

Allure Finance - Focus sur deux produits vedettes, le contrat de capitalisation et le PERP

Deux produits ont rencontré un vif succès en 2013. Le contrat de capitalisation, pour sa souplesse financière et sa capacité à alléger l'ISF, ainsi que le PERP, pour son utilité dans la préparation de sa retraite et son effet défiscalisant au titre de l'impôt sur le revenu. L'appétence des épargnants pour ces deux formules devrait à nouveau être au rendez-vous cette année. Explications.



François Fliti

Edouard Petitdidier

Allure Finance, créée en 2010, est un acteur indépendant en gestion privée. La société propose tout un ensemble de services portant aussi bien sur la gestion d'actifs que sur la structuration patrimoniale ou le financement corporate. Interrogé sur les produits qui ont marqué l'année 2013, l'un des deux fondateurs, Jean-François Fliti, n'hésite pas une seconde. Pour lui, les produits vedettes ont été (et seront encore) le contrat de capitalisation et le PERP. L'assurance-vie, produit multiforme, représente toujours plus de 90 % de la collecte d'Allure Finance, mais, progressivement, d'autres besoins émergent et les produits qui permettent d'y répondre plus finement aussi. «Le contexte économique et fiscal, de même que les nombreux atouts de ces deux produits, n'ont pas changé. Du coup, PERP et contrat de capitalisation devraient continuer sur leur très belle lancée cette année», fait valoir Jean-François Fliti.

Pour alléger l'ISF

Moins connu que l'assurance-vie, dont il partage de nombreuses caractéristiques,

le contrat de capitalisation a aussi ses spécificités, qui en font un produit très prisé des redevables passibles de l'ISF. «C'est une boîte à outils parmi les plus souples en termes de gestion patrimoniale», confirme Jean-François Fliti. Outre la fiscalité plus qu'intéressante des retraits effectués après huit ans (la même que pour l'assurance-vie), il est imbattable en termes d'ISF : seul le nominal doit être déclaré dans l'actif imposable. En clair, seules les sommes versées sont à déclarer, pas les intérêts et revenus générés par ces sommes. Pour 1 million placé à 5 %, le contrat vaudra 2 millions quinze ans plus tard, mais le souscripteur n'aura toujours que le nominal à déclarer à l'ISF, soit 1 million !

Deuxième avantage, «il peut se démembrer comme un bien immobilier, alors qu'en assurance-vie seule la clause bénéficiaire peut l'être. Le souscripteur peut par exemple conserver l'usufruit de son contrat et donc les revenus qu'il génère, et donner la nue-propriété à ses enfants, qui, du coup, n'auront plus aucun droit de succession à payer au moment de la disparition du souscripteur. C'est un bel outil pour anticiper une succes-

sion», selon Jean-François Fliti. Mieux, et toujours en termes d'ISF, démembrer et donner l'usufruit à ses héritiers, par exemple, permet d'échapper à l'ISF sur le contrat de capitalisation, puisque seul l'usufruitier est tenu de l'acquitter. «Le souscripteur, nu-propriétaire, peut ainsi sortir son contrat de capitalisation de sa base imposable à l'ISF.»

Autre avantage relativement méconnu, un PEA bancaire peut être transformé en contrat de capitalisation. «Cela permet de diversifier ses actifs et d'accéder, via le contrat de capitalisation, à tous les supports financiers de la gestion d'actifs, alors que le PEA est cantonné aux actions», explique Jean-François Fliti. Enfin, dernier atout, le contrat de capitalisation est le seul «véhicule financier qui peut être souscrit par une structure sociétaire, comme la holding patrimoniale ou la société civile de famille». Conséquence : les retraits d'argent seront soumis à la fiscalité très avantageuse du contrat de capitalisation plutôt qu'à l'impôt sur le revenu.

Pour alléger l'impôt sur le revenu

Le second produit en vogue a égale-

ment une fiscalité des plus clémentes, notamment en termes d'impôt sur le revenu. Le PERP permet non seulement de préparer sa retraite (versement d'une rente viagère au moment du départ à la retraite, avec au maximum 20 % versé en capital), mais aussi de profiter de larges avantages fiscaux, ce qui en fait l'un des produits les plus efficaces pour alléger son impôt sur le revenu. Les versements effectués sur le PERP sont déductibles du revenu imposable, dans une certaine limite (29 000 euros par an au maximum). Mais toute limite non utilisée une année peut être consommée l'année suivante et l'opération est possible sur trois ans. En 2014, par exemple, quelqu'un qui ouvre pour la première fois un PERP pourra profiter de sa limite de déductibilité au titre de 2014, mais aussi au titre des trois années précédentes. Il pourra aussi profiter des limites fiscales non consommées par son conjoint au cours des trois dernières années. Au total, il pourra potentiellement, l'année de l'ouverture de son PERP, déduire de son revenu imposable huit années de limites fiscales (quatre pour lui, quatre pour son conjoint). Et cela, sans limitation au titre des niches fiscales, puisque l'avantage procuré au titre du PERP n'entre pas dans le plafond global de 10 000 euros. «L'an dernier, nous en avons préconisé à presque tous nos clients fortement imposés, du patron de multinationale au cadre supérieur, en passant par le cadre moyen. Le PERP est très efficace fiscalement pour tous ceux qui sont dans des tranches d'imposition élevées, celles notamment à 41 % ou 45 %», explique Jean-François Fliti.

«Les PERP sont parfois un peu rigides financièrement, mais nous avons veillé à sélectionner le produit le plus ouvert en termes de supports financiers. Toutes les grandes sociétés de gestion indépendantes, avec leurs meilleurs gérants, sont représentées dans notre PERP. Par ailleurs, mon associé Edouard Petitdidier (lire interview) suit scrupuleusement l'allocation d'actifs de chacun de nos clients, ce qui en fait un produit efficace non seulement sur le plan fiscal, mais aussi sur le plan du rendement», conclut-il.

Edouard Petitdidier, associé fondateur chez Allure Finance



SPÉCIALISÉ DANS LA GESTION D'ACTIFS ET LE MONTAGE DE SOLUTIONS FINANCIÈRES, EDOUARD PETITDIDIER, ASSOCIÉ FONDATEUR CHEZ ALLURE FINANCE, A ÉTÉ TRADER, GÉRANT ET RESPONSABLE D'ÉQUIPES DANS DE GRANDES INSTITUTIONS FINANCIÈRES, TOUT D'ABORD AU SEIN DU GROUPE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, PUIS DU GROUPE CRÉDIT AGRICOLE ET ENFIN CHEZ SYCOMORE ASSET MANAGEMENT.

QUESTIONS À...

Comment déterminez-vous l'allocation d'actifs optimale pour chacun de vos clients ?

Avant d'en arriver là, il faut d'abord connaître le client et mesurer son appétit au risque. Une fois cet audit patrimonial réalisé, nous nous intéressons aux enveloppes fiscales que nous pouvons lui recommander, parmi lesquelles on trouve essentiellement l'assurance-vie, le contrat de capitalisation, le PEA (plan d'épargne en actions) et le PERP (plan d'épargne retraite populaire). Ensuite seulement vient la phase de détermination de l'allocation d'actifs optimale.

Quelle part de risque comportent les différentes enveloppes ?

Assurance-vie, PEA ou PERP n'ont pas la même vocation et, par conséquent, la part d'actifs risqués va être différente selon le type de produit choisi. Un PEA est un produit par essence risqué puisqu'il est investi en actions, 100 % des actifs sélectionnés vont donc comporter une part de risque. Pour le PERP, dédié à la retraite, nous considérons que nous pouvons placer en moyenne 60 % des avoirs sur des fonds à risque. Les contrats d'assurance-vie ou de capitalisation représentent le gros de l'épargne de nos clients. Ils sont gérés d'une manière plus sécuritaire. 40 % en moyenne des avoirs sont alors investis sur des actifs dits risqués.

Comment sélectionnez-vous les supports à risques ?

Quand nous sélectionnons une enveloppe, nous veillons toujours à ce que nos fournisseurs, assureurs ou banquiers, proposent le plus large choix de fonds référencés et notamment ceux des plus prestigieuses maisons de gestion de la place. Outre ces OPCVM, nous proposons régulièrement à nos clients des produits structurés soit montés sur mesure, soit sélectionnés scrupuleusement. Lancé en juillet 2012, le fonds structuré Allure Actions Asie affiche par exemple une performance de plus de 18 % depuis son lancement. Quant à Allure Corporate, lancé en février 2012, sa performance est actuellement de plus de 29 %.

Faites-vous souvent tourner les portefeuilles de vos clients ?

Seulement quand c'est nécessaire. Nous prenons des positions à long terme et quand l'allocation d'actifs initiale est bien faite, il est inutile d'y revenir trop souvent. Un suivi régulier alors suffit.