



© Glibo Vinnikov

Historiquement, Société Générale Private Banking a toujours été un partenaire privilégié dans l'accompagnement des dirigeants d'entreprise.



FRANCK BONIN
DIRECTEUR COMMERCIAL

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE ET IME FRANCE,¹ UN PARTENARIAT AU SERVICE DES ENTREPRENEURS

Chaque jour, nos équipes d'Ingénieurs Patrimoniaux élaborent des solutions patrimoniales afin de répondre aux attentes des dirigeants d'entreprise. Avec plus de 1 000 diagnostics par an, notre expertise est ainsi régulièrement reconnue par nos pairs puisque Société Générale Private Banking a été récompensée en 2013 par le prix « Wealthbriefing Awards 2013 » comme étant la meilleure Banque Privée Européenne pour son équipe d'ingénierie patrimoniale. Il nous a donc semblé opportun de mettre notre savoir-faire au service des membres de l'IME France, Association Française des Instituts du Mentorat Entrepreneurial.

L'IME France offre aux dirigeants de PME en forte croissance la possibilité d'être pendant 18 mois mentorés par des entrepreneurs expérimentés ayant déjà vécu avec succès de telles phases de croissance. Dominique Restino, Président de l'IME France, l'affirme : « c'est l'expérience de la croissance au service de la croissance ». Ainsi, 7 promotions « mentors/mentorés » ont déjà vu le jour à l'IME Paris Île-de-France. Ce partenariat, signé le 17 juillet 2013, s'articule autour de deux expertises fortes de la banque, au service des entreprises et de leurs dirigeants : la Banque de détail en France et Société Générale Private Banking. Société Générale accompagnera les entrepreneurs qui le souhaitent aux cours des étapes clés de la vie de leur entreprise et de leur patrimoine.

L'ambition de ce partenariat est également de déployer les IME dans toutes les grandes métropoles régionales et ainsi augmenter le nombre des ETI (entreprises de taille intermédiaires) en France en accélérant et en sécurisant la croissance de ces PME/PMI créatrices d'emplois. Au-delà de notre expertise patrimoniale, les implantations régionales de Société Générale Private Banking seront au service de ce projet en participant à la détection des futurs mentors et mentorés.

Si vous souhaitez accompagner ce projet ou obtenir plus d'informations, vous pouvez prendre contact avec Fatima El Ansari, Direction du Marketing Société Générale Private Banking France, fatima.el-ansari@socgen.com ■

¹ Association Française des Instituts du Mentorat Entrepreneurial.

LE PACTE DUTREIL ET VOTRE STRATEGIE PATRIMONIALE



JEAN-MARIE TURQUAIS
DIRECTEUR DE L'INGÉNIERIE
PATRIMONIALE ET FINANCIÈRE

LE PACTE DUTREIL EN QUELQUES NOTES :

Pour mettre en place un pacte Dutreil :

- La société dont les titres font l'objet du pacte doit exercer une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale ou être une holding « animatrice » ;
- Les titres objets du pacte doivent représenter au moins 34 % des droits financiers et droits de vote de la société (ou 20 % si elle est cotée) ;
- Ces titres doivent faire l'objet d'un engagement collectif de conservation de 2 ans signé en principe par au moins 2 associés ;
- Au terme de ces 2 années, les titres transmis par donation ou

La conclusion d'un pacte Dutreil permet sous certaines conditions de transmettre de votre vivant, par donation, ou à votre décès, par succession, les titres d'une société moyennant une exonération de la base taxable à hauteur de 75 %.

succession doivent être conservés individuellement pendant au moins 4 ans par les héritiers ou donataires ;

- Une fonction dirigeante doit être exercée par l'un des signataires du pacte pendant l'engagement collectif, puis pendant au moins 3 ans après la transmission des titres.

La conclusion d'un pacte Dutreil permet également de transmettre par exemple à un seul enfant reprenant les titres de la société par le biais d'un apport à une holding, à qui incombe le dédommagement des autres enfants non-repreneurs par le jeu d'une soule.

PACTE DUTREIL ET STRATÉGIE PATRIMONIALE

Dans un environnement juridique, fiscal et financier mouvant, certains clients considèrent qu'il est impossible de mettre au point une stratégie patrimoniale compte tenu des changements législatifs

incessants... Il est vrai que les lois de finances successives 2011, 2012 et 2013 ont été riches en rebondissements et certains sujets sont à ce jour toujours en suspens (notamment les règles de plafonnement de l'ISF) alors que d'autres sujets se sont éclaircis (les conditions de l'apport de titres en report d'imposition, la taxation des plus-values de cessions pour les personnes physiques...).

Pour autant, il nous semble particulièrement pertinent, voire indispensable, dans le contexte d'une fiscalité lourde, de réfléchir, pour chaque foyer, à une stratégie personnelle dans le cadre d'une transmission préparée.

À ce titre, le pacte Dutreil, pour les clients entrepreneurs, est un outil remarquablement efficace. Utilisé à bon escient, ce pacte assorti de donations-partages à des enfants, voire à un conjoint séparé de biens, de façon à rééquilibrer les patrimoines, peut permettre



Le pacte Dutreil, pour les clients entrepreneurs, est un outil remarquablement efficace.

de transmettre à bon compte, un patrimoine professionnel, qui peut devenir un patrimoine personnel quelques années après la donation-partage (minimum 4 ans). Ce pourrait ainsi être le cas, par exemple, en cas de signature d'un pacte Dutreil suivie d'une donation-partage portant sur la nue-propriété (ou la pleine propriété) des titres d'une holding animatrice : ce patrimoine professionnel pourra se transformer, le moment venu,

en un patrimoine personnel, dès lors que la holding aura cédé sa ou ses filiales au terme du délai minimum légal.

Le coût des droits de donation, en cas de donation de la pleine propriété de titres par un donateur de moins de 70 ans, est limité au maximum à 5,62 % (100 x 25 % après abattement de 75 % x 45 % tranche marginale des droits x 50 % réduction des droits avant 70 ans = 5,62 %), voire moins dans bon nombre de cas...

Le règlement des droits peut, sous certaines conditions, faire l'objet d'un paiement différé (5 ans) et fractionné (10 ans). Les intérêts dus à l'administration fiscale sont actuellement fixés à un taux nul. Vous pouvez ainsi bénéficier d'un crédit gratuit sur une durée de 15 ans. **Attention, cette opportunité pourrait se terminer au 31 décembre 2013.**

Pour autant, l'éventuelle prise en charge du paiement des droits par les donateurs peut nécessiter une distribution de dividendes, ce qui viendra surenchériser le coût, à hauteur de l'impôt à payer sur les distributions de dividendes (soit au maximum 40,20 % + CEHR - « contribution exceptionnelle sur les hauts revenus » = 44,20 %). Il apparaît alors plus judicieux de laisser à la charge des donataires les droits de donation, en leur donnant toutefois le moyen d'y faire face. Pour ce faire, les donateurs peuvent procéder à une donation complémentaire d'actions en pleine propriété, à hauteur du montant des droits à payer. Afin de régler ces droits dans le cas d'un règlement différé (5 ans) et d'un fractionnement sur 10 ans, les donataires pourront, au terme de l'engagement Dutreil (4 ans) soit céder leurs actions à une holding, soit sous certaines conditions participer à une réduction de capital et appréhender ainsi des liquidités. En l'absence de paiement différé et fractionné, des solutions de financement peuvent être étudiées en attendant le terme du pacte.

Les donataires disposeront ainsi de liquidités, leur permettant de faire face au règlement des droits de donation... voire de réaliser d'autres projets (acquisition de résidence principale, participation à l'acquisition d'une résidence de famille aux côtés des parents donateurs, acquisition d'une entreprise pour eux-mêmes, placements diversifiés auprès de la banque...).

EN CONCLUSION

Plus que jamais, il est nécessaire de penser une stratégie patrimoniale globale pour chacun. Il n'y a pas de fatalité, chacun peut bénéficier d'aménagements permettant de répondre à plusieurs objectifs. Une approche patrimoniale globale permet de chiffrer les enjeux principaux, notamment fiscaux, liés à la détention d'un patrimoine et à la perception de revenus. À partir de ces enjeux, de vos objectifs et de votre situation personnelle, professionnelle et financière, nous pouvons construire une stratégie patrimoniale. À ce titre, notons qu'il existe désormais des différentiels fiscaux significatifs entre l'impôt exigible sur les revenus mobiliers (dividendes) et l'impôt sur les plus-values issues de cessions de valeurs mobilières détenues depuis plus de 8 ans. Nous pouvons faire la même remarque sur les revenus fonciers, lourdement taxés, alors que les plus-values immobilières subissent une fiscalité dégressive en fonction du délai de détention. Tenir compte de ces différentiels fiscaux peut contribuer à la définition d'une stratégie patrimoniale globale. Enfin, les coûts du crédit à court terme et long terme n'ont jamais été aussi bas. Utiliser le levier du crédit court terme pour disposer de liquidités à bon compte, ou le levier du crédit long terme pour acquérir des biens immobiliers de rendement, voilà de belles opportunités ■

CRÉATION DU PEA PME-ETI

Concernant le projet de loi de finance 2014, deux nouveautés sont à souligner : le relèvement du plafond du PEA « classique » de 132 000 € à 150 000 € et la création possible du PEA « PME- ETI » dont le plafond est fixé à 75 000 €.



PATRICK MERCIER
DIRECTEUR COMMERCIAL
ADJOINT

Quels seraient les intérêts de ces mesures ?

P.M (Patrick Mercier) : Le plafond du PEA « classique » n'a pas été révisé depuis 10 ans ; cette mesure permettra de compléter à partir du 1^{er} janvier 2014 les PEA existants dans un cadre fiscal demeurant avantageux. Le PEA « PME-ETI » est destiné à favoriser les investissements dans les PME et les entreprises de taille intermédiaire (ETI), cotées ou non. Le but est de renforcer les fonds propres de ces entreprises et diversifier leurs sources de financement. Il aurait également un effet indirect probable en permettant de mieux irriguer Enternext, la nouvelle bourse des PME créée avant l'été et d'améliorer sa liquidité.

Quel avantage ce nouveau cadre fiscal procurerait-il pour les contribuables ?

P.M : Le champ d'intervention est plus ciblé que celui du PEA classique. Deux catégories de titres pourraient en effet y figurer : les actions et les autres titres émis par des ETI européennes et les parts ou actions d'OPCVM dont l'actif

est constitué de plus de 75 % de titres d'ETI européennes. Rappelons que les ETI cotées peuvent offrir des performances supérieures à celles des majors de la cote, moyennant une prise de risque plus importante. Cette nouvelle enveloppe donnerait également accès au capital d'entreprises non cotées. Ce type d'investissements, présentant un risque supérieur à un investissement dans des sociétés cotées, est avant tout axé sur la croissance des émetteurs avec un objectif de plus-value à terme. En cumulant les deux mesures, vous disposeriez de 93 K€ (ou 186 K€ pour un couple) d'investissement possible supplémentaire, dans un cadre fiscal qui resterait avantageux. Vous bénéficieriez d'une exonération d'IR des plus-values à l'issue des 5 ans, même si des prélèvements sociaux (actuellement de 15,5 %) seraient à acquitter.

Le PEA classique ouvre également droit à l'investissement dans des entreprises non cotées, quelle différence y a-t-il ?

P.M : Le PEA classique offre également cette possibilité

d'investissement mais le législateur inciterait ainsi les gestionnaires de fonds à s'intéresser de nouveau à cette catégorie d'entreprises quelque peu délaissée ces dernières années. Il est clair que cette mesure s'adresserait aux clients disposant déjà d'un PEA classique au maximum de son plafond d'investissement.

Ce nouveau type de PEA pourrait-il faire l'objet d'un mandat de gestion au profit de SG 29 Haussmann¹, la société de gestion d'actifs dédiée à la clientèle de notre banque privée ?

P.M : Il est prévu, dès la publication définitive des textes, de mettre en œuvre un mandat de gestion spécifique à ce nouveau cadre fiscal dans le respect des règles définies par le législateur.

Pour tout complément d'informations, votre Banquier Privé est à votre entière disposition ■

1 SG 29 Haussmann est la société de gestion de portefeuille du groupe Société Générale dédiée à la gestion des actifs de sa clientèle fortunée, agréée par l'Autorité des Marchés Financiers (17, Place de la Bourse 75082 Paris cedex 02, France). SG 29 Haussmann gère les portefeuilles titres des clients de Société Générale Private Banking par délégation.