

Family FINANCE

www.familyfinance.fr



IMPÔT SUR LE REVENU ET ISF

Des solutions pour réduire la note fiscale

Supplément d'Option Finance n°1316 du lundi 4 mai 2015 - ISSN / 0989-1900 et de Funds n°81 - Juin 2015

Un supplément
des magazines

Option
Finance

Funds
magazine

Défiscalisation : la nécessité de l'expérience et du savoir-faire

Qu'il s'agisse de défiscalisation immobilière ou d'investissement dans les entreprises et dans l'innovation, le recours à des solutions de défiscalisation n'est pas toujours aisé. Il faut d'abord maîtriser les dispositifs fiscaux et patrimoniaux qui vont permettre d'alléger la note fiscale. Ensuite, il est impératif de comprendre les tenants et aboutissants de la démarche investissement afin de correctement en appréhender le risque et les perspectives de rendement. Cinq experts de la gestion patrimoniale proposent ici une «visite guidée» des solutions d'investissement dans l'immobilier ancien, dans l'immobilier outre-mer et dans les entreprises de croissance.

UN PANEL DE PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE ET DE LA DÉFISCALISATION

David Regin – Responsable des opérations, Groupe Océanic : Groupe Océanic, c'est 80 personnes dont 40 à Brest et 40 en Guyane, ainsi que plus de 30 millions d'euros de chiffre d'affaires par an. Premier promoteur privé en Guyane et spécialisé sur ce département où nous avons été les précurseurs il y a 15 ans, nous y livrerons cette année 200 nouveaux lots. Notre modèle de distribution est à la fois interne via nos agences de Brest et de Guyane et externe, via un réseau de conseillers en gestion de patrimoine et un institutionnel, Crédit Mutuel Arkea. Nous disposons également de trois agences immobilières en Guyane offrant l'ensemble des services : location, gestion locative, syndic et transaction.

Guillaume de Trogoff – Directeur commercial, associé, A Plus Finance : A Plus Finance est une société de gestion indépendante. Elle a été créée il y a 17 ans à l'aune de la loi de finance instaurant les FCPI par Niels Court Payen, spécialiste de l'investissement non coté, et Frédéric Bayol, spécialiste de la multigestion. Nous gérons à ce jour environ 600 millions d'euros d'actifs et sommes une équipe de 25 personnes. Nos partenaires historiques sont les conseillers en gestion de patrimoine et les banques privées mais aussi les réseaux bancaires pour ce qui concerne les offres aux particuliers. Nous avons initié en 2010 de nouvelles lignes métiers, plus particulièrement à destination des investisseurs institutionnels, telles que les OPCI A Plus Génération ayant pour sous-jacent les résidences services non médicalisées.

Enfin, nous conseillons aussi la gamme de Sofica A Plus Image avec une enveloppe approximative de 5 millions d'euros par an.

Carole Richter – Directrice générale, Financière Magellan : Financière Magellan a été créée en 1993 par Stéphane Gianoli et moi-même. Nous proposons des formules de défiscalisation et de placement. Présents depuis 20 ans sur l'assurance vie, nous avons été primés à plusieurs reprises. Aujourd'hui, l'essentiel de notre notoriété vient d'opérations de défiscalisation. Nous avons structuré de nombreuses opérations en outre-mer. Toutes nos opérations font l'objet d'un agrément fiscal de la part de Bercy, ce qui constitue une sécurité supplémentaire pour l'investisseur. L'activité industrielle étant en perte de vitesse depuis que la loi Girardin est plafonnée, nous avons réorienté notre activité vers l'immobilier de défiscalisation en France. Nous montons des opérations en loi Malraux, en Monuments historiques et en déficit foncier, une approche qui retrouve des couleurs. Ces dispositifs ont le plus fort taux d'économie d'impôts procuré et constituent donc une part significative de nos activités. Nous avons également une activité marginale de financement des PME avec des opérations montées spécialement pour des investisseurs.

Jérémy Aras - Directeur financier, Institut du Patrimoine, : L'Institut du Patrimoine est un cabinet de gestion de patrimoine qui a été créé il y a dix ans et qui gère aujourd'hui 100 millions d'euros d'encours. Nous avons six services d'expertise dont la partie immobilière avec une plateforme de référencement de programmes immobiliers, qui s'appelle Leemo, sur toutes les lois, Malraux, Monuments historiques, Pinel ou encore Pinel réhabilité.



De gauche à droite : **Guillaume de Trogoff** – Directeur commercial, associé, A Plus Finance, **Antoine Tranchimand** – Associé du cabinet de gestion de patrimoine K&P Finance, **Jérémy Aras** - Directeur financier, Institut du Patrimoine, **Carole Richter** – Directrice générale, Financière Magellan, **David Regin** – Responsable des opérations, Groupe Océanic

Nous avons un service d'expertise sur les placements financiers tels que les FCPI, FIP, mandat de gestion, contrats Madelin, PERP, assurance vie, contrats de capitalisation. S'ajoutent à cela un service d'expertise pour le financement immobilier et rachat de crédit, ainsi qu'un service d'expertise en art moderne et contemporain. On va chercher pour nos clients des œuvres via des sociétés de vente aux enchères telles que Christie's, Sotheby's et Artcurial et les acheter en décote pour les remettre chez un galeriste expert. Nous avons aussi un service d'expertise pour la prévoyance et particulièrement les lois Madelin pour les travailleurs non salariés. Enfin, notre service juridique appréhende les questions matrimoniales, divorces, clauses de préciput, etc. Notre structure a évolué depuis le mois de septembre dernier avec l'ouverture d'une dizaine d'agences réparties sur le territoire français.

Antoine Tranchimand – Associé du cabinet de gestion de patrimoine K&P Finance : K&P Finance est un cabinet de conseil en gestion de patrimoine installé à Paris. Nous avons deux activités. La première est consacrée à l'immobilier d'investissement. Nous couvrons un spectre large d'immobilier d'investissement et de défiscalisation : en métropole, dans du neuf, de l'ancien, du réhabilité, en outre-mer et en particulier en Guyane. On propose aussi des solutions de nue-propriété depuis quatre ans. En termes de volume, nous passons entre 60 et 80 actes par an. La deuxième activité concerne les placements financiers avec une gamme relativement complète de produits, tant assurantiels que prévoyance. Nous sommes une dizaine de personnes dans le cabinet. Petite particularité nous concernant, nous évitons autant que possible les plateformes car nous souhaitons au maximum

éviter les intermédiaires entre le client et le produit. Nos encours ont dépassé les 50 millions d'euros.

LOI MALRAUX

Carole Richter : Sur le plan opérationnel, nous considérons que les opérations immobilières avec effet fiscal dans l'ancien sont vraiment le meilleur investissement immobilier que l'on puisse réaliser car il s'agit de l'effet fiscal le plus élevé du marché. Il n'est pas soumis au plafonnement et il présente l'avantage de bénéficier, la plupart du temps, d'une localisation en centre-ville. Pour mémoire, un investissement conforme à la loi Malraux ne peut porter que sur certaines zones appelées secteurs sauvegardés et sur d'autres appelées aires de mise en valeur de l'architecture du patrimoine (AVAP). Nous évitons aujourd'hui les AVAP car les contraintes et les exigences sont les mêmes que pour les secteurs sauvegardés avec un bénéfice fiscal bien moindre. La loi Malraux trouve son origine dans l'immédiat après-guerre. Les villes avaient beaucoup souffert et de nombreux quartiers étaient devenus insalubres. La question était la suivante : doit-on tout raser et reconstruire ou bien restaurer l'ensemble ? Les centres des villes ont trouvé un défenseur en la personne d'André Malraux dont la loi a contraint les propriétaires à remettre en état leurs biens en échange d'avantages fiscaux. Aujourd'hui, il existe 100 secteurs sauvegardés en France. Chaque immeuble est considéré dans sa globalité. Il n'y a pas que la façade qui compte, il y a aussi les intérieurs : les escaliers, les portes, les planchers, ainsi que les cheminées font partie du patrimoine à préserver. Les aides fiscales sont significatives et sont à la hauteur de l'importance

des travaux à réaliser, sans oublier l'engagement de louer le bien pendant neuf ans. La loi Malraux est devenue accessible à un plus grand nombre d'investisseurs car ce sont des opérations qui se traitent avec un dispositif VIR (vente d'immeubles à rénover), ce qui implique des garanties de prix et de délais mais aussi une garantie financière d'achèvement. Entre une opération dans le neuf qui procure à peu près la même économie d'impôt et une loi Malraux, on va préférer la seconde car elle permettra de concentrer l'avantage fiscal sur deux ou trois ans au lieu de neuf ou douze.

Antoine Tranchimand : Nous distribuons ce type de produits, que ce soit en loi Malraux, déficit foncier ou Monuments Historiques. Le principe de la VIR est un vrai atout, rassurant pour l'investisseur, mais cela renchérit parfois le coût global des programmes qui sont proposés.

Carole Richter : C'est certain. Le coût de l'assurance est à supporter et personne n'en fait cadeau. C'est d'ailleurs une garantie extrinsèque, c'est-à-dire que c'est un organisme qui s'engage à se substituer au vendeur si ce dernier s'avérait défaillant.

David Regin : C'est similaire à ce qui se passe dans le cadre d'une vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) pour la vente d'immobilier neuf.

Antoine Tranchimand : Oui, nous avons à présent exactement les mêmes garanties qu'en VEFA.

Carole Richter : Sauf que dans une opération de restauration, il est beaucoup plus difficile de définir a priori le coût global des travaux. Typiquement, lors d'une récente opération, les planchers ont été testés au préalable par des équipes d'ingénieurs. Et au final, ça ne tient pas et il faut alors initier de nouveaux travaux. **David Regin :** C'est vrai que dans le neuf également, on a parfois de mauvaises surprises. Même si on a une bonne vision de l'opération a priori, des surcoûts doivent être assumés par le promoteur. Il y a parfois un cours d'eau qu'il faut détourner, un organisme public intervient à un moment donné et bloque les travaux, des fouilles archéologiques s'imposent... Autant de contraintes potentielles que le promoteur doit prendre en charge, d'où l'intérêt de traiter avec un promoteur d'expérience disposant d'une surface financière importante lui permettant de faire face à ces aléas. Ce n'est que si le promoteur vient à disparaître qu'une garantie financière d'achèvement se met en place. L'organisme financier prend alors le relais pour finaliser l'immeuble. La garantie extrinsèque est devenue obligatoire pour toutes les demandes de permis de construire postérieures au 1er janvier 2015 et cela change singulièrement la donne pour les petits promoteurs.

Antoine Tranchimand : Précédemment, les petits promoteurs n'avaient effectivement besoin que de prouver au notaire qu'à un moment donné ils avaient les moyens de faire face. Cependant, entre ce moment et la survenance éventuelle de problèmes, leur situation financière pouvait changer et la garantie intrinsèque perdait tout son sens.

David Regin : Les nouvelles obligations constituent une vraie avancée pour les investisseurs.

Carole Richter : La qualité du travail des entrepreneurs est aussi un critère important pour le choix d'un programme immobilier que ce soit dans le neuf ou l'ancien. Chez Financière Magellan, nous fonctionnons avec des petites structures, des artisans qui ont un savoir-faire extraordinaire mais dont la situation financière n'est pas toujours très solide. Nous gérons donc au plus près les règlements et ne payons que lorsque les choses sont bien faites.

MONUMENTS HISTORIQUES

Carole Richter : Pour les monuments historiques, la démarche et les garanties sont différentes car on a recours à des schémas d'association syndicale libre (ASL) ou d'association foncière urbaine libre (AFUL). Ainsi, par exemple, une AFUL est une entité qui regroupe l'ensemble des propriétaires qui ont acheté un lot. Elle est le maître d'ouvrage qui commande les études à un architecte, passe les contrats avec les entreprises, engage les travaux, souscrit l'assurance dommage-ouvrage, paye les travaux. Elle fonctionne un peu comme un syndic de copropriété sauf qu'elle concerne les investisseurs. Il s'agit d'une vente en l'état et les investisseurs réunis mènent eux-mêmes les travaux.

David Regin : La solution passe par le recours à un architecte ?

Carole Richter : C'était vrai par le passé, l'architecte était alors en charge du suivi de l'ensemble. Aujourd'hui ce n'est plus le cas. Sur ces opérations particulières de restauration, il faut avoir un architecte spécialisé dans la restauration d'immeubles anciens, par exemple ceux qui sont formés à l'École de Chaillot qui forme les architectes des Bâtiments de France et un autre corps qui sont des architectes du Patrimoine. Ceux-ci ont une formation spécifique et adaptée à ces projets. Ils établissent le programme des travaux et négocient, le cas échéant, avec les entreprises. Aujourd'hui, de nombreux ingénieurs interviennent également sur ces opérations. On parle par exemple des ingénieurs «structure» qui décident s'il faut ou non déposer un plancher, éventuellement le renforcer et de quelle façon. Tous ces corps de métier interviennent en amont, bien avant l'intervention des conseillers en charge du montage du dossier. Les questions sont alors de savoir si l'on installe une chaudière collective ou pas, quel type de fenêtre on peut mettre et quelle sera leur taille.

Antoine Tranchimand : En tant que conseillers patrimoniaux, notre métier ne consiste bien évidemment pas à étudier la structure du bâtiment. Nous laissons cela aux ingénieurs «structure». Bien sûr, on se déplace pour voir le bien mais à notre niveau, on ne peut pas maîtriser l'ensemble du programme de travaux. Il nous faudra donc, avec nos clients, faire confiance à l'opérateur qui pilote l'opération. C'est un secteur avec une multitude de petits opérateurs et il est impératif de travailler avec des gens qui ont de l'expérience. Les premiers programmes d'un promoteur sur un territoire donné sont toujours compliqués parce qu'il va faire face à des spécificités géologiques, des entreprises locales qui peuvent

David Regin – Responsable des opérations, Groupe Océanic

«Le marché immobilier en Guyane a les caractéristiques d'un marché dynamique avec une croissance démographique forte et un besoin de logements important.»



Diplômé de l'Institut d'études politiques de Strasbourg et titulaire d'un DESS de finance de l'IEP Strasbourg, David Regin intègre en 1998 la banque d'affaires des Banques Populaires, Natexis Banques Populaires (NBP), comme trader actions. En 2000, il crée en tant que directeur général délégué la filiale Natexis Arbitrage, qui sera le compte propre actions et dérivés de NBP avec une activité principale à Paris et un desk à New York. En 2008, il s'installe en Bretagne et rachète un groupe d'agences immobilières qu'il restructure et devient franchisé Century21 sur trois agences. En 2013, il cède la société et intègre Groupe Océanic en tant que responsable des opérations (bras droit du président fondateur, Patrice Azria).

ne pas être fiables... Il lui faut forcément essayer les plâtres au début et ce n'est que petit à petit que l'expérience se gagne. D'une manière générale, mieux vaut donc travailler avec des gens connus et reconnus sur la place.

David Regin : On peut souligner que souvent les meilleures affaires sont réalisées sur les premières opérations montées dans un contexte donné. Certes, le risque n'est pas le même mais il s'agit la plupart du temps d'opérations exceptionnelles.

Antoine Tranchimand : Ce n'est pas faux mais ce que nous demandent aujourd'hui nos clients, c'est davantage de sécurité que de rentabilité. D'un autre côté, si le programme plaît, que la conviction est là mais que le tout se révèle un échec et qu'une quinzaine de personnes perdent de l'argent, le conseiller se retrouve dans une situation délicate. En Malraux, on n'a pas le choix de la localisation, c'est souvent en moyenne ou grande ville, ce qui n'est pas du tout le cas du Monument historique qui peut être superbe mais en pleine campagne, ce qui ne présente que très peu d'intérêt patrimonial et aucun intérêt locatif. En tant que conseiller, on s'intéresse au contexte économique de l'endroit où se situe le lieu de restauration. L'environnement économique, c'est le bassin d'emploi qui générera la demande locative, et ensuite c'est le niveau de prix qui est un aspect important dans ce type d'opérations parce que ces belles opérations de restauration coûtent toujours cher, ce qui est parfois pleinement justifié, parfois beaucoup moins. Notre travail consiste à faire la part des choses. Les assurances de la loi VIR coûtent cher, les matériaux, les savoir-faire et la technique coûtent également cher. Tout cela

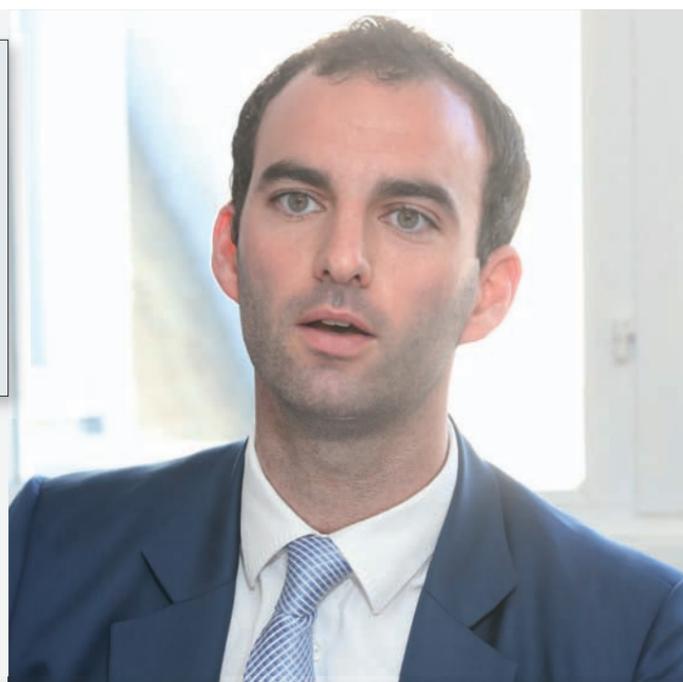
est compréhensible mais parfois, certains produits nous semblent un peu décorrés du marché. Il nous arrive de voir des situations un peu aberrantes sur lesquelles il n'est pas certain que nos clients s'y retrouvent, y compris sur un horizon de dix ou quinze ans.

SE CONCENTRER SUR LES CENTRES-VILLES

Carole Richter : C'est tout à fait vrai, l'investissement en Monuments historiques ne présente pas de contrainte de zone et le marché locatif à 30 km du centre-ville n'existe pas. La seule condition imposée est que le bâtiment en question relève des monuments historiques. Chez Financière Magellan, nous investissons majoritairement dans les biens situés en centre-ville, davantage susceptibles d'être correctement revalorisés. En plus du fait qu'il est toujours difficile de trouver des locataires à l'extérieur des villes, les budgets les plus importants dans ce type de chantiers sont souvent la réfection de la toiture et de la façade. Celles-ci sont souvent importantes sur des biens isolés, beaucoup moins en ville où les immeubles sont mitoyens et comportent plusieurs étages. Il y a la question des charges associées aux jardins et dépendances contre, souvent, une simple cage d'escalier pour les biens situés en ville. Par rapport au coût d'un appartement de 50 m² ou 100 m², ces charges sont intolérables. Pour ces projets, il est très important de doser l'avantage fiscal pour qu'il fasse plus que compenser le surcoût par rapport à l'acquisition d'un bien neuf. Enfin, il faut noter que le retour des populations en centre-ville est une tendance forte. Qu'il s'agisse de personnes âgées, de familles monoparentales ou encore de familles nombreuses, l'intérêt de vivre en cœur de ville est fort. Nul besoin de voiture car

Jérémy Aras - Directeur financier, Institut du Patrimoine

«Nous privilégions la formule de l'investissement en direct qui permet d'avoir une meilleure visibilité sur les investissements.»



Titulaire du master de gestion des instruments financiers et du mastère spécialisé en ingénierie patrimoniale de l'INSEEC, Jérémy Aras a commencé sa carrière en tant qu'analyste buy-side small & mid caps sur les sociétés françaises, avant de devenir gérant privé au sein de la société SGI Management puis directeur financier au sein de l'Institut du Patrimoine en 2010.

les commerces et services, qui sont d'ailleurs parfois de nouveaux locaux commerciaux au pied des immeubles, sont proches. Le centre-ville revient indéniablement à la mode. Chez Financière Magellan, nous avons restauré plus d'une centaine d'immeubles dans des villes comme Nantes, Bayonne ou encore Avignon. A ce stade, il est nécessaire de rappeler que l'emplacement est primordial pour un bien immobilier mais la ville dans laquelle on l'acquiert l'est tout autant.

Jérémy Aras : A titre d'exemple, je peux évoquer notre plateforme de référencement, pour laquelle nous employons cinq personnes dédiées aux opérations immobilières. Ces analystes vont référencer les principaux acteurs pour chaque dispositif de défiscalisation. Après cette première étape, la qualité des intervenants est étudiée de près : ont-ils les garanties extrinsèques ? Depuis quand opèrent-ils ? Quelle est leur manière de travailler, leur track record ? Maîtrisent-ils l'ensemble des corps de métier ? Tous ces éléments sont importants pour avancer de façon sereine et sécurisée. Ensuite, pour chaque programme, un de nos experts va sur place accompagné d'une personne de référence de la société qui monte le projet. Tous les aspects de l'environnement sont scrutés : la demande locative, les commerces de proximité, le marché de l'emploi. Au final, nous ne retiendrons que deux ou trois programmes. Pour chaque programme ainsi sélectionné, nous établissons un document d'information d'une trentaine de pages. La question qui se pose ensuite est la pertinence du prix du foncier au regard du prix des matériaux et aménagements qui sont apportés, mais aussi et bien sûr au regard de la demande locative car c'est in fine la rentabilité du projet, rapportée au risque, qui est la condition de l'investissement.

David Regis : Votre approche en ce sens est proche de celle des institutionnels. D'abord, l'analyse du promoteur et de son mode de fonctionnement via un audit approfondi, y compris de la manière dont il établit ses marges. Ensuite, les programmes sont analysés au cas par cas et d'une manière générale, il faut toujours considérer le prix au regard de la qualité. Sur le marché, il y a des chasseurs de prix, qui visent systématiquement les prix les plus bas. Mais la qualité et les garanties ont un coût.

Carole Richter : Tout à fait. Il faut parfois aller encore plus loin dans l'analyse. On peut évoquer la difficulté, pour les monuments historiques, d'obtenir une autorisation fiscale pour procéder au découpage d'un bien. Par ailleurs, il faut impérativement respecter les aspects historiques et patrimoniaux de l'immeuble. Il faut travailler de concert avec le conservateur des Monuments historiques en se rappelant que son premier objectif est d'éviter la dégradation du bien et de protéger les intérieurs. Les bâtiments peuvent être classés au regard de leurs caractéristiques architecturales, mais aussi en fonction de l'époque de leur construction, de leur mode de construction ou encore de leur destination, c'est-à-dire de l'usage qui en était initialement fait. Concernant la configuration des bâtiments, on peut noter qu'actuellement, les immeubles du XIXe siècle sont davantage en phase avec les attentes des locataires d'aujourd'hui que des constructions qui datent du XVIe siècle. Pour finir, on peut aussi évoquer le déficit foncier pour lequel il n'y a pas de contraintes particulières sinon celle d'avoir des revenus fonciers à compenser. L'approche est alors pragmatique : l'idéal est de retenir des immeubles bourgeois, bien situés avec un bon potentiel pour une sortie à terme. On s'intéressera aux métropoles régionales,

préfectures et parfois sous-préfectures. Le choix de l'immeuble est très important car il est toujours difficile, compte tenu des coûts que cela implique, de toucher à la structure d'un bien en déficit foncier. Le coût serait trop important au regard de l'objectif fiscal initialement fixé.

Antoine Tranchimand : Il est vrai que, concernant le déficit foncier, l'augmentation des tranches d'impôts sur le revenu aide bien à promouvoir ce type de solution de défiscalisation qu'il faut bien entendu étudier au cas par cas.

DÉFISCALISATION EN OUTRE-MER

David Regis : L'aventure guyanaise du groupe Océanic a débuté avec une rencontre, celle de notre président, Patrice Azria, passionné de foot, avec Bernard Lama qui fut l'espace d'une saison le gardien du stade brestois. Le célèbre gardien de foot est d'origine guyanaise. Son père était d'ailleurs le maire de Rémire-Monjoly, une commune proche de Cayenne. En tant que CGP qui commercialisait d'ailleurs déjà de l'immobilier de défiscalisation, Patrice a découvert un marché riche d'expatriés métropolitains, surtout des fonctionnaires plutôt bien payés, et une offre de logements quasi inexistante. Il a donc démarré une première opération sur fonds propres. C'était une aventure et le risque qui a été pris a payé car les appartements ont tous été vendus très rapidement. Les rendements ont été excellents. En Guyane, les niveaux de loyer sont élevés, voisins de ceux constatés dans une belle ville de métropole. Aujourd'hui, le marché des locations est resté aussi tendu qu'au démarrage de nos activités : des T3 se louent jusqu'à 950 euros par mois, des T2 à 750 euros... Il y a une vraie dynamique et les perspectives de développement sont favorables dans la mesure où le revenu moyen salarial est élevé. Un couple de fonctionnaires gagne environ 6 000 euros par mois et est donc apte à payer les loyers évoqués. Nous livrerons cette année notre millième lot. Nous sommes devenus le premier promoteur privé et nous avons d'ailleurs dépassé ce simple rôle. Nous travaillons activement avec l'EPAG qui est l'Etablissement public d'aménagement de la Guyane qui viabilise des quartiers entiers. La population doit doubler au cours des 15 prochaines années. Il y a donc une deuxième Guyane à construire en termes de logements, d'infrastructures de transport, d'écoles (il y a 13 collèges prévus et 14 lycées) ; et pour éviter une urbanisation anarchique, l'EPAG crée de A à Z les nouveaux espaces, les villes nouvelles avec leurs rues, leurs parcs, leurs parkings, leurs écoles. Parmi les réalisations du groupe Océanic, on peut citer de nombreux logements dans le quartier universitaire «Hibiscus», à Cayenne. Nous y avons été le plus gros opérateur avec pas moins de cinq programmes immobiliers. On y fait de la villa de ville comme des logements collectifs.

Jérémy Aras : Vous avez mis en place des partenariats avec les sociétés ou les administrations qui envoient leurs salariés là-bas ?

David Regis : Quelques-uns. Cela dit, nous avons une notoriété qui est extrêmement forte puisque nous avons plus de 1 500 lots

en location et 200 nouveaux à venir cette année. On atteint une dimension quasi industrielle. Parmi les fonctionnaires expatriés, nous estimons aujourd'hui que 9 personnes sur 10 ont vécu dans l'une de nos locations, qu'il s'agisse de nos premiers programmes, plutôt haut-de-gamme avec piscine, ou des programmes plus récents, davantage milieu-de-gamme. Cela dit, nous continuons à faire du haut de gamme. Notre prochain programme, en front de mer, est exceptionnel.

Antoine Tranchimand : Je confirme. Vous allez effectivement proposer ce qui est probablement l'un des plus beaux emplacements de Guyane.

David Regis : Nous cherchons ainsi à contenter tous nos clients. En fonction de la personne et de son statut, on souhaite pouvoir proposer un bien immobilier adapté. Les critères de revenus sont naturellement pris en compte car nous avons proposé des programmes associés à des dispositifs dont les contraintes locatives ne sont pas les mêmes : Girardin Libre, Girardin Intermédiaire, Duflot et Pinel outre-mer. Sur la durée, nous accompagnons le développement de la zone de Cayenne. Pour le quartier Hibiscus, il s'agissait alors du dispositif Girardin IR qui est en phase de disparition. Seuls sont en effet éligibles les programmes qui ont obtenu leur permis de construire au plus tard le 31 décembre 2012. A titre d'exemple, nous avons aujourd'hui un programme qui permet, en loi Girardin Intermédiaire, de défiscaliser 38 % de son investissement sur cinq ans avec une obligation locative pendant six ans, le tout avec un prix plafond au mètre carré de 2 448 euros. On arrive à des niveaux de rendement supérieurs à 5 %. Sur des programmes Duflot ou Pinel, on arrive à des rendements de l'ordre de 4,20 %. Le marché immobilier en Guyane a les caractéristiques d'un marché dynamique avec une croissance démographique forte et un besoin de logements important. D'autre part, la croissance économique dans cette région est de l'ordre de 3 % par an. Ces facteurs nous ont incités à créer une filiale de promotion immobilière comprenant un directeur, des chargés d'affaires, et un économiste de la construction qui suivent au quotidien nos chantiers. Nous avons aussi créé une filiale de construction pour accompagner notre développement. Cette filiale vient en soutien pour répondre aux besoins importants de nos différents chantiers. Notre fonction d'agent immobilier nous permet aussi d'offrir des prestations de A à Z, de la vente en VEFA jusqu'à la revente du bien après la période d'obligation locative en passant par la recherche de locataires, la gestion locative et le syndic.

Jérémy Aras : Qu'en est-il des vacances, des carences locatives ? Vous les gérez également ?

Antoine Tranchimand : En Guyane, la vacance locative n'existe pas.

David Regis : En effet, sur 1 500 lots, on a zéro lot vacant. C'est-à-dire que les seuls lots que nous proposons à la location aujourd'hui sont ceux pour lesquels nous avons un préavis de la part des occupants. Il y a une demande locative qui reste extrêmement forte.

Jérémy Aras : Et qu'en est-il des impayés ?

David Regin : Ils ne sont pas plus élevés qu'en métropole. Etant déjà administrateurs de biens à Brest, nous y avons centralisé les services comptables et y avons créé un service contentieux qui nous permet de sécuriser les investissements de nos clients. Nos équipes, présentes sur place dans les agences immobilières, rassurent aussi les investisseurs et accompagnent notre développement en tant que promoteur. Nous ne sommes pas les moins chers sur le territoire mais nous sommes parfaitement en mesure de justifier nos prix grâce aux services que nous apportons et à la qualité de ces services. L'expérience permet de réduire les risques de mauvaises surprises. Comme pour tout investissement immobilier, il y a deux risques majeurs : la location avec d'ailleurs des contraintes de timing, puis ensuite la revente. Or l'expérience montre que beaucoup de nos investisseurs restent propriétaires du fait des taux de rendement locatifs particulièrement alléchants.

Antoine Tranchimand : Nous suivons de près le marché guyanais depuis de nombreuses années et Océanic est un prestataire de choix pour la Guyane. Tout ce qu'a dit David Regin correspond à la réalité du marché. La demande locative répond au fait que de nombreuses familles sont arrivées au cours des dernières décennies. En effet, jusque dans les années 1960, lorsque la France a décidé d'implanter le programme spatial en Guyane, il n'y avait rien à Cayenne en dehors de 200 maisons créoles.

Carole Richter : Celles-ci sont d'ailleurs protégées au titre du patrimoine. Elles sont restaurées en panneaux de bois avec des techniques et un savoir-faire qui implique un coût important, d'où un prix au mètre carré tout aussi important.

Antoine Tranchimand : Effectivement. Malheureusement toutes ne sont pas protégées. Elles sont pourtant très jolies, contrairement aux immeubles construits dans les années 1960 et 1970. Ceux-ci sont d'une qualité très discutable et, compte tenu du climat très humide, ils se sont détériorés très vite. Cela explique pourquoi les personnes qui disposent d'un revenu suffisant vont s'orienter vers des biens de qualité. Quoi qu'il en soit, le marché est en phase de maturation et nous sommes très positifs sur la Guyane.

UNE NICHE FISCALE À MANIERE AVEC DISCERNEMENT

Antoine Tranchimand : Concernant l'outre-mer en général, il s'agit d'une niche fiscale qui est préservée avec des taux de défiscalisation qui sont plus élevés qu'en métropole et avec un plafonnement de 18 000 euros contre 10 000 euros pour les programmes de métropole. Certes, ce n'est pas aussi bon que l'immobilier rénové qui est hors plafonnement mais c'est déjà un plafond dérogatoire. Une fois ce constat effectué, nous sommes réservés quant aux territoires sur lesquels investir. Nous ne sommes par exemple pas très enthousiastes sur les Antilles. La Guadeloupe et la Martinique connaissent une situation économique difficile. Par ailleurs, les prix y sont élevés en partie parce que les normes de construction sont plus strictes dans la mesure où il s'agit de territoires cycloniques, contrairement à la Guyane. Les rentabilités

sont donc naturellement moindres. En résumé, pour nous, il y a deux territoires qui méritent le plus d'intérêt, ce sont la Guyane et Tahiti pour des raisons différentes. Tahiti a connu une crise immobilière majeure dont l'île est en train de sortir, ce qui fait que les prix retrouvent des niveaux acceptables et que la rentabilité s'améliore. Cela dit, Tahiti, c'est 12 heures de décalage horaire et 24 heures de trajet. C'est donc un investissement extrêmement compliqué à gérer, même si l'on dispose d'un gestionnaire sur place. Concernant la Guyane, nous sommes très positifs. Le seul bémol que nous pourrions formuler est le cas des villes nouvelles. Y investir répond à un pari sur l'avenir pour lequel nous n'avons aucune certitude quant à la bonne fin. Les infrastructures peuvent parfois être insuffisantes. Nous privilégions donc les programmes bien placés à Cayenne sur lesquels nous sommes extrêmement confiants. Nous invitons nos clients à découvrir ce territoire et à rester focalisés sur le rapport qualité/prix. Les opérateurs sont connus et les moins chers ne sont pas forcément à recommander. D'ailleurs l'expérience montre – et les forums sur Internet le confirment – que certains opérateurs doivent être évités.

David Regin : On peut effectivement donner quelques conseils avant de souscrire car au-delà des aspects fiscaux, il faut garder à l'esprit qu'investir dans un tel programme revient d'abord à procéder à un investissement immobilier. Cela exige donc de prendre en compte toutes les considérations qui y sont traditionnellement associées. La localisation du bien est importante, sa configuration mais aussi la qualité des matériaux utilisés. A titre d'exemple, il faut savoir que la bonne exposition d'une maison en Guyane est au nord, à l'est ou à l'ouest, mais en aucun cas le sud. L'objectif est, dans la mesure du possible, de se protéger de la chaleur. C'est un département où il n'y a pas de chauffage. On a pour référence les réglementations RTAA DOM qui regroupent les textes réglementaires relatifs aux caractéristiques thermiques, énergétiques, acoustiques et d'aération des bâtiments d'habitation neufs et parties nouvelles de bâtiments d'habitation des départements d'Outre-mer. Ceux-ci sont adaptés au contexte climatique spécifique de ces départements. Afin de limiter la consommation d'énergie, plutôt que de prévoir une isolation contre-productive, il faut par exemple privilégier la ventilation naturelle du logement plutôt qu'une climatisation gourmande en électricité. Le recours aux panneaux solaires pour la production d'électricité est également recommandé. Autre spécificité à connaître : les varangues. Il s'agit d'espaces couverts, mais ouverts, qui sont situés à l'extérieur de la villa et pourtant inclus dans la surface habitable éligible à défiscalisation.

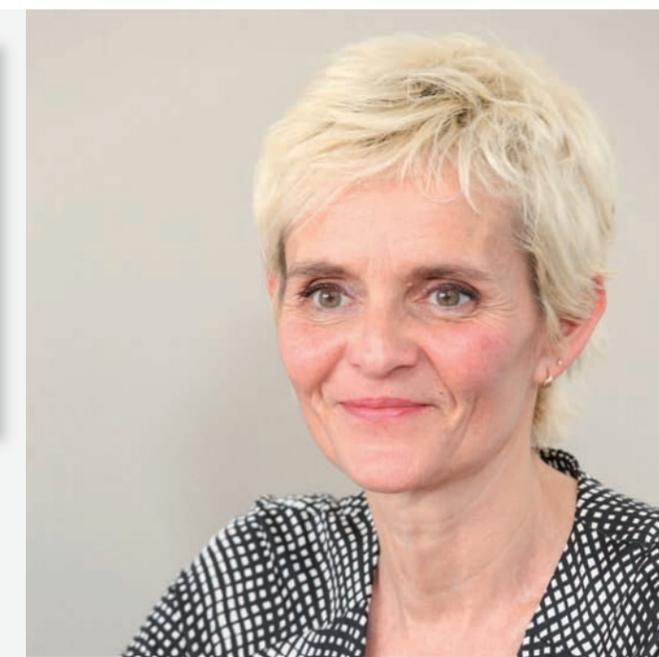
Antoine Tranchimand : Une partie de notre clientèle, souvent des militaires ou des pilotes d'Air France et d'Air Caraïbe, connaît la Guyane. Il reste qu'ils sont stressés à l'idée d'investir à 8 000 km de chez eux. On leur recommande alors de se déplacer. Il y a des vols quasi quotidiens. Deux compagnies aériennes assurent la liaison en vols directs. Pour 1 000 euros l'aller-retour, les investisseurs peuvent se rendre compte sur place de ce qu'ils achètent effectivement.

Jérémy Aras : A l'Institut du Patrimoine, nous sommes actuellement en dehors de l'investissement outre-mer car nous

Carole Richter – Directrice générale,
Financière Magellan

«Les opérations immobilières avec effet fiscal dans l'ancien sont le meilleur investissement immobilier que l'on puisse réaliser.»

Carole Richter, 50 ans, a réalisé toute sa carrière dans l'univers des produits de gestion de patrimoine. Après quelques années d'expérience en gestion de fortune, elle participe à la création de Financière Magellan. Associé-fondateur et directeur général, elle est plus particulièrement en charge de l'ingénierie financière et fiscale, des demandes d'agrèments fiscaux dans les différents dispositifs et plus généralement du développement de nouvelles solutions produits.



n'avons pas les compétences en interne pour estimer la pertinence de ces projets. Pour l'heure, nous considérons que les opportunités présentes en métropole suffisent pour répondre aux besoins de nos clients. Pour l'outre-mer, il faut donc impérativement passer par des spécialistes de ce type d'investissement et de ces départements en particulier.

Antoine Tranchimand : On peut évoquer aussi les SCPI de défiscalisation sur lesquelles nous sommes réservés. Il y a souvent autant de contraintes que pour l'investissement en direct, voire plus, et notamment des durées de détention plus longues car, pour une SCPI, c'est le dernier appartement vendu qui déclenche le décompte. Il y a aussi la vente mécanique ou quasi mécanique des lots détenus. Celle-ci risque de se faire dans des marchés incertains mais la SCPI sera pourtant liquidée car c'est prévu contractuellement. Enfin, il y a aussi les SCPI «poubelles» qui récupèrent les fins de stocks de certains opérateurs. On n'est donc pas toujours sûr de ce qu'on achète réellement. Enfin, certaines ont tellement collecté que leurs critères d'investissement ne sont plus toujours suffisamment pointilleux. Elles n'achètent donc pas forcément dans les meilleures conditions, au détriment des porteurs de parts.

Jérémy Aras : Nous partageons complètement cet avis. L'argument en faveur de ces SCPI est souvent de dire que tout est géré et que le client n'a pas à se soucier de son investissement sur la durée. Le problème, c'est que le client n'est alors plus libre de céder au moment qui lui paraît opportun. En tant que conseiller, la notion de liberté nous paraît importante. Il faut avoir une vision horizontale de son patrimoine – de quoi il est

constitué aujourd'hui – et une approche verticale – relative à la transmission. Par ailleurs, il y a peu de visibilité et trop de frais sur ces produits. Nous sommes donc face à des produits souvent opaques et onéreux, ce qui ne correspond pas à notre approche sécuritaire et conservatrice.

Carole Richter : Les SCPI collectent beaucoup du fait du faible montant exigé à l'investissement. L'investisseur qui se tourne vers une SCPI fiscale va mobiliser un montant sensiblement inférieur à celui qu'il consacrerait à l'achat d'un lot en direct. Cela répond à un autre type de besoins. Beaucoup de gens ont de la trésorerie et se disent qu'ils trouvent là un avantage fiscal pour quelques milliers ou quelques dizaines de milliers d'euros.

Antoine Tranchimand : Pour les investisseurs qui souhaitent investir moins de 100 000 euros, on les oriente davantage vers un produit de préparation retraite type PERP ou Madelin ou, s'ils veulent absolument se positionner sur l'immobilier, on leur propose un investissement sans défiscalisation, comme les SCPI de rendement. Sinon, s'ils veulent faire de la défiscalisation, ils pourront aussi s'orienter vers les véhicules de financement des entreprises.

FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE ET DE L'INNOVATION

Antoine Tranchimand : Parmi les solutions de défiscalisation investissant dans les PME cotées sur les petits marchés ou non cotées, on peut citer les FIP, fonds d'investissement de proximité, les FCPI, fonds communs de placement dans l'innovation, et les

Antoine Tranchimand – Associé du cabinet de gestion de patrimoine K&P Finance

«Nous recommandons à nos clients de diversifier leurs placements en retenant différentes formules : FIP, FCPI à vocation européenne, FCPI thématiques.»



Associé du cabinet de gestion de patrimoine K&P Finance, Antoine Tranchimand est diplômé de l'EDHEC et titulaire du mastère spécialisé IMPI (gestion de patrimoine et immobilier). Il dispose de dix ans d'expérience en financements spécialisés pour des grands comptes et en tant que conseiller en gestion de patrimoine. Il est également spécialiste de l'investissement immobilier en démembrement de propriété, ainsi que des produits de défiscalisation financière (Girardin industriel, FIP, FCPI...).

mandats de gestion qui consistent à investir en direct dans des entreprises. Il y a deux avantages fiscaux selon qu'on se place de point de vue l'IR ou de l'ISF. Un même produit ou un produit sensiblement similaire va schématiquement octroyer 18 % d'économie d'impôts à l'IR et 50 % à l'ISF, au détail de montage près.

Guillaume de Trogoff : Effectivement. La vraie différence qu'il va y avoir, c'est qu'un produit qui s'applique à l'impôt sur le revenu procure 18 % de réduction d'impôt sur 100 % du montant investi à partir du moment où il est investi à 70 % dans des PME éligibles. Pour l'ISF, le taux de réduction de 50 % s'applique exclusivement sur la quotité que le fonds s'engage à investir en PME éligibles. Il y a une vraie différence car il n'y a pas d'avantage fiscal sur la partie qui ne finance pas les PME. Le dispositif ISF flèche donc plus l'épargne dans les PME que le dispositif IR. Le mécanisme des FCPI IR date de 1997 et celui des FIP IR de 2003. En 2007, la loi TEPA a permis de dupliquer ces mécanismes au titre de l'ISF et mis en avant la possibilité d'investir en directs via les holdings puis les mandats de gestion. Plus récemment encore est apparu un mécanisme d'investissement en direct via l'émission d'actions par offre liée. Parmi tous ces produits, il convient de faire preuve de discernement. Il est certain que la baisse d'avantage fiscal du dispositif IR le rend moins attractif que celui de l'ISF. En dépit de son attrait, le dispositif ISF reste encore peu connu des investisseurs. Rares sont ceux qui ont conscience de cette possibilité de ne plus payer d'ISF en finançant les PME. A ce sujet, on peut encore constater que de nombreux professionnels du patrimoine assimilent trop souvent et exclusivement les FIP et les FCPI à l'impôt sur le revenu. Or il

me semble tout de même dommage de passer à côté d'un taux de réduction de 50 % d'ISF !

David Regin : Qu'en est-il des mandats ?

Guillaume de Trogoff : Les mandats sont considérés comme un investissement en direct car l'investisseur confie un mandat à une société de gestion pour investir dans une ou plusieurs PME selon une autre approche, sectorielle ou thématique. L'offre «PME liées» consiste elle aussi en un investissement en direct, mais elle permet de le faire via une offre bénéficiant d'un visa AMF. Chez A Plus Finance, nous présentons huit PME issues du secteur de la promotion immobilière qui procèdent chacune à une augmentation de capital. Le positionnement des offres a considérablement évolué depuis 2008. Jusqu'alors, les FCPI et FIP étaient, dans la grande majorité, investis en actions dans des entreprises jeunes. Les millésimes créés entre 1997 et 2000 ont été très fortement impactés par l'éclatement de la bulle Internet. Carole Richter : Je témoigne en effet que la situation sur ce type de produits était alors très difficile et que les pertes ont été considérables.

Guillaume de Trogoff : Pour A Plus Finance, nos premiers millésimes ont été lancés à partir de 2001, nous sommes donc passés à côté de la bulle Internet. Pour les millésimes levés en 2001 et liquidés en 2007-2008, les choses se sont plutôt bien passées nous concernant. Les fonds investis en actions en 2007 sur des perspectives qui ne tenaient pas du tout compte de ce qui allait se passer à partir de 2008 ont pu connaître un certain nombre de difficultés pour certains acteurs.

David Regin : L'investissement est de six ans, c'est bien ça ?

Guillaume de Trogoff : Il y a une durée de détention fiscale qui est de cinq ans. La durée de vie du produit dépend ensuite de la stratégie mise en œuvre. Si on est investi au capital de PME jeunes, une durée de cinq années est trop courte pour réaliser pleinement l'investissement. Il faut plutôt viser un horizon d'investissement de 8 à 10 ans. Depuis 2008, nous avons été précurseurs en investissant, non plus exclusivement en actions, mais principalement en dette et plus particulièrement en obligations convertibles. D'ailleurs, depuis 2010, la quasi-totalité de nos fonds est investie à 40 % en actions – c'est l'un des 14 ratios réglementaires que nous nous devons de respecter – et à 60 % en obligations convertibles. Cela nous permet notamment de répondre à une nouvelle demande d'entrepreneurs qui souhaitent être accompagnés dans le financement de la croissance de leur entreprise ou dans le cadre de la transmission de celle-ci. Malheureusement, depuis le début de la crise, les banques sont en effet beaucoup moins présentes auprès des PME. Ces entreprises ne cherchent donc pas de nouveaux actionnaires, mais simplement la trésorerie que les banques ne leur apportent plus en totalité. Il en a résulté des fonds dont les profils sont devenus beaucoup plus défensifs et qui répondaient donc davantage aux attentes des investisseurs.

Antoine Tranchimand : On a effectivement constaté cette évolution chez A Plus Finance mais aussi chez certaines autres sociétés de gestion qui cherchaient davantage de sécurité dans leurs fonds. La première étape a d'ailleurs été de ne pas dépasser le seuil de 70 % d'investissement dans les PME et de consacrer les 30 % restants à des placements plus sécurisants, parfois en trésorerie.

Guillaume de Trogoff : C'est globalement vrai mais il y a un débat à ce sujet. Pour nous, ce n'est pas le cas car mettre les 30 % en trésorerie, très faiblement rémunérée, n'est pas une solution pertinente compte tenu des charges de ce type de fonds. Antoine Tranchimand : La demande du client s'oriente vers des solutions sécurisantes. La grande majorité d'entre eux se contenterait d'ailleurs uniquement de l'avantage fiscal et serait satisfaite avec la certitude de retrouver leur capital à l'issue de la période d'investissement.

Jérémy Aras : Surtout si la réduction en question est de 50 %...

Antoine Tranchimand : Effectivement, c'est moins évident avec la réduction de 18 % sur cinq ou six ans mais ils s'en contenteraient tout de même. Dès lors, à partir du moment où un client est imposé à l'ISF et qu'il dispose de la trésorerie nécessaire pour investir, nous lui recommandons de ne pas hésiter. Si on regarde les performances passées, personne, à de très rares exceptions près, n'a perdu d'argent en investissant avec l'avantage fiscal de 50 %.

Guillaume de Trogoff : Tout à fait d'accord. Une fois ce constat fait, il reste à faire son choix entre les différentes approches d'investissement proposées.

Antoine Tranchimand : C'est précisément la raison pour laquelle nous recommandons à nos clients de diversifier leurs placements en retenant différentes formules : FIP, FCPI à vocation européenne, FCPI thématiques ou encore investissements en direct au travers de mandats de gestion.

Guillaume de Trogoff : La question qui a été posée en 2010 était de savoir comment positionner nos fonds, de manière à être le plus clairs possible pour le souscripteur d'un côté, mais sans être trop contraints si les opportunités venaient à manquer. Ce souci de positionnement se retrouve d'ailleurs dans notre nouvelle offre de PME liées.

Antoine Tranchimand : En quoi consiste cette offre ?

Guillaume de Trogoff : En quelques mots, il s'agit d'une augmentation de capital qui est faite concomitamment pour huit sociétés qui lèvent 2,5 millions d'euros chacune. Par le biais d'un seul visa validé par l'AMF, le souscripteur sait exactement dans quoi il investit. Il connaît le nom et l'objet social de chacune des sociétés. L'assujetti à l'ISF confère dans le même temps une promesse de vente des actions qu'il a souscrites à hauteur de 130 % du nominal. L'offre proposée cette année intervient dans le domaine de la promotion immobilière à travers quatre secteurs distincts : le résidentiel, la restauration, l'hôtellerie et les zones de loisir périurbaines. Cette offre, et c'est un vrai plus selon nous, bénéficie d'un visa AMF et de l'opinion fiscale d'un cabinet spécialisé.

David Regin : Et les clients sont-ils demandeurs de ce type de formules ?

Guillaume de Trogoff : Ils veulent effectivement savoir dans quoi ils investissent.

Antoine Tranchimand : Les clients sont toujours demandeurs de transparence. Ils veulent connaître l'histoire que le FIP ou le FCPI se propose de suivre au travers des sociétés dans lesquelles les investissements sont faits. Parmi les souscripteurs, on trouve d'ailleurs des chefs d'entreprise.

Guillaume de Trogoff : Précisément, dans nos FIP, nous finançons la transmission d'entreprise. Pour les investisseurs qui sont managers ou dirigeants d'entreprise, ils comprennent très bien ce que nous faisons et les enjeux de notre démarche.

Jérémy Aras : Nous sommes fondamentalement favorables à de tels investissements, d'autant que ces placements sont exonérés d'impôts sur les plus-values à l'échéance tout en finançant des entreprises qui souhaitent se développer.

Guillaume de Trogoff : Il faut noter également que le montant investi sort de la base taxable à l'ISF pour la portion qui est investie au capital de PME éligibles.

Jérémy Aras : Toujours soucieux de transparence et de sécurité, nous privilégions la formule de l'investissement en direct qui permet d'avoir une meilleure visibilité sur les investissements,

Guillaume de Trogoff – Directeur commercial, associé, A Plus Finance

«Le dispositif ISF flèche donc plus l'épargne dans les PME que le dispositif IR.»



Diplômé de l'ISEG en 1998, Guillaume de Trogoff commence sa carrière dans les équipes de distribution des Caisses d'Épargne. Il rejoint en 2000 le projet Zebank et participe activement à son lancement comme chef de projet marketing. En 2005, il intègre Rothschild et Cie Gestion en tant que responsable des partenariats pour Sélection R. Chez A Plus Finance, il est en charge de la direction commerciale et membre du comité exécutif.

que ce soit ceux proposés par A Plus Finance, Midi Capital, Keren Patrimoine ou 123Venture.

Guillaume de Trogoff : Parmi les offres d'investissement en direct, l'offre PME liées est l'une des seules qui permettent d'atteindre un niveau de transparence supplémentaire en communiquant nommément sur les investissements au moment de la commercialisation.

Antoine Tranchimand : Pour le dispositif IR, nous considérons avant tout l'investissement en FIP et FCPI comme une opportunité de diversification, pour les clients qui ont un patrimoine suffisant, avec la cerise sur le gâteau que sont les 18 % de réduction d'impôts. Certains de nos clients investissent d'ailleurs chaque année entre 2 000 et 15 000 euros sur un ou plusieurs produits et se constituent ainsi sur la durée des portefeuilles qui sont protégés de la cyclicité de la classe d'actifs. Enfin, lorsque les premiers remboursements arrivent, cela renforce la confiance du client dans le dispositif. Il est donc davantage enclin à réinvestir que ce soit en FIP, FCPI, mandat ou PME liées.

David Regin : Et comment sont sélectionnés les entreprises qui font l'objet de financements via ces produits ?

Guillaume de Trogoff : Nous avons chez A Plus Finance une équipe de gestion composée de 13 gérants qui font le tour des entrepreneurs à travers toute la France. Il s'agit alors de dossiers «propriétaires» sur lesquels nous pouvons construire des projets solides et avantageux pour tout le monde. Il y a aussi les dossiers qui font intervenir un intermédiaire, ce qui impacte nécessairement la valorisation et les perspectives de sortie. Il y a enfin des dossiers

présentés par nos partenaires incubateurs, chambres de commerce ou encore conseillers en gestion de patrimoine. Les CGP sont notamment de forts pourvoyeurs de dossiers de transmission, compte tenu de leur clientèle chefs d'entreprise.

Carole Richter : Chez Financière Magellan, notre activité sur ce segment est marginale mais nous répondons à la demande d'investisseurs qui recherchent exclusivement un moyen de mobiliser leurs capitaux tout en bénéficiant d'une réduction fiscale et qui ne recherchent principalement qu'à récupérer leur capital de base. C'est une autre approche, parfois liée à l'intuitu personae.

DEUX PISTES DE DIVERSIFICATION «PLAISIR»

Carole Richter : Puisque nous mentionnons l'intuitu personae, nous nous intéressons également aux groupements fonciers viticoles, les GFV, pour le plaisir et pour donner du sens à un petit investissement de diversification patrimoniale auprès d'un vigneron, sans en attendre d'autre rendement que «quelques bouteilles de vin» par an. Tous les investisseurs en tirent une grande satisfaction. Le monde du vin est porteur pour sa dimension culturelle. Il s'agit d'un placement de long terme.

Guillaume de Trogoff : Autre piste de diversification «plaisir» qui permet de défiscaliser, les Sofica, sociétés de financement du cinéma et de l'audiovisuel, qui offrent 36 % du montant investi en réduction d'impôt au sein du plafonnement particulier à 18 000 euros. Il est difficile de comparer les performances des différents acteurs car celles-ci ne sont pas communiquées. ■

Propos recueillis par Thierry Bisaga