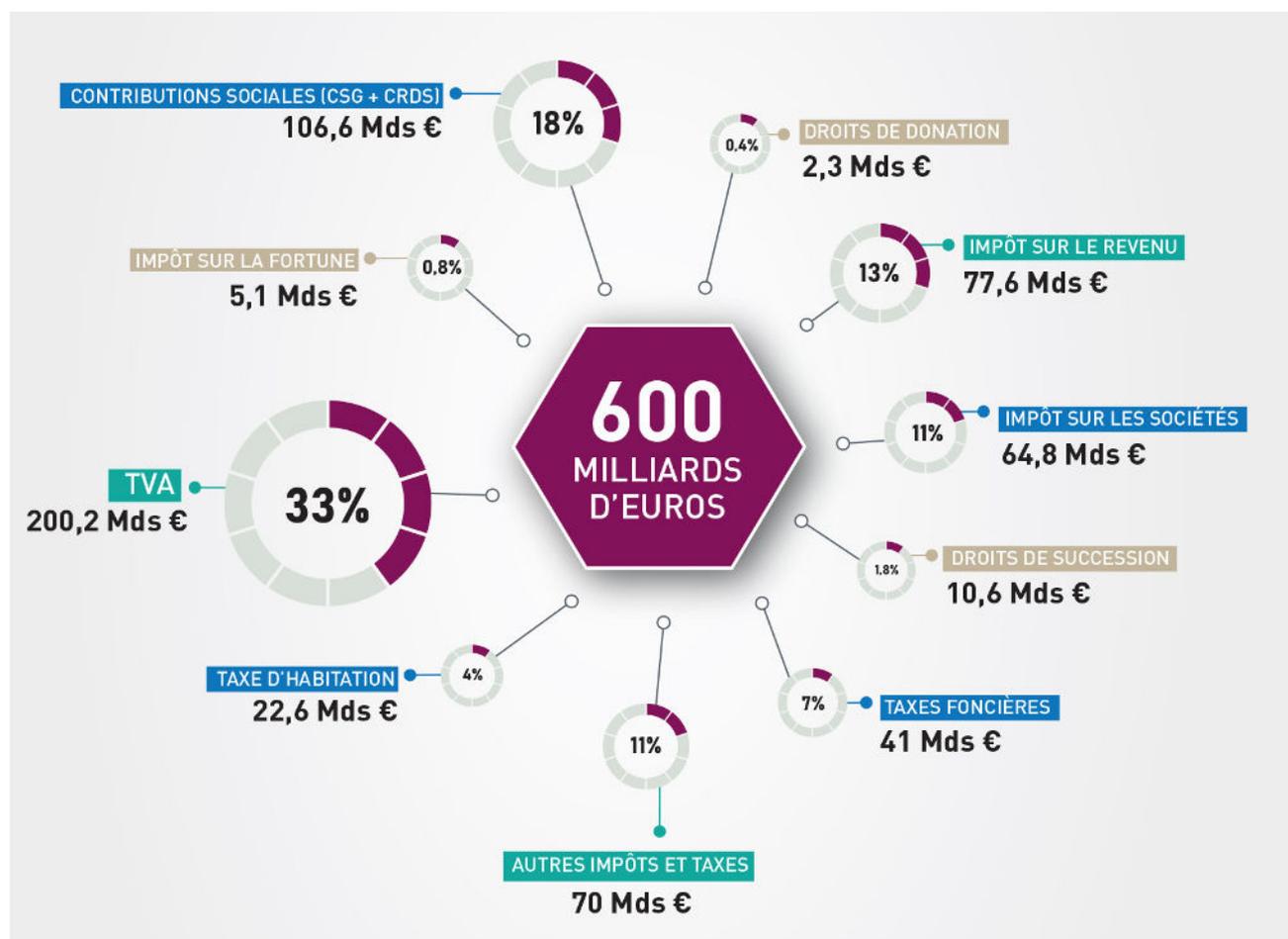
	2019	2020
Droits d'enregistrement	500€	4 000€

Enfin, vous trouverez un article dans ce magazine (page 16) sur un sujet qui a suscité un débat dans la sphère des conseils concernant l'abus de droit qui voit son champ s'élargir avec un flou qui ne va pas simplifier vos futures stratégies patrimoniales.

Nos convictions

- ▶ N'abusez pas des réductions d'impôts et des déductions fiscales en 2019, l'Etat a tout prévu !
- ▶ Profitez de l'assouplissement du Pacte Dutreil pour anticiper la transmission de votre entreprise.
- ▶ Vous avez des biens immobiliers et vous envisagez de changer de régime matrimonial pour une communauté, c'est en 2019 qu'il faut le faire !

QUELLE EST LA PART DE VOS IMPÔTS DANS LES RECETTES FISCALES DE L'ETAT ?



Sources DGFIP - Direction générale des finances publiques
Juin 2018 | sur les revenus de l'année 2017

SUCCESSION ET ANIMAUX DE COMPAGNIE

Non, Choupette n'héritera pas de Karl Lagerfeld ! L'actualité alimente parfois notre réflexion patrimoniale : un animal de compagnie peut-il recevoir un héritage ?

GABRIELLE BESLÉ,
INGÉNIEUR PATRIMONIAL

“Profitons” donc de ce triste événement pour fournir quelques éléments de réponse et rappeler quelques fondamentaux sur le sort réservé aux animaux de compagnie en droit successoral français : la loi française ne reconnaît pas le legs consenti à des animaux, seule une personne physique ou morale, dotée de la personnalité juridique, étant habilitée à recueillir un legs.

En effet, bien que le code civil précise depuis 2015, dans son article 515-14, que « les animaux sont des êtres vivants doués de sensibilité », ils restent soumis au droit des biens et non des personnes.

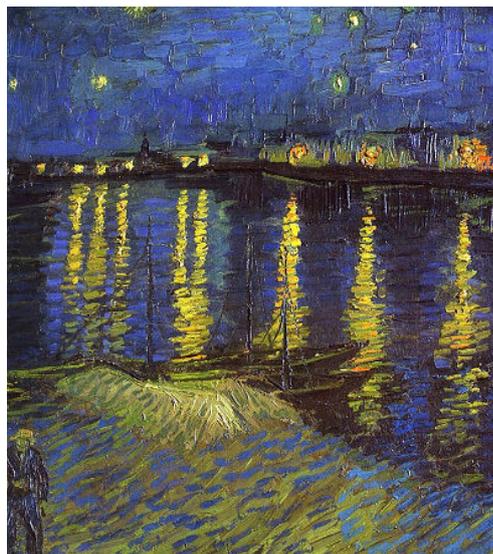
Pour autant, tout n'est pas perdu pour Choupette, si son maître a été prévoyant, ce qui est le cas... Plusieurs alternatives existent en effet si vous tenez particulièrement à gratifier votre fidèle compagnon.

La première consiste à effectuer un legs avec charges au profit d'une personne physique ou d'une association dédiée à la protection animale, laquelle devra prendre l'engagement de s'occuper de l'animal du défunt afin de pouvoir prétendre au legs qui lui est consenti. Ce type de libéralité est traitée différemment sur le plan fiscal, selon la qualité du légataire. S'il s'agit d'une personne morale reconnue d'utilité publique ou poursuivant un but exclusif d'assistance ou de bienfaisance, telle qu'une fondation, le legs sera totalement exonéré de droits de succession.

En revanche, s'il s'agit d'une personne physique, elle sera soumise à une fiscalité successorale pouvant être très lourde. Prenons l'exemple d'un ami que vous souhaiteriez gratifier, contre

bons soins prodigués à votre petit compagnon. N'ayant pas de lien de parenté avec vous, cette personne devra acquitter 60% de droits de succession sur le montant perçu! Le cadeau peut donc vite se révéler moins intéressant ...

Il existe toutefois une petite astuce pour alléger ces droits. Au lieu de léguer directement vos biens à un ami, vous pouvez les léguer à une fondation (exonérée de fiscalité successorale) en indiquant qu'elle devra délivrer un legs particulier à la personne chargée de s'occuper de votre animal. Les droits de succession dus par votre ami sur le legs seront directement déduits du montant reçu par l'organisme de bienfaisance, et le coût sera moindre, puisqu'il conservera une partie du patrimoine, en franchise de droits.



Nuit étoilée sur le Rhône, Vincent Van Gogh, 1888
| Musée d'Orsay

ABUS DE DROIT, QUAND LE PRINCIPAL L'EMPORTE SUR L'EXCLUSIF

Comme chaque année, le mois de janvier a été marqué par la présentation de la Loi de Finances pour l'année 2019. Ce millésime s'annonçait plutôt calme sans bouleversement majeur de nos stratégies. C'était sans compter une nouvelle définition de l'abus de droit.

STÉPHANE ABSOLU
DIRECTEUR PÔLE
D'EXPERTISE PATRIMONIALE

En effet, un amendement sur l'abus de droit est passé presque inaperçu, validé comme la quasi-totalité des autres mesures par le Conseil constitutionnel. Cette nouvelle définition est pourtant susceptible de bousculer les stratégies que vous pourriez mettre en place pour la gestion de votre patrimoine.

Rappelons que l'administration fiscale veille toujours à ce que les dispositions du Code Général des Impôts ne soient pas utilisées dans un but exclusivement fiscal. Ainsi, on sait que l'abus de droit se décompose en deux approches, la première vise les situations de fictivité juridique, la seconde celle de la fraude à la loi. Cependant, même si la prudence doit être de mise dans l'élaboration de stratégies patrimoniales, il résulte de ce postulat qu'un contribuable n'est pas tenu de choisir la voie

la plus imposée lorsqu'il met en place une stratégie, à partir du moment où il existe de véritables motivations économiques, d'organisation ou encore de protection familiale.

Vers une nouvelle règle du jeu des redressements fiscaux

La règle jusqu'à maintenant était donc claire. Soit votre organisation patrimoniale n'avait qu'un objectif exclusivement fiscal, et vous vous exposiez à un réel risque de redressement au motif de l'abus de droit (avec des pénalités pouvant aller jusqu'à 80%), soit votre organisation répondait à d'autres objectifs, ce qui vous protégeait de tout risque d'abus de droit. Demain, la règle pourrait être plus floue. En effet, l'abus de droit est étendu aux opérations ayant un but *principalement* fiscal, et



Maisons à Auvers-sur-Oise, Vincent van Gogh, 1890 | Musée d'art de Toledo

non plus uniquement *exclusivement* fiscal. Un changement de mot qui pourrait paraître anodin, mais à l'usage le *principalement* fiscal pourrait bien l'emporter sur l'*exclusivement* fiscal ! L'administration pourrait être tentée d'utiliser cette procédure qui s'annonce comme plus souple et plus large que la recherche d'un but exclusivement fiscal.

Un dispositif plus complexe et moins sûr pour le contribuable

L'évolution est d'importance, puisque nous abandonnons un système où la loi fixait une règle stricte : seul l'exclusif fiscal menait au redressement. Le nouveau système est plus subjectif où l'objectif principalement fiscal va être laissé, d'abord à l'appréciation de l'administration et en dernier recours aux juges. On le constate, la protection du contribuable passe d'une règle stricte définie par la loi, à une règle plus subjective obligeant à une analyse au cas par cas des motifs des opérations, et stratégies patrimoniales.

Il faut rappeler que le Conseil Constitutionnel avait, fin 2013, invalidé ce dispositif de l'abus de droit à motif principalement fiscal, considérant que ces termes laissaient une importante marge d'appréciation à l'administration fiscale qui n'était pas compatible avec la lourdeur des sanctions applicables.

Il semble que début 2019, ces arguments n'aient pas été soulevés. Certains envisagent des recours pour contester cette nouvelle définition de l'abus de droit, mais tout cela prendra beaucoup de temps. Il va donc nous falloir apprivoiser ce risque d'appréciation subjective des motifs principalement fiscaux, et donc craindre une application hétérogène et casuistique.

Il faut raison garder

En premier lieu, parce que cette nouvelle procédure ne s'appliquera qu'aux rectifications notifiées par l'administration fiscale à compter du 1er janvier 2021 pour des actes passés ou réalisés à partir du 1er janvier 2020. Nous avons donc l'année 2019 pour attendre les commentaires de l'administration, et mener les réflexions nécessaires. Et les premiers commentaires de l'administration fiscale n'ont pas tardé.

Dès le début du mois de janvier, l'administration fiscale a confirmé dans un communiqué de

presse que l'utilisation d'une technique aussi simple que la donation en nue-propriété ne pouvait pas être constitutive d'un abus de droit principalement fiscal. En effet, même si par cette technique la valeur de l'usufruit représente une valeur de patrimoine qui ne subira pas les droits de succession, on ne peut considérer que l'objectif est principalement fiscal. En effet, il s'agit, comme l'explique Bercy, ni plus ni moins que l'utilisation d'une disposition du Code Général des Impôts.

En second lieu, parce que de nombreuses stratégies relèvent de cette application littérale du Code Général des Impôts, réduire son impôt sur le revenu en utilisant le dispositif Pinel, transmettre son entreprise en utilisant le dispositif Dutreil, souscrire un contrat d'assurance-vie pour bénéficier d'une fiscalité de transmission dérogatoire, investir dans un PEA. À partir du moment où l'utilisation de ces stratégies demeure conforme aux textes, il semble difficile pour l'administration fiscale d'aller considérer que l'avantage fiscal prévu par le texte lui-même répond à un objectif principalement fiscal.

Fort de ce constat, il est à regretter que l'évolution de cette procédure fiscale plonge conseils et clients dans un environnement patrimonial incertain. On sait que la stabilité fiscale est une source de sécurité, d'apaisement, et de compétitivité dans un environnement international en mouvement perpétuel. La France gagnerait sans doute à miser sur cette stabilité fiscale, et ça n'est sûrement pas en mettant le contribuable face à une interprétation subjective des objectifs de ces opérations patrimoniales, que nous répondrons à ce vœu pieux.

Nos convictions

- ▶ Vous allez devoir, avec vos conseils, mieux argumenter vos stratégies d'optimisation pour vous protéger en cas de contrôle
- ▶ Pour le moment, il y a eu beaucoup de bruit pour rien : il faut attendre les précisions de l'administration avant de crier au loup !
- ▶ Vous pouvez avancer dans la plupart des stratégies que nous pouvons conseiller qui sont conformes aux textes existants
- ▶ Ne stoppez pas vos stratégies 2019 qui ne sont pas concernées car cette disposition ne s'appliquera qu'à partir de 2020.

LE FONDS DE DOTATION A FÊTÉ SES 10 ANS !

A la suite d'une conférence sur le mécénat en partenariat avec le cabinet LPA-CGR, nous revenons sur un outil patrimonial qui a le vent en poupe dans les stratégies patrimoniales

LE CABINET LPA-CGR

MARTINE BLANCK DAP
ET CAMILLE PORTEJOIE,
AVOCATES ASSOCIÉES

Il y a plus de 11 ans, la France signait avec les Emirats Arabes Unis un accord visant à créer le Louvre Abu Dhabi. En contrepartie du droit d'utiliser le terme « Louvre » pendant 30 ans, le gouvernement émirati s'est engagé à verser la somme de 400 millions d'euros au fonds de dotation du Louvre dont l'objet est de financer des projets à caractère exceptionnel identifiés par le conseil d'administration du musée.

Cette structure juridique avait été créée par le législateur spécialement pour cette occasion (loi LME du 4 août 2008). Dix ans après son entrée en vigueur, son utilisation a fait mouche, plus de 2 500 fonds de dotation ayant depuis été créés, ce qui montre la place croissante de la philanthropie dans la gestion du patrimoine professionnel et personnel.

Juridiquement, le fonds de dotation se définit comme une personne morale de droit privé à but non lucratif constitué pour collecter et capitaliser des libéralités (actifs financiers, immobiliers, mobiliers) et dont les revenus tirés de cette capitalisation ont vocation à financer une activité d'intérêt général. Le fonds de dotation peut aussi bien être « redistributeur » en venant en soutien à d'autres organismes à but non lucratif ou « opérateur » en portant sa propre action philanthropique ou avoir un objet mixte.

Ces structures, beaucoup plus souples que les fondations, ont donc une activité patrimoniale consistant à faire fructifier les dons qui leur sont consentis irrévocablement et qu'elles ne doivent en principe pas consommer ; seuls les revenus qu'elles en retirent (intérêts, loyers) devant être utilisés. Les statuts du fonds peuvent toutefois prévoir que les actifs seront consommables, ce qui est souvent le

cas pour offrir plus de flexibilité, notamment sur des fonds faiblement dotés.

Vous êtes de plus en plus nombreux, entreprises comme particuliers, à réfléchir ou à créer un fonds de dotation, le préférant aux fondations pour sa souplesse et le montant de la dotation initiale qui n'est que de 15000 euros.

C'est un outil adéquat pour les sociétés qui, en parallèle de leur activité principale, développent des activités philanthropiques afin de soutenir des projets destinés par exemple à promouvoir l'action sociale, l'insertion professionnelle, l'éducation ou la culture. L'entreprise apprécie de pouvoir décider, souvent en lien avec ses salariés, de la gouvernance du fonds. Elle bénéficie d'une réduction d'impôt égale à 60% du montant des dons faits au fonds de dotation, pris dans la limite de 5% du chiffre d'affaires.

Les particuliers et les groupes familiaux qui ont recours à cette structure souhaitent donner du sens à leur patrimoine en réunissant par exemple la famille, parfois sur plusieurs générations, autour d'un projet philanthropique (don d'un portefeuille financier dont les revenus participeront à la construction d'une école, d'un équipement hospitalier, la reconstruction d'un bâtiment historique) ou de préserver un héritage commun (don du répertoire d'un artiste dont les droits d'auteurs financeront des associations d'intérêt général qu'ils souhaitent soutenir).

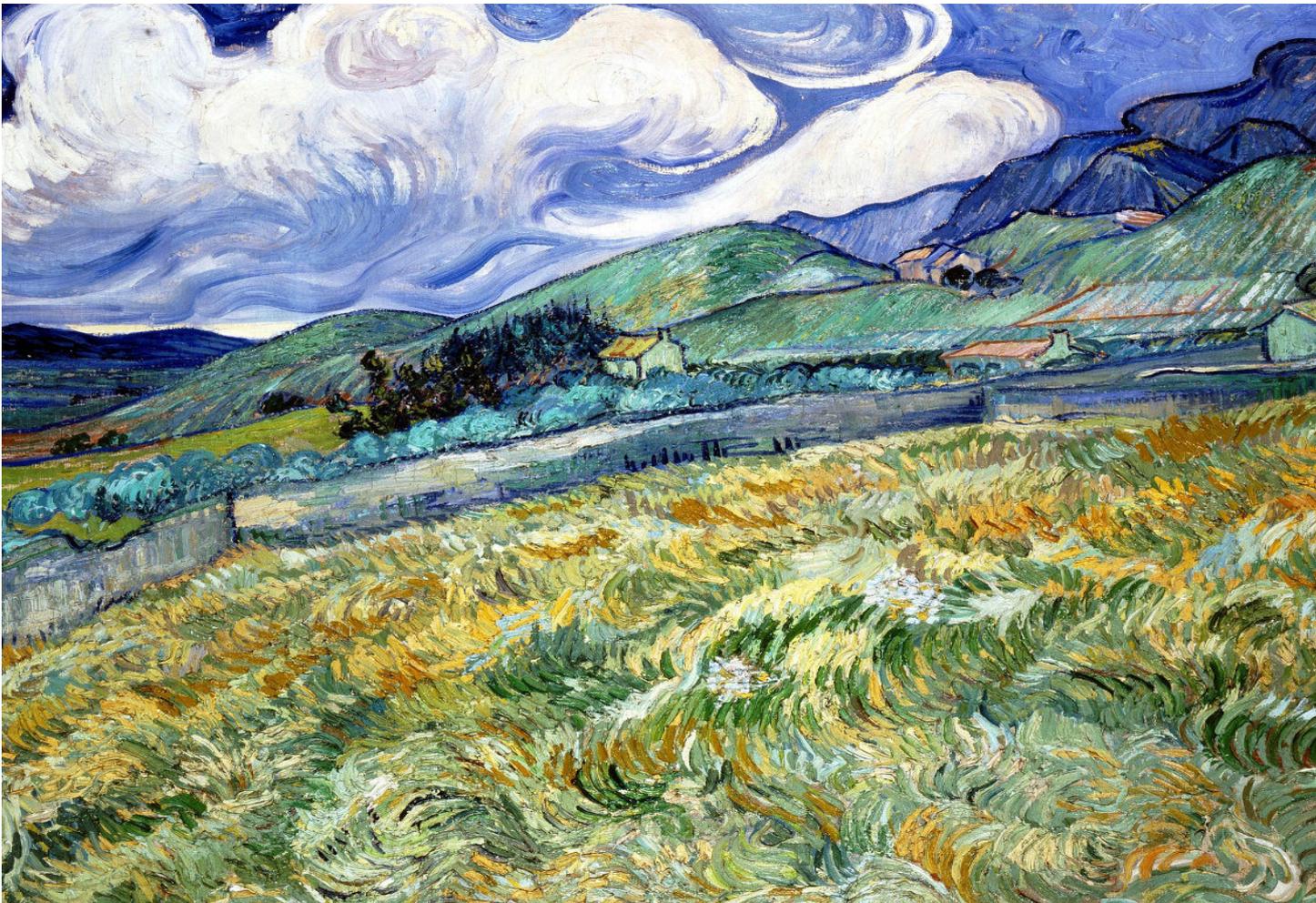
Le fondateur a dans ce contexte une totale maîtrise de son projet grâce à la liberté de création et de gouvernance du fonds. La fiscalité est également incitative puisque 66% du montant des versements donnent lieu à une réduction d'impôt sur le revenu (retenue dans la limite

de 20 % du revenu imposable) et aucun droit de donation n'est dû lors de l'apport au fonds.

La constitution d'un fonds de dotation est donc une opération éminemment structurante aussi bien pour l'entreprise que dans le cadre familial et non dénuée d'intérêt fiscal. Mais si la déclaration du fonds est chose aisée, la rédaction des statuts mérite une attention particulière notamment afin de caractériser la notion d'intérêt général, sésame incontournable pour bénéficier des avantages fiscaux attachés au fonds de dotation ; aussi, laissez libre cours à votre imagination, mais encadrez bien vos projets juridiquement et fiscalement.

Nos convictions

- ▶ En tant que particulier, donnez du sens à votre patrimoine et réunissez votre famille autour d'un projet de fonds de dotation que vous pourrez constituer dès 15000 €
- ▶ En tant qu'entrepreneur, créez un fonds de dotation d'entreprise pour organiser votre action philanthropique en mobilisant vos équipes.
- ▶ Dans les deux cas, faites-vous accompagner pour sa mise en œuvre compte tenu des enjeux fiscaux



Champ de blé avec cyprès, Vincent van Gogh, 1889

CYRUS SOUTIENT L'ENFANCE ET L'ÉDUCATION

Dans le courant de l'année 2018, les associés du groupe Cyrus ont décidé d'engager une réflexion sur la philanthropie. A l'aube des 30 ans de Cyrus, une stratégie philanthropique se met en place en cohérence avec les valeurs humaines du groupe.

**STÉPHAN
CHENDEROFF**
DIRECTEUR
DE LA COMMUNICATION

La démarche philanthropique de Cyrus

La dimension humaine portée par les valeurs du groupe - Confiance, Excellence, Epanouissement - incite à mettre en œuvre une démarche philanthropique visant à redistribuer une partie des richesses et des moyens de la société. Cette démarche « Philanthropie by Cyrus » s'inscrit dans le cadre plus large de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE) qui se déploie autour d'autres thématiques dans la vie de l'entreprise telles que le respect de l'environnement, le rôle sociétal et la gouvernance. Elle constitue donc un pas supplémentaire dans la construction de notre démarche RSE globale.

Le Comité de direction a validé le cadre général : réaliser des actions pour compte propre menées par, ou au nom du groupe Cyrus. Il a lancé un appel à candidatures pour constituer le comité de réflexion et d'action. Les 5 collaborateurs qui ont répondu les premiers constituent le Comité Philanthropie, en charge du pilotage, de la coordination des actions et du reporting auprès du Comité de direction, des collaborateurs et des clients.

Enfance et Education

Les actions concrètes ont démarré dès la rentrée de septembre 2018. La première étape a été le choix de la thématique : ENFANCE ET EDUCATION. Il s'agit d'un thème fédérateur. Les enfants constituent en effet le premier actif d'un patrimoine, quel que soit le lien de parenté, qu'il y ait filiation ou non. Soutenir un

enfant, c'est investir pour l'avenir ! L'éducation de son côté est le premier capital immatériel de tout homme et rejoint notre préoccupation de faire preuve de pédagogie dans toutes nos actions avec nos collaborateurs, nos clients et nos partenaires.

Le comité a ensuite sélectionné 18 associations, en suivant un cahier des charges précis (intégrité, transparence financière, bon maillage territorial, communication pertinente et gestion active des recettes et des dépenses) et retenu 3 associations. Le montant annuel à allouer par Cyrus a été validé par la direction: 1% du résultat net et 1 jour par an par collaborateur au titre du mécénat de compétence. Il est convenu d'associer nos clients et nos partenaires à la réalisation de ce projet sous différentes formes.

Les associations soutenues par Cyrus

Coup de pouce, Institut Télémaque et SOS Villages d'Enfants ont désormais un référent Cyrus chargé de mettre en place les modalités du partenariat : rencontres avec les responsables de la communication, des dons et legs, des relations avec les « grands » donateurs, rédaction d'une convention et étude des solutions pour mesurer l'impact des actions menées.

Association	Objet	Le plus
	Soutien scolaire précoce : maternelle et primaire	Bon maillage national et 20 ans d'expérience Partenariat avec l'Education Nationale
	Soutien scolaire et tutorat : collège et lycée	Bon maillage national et solide expérience Permet d'acquérir les codes de l'entreprise Possibilité pour un cyrusien de devenir tuteur
	Soutien des fratries placées en maisons d'accueil	Bon maillage national et 63 ans d'existence Chaque village offre un cadre de vie familial et permet de créer une relation affective stable pour chaque enfant accueilli. Actions en faveur de la réussite scolaire et du sport

TÉMOIGNAGES DES MEMBRES DU COMITÉ PHILANTHROPIE

Frédéric COSIMI : « *L'argent est une formidable énergie et comme toutes les énergies elle peut être positive ou négative. Nous avons cette belle opportunité de donner du sens à notre existence en mobilisant cette énergie au profit d'une noble cause. En effet, l'ignorance et l'obscurantisme sont les tous premiers maux de l'Humanité, aussi partageons le magnifique projet de favoriser l'éducation des enfants. "Plus les hommes seront éclairés, plus ils seront libres" disait Voltaire !*

Benoit METAYER : « *Nous invitons nos clients à donner du sens à leur patrimoine. Rejoindre le Comité Philanthropie a été le prolongement naturel de cette démarche au niveau du groupe. Je souhaite par mon implication au sein de ce comité que nos 3trois valeurs fondatrices (confiance, excellence, épanouissement) rayonnent dans des projets de société relatifs à l'enfance et l'éducation »*

Isabelle de GIVRY : « *Dès que la direction nous a proposé de constituer un comité philanthropie, je me suis portée volontaire, car cette démarche rejoint celle que je mène à titre privé. Il me semble très positif pour Cyrus de travailler à la mise en place d'actions concrètes au profit d'enfants défavorisés, dans une démarche collaborative. Quand la générosité et la bienveillance se conjuguent au pluriel, tout est possible ! »*

Stephan CHENDEROFF : « *Partager avec ceux qui en ont besoin un peu de ce que la société m'a permis de gagner est un devoir pour moi et un plaisir. C'est une façon de nourrir le sens que je veux donner à ma vie avec une forme d'altruisme qui nourrit l'âme. M'impliquer dans l'action philanthropique de Cyrus était donc naturel pour moi, voire une exigence non négociable. »*

Alexandre FORMET : « *Faire partie du comité philanthropique m'a paru comme une évidence dès sa création. Bien plus qu'une action individuelle, il s'agit d'une démarche collaborative de Cyrus. Notre ADN est de donner du sens à notre métier, ainsi qu'au patrimoine de nos clients. Le thème de l'enfance et l'éducation est au cœur de nos préoccupations. Le premier patrimoine de nos clients est le capital humain, la famille et les enfants. Je suis honoré de faire partie du comité philanthropique correspondant aux valeurs du groupe Cyrus, partagées par nos clients. Le sourire d'un enfant est une richesse inestimable... »*

30
ans
CYRUS

#COUP DE CŒUR

**STÉPHAN
CHENDEROFF**
DIRECTEUR
DE LA COMMUNICATION

QUAND LA TECHNOLOGIE DONNE VIE A L'ART

Chez Cyrus, nous aimons quand la technologie sublime le patrimoine en le rendant accessible au plus grand nombre et en permettant de découvrir plus en profondeur une œuvre.

C'est le cas de la nouvelle production de notre ancien voisin du boulevard Haussmann Culturespaces, qui gère le Musée Jacquemart André et l'Atelier des lumières (entre autres). Une création Gianfranco Iannuzzi, Renato Gatto et Massimiliano Siccardi - avec la collaboration musicale de Luca Longobardi.

La nouvelle exposition numérique de ce lieu étonnant propose une immersion dans les toiles de Vincent van Gogh (1853-1890), génie ignoré de son vivant, qui a bouleversé la peinture. Les Italiens se sont emparés de cet artiste dans une création visuelle et sonore retraçant la vie intense de l'artiste tourmenté qui peignit pendant les dix dernières années de sa vie plus de 2 000 tableaux, aujourd'hui dispersés à travers le monde.

L'exposition immersive évoque le monde intérieur à la fois démesuré, chaotique et poétique de Van Gogh et souligne un dialogue permanent entre l'ombre et la lumière. Elle met en lumière cette richesse chromatique ainsi que la puissance du dessin et la force des empâtements de l'artiste.

L'occasion pour nous d'illustrer notre magazine de quelques visuels de ce peintre.

VAN GOGH, LA NUIT ÉTOILÉE

Du 22 février au 31 décembre 2019

Atelier des Lumières - 38 rue Saint Maur 75 011 Paris

Création visuelle et musicale produite par Culturespaces et réalisée par Gianfranco Iannuzzi, Renato Gatto et Massimiliano Siccardi.



Autoportrait de Vincent van Gogh, Vincent Van Gogh, 1887



Barques aux Saintes-Maries - Vincent van Gogh | Musée de L'Ermitage

30
ans
CYRUS

Ensemble, donnons du sens à votre patrimoine

CYRUS
conseil

Gestion Privée
Gestion de Fortune
Family Office

www.cyrusconseil.fr

