



Guide pratique

Comment gérer la trésorerie excédentaire de son entreprise ?



gestion de
patrimoine

Sommaire

À PROPOS	P3
INTRODUCTION	P5
CARTOGRAPHIE DES SOLUTIONS	P7
LE CONTRAT DE CAPITALISATION	P12
LA SOUSCRIPTION DE PARTS DE SCPI	P31
LE COMPTE-TITRES ORDINAIRE	P45
LES PRODUITS STRUCTURÉS	P49
LE CROWDFUNDING IMMOBILIER	P64
LE PRIVATE EQUITY	P70
LES GRANDES IDÉES REÇUES SUR LA GESTION DE TRÉSORERIE EXCÉDENTAIRE	P80
LES BONS TIPS EN MATIÈRE DE GESTION DE TRÉSORERIE EXCÉDENTAIRE	P83
ET MAINTENANT, QUELLES SOLUTIONS CHOISIR ?	P86

À propos

Lancé en 2008, au moment de la crise financière des subprimes, le site internet gestiondepatrimoine.com est une plateforme de contenu pédagogique sur la gestion de patrimoine.

L'idée était simple. Alors que pour beaucoup d'investisseurs cette période était plutôt propice à faire le dos rond, nous étions convaincus que l'opportunité était parfaite pour se positionner sur des actifs dynamiques.

Pourquoi une telle dichotomie entre professionnels de l'investissement et investisseurs ? Selon nous, par un simple manque de connaissances et d'éducation en matière d'investissement financier.

Nous voilà donc partis pour rédiger des articles sur l'investissement financier, les dispositifs d'optimisation fiscale, le droit de la famille, l'investissement immobilier, l'anticipation de la retraite, l'entreprise, l'expatriation et tous les sujets en lien avec l'organisation d'un potentiel patrimoine.

Notre objectif : partager nos connaissances avec vous, internautes et curieux, qui parcourez le web à la recherche d'informations, de conseils et de réponses sur la création et l'organisation de votre patrimoine.

Professionnels de la gestion de patrimoine depuis toujours, nous avons à cœur de rédiger des contenus compréhensibles, illustrés et à forte valeur ajoutée pour que vous puissiez facilement appréhender l'univers patrimonial qui nous entoure.

Homme et femme, salarié ou chef d'entreprise, au démarrage de votre vie professionnelle, à l'aube d'un mariage ou d'un départ à la retraite, en quête d'un meilleur pouvoir d'achat ou plus simplement dans l'anticipation d'une sécurité pour votre vie future, c'est pour vous que nous existons !

Voilà donc la genèse de la création de gestiondepatrimoine.com : permettre à tout le monde d'avoir un accès facilité à la connaissance patrimoniale car ce n'est pas demain que la finance ou la gestion de patrimoine sera dispensée dans nos écoles.

Bonne lecture !

François, Philippe et toute l'équipe

Depuis bientôt 15 ans,

Une plateforme digitale multicanale (lecture, audio, vidéo)
qui parle à une communauté de 100 000 visiteurs chaque mois.

400

articles et une quinzaine de guides pratiques pour aborder les premiers thèmes

8

thématiques pour vous spécialiser sur un sujet en particulier

15 000

personnes chaque mois qui lisent notre newsletter

Pour vous accompagner, vous avez [Bonjour Patrimoine](#), un cabinet de gestion de patrimoine composé d'une trentaine d'hommes et de femmes tous experts en organisation patrimoniale.



Avec gestiondepatrimoine.com,
prenez en main l'avenir de votre patrimoine



-  [Gestiondepatrimoine.com](https://gestiondepatrimoine.com)
-  [@GestionDePatrimoineTV](https://www.youtube.com/@GestionDePatrimoineTV)
-  [@gestiondepatrimoine](https://www.instagram.com/gestiondepatrimoine)
-  [@gestiondepatrimoine.com](https://www.facebook.com/gestiondepatrimoine.com)
-  [gdpatrimoine](https://twitter.com/gdpatrimoine)
-  [Gestiondepatrimoine.com](https://gestiondepatrimoine.com)

RETROUVEZ-NOUS !

Introduction

Vous êtes chef d'entreprise ou DAF à la tête d'une société qui dégagne un excédent de trésorerie et vous vous demandez s'il n'y a pas mieux que le compte à terme (CAT) ou le dépôt à terme (DAT) que vous propose votre banquier ?

Alors ce guide est fait pour vous !

Petit rappel, même si vous le savez déjà : **la trésorerie est dite excédentaire** lorsque le cycle d'exploitation de l'entreprise génère un **surplus de liquidités** et que le BFR (besoin en fonds de roulement) est couvert par le FR (Fonds de Roulement), sans nécessiter de financement extérieur. **En cas de situation excédentaire, l'entreprise bénéficie donc de réserves de trésorerie.**

Aussi, on distingue habituellement la trésorerie à court terme de la trésorerie à long terme. La trésorerie à court terme constitue l'excédent du BFR, c'est-à-dire les liquidités du fonds de roulement, non utilisées pour le besoin en fonds de roulement. La trésorerie à long terme ou à moyen terme représente l'excédent de trésorerie qui constitue une **possibilité d'investissement mobilisable.**

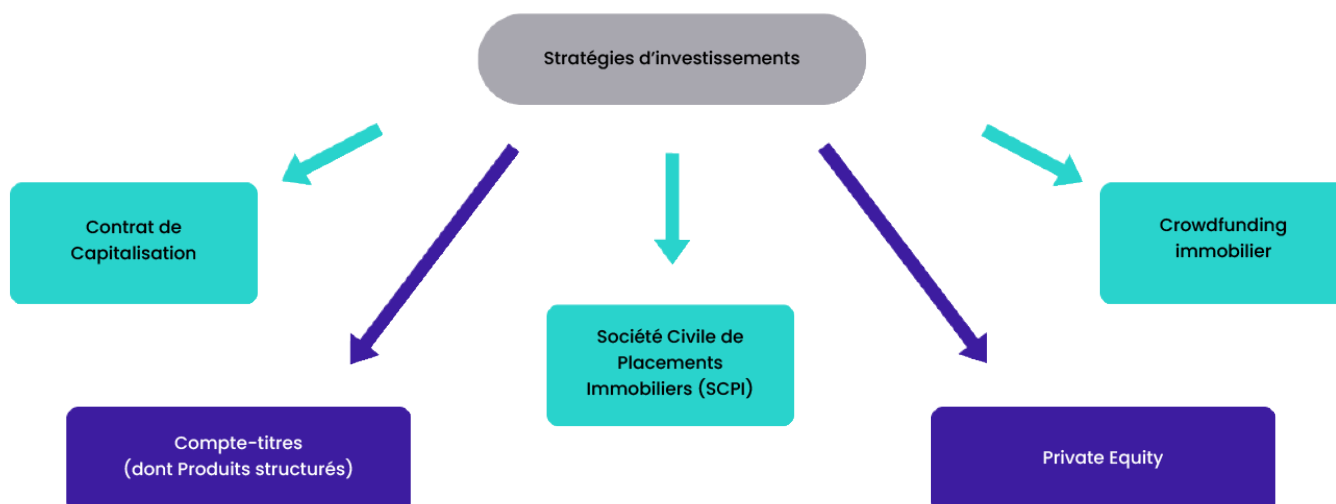
Les liquidités qui peuvent combler un besoin à court terme ne seront pas gérées de la même manière (pas de placement à haut risque, solutions immédiatement mobilisables). La trésorerie à long terme peut faire l'objet de **placements plus dynamiques et à plus haut niveau de risque.**



Gérer un excédent de trésorerie peut passer par différentes méthodes : placements financiers, remboursement anticipé des dettes, avances en compte courant, investissements pour le développement de l'entreprise, entrée au capital d'autres sociétés ou encore réalisation d'achats immobiliers. Ces choix sont déterminés par les objectifs de développement propres à chaque entreprise, les spécificités de sa structure et de son secteur d'activité mais aussi le montant de l'excédent de trésorerie.

Révélatrice d'une bonne gestion financière, une trésorerie excédentaire permet aussi de placer des liquidités dans des produits financiers rémunérateurs. **La meilleure méthode d'optimisation d'un excédent de trésorerie est celle qui sera cohérente avec votre business plan, vos projets et objectifs de développement pour l'entreprise.**

Dans ce guide, nous n'évoquerons que les placements financiers dédiés à la gestion de trésorerie excédentaire pour personne morale : compte-titres ordinaire, achat de SCPI en usufruit, produits structurés, contrat de capitalisation et private equity.



Chaque solution présente avantages et inconvénients qui lui sont propres. Nous rentrerons dans le détail de chaque solution pour que vous ayez toutes les clés en main afin de bien appréhender la solution la plus adaptée à votre entreprise.

Comment cela fonctionne ? Quelle est la fiscalité applicable ? Quel traitement comptable ? Pourquoi cette solution plutôt qu'une autre ? Et en pratique, comment ça se passe ?

Autant de questions auxquelles **nous allons répondre** dans ce guide **à travers des exemples**. Nous nous attarderons aussi à tordre le cou aux idées reçues et à vous donner les tips patrimoniaux essentiels à retenir.

Cartographie des solutions

1. Investissement à long terme, volatilité et prise de risque : « ai-je le droit ? »

Avant tout investissement, vous pouvez légitimement vous poser la question de savoir si la prise de risque (ou en tout cas de volatilité) pour la gestion de la trésorerie excédentaire ne pourrait pas être qualifiée d'acte anormal de gestion.

L'acte anormal de gestion est une théorie jurisprudentielle du droit fiscal élaborée par le Conseil d'État, selon laquelle **une entreprise ne peut déduire de charges ou s'abstenir de comptabiliser des profits ne correspondant pas à une gestion normale**, c'est-à-dire étrangers à ses intérêts économiques.

Par deux arrêts du 7 février 2017 et du 23 février 2017, les Cours Administratives d'Appel (CAA) de Versailles et Marseille ont rejeté cette possibilité : « *L'acte anormal de gestion ne sanctionne pas la mauvaise gestion, mais la gestion dans un intérêt étranger à l'entreprise* ».

De même, en 2011, le Conseil d'Etat avait déjà estimé que ce n'est pas à l'administration de se prononcer sur l'opportunité du choix réalisé par une entreprise pour la gestion de sa trésorerie et que la disproportion entre le montant du placement financier et le chiffre d'affaires est sans objet.

« *Il n'appartient pas à l'administration de se prononcer sur les choix de gestion opérés par l'entreprise et notamment sur l'ampleur des risques pris par elle pour améliorer ses résultats.* » - Conseil d'Etat, 13 juillet 2016 n°375801.

Vous êtes donc libre de pouvoir gérer comme bon vous semble la trésorerie de votre entreprise. Il va de soi que les supports d'investissement sont par nature plus prudents que pour un particulier en direct, néanmoins, sur une partie définie, vous pouvez prendre du risque. En tout état de cause, vous n'êtes contraint que par votre propre aversion aux risques ou Conseil d'Administration !



2. Quels supports pour investir sa trésorerie ?

En présence d'une **trésorerie excédentaire**, une entreprise ou une société peut avoir intérêt à **l'investir dans des supports dédiés**.

Cette solution est, par ailleurs, **plus économique que la sortie de liquidités**. En effet, en société, la sortie des capitaux (via une distribution de dividendes ou une réduction de capital) peut être très coûteuse.

Attention !

Dans certains cas, la présence de ces supports de gestion de trésorerie peut générer des difficultés pour bénéficier de régime de faveur, notamment en matière :

- **d'IFI ;**
- **d'exonération Dutreil en cas de transmission à titre gratuit ;**
- **de qualification d'holding animatrice (afin de bénéficier de certains régimes d'exonération).**

Voici un tableau comparatif des différentes solutions qui s'offrent à vous. Nous évoquerons en détail dans les développements ci-après le contrat de capitalisation, les SCPI et, plus particulièrement, l'acquisition d'usufruit de SCPI et le compte-titres.

	Compte à terme	Contrat de capitalisation	SCPI	Compte-titres (titres vifs, OPCVM, SICAV, fonds structurés, etc.)
Principales caractéristiques	<ul style="list-style-type: none"> Sécurisé Très faible rendement Court / moyen terme 	<ul style="list-style-type: none"> Capital non garanti (sauf fonds euros) Rendements attractifs Moyen / long terme 	<ul style="list-style-type: none"> Capital non garanti Rendements attractifs Long terme 	<ul style="list-style-type: none"> Capital non garanti Rendements attractifs Court / moyen / long terme
Rendement	<ul style="list-style-type: none"> Faible (calqué sur les taux d'intérêts) Variable selon les taux d'intérêts au jour de la souscription, la durée du placement et le montant investi Connu à l'avance (garanti au moment de la souscription) ou taux actuariel / progressif(*) 	<ul style="list-style-type: none"> Variable selon les années Élevé sur des supports dynamiques plus risqués Assez faible sur les fonds euros 	Comparativement élevé	<ul style="list-style-type: none"> Variable selon les supports Faible sur le monétaire Élevé sur les actions Satisfaisant sur les fonds immobiliers Capital garanti sur certains fonds structurés
Risque	<ul style="list-style-type: none"> Très sécurisé Capital garanti 	<ul style="list-style-type: none"> Élevé sur les unités de compte Capital garanti sur les fonds euros 	Faible (risque mutualisé grâce à la pluralité géographique, sectorielle et locative)	Variable selon les supports
Durée de placement	Court ou moyen terme (de 1 mois à 10 ans)	Moyen / long terme (entre 4 et 30 ans)	Long terme (8 et 15 ans)	Variable selon les supports
Disponibilité / sortie anticipée	Pas de rachat partiel possible en général	Pénalité en cas de sortie du fonds euros dans les 4 premières années	Faible liquidité	Pénalité ou perte de garantie en cas de sortie anticipée sur certains fonds
Frais de souscription / gestion	Pas de frais d'entrée ni de gestion	Frais d'entrée, de gestion et d'arbitrage	Frais d'acquisition, de gestion	Frais d'entrée, de gestion ou de garde
Fiscalité	Imposition des revenus perçus à l'IS annuellement	<ul style="list-style-type: none"> Imposition forfaitaire à l'IS annuellement Arbitrages non imposables Prise en compte annuelle des moins-values (provisions déductibles) Non prise en compte des plus-values latentes 	<ul style="list-style-type: none"> Imposition à l'IS des revenus et plus-values Amortissement en cas d'acquisition d'usufruit de SCPI (**) 	<ul style="list-style-type: none"> Arbitrages imposables Imposition à l'IS des revenus et des plus-values Prise en compte annuelle des moins-values latentes (provisions déductibles) Prise en compte annuelle des plus-values latentes (imposables) sur les OPCVM composés à moins de 90 % d'actions ou de certificats

(*) Rémunération progressive : la rémunération augmente chaque trimestre, semestre voire chaque année.

(**) Les SCPI ne peuvent pas amortir leurs immeubles. Une société à l'IS qui détient des SCPI en pleine propriété ne peut pas les amortir (car il n'y a pas de dépréciation prévisible) mais elle a la possibilité de passer des provisions en cas de dépréciation de la valeur des titres. En revanche, une société à l'IS qui détient l'usufruit de SCPI (viager ou à durée fixe) peut amortir cet usufruit (puisque, par définition, ce droit se déprécie avec le temps).

Nous évoquerons également le **crowdfunding** et le **private equity** qui sont des solutions plus rares mais qui font sens dans une stratégie globale.



Le contrat de capitalisation

Le contrat de capitalisation permet de **diversifier le patrimoine de l'entreprise ou de la société** grâce aux **nombreux supports disponibles** (actions, obligations, immobilier, OPCVM, produits structurés, etc.).

Le montant minimum d'investissement peut être élevé en fonction des compagnies.

Placer la trésorerie ou les liquidités d'une société soumise à l'IS sur un contrat de capitalisation permet de faire fructifier ces sommes, de diversifier le patrimoine de la société et de faciliter la transmission de ses actifs.

Il s'agit d'un **placement à moyen voire long terme** (entre 4 et 30 ans), cependant il est possible de procéder à des rachats anticipés.

Les gains sont comptabilisés globalement (en tenant compte de l'ensemble des investissements réalisés sur le contrat) :

- Le contrat est **imposé annuellement**, à l'IS, sur une base forfaitaire, quelle que soit la variation réelle du contrat et même en l'absence de rachat ;
- Les **moins-values latentes** constatées globalement sur le contrat sont cependant **prises en compte et déductibles chaque année** ;
- L'année du rachat, **l'imposition est régularisée** en comparant le gain déterminé forfaitairement chaque année et le gain réellement acquis sur le contrat depuis sa souscription.

1. Fonctionnement du contrat de capitalisation

Qu'est-ce qu'un contrat de capitalisation ?

Le contrat de capitalisation est une solution très intéressante pour dynamiser les rendements de la trésorerie d'une personne morale. En effet, il s'agit d'une alternative au compte à terme pour **gérer votre trésorerie à moyen / long terme d'entreprise**.



**Disponibilité
des fonds**



**Faire fructifier sa
trésorerie**



**Simplicité de
fonctionnement**



**Potentiels rendements
attractifs**

Comme pour les personnes physiques, il est possible de profiter des nombreux fonds disponibles dans les contrats de capitalisation afin de construire votre **allocation sur-mesure** et de bénéficier de toute la palette de solutions d'investissements accessibles afin de **maîtriser votre risque**.

Le contrat de capitalisation n'a **pas de plafond de dépôt réglementaire, ni de limite de détention dans le temps**.

Les **sommes versées** restent totalement **disponibles en cas de besoin**.

À savoir :

Les contrats de capitalisation souscrits par les sociétés sont en principe alimentés par une **prime unique**. Le versement de plusieurs primes sur un même contrat peut poser des difficultés fiscales, en raison de la prise en compte du TME à la souscription. Ainsi, si la société souhaite réaliser un nouveau versement, **il est préférable de souscrire un nouveau contrat**.

Le contrat de capitalisation est une enveloppe juridique et fiscale. Mais c'est aussi une très belle **enveloppe de gestion financière**. Un contrat de capitalisation est dit « **multisupport** » car il est possible d'y souscrire de nombreux supports différents. Une fois votre argent versé sur le contrat, vous avez le choix d'investir sur :

FONDS EN EUROS	UNITÉS DE COMPTE
Votre épargne n'est pas soumise aux mouvements des marchés financiers.	Vous avez un choix varié de supports (secteurs d'activité, géographie) offrant une espérance de gain supérieure au rendement du fonds en euros.
Mais le rendement moyen des fonds euros est limité et tend à diminuer plusieurs années	Mais votre épargne / capital ne sont pas garantis, vous pouvez perdre votre argent.

Les fonds euros sont gérés par l'assureur et investis essentiellement en obligations d'État. Avec l'effet cliquet, le patrimoine financier de l'entreprise ne pourra que progresser, année après année, mais le rendement est très faible (rentabilité moyenne de 1% en 2021) et ne vous permet pas de lutter efficacement contre l'inflation.

Les fonds euros doivent être une poche dans votre **gestion de trésorerie à court / moyen terme, mais sûrement pas une stratégie long terme** si vous ne souhaitez pas vous appauvrir.

À savoir :

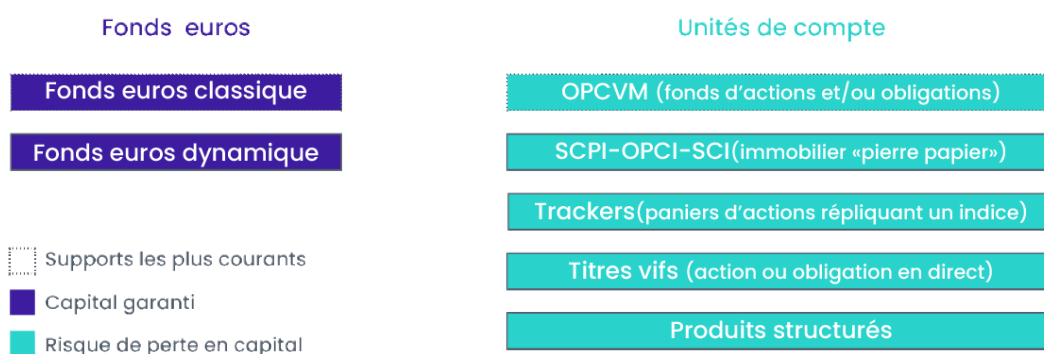
Investissement en fonds euros

L'investissement sur des fonds euros est réservé aux sociétés patrimoniales et aux holdings non animatrices qui ont pour activité principale la gestion de leur propre patrimoine : les sociétés ayant une activité opérationnelle, commerciale, artisanale, libérale, etc. ne peuvent théoriquement pas placer leur trésorerie sur les fonds euros, en raison des règles déontologiques de la FFA.

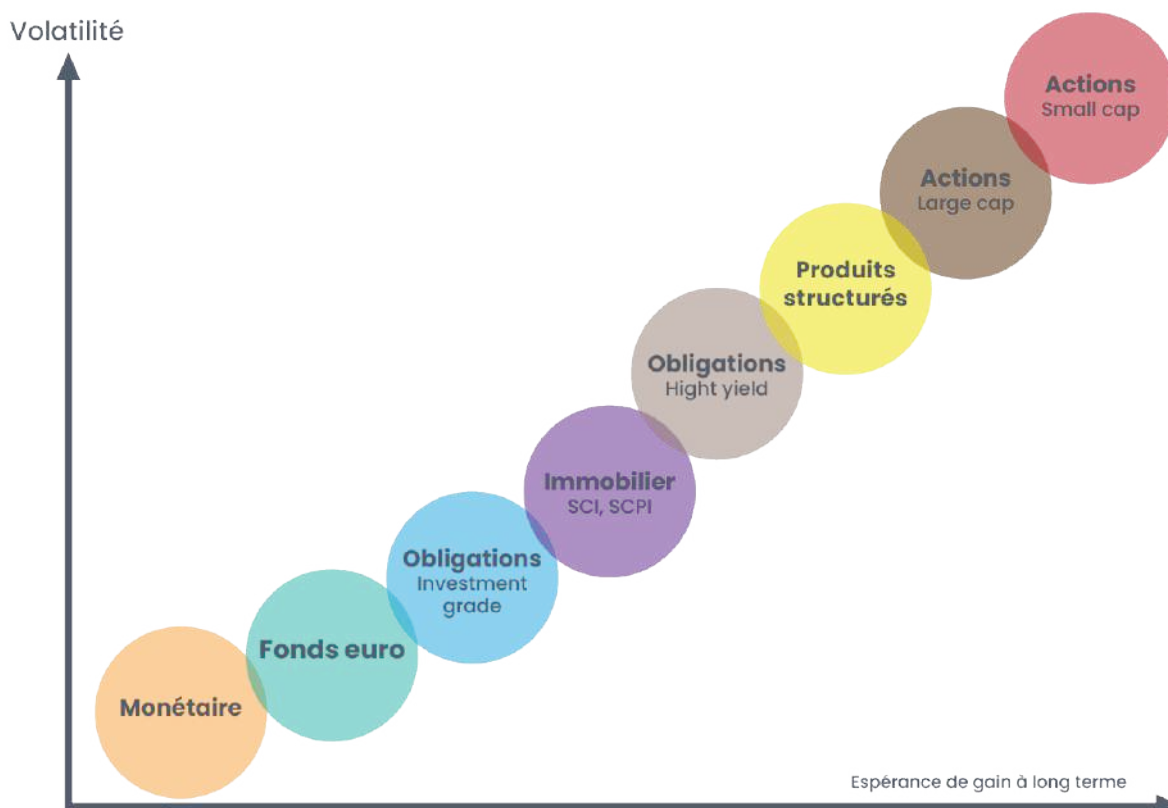
Notons qu'en cas de **retrait** - total ou partiel - effectué sur un fonds euros **avant le terme de la 4ème année**, des **pénalités** sont dues (en pratique, la société souscriptrice est privée de tout ou partie, selon qu'il s'agit d'un retrait total ou partiel, du rendement du fonds euros).

Les **unités de compte** (UC) : ce sont des fonds actions, obligations, monétaires, immobiliers, private equity, produits structurés qui vous permettront de **diversifier et de dynamiser votre épargne** en fonction de votre profil de risque pour lutter efficacement contre l'inflation et bâtir une stratégie en adéquation avec vos objectifs.

ASSURANCE-VIE MULTISUPPORT



Les unités de compte présentent un **risque de perte en capital** : elles sont **plus risquées** mais offrent une **meilleure espérance de gain à long terme**.



Stratégies et infos à connaître

Le **contrat de capitalisation** s'adresse principalement aux **sociétés à l'IS** ayant un **horizon d'investissement à moyen / long terme**.

En effet, comme précisé plus haut, en cas de retrait effectué sur un fonds euros avant le terme de la 4ème année, des pénalités sont dues (en pratique, la société souscriptrice est privée de tout ou partie du rendement du fonds euros d'une année).

La souscription peut être réalisée directement par la société. Ce capital peut résulter d'une trésorerie excédentaire (revenus importants, vente d'un bien, etc.) conservée dans la société :

- soit par précaution (en cas de besoin de liquidité de la société) ;
- soit pour éviter le coût d'une distribution de dividendes ;
- Soit en raison de l'impossibilité de distribuer cette trésorerie par manque de résultat comptable (exemple de l'apport de titres à une holding suivi de leur vente sans plus-value) : les revenus ne peuvent donc pas être distribués tant que le résultat distribuable est négatif ou nul.

La société peut avoir cessé son activité et céder ses actifs. Le chef d'entreprise et les associés peuvent avoir intérêt à **réinvestir le prix de cession directement au sein de la société plutôt que de sortir les liquidités** (ce qui peut avoir un coût fiscal important, qu'il s'agisse d'une distribution de dividende, d'une réduction de capital ou de la dissolution de la société) et de réinvestir à titre personnel.

À savoir :

L'**arrêt de l'activité opérationnelle** et le **placement des liquidités issues de la vente des actifs** nécessitent une **mise à jour de l'objet social dans les statuts**.

L'investissement en unités de compte est ouvert à **toutes les sociétés**, quelle que soit leur forme : société civile, société commerciale (SARL, SA, SAS, etc) ayant une activité opérationnelle, holding animatrice ou passive. **L'investissement sur des fonds euros**, quant à lui, **est réservé aux sociétés patrimoniales et aux holdings non animatrices** qui ont pour activité principale la gestion de leur propre patrimoine.

À savoir :

SEL et SPFPL

Les placements patrimoniaux d'une somme importante à long terme peuvent poser des difficultés pour les SEL (société d'exercice libérale) ou les SPFPL (sociétés de participations financières de professions libérales).

En effet, **ces sociétés ont théoriquement pour objet exclusif leur activité libérale** et accessoirement la gestion de leur trésorerie ou d'actifs en relation avec cet objet. Un développement patrimonial semble donc contraire à l'objet exclusif de ces sociétés (on notera cependant que la Cour de cassation a validé cette « diversification » dans un cas particulier : Cass. civ. 1, 20 mars 2013, n°12-17113).

Tant la souscription que les arbitrages, **les rachats et autres opérations** liés au contrat de capitalisation sont **réalisés par le gérant** (de SARL, de société civile, etc) **ou le représentant de la société** (président de SAS, etc).

Pour les **sociétés civiles**, il convient de vérifier que l'objet social soit suffisamment large pour inclure la possibilité de réaliser des placements financiers, notamment sur un contrat de capitalisation.

Exemple d'objet social pour une société civile : « Investir, sous quelque forme que ce soit, dans des supports financiers, immobiliers ou obligataires. »

En cas de rachat ou de remboursement au terme, **l'assemblée générale des associés décide l'affectation des revenus** : ils sont distribués ou conservés dans la société (mis en réserve ou en report à nouveau).



À savoir :

Présence nécessaire d'un résultat distribuable

La détention du contrat de capitalisation via une société peut être incompatible avec une distribution des revenus issus du contrat de capitalisation aux associés.

En effet, la distribution suppose que la société dispose d'un résultat distribuable comptablement. Or, en raison des amortissements liés aux immobilisations et des éventuelles provisions pour dépréciation en cas de moins-values latentes sur les unités de compte, **la société peut avoir un stock de trésorerie tout en ayant un résultat comptable nul ou négatif.**

Par ailleurs, en cas de **rachat** sur le contrat, le résultat distribuable se limite à la quote-part d'intérêt (le rachat se compose pour partie du capital et pour partie d'intérêts).

Le contrat de capitalisation peut également servir en **garantie de remboursement d'un prêt in fine.**

Cependant, le **nantissement** du contrat de capitalisation réduit les prérogatives du souscripteur, notamment en termes de rachats.

L'intérêt de l'opération : la société peut **déduire** de son résultat **le montant des intérêts d'emprunt** (ce qui n'est pas possible si les capitaux sont utilisés directement pour acquérir l'immeuble, sans emprunt) et la mise en place du nantissement est **moins coûteuse qu'une hypothèque ou une assurance décès.**



Quelle gestion avoir pour votre contrat de capitalisation ?

Vous pouvez le gérer vous-même (dite gestion libre) ou faire appel à des professionnels pour vous accompagner. Il existe de nombreuses possibilités d'accompagnement, plus ou moins poussées :

- par une **société de gestion** : gestion pilotée, gestion sous mandat, fonds internes dédiés ou fonds internes collectifs pour les contrats luxembourgeois ;
- sous la **supervision de votre CGP** : la gestion libre conseillée ou la gestion déléguée.

Le choix de la stratégie de gestion doit être la résultante d'un cheminement complet pour **déterminer la stratégie la plus pertinente pour votre entreprise.**

Voici quelques explications sur les principaux modes de gestion :

- la **gestion pilotée** : le client choisit auprès de la **compagnie d'assurance** une orientation de gestion en cohérence avec son profil de risque. La sélection des supports et les propositions d'arbitrages sont effectuées par la société de gestion auprès de la compagnie d'assurance. Les seuils d'accès dépendent de la compagnie sélectionnée.
- les **fonds internes dédiés** (FID) : créés exclusivement pour vous en fonction de votre profil investisseur, le FID ouvre les portes d'un **large univers d'investissement** : actions, obligations, produits structurés et de nombreux OPC. Il est souvent accessible à partir de 250 000 euros.
- la **gestion déléguée** : vous confiez à votre **CGP**, via la signature d'un **mandat d'arbitrage**, la sélection et le choix des supports ainsi que les arbitrages entre eux. Vous déléguez également la mise en place d'options d'arbitrages programmés sur votre contrat.

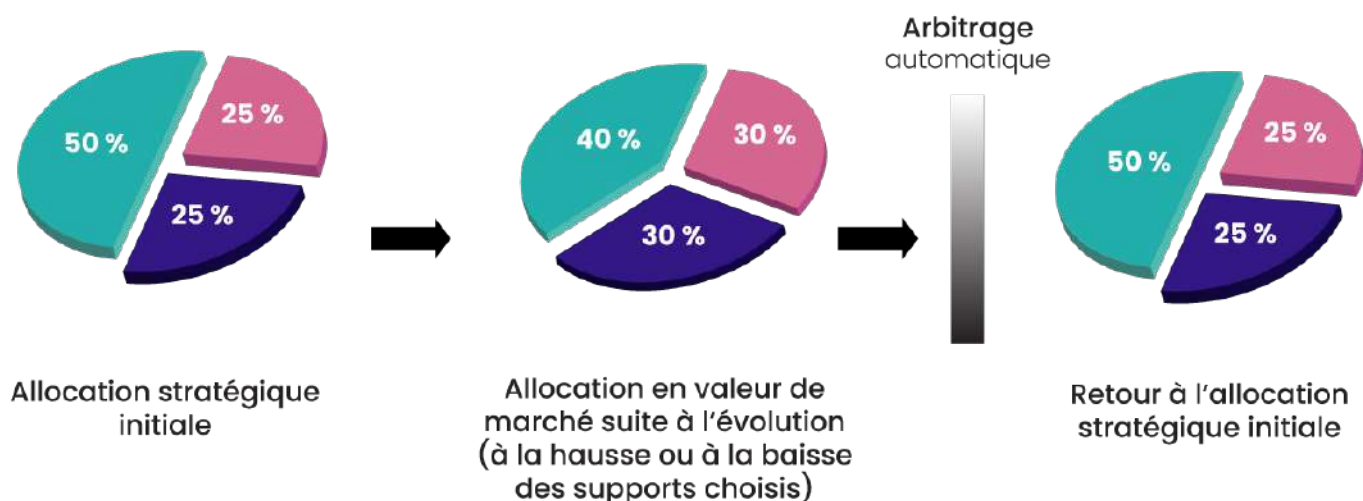
Les options de gestion : quelle utilité ?

La **modification des supports** peut être **manuelle ou automatique**. Les contrats de capitalisation proposent en effet des options de gestion permettant d'automatiser la sortie ou l'entrée vers d'autres supports. Cela est particulièrement intéressant dans l'hypothèse de marchés financiers chahutés ou pour sécuriser vos gains au fur et à mesure.

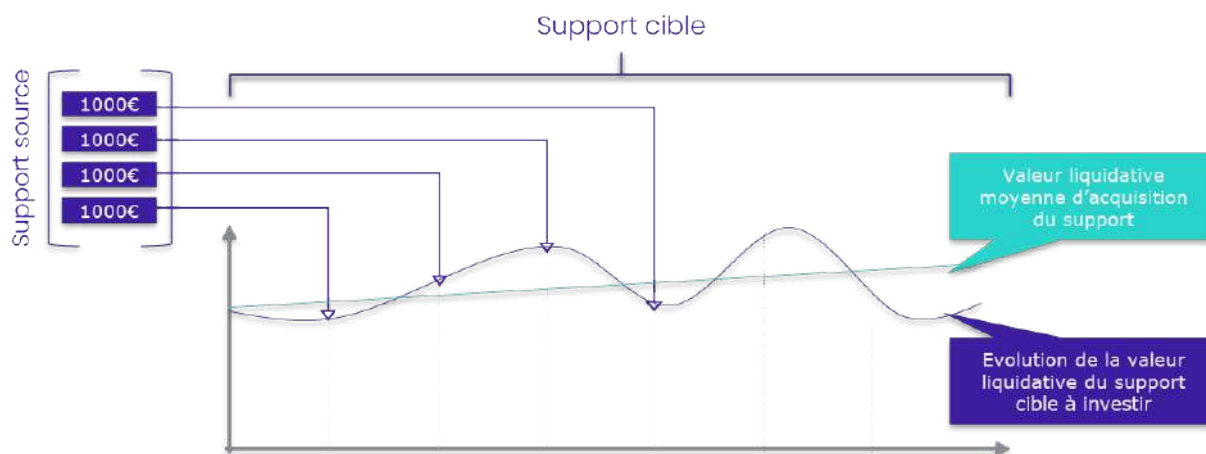
Mais attention, ces options ne sont **pas accessibles pour tous les modes de gestion** et elles peuvent être **payantes**.

Voici les principales options que l'on rencontre dans les contrats en gestion libre ou en gestion déléguée :

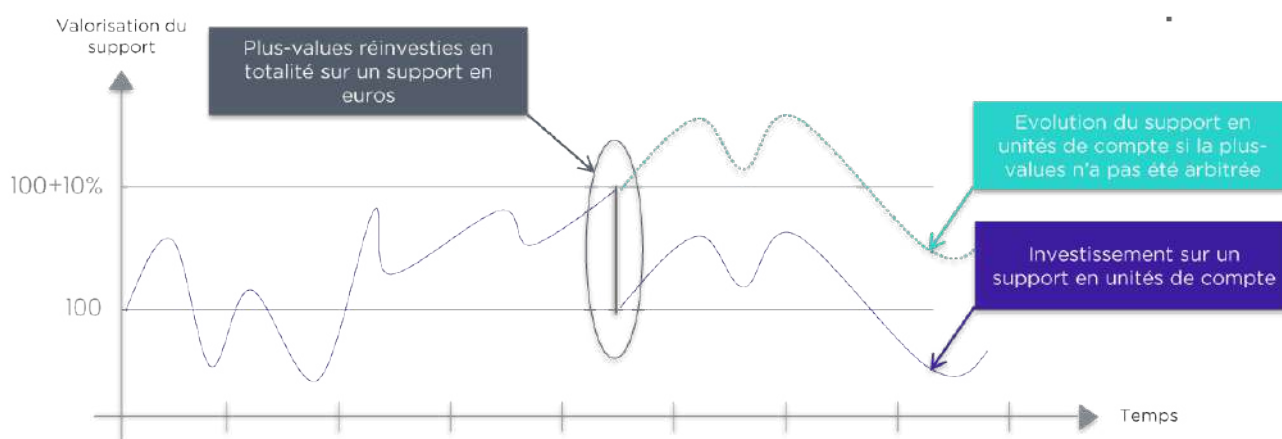
- le **rééquilibrage automatique** : l'objectif de cette option est de **conserver l'allocation d'actifs d'origine d'un contrat**. Vous contrôlez ainsi son exposition au risque. À échéance constante (mois, trimestre, semestre ou année), un arbitrage automatique permet de **rééquilibrer la répartition de votre capital**, conformément à sa répartition initiale.



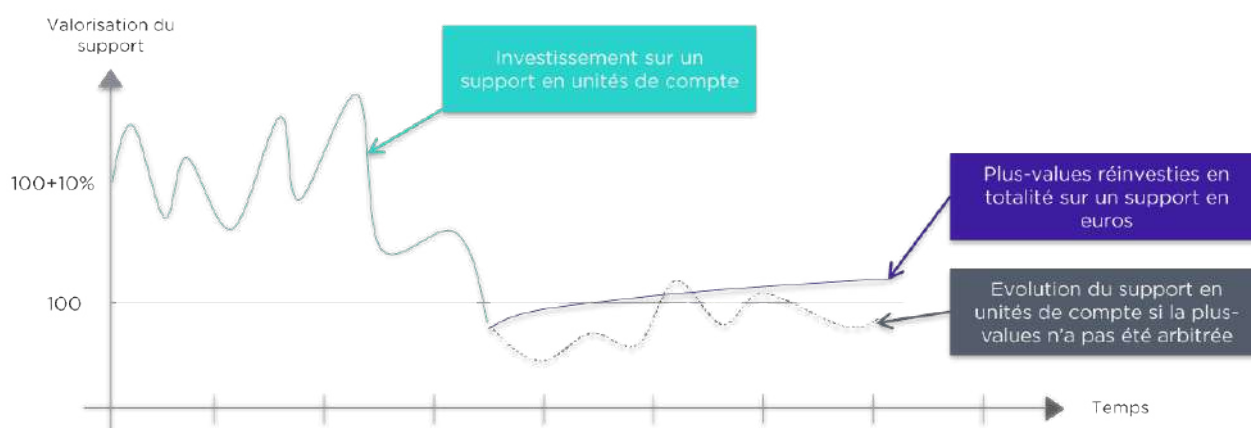
- le **lissage des investissements** : cette option vous permet d'investir de manière progressive et régulière sur un support donné en lissant les cours d'achat. Cette option peut être utilisée pour **dynamiser le capital**, investi à l'origine sur un support en euros (support source), qui sera arbitré au fur et à mesure vers des supports plus dynamiques (supports cibles).



- **l'écrêtage des plus-values par supports** : il permet de sécuriser les plus-values constatées sur un support en les orientant vers un support plus prudent ou de les dynamiser en les orientant vers un support plus offensif.



- **l'arrêt des moins-values par supports** : il permet de se désengager totalement d'un support libellé en unités de compte lorsque celui-ci enregistre une baisse.



2. Fiscalité et gestion comptable du contrat de capitalisation

La taxation du contrat de capitalisation détenu par une société à l'IS est particulière puisqu'un **impôt forfaitaire est dû annuellement** même si aucun rachat n'est réalisé dans l'année.

Les modalités de calcul de la fiscalité applicable sur le contrat de capitalisation offrent un **différé de fiscalité**, ce qui permet de **capitaliser sans subir la fiscalité**.

La taxation forfaitaire chaque année n'est qu'une avance fiscale. Lors d'un **rachat partiel ou total** sur le contrat, la taxation est régularisée en fonction des intérêts que le contrat a réellement générés au taux de l'IS en vigueur.

En pratique, **les plus-values annuelles sont rattachées aux résultats imposables et soumis au taux de l'IS**. Elles sont déterminées selon un taux d'intérêt actuariel qui correspond à 105% du dernier taux moyen d'emprunt d'État à long terme connu lors de la souscription. **Ce taux est applicable pendant toute la durée du contrat**, même en cas de remontée des taux d'emprunt d'État.

Fiscalité en l'absence de rachat

Les arbitrages ne sont pas taxables. Cependant, fiscalement, le contrat est taxé annuellement sur la base d'un rendement fixé forfaitairement à 105% du Taux Moyen d'Emprunt d'Etat à la souscription (TME), indépendamment de l'évolution de la valeur réelle du contrat.

La formule de taxation est la suivante :

IS x Montant nominal (*), hors frais, du contrat x (105 % x dernier TME (**)) à long terme connu lors de la souscription ou de l'acquisition du contrat)

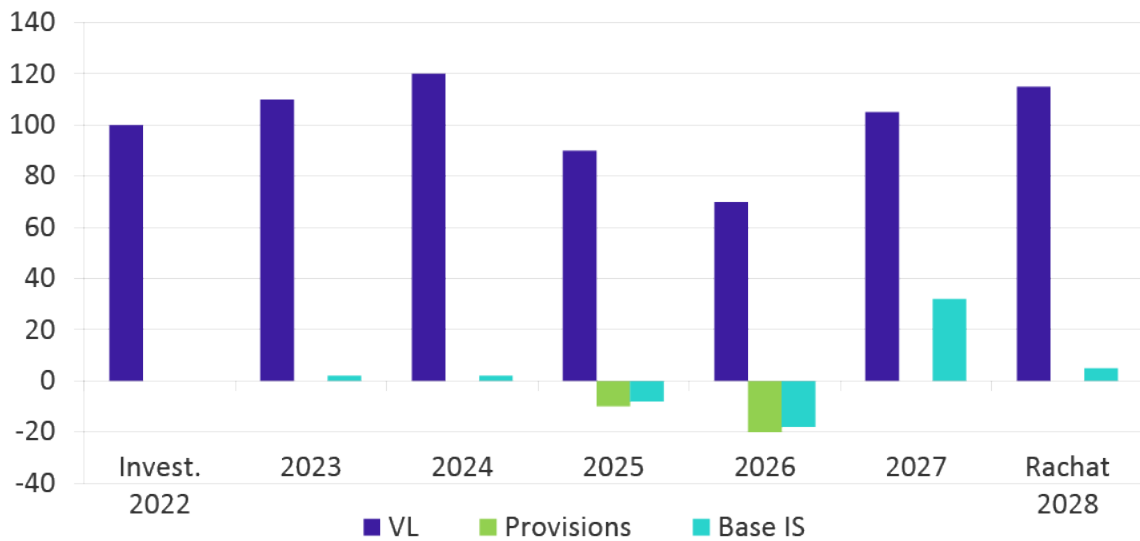
(*) En cas de rachat partiel, le montant nominal diminué du ou des rachats effectués

(**) TME a long terme = indice publié mensuellement par la banque de France > Ce TME est fixé pour toute la durée du contrat (ce qui suppose que le contrat soit à prime unique)

Le contrat constitue une entité globale : **on tient compte de l'évolution globale du contrat** (on ne regarde pas l'évolution de chaque unité de compte). Les plus-values latentes ne sont pas prises en compte. Mais les moins-values latentes sont déduites fiscalement via des provisions pour dépréciation. Ces provisions doivent être reprises (et taxées) lorsque le contrat reprend de la valeur.

Exemple contrat de capitalisation : résultat fiscal

Hypothèse : 105 % du TME = 2 %



NB : Une imposition au fil de l'eau est préférable pour lisser le taux de l'IS...

Exemple

Marc, gérant d'une SCI soumise à l'IS, veut placer la somme de 200 000 €, détenue par la société. Il souscrit un contrat de capitalisation pour 200 000 € (net investi) en mars. Le TME connu au jour de la souscription est de 0,19%, soit un taux actuariel de 0,20% (105% x 0,19%).

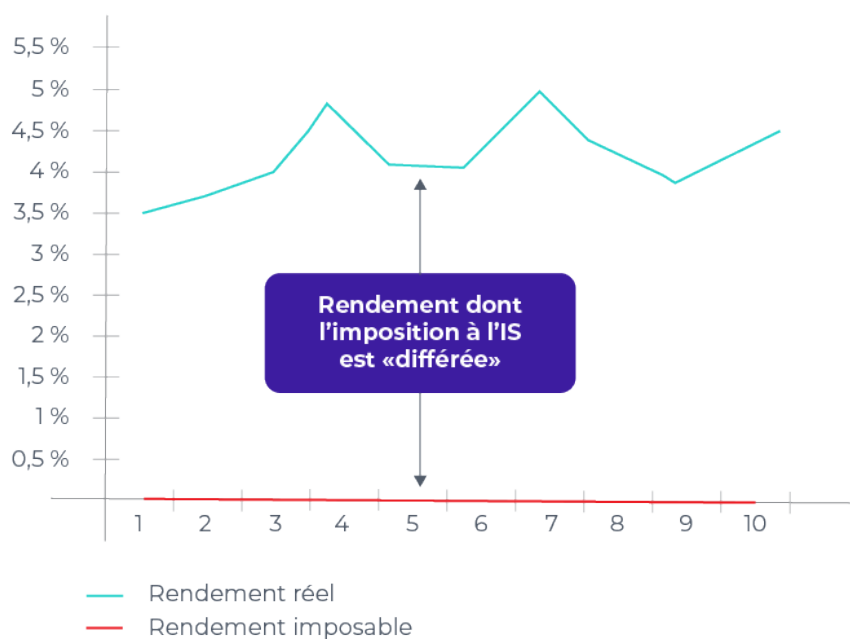
	Année N	Année N+1	Année N+2	Année N+3
Coefficient	0.20%	0.20%	0.20%	0.20%
Imposition forfaitaire	400 € (200 000 x 0.20%)	400 € (200 000 x 0.20%)	400 € (200 000 x 0.20%)	400 € (200 000 x 0.20%)
Évolution réelle du contrat	+ 7 000 €	+ 5 200 €	+ 2 300 €	+ 6 800 €
Valeur acquise du contrat	207 000 €	212 200 €	214 500 €	221 300 €

A chaque clôture d'exercice, la société subit une imposition forfaitaire (proratisée la première année puisque le versement a été effectué en mars).

Au titre de l'année N+4, si Marc demande un rachat total du contrat, le gain réel sera de 21 300 € (plus-value) et le gain résiduel de (21 300 – 1 500) 19 800 €.

Ce montant devra être intégré et taxé au titre de l'exercice N+4.

Il n'y a pas de taxation lorsque le TME est négatif, ce qui a été majoritairement le cas ces dernières années.



Note : Les personnes morales à l'IR sont soumises à la fiscalité du contrat de capitalisation comme une personne physique.

→ **Les frais d'entrée peuvent être inscrits en charges au titre de l'année de l'opération ou comptabilisés dans le coût d'acquisition du contrat.**



Fiscalité au moment du rachat

La taxation, suivant un rendement forfaitaire, constitue une **simple avance à valoir sur la taxation définitive au moment du rachat ou du remboursement**. L'année du rachat (total ou partiel) ou du remboursement, une régularisation s'opère afin de taxer à l'IS les intérêts réellement acquis.

L'assiette imposable est déterminée (comptablement et fiscalement) **en soustrayant, à la valeur du contrat, la valeur forfaitaire déjà imposée annuellement** (valeur de rachat du contrat - valeur du contrat revalorisée forfaitairement au taux de 105% du TME).

En conséquence :

- **Un complément d'impôt est dû** lorsque la performance des unités de compte est supérieure au rendement forfaitaire qui a été pris pour base ;
- À l'inverse, lorsque la société est taxée forfaitairement sur un montant supérieur au rendement réel, **le trop perçu d'IS n'est pas restitué à la société mais constitue un avoir sur ses résultats futurs**.

Ces revenus ne sont pas soumis aux prélèvements sociaux.

Exemple

- *Année N : souscription du contrat le 1er mai pour 1 005 000 € brut, soit 1 000 000 € net investi. Le TME connu au jour de la souscription est de 0,95%, soit un taux actuariel de 1% (105% x 0,95%).*
- *Année N à N+ 4 : à chaque clôture d'exercice, taxation forfaitaire (cf. tableau ci-après).*
- *Année N+ 4 : rachat total du contrat évalué à 1 060 000 €, soit un gain réel de 60 000 €. Au titre de l'exercice 2022, un gain résiduel de 27 936 € est taxable à l'IS ((60 000 – (28 361 + 40 041 + 10 141 + 10 243)) et, le cas échéant, les provisions constituées antérieurement, encore non soldées, doivent être réintégrées et taxées au titre de l'exercice 2022.*

Année	2019	2020	2021	2022
Valeur initiale	1 000 000 €			
Coefficient	1,01 8/12	1,01 20/12	1,01 32/12	1,01 44/12
Base d'imposition théorique (238 septies E)	6 639 €	16 680 - 6 639 = 10 041 €	26 822 - 16 680 = 10 041 €	37 067 - 26 822 = 10 243 €
Évolution réelle du contrat	- 30 000 €	+ 100 000 €	- 50 000 €	+ 40 000 €
Valeur acquise du contrat	970 000 €	1 070 000€	1 020 000 €	1 060 000 €
Provision pour dépréciation	-30 000 € - 5 000 € (frais d'entrée)	+ 30 000 €		
Base imposable à l'IS	-28 361 €	+ 40 041 €	+ 10 141 €	+ 10 243 €

3. Gestion comptable du contrat de capitalisation

Comptablement, le contrat de capitalisation est traité comme un produit de placement unique (et non comme plusieurs placements en fonction des sous-jacents). Ainsi, la valeur nominale du contrat est inscrite sur une seule ligne (ligne 272 du PCG – droit de créance immobilisé).

Pour les contrats multisupports, **les plus-values latentes ne sont pas comptabilisées** car non garanties (y compris pour intérêts issus des fonds euros car, bien qu'inscrits en compte, ils peuvent être réinvestis sur des unités de compte et en subir les fluctuations).

En revanche, **des provisions sont comptabilisées en cas de baisse de la valeur nominale du contrat**. Ces provisions doivent être reprises si le contrat reprend de la valeur.

Exemple :

Montant nominal de souscription (année N)	Valeur au 31 décembre N+1	Provision	Résultat comptable	Résultat fiscal
500 000 €	520 000 €			105 % x TME x 500 000
500 000 €	480 000 €	- 20 000 €	- 20 000 €	105 % x TME x (500 000 - 20 000)

Pour les contrats monosupport (fonds euros), les intérêts sont acquis annuellement et donc comptabilisés annuellement pour leur montant réel

Fiscalité en cas de distribution aux associés

Les associés ne sont pas personnellement taxés au moment du rachat ou du remboursement.

Le résultat issu du contrat de capitalisation peut être appréhendé par les associés (dans la limite de la trésorerie) de plusieurs façons :

Procédure	Fiscalité
Retrait de compte courant d'associé	Aucune Il s'agit du remboursement partiel d'une créance détenue contre la société
Distribution	Imposition au PFU (au taux global de 30%) OU sur option au barème progressif de l'IR après abattement de 40% + prélèvements sociaux

Fiscalité à l'IFI

Les contrats de capitalisation détenus par des sociétés soumises à l'IS sont **taxables à l'IFI mais seulement à concurrence des unités de compte investies en immobilier** (la partie investie en fonds euros n'est pas imposable).

4. Les avantages et inconvénients du contrat de capitalisation

D'un point de vue juridique et économique

Avantages	Inconvénients
Placer et faire fructifier les revenus et prix de ventes des actifs détenus par la société	Placement de moyen / long terme
Diversification du patrimoine grâce aux nombreux supports (fonds euros, actions, obligations, immobilier, OPCVM, etc.)	Fonds euros théoriquement réservés aux sociétés patrimoniales et holdings non animatrices
Sécuriser les capitaux si besoin grâce aux fonds en euros offrant une garantie de capital	Durée d'investissement minimum de 4 ans sur les fonds euros pour éviter les frais de remboursement anticipé
Possibilité d'organiser des retraits en fonction de ses besoins, réguliers ou non	Dans certains cas: impossibilité d'appréhender les revenus en l'absence de résultat comptable distribuable
Disponibilité du capital à tout moment: rachats ou avances possibles	
Libre organisation des pouvoirs de gestion dans les statuts	
Possibilité de transmettre, voire de démembrer, les titres de la société tout en conservant les revenus et le contrôle de la société et du contrat	
Possibilité de consentir une donation-partage sur les titres et figer les valeurs	
Possibilité pour l'usufruitier de percevoir les revenus dont il a besoin dans la limite du résultat distribuable) ou les capitaliser (possibilité de mettre en réserve)	

D'un point de vue fiscal

Avantages	Inconvénients
Pas de taxation des plus-values latentes mais prise en compte des moins-values latentes annuellement (provision pour dépréciation)	Non éligible au PFU et au régime de faveur en cas de détention depuis plus de 8 ans
Imposition lissée sur la durée du placement permettant éventuellement de bénéficier du taux réduit d'IS de 15% (jusqu'à 38 120 € de résultats)	Taxation annuelle pendant toute la durée du placement (y compris en l'absence de rachat ou de remboursement)
Pas d'imposition chez les associés en l'absence de distribution	Double taxation en cas de distribution (IS + IR) dans la catégorie des dividendes
Non soumis aux prélèvements sociaux	Irrévocabilité de l'option à l'IS après un délai de 5 ans
Optimisation de l'IFI: Déduction du passif social pour la valorisation des titres Maîtrise de la distribution des revenus et optimisation plafonnement IFI	
Maîtrise de la distribution des revenus et optimisation du revenu fiscal de référence (RFR)	
Possibilité de procéder à des donations calibrées en fonction des abattements disponibles	
Optimisation de la transmission aux nus propriétaires en cas de mise en réserve	
Possibilité pour l'usufruitier de percevoir les revenus dont il a besoin dans la limite du résultat distribuable) ou les capitaliser (possibilité de mettre en réserve)	

5. Société à l'IR ou à l'IS pour détenir le contrat de capitalisation ?

	Contrat de capitalisation détenu dans une société à l'IR (hors BIC, BNC et BA)	Contrat de capitalisation détenu dans une société à l'IS
Gestion du patrimoine	<ul style="list-style-type: none"> • Diversifier les supports • Gestion globale du patrimoine social: <ul style="list-style-type: none"> • Faire fructifier les revenus et le prix de cession des actifs détenus par • la société ; • Nantir le contrat pour garantir un emprunt in fine; • Etc. 	
Fiscalité des revenus	<ul style="list-style-type: none"> • Arbitrages non imposables et maîtrise du RFR • Taxation en cas de rachat / • Remboursement à terme • Imposition à la tranche marginale (barème progressif de l'IR) ou au PFU ou au prélèvement libératoire selon les cas. • Prélèvements sociaux • Moins-values non imposables sur d'autres revenus 	<ul style="list-style-type: none"> • Arbitrages non imposables et maîtrise du RFR • Taxation annuelle au niveau de la société (assiette forfaitaire 105 % du TME) • Lissage de la fiscalité sur toute la durée du placement • Imposition au taux d'IS • Pas de prélèvements sociaux • Moins-values imposables sur le résultat imposable (provision pour dépréciation)
Récupération des liquidités	<ul style="list-style-type: none"> • Distribution (si résultat comptable positif) ou remboursement du compte courant d'associé • Résultat distribuable parfois limité (seuls les intérêts contenus dans le rachat sont distribuables) • Distribution non fiscalisée 	<ul style="list-style-type: none"> • Distribution (si résultat comptable positif) ou remboursement du compte courant d'associé • Résultat distribuable parfois très limité (seuls les intérêts contenus dans les rachats sont distribuables, les amortissements et provisions réduisent le résultat distribuable) • Distribution fiscalisée en dividendes • • Pas de fiscalité en cas de remboursement des comptes courants d'associés
IFI	<ul style="list-style-type: none"> • Imposition à l'IFI des seules unités de compte investies en actifs immobiliers • Déduction de l'ensemble du passif social: emprunt immobilier, emprunt pour un véhicule, emprunt pour souscrire le contrat voire certains comptes courants d'associés 	
Transmission et gestion du démembrement	Voir Focus stratégie : Optimiser la transmission	

La souscription de parts de SCPI

Les **SCPI** permettent d'accéder au marché de l'immobilier avec un **investissement limité** et **en mutualisant les risques locatifs**.

Il s'agit d'un investissement à **long terme** et peu liquide.

Les revenus et plus-values des SCPI sont taxés à l'IS : les frais d'acquisition ainsi que les éventuels intérêts contractés par l'entreprise ou la société pour acquérir les parts de SCPI sont déductibles. Les revenus et plus-values ne sont pas soumis aux prélèvements sociaux.

Cependant, **aucun amortissement ne peut être constaté** (l'entreprise ou la société ne comptabilise aucun amortissement sur les parts de SCPI et la SCPI ne déduit aucun amortissement sur les immeubles qu'elle détient).

Aussi, il est rare de mettre en avant les SCPI en pleine propriété pour la gestion de trésorerie excédentaire pour cette raison : **l'absence d'amortissement**.

→ **Voici un match avec le contrat de capitalisation que nous venons d'aborder et qui devrait vous convaincre.**

Monsieur dispose dans sa société assujettie à l'IS d'un excédent de trésorerie de 50 000 €.

Il souhaite placer ses liquidités à long terme (10 ans) pour en optimiser le rendement.



1- Investissement dans des parts de SCPI en direct

Les 50 000 € sont investis sur des SCPI :

- Montant net investi (frais de souscription de 10 %): 45 000 €
- Taux de rendement : 4% nets de frais de gestion (calculés sur l'investissement brut)

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
Revenu annuel brut (4 % nets)	1 000 € (*)	2 000 €	2 000 €	2 000 €	2 000 €	19 000 €
Charge déductible	- 5 000 € (frais d'entrée)					
Déficit en stock	4 000 €	2 000 €				
IS à 25%	0 €	0 €	0 €	500 €	500 €	3 500 €
Revenu net	1 000 €	2 000 €	2 000 €	1 500 € (2 000-500)	1 500 € (2 000-500)	15 500 €
Valeur des parts si sortie						45 000 €

2 - Investissement sur un contrat de capitalisation

Les 50 000 € sont investis au 1er janvier sur un contrat de capitalisation:

- Montant net investi (frais de souscription 1 % +10% en raison de SCPI au sein du contrat): 44 500 €
- Taux de rendement: 3,5 % nets de frais de gestion
- Le TME au jour de la souscription est de 0,34 % (janvier) soit un taux actuariel de 0,36 % (105 % x 0,34 %).

Année	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
Revenu brut annuel	1 715 €	1 775 €	1 837 €	1 901 €	1 968 €	2 037 €	2 108 €	2 182 €	2 258 €	2 337 €	20 119 €
Coefficient	1,003 12/12	1,003 24/12	1,003 36/12	1,003 48/12	1,003 60/12	1,003 12/12	1,003 84/12	1,003 96/12	1,003 108/1S2	1,003 120/12	
Assiette forfaitaire de taxation	175	176	176	177	177	178	179	179	180	181	
IS	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	440
Valeur du contrat si sortie	46 215 €	47 990 €	49 827 €	51 729 €	53 697 €	55 734 €	57 842 €	60 024 €	62 282 €	64 619 €	
IS restant dû	((64 619-50 000) x 25 %) - 44 032										3 215 €
Revenu net											16 464 €

La société bénéficiera d'un gain total de 16 464 € sur 10 ans grâce au contrat de capitalisation (contre 15 500 € pour les SCPI).

Les deux solutions sont donc proches en termes de rendement mais :

- la **SCPI** en direct assure un **flux régulier en cas de baisse de la valeur des SCPI**
- le **contrat de capitalisation** assure une **meilleure liquidité** ; la société pourra procéder à des rachats partiels avant le terme des 10 ans si elle rencontre un besoin de trésorerie

Nous nous focaliserons sur l'**investissement de SCPI en usufruit** qui permet en plus de **bénéficier de l'amortissement**.

Focus sur les avantages / inconvénients :

Avantages	Inconvénients
Placement souple et accessible même avec de faibles montants (généralement 10 parts minimum, soit + 2 000 € en pleine propriété)	Placement à moyen terme (5 ou 10 voire 15 ans)
Obtention de revenus réguliers immédiats sous la forme de loyers	Aucune garantie en rendement
Aucun souci de gestion locative	Frais de souscription et de gestion.
Rentabilité attractive calculée sur la valeur en pleine propriété des parts de SCPI	Investissement à fonds perdus : une fois que l'usufruit s'éteint (durée fixe définie initialement), l'usufruitier n'a plus aucun droit sur les parts de SCPI
Mutualisation des risques grâce à la diversification (géographique, locative) et aux différents biens détenus par la SCPI	
Diversification du patrimoine	

1. C'est quoi l'usufruit de SCPI ?

L'usufruit de parts de SCPI permet d'accéder au marché de l'immobilier avec un **investissement limité** et **en mutualisant les risques locatifs**.

La durée de l'investissement peut être choisie en fonction des besoins de l'entreprise ou de la société (5, 10 voire 15 ans).

Les revenus courants sont versés à l'entreprise ou la société usufruitière et **taxés à l'IS** : les **frais d'acquisition** ainsi que les **éventuels intérêts** contractés par l'entreprise ou la société pour acquérir l'usufruit des parts de SCPI sont **déductibles**. Les revenus ne sont pas soumis aux prélèvements sociaux.

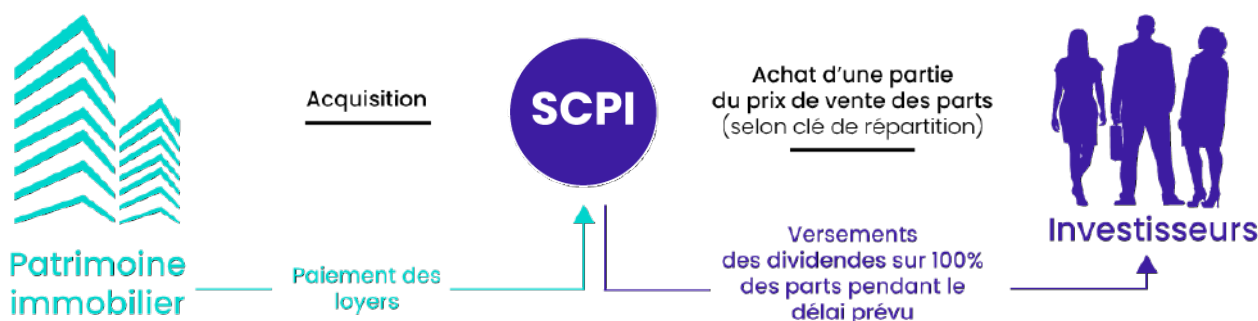
L'entreprise ou la société usufruitière peut amortir le droit d'usufruit qu'elle détient sur les SCPI (en effet, l'usufruit est, par définition, limité dans le temps). En revanche, la SCPI ne déduit aucun amortissement sur les immeubles qu'elle détient.

Voyons déjà ce qu'est une SCPI et surtout ce qu'est l'usufruit.

Déjà c'est quoi une SCPI ?

Une **SCPI** (Société Civile de Placement Immobilier) est une **société d'investissement collectif** qui a pour objet l'acquisition et la gestion d'un patrimoine immobilier locatif à usage d'habitation ou d'entreprise.

Elle collecte des fonds auprès d'investisseurs particuliers en vue d'acquérir un patrimoine immobilier locatif qui sera géré par une société de gestion.



Il s'agit de SCPI dites «**de rendement**» qui détiennent un patrimoine essentiellement composé d'immeubles à usage commercial (bureaux, boutiques, etc.).

Et ensuite l'usufruit ?

L'usufruit est un élément du droit de propriété. Il donne à son titulaire **le droit de percevoir les revenus des SCPI**.

L'usufruit peut être **viager** (extinction au décès de l'usufruitier) ou **à durée fixe** (extinction à un terme prévu initialement).

L'acquisition de parts de SCPI est, **en général, réalisée en pleine propriété** mais il est possible que celle-ci ne porte que sur l'usufruit à durée fixe, une autre personne physique ou morale détenant la nue-propriété jusqu'à l'extinction de l'usufruit temporaire.

L'usufruit est limité : à l'échéance prévue, il s'éteint et l'usufruitier n'a plus aucun droit sur le bien démembré. La pleine propriété se reconstitue entre les mains du nu propriétaire.

Exemple

En payant 20% du prix des parts de SCPI, l'usufruitier perçoit la totalité des revenus générés par les parts durant 5 ans.

Parts de SCPI valorisée à 75 000 € en pleine propriété, rendement 5% soit 3 750 € par an (avant fiscalité). L'usufruit pour 5 ans est estimé à 20% de la pleine propriété soit 15 000 €. L'usufruitier reçoit 5% de 75 000 €, et non de 15 000 €, soit 3 750 € de revenu annuel (pendant 5 ans).

2. Et en pratique ?

L'usufruit n'est pas viager mais **à durée fixe**.

En général, lors de l'acquisition de l'usufruit de parts de SCPI, le démembrement de propriété est constitué pour une durée temporaire de 5 à 10 ans. L'investisseur peut choisir la durée la plus appropriée à son objectif et à son horizon d'investissement, qui peut atteindre 15 années. Il est possible de choisir à l'année près la durée du démembrement de propriété.

La nue-propriété (la contrepartie du droit d'usufruit) est le plus souvent détenu par une personne physique que l'usufruitier ne connaît pas. Généralement, la société de gestion de la SCPI détermine le nombre de parts pouvant être acquises en démembrement et se charge d'animer les transactions entre les usufruitiers et les nus-propriétaires.

Le **prix d'achat** de l'usufruit de parts de SCPI est **fixé selon la durée de l'usufruit**. Plus la durée de démembrement est longue, plus la valeur de l'usufruit est importante.

La valeur économique de l'usufruit est déterminée en fonction de sa durée, du prix d'acquisition du droit, de la rentabilité retenue selon la valeur locative.

A titre d'illustration :

Durée du démembrement	Valeur usufruit à durée fixe	Valeur nue-propriété
5 ans	18%	82%
7 ans	25%	75%
10 ans	34%	66%

3. Comment bien choisir ses SCPI ?

Voici quelques critères que nous considérons essentiels pour vous permettre de sélectionner les bonnes SCPI du marché :

Critères à prendre en compte	Observations
Taille de la SCPI	<p>La taille de la SCPI influe directement sur la division du risque locatif et sur la liquidité des parts.</p> <p>Plus la capitalisation de la SCPI est importante, plus les risques sont mutualisés.</p>
Composition de l'actif	<ul style="list-style-type: none">• Immobilier d'entreprise, bureaux, locaux commerciaux, EHPAD, clinique• Habitation <p>La nature des immeubles détenus par la SCPI est un indicateur de son rendement et des risques éventuels. Il peut être judicieux d'investir dans plusieurs SCPI pour diversifier son patrimoine et mutualiser les risques.</p>
Rentabilité	<ul style="list-style-type: none">• Rendement et évolution du prix de la part sur les années précédentes• Taux de rendement interne (TRI) des années précédentes (avec prise en compte des prix d'achat et prix de revente ainsi que du rendement net) <p>Attention Ne pas confondre rendement et rentabilité globale de l'investissement. Pour évaluer la rentabilité des parts, il faut à la fois tenir compte des revenus et de la valorisation des parts. Le rendement réel ne s'obtient qu'après la revente des parts.</p>
Frais	<ul style="list-style-type: none">• Frais d'entrée et mode d'imputation (entre 5 et 12 %)• Frais de gestion (entre 8 et 10%)• Frais de cession (en général payés par l'acquéreur)

<p>Délai de jouissance</p>	<p>C'est le délai constaté avant la perception des premiers loyers.</p> <p>Actuellement les délais pratiqués peuvent aller de 1 à 4 mois mais ceux-ci ont tendance à se rallonger. Il n'y a pas de délai de jouissance si l'investissement est fait dans le cadre d'un contrat d'assurance-vie.</p>
<p>Société de gestion</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ancienneté et historique • Moyens matériels et humains • Politique d'investissement
<p>Taux d'occupation financier (TOF)</p>	<p>Il est égal au rapport entre les loyers facturés par la SCPI et le montant total des loyers qu'elle percevrait si l'intégralité de son patrimoine était loué.</p> <p>Le TOF permet d'apprécier la performance locative d'une SCPI. S'il est faible (inférieur à 90 %), cela peut avoir de multiples causes : la réalisation de travaux sur certains biens, l'acquisition ou la cession d'actifs, mais aussi des loyers impayés ou une mauvaise gestion.</p>

À savoir :

L'investisseur qui se porte acquéreur de l'usufruit des parts de SCPI n'a pas à se soucier de la revente ni même de l'existence d'un marché secondaire puisque **l'usufruit va s'éteindre au terme fixé.**

Cependant, dans le cadre d'une stratégie d'investissement en usufruit de parts de SCPI, **le rendement versé constitue un critère essentiel de sélection.**

Pour bien appréhender la mécanique, il est important de prendre un premier exemple pour comprendre le **calcul de votre TRI** (taux de rendement interne) :

	Achat de l'usufruit de SCPI
Prix de l'usufruit des parts	20% de la pleine propriété
Montant investi*	50 000 €
Revenus annuels	11 250 €/an (rendement de la SCPI: 4,50%)
Total des revenus sur 5 ans	56 250 €
Valeur du capital en fin de période	0 € (l'usufruit est "rendu" au nu-propiétaire)
Gains nets constatés	6 250 €
Trésorerie disponible	56 250 €
TRi	4,06%

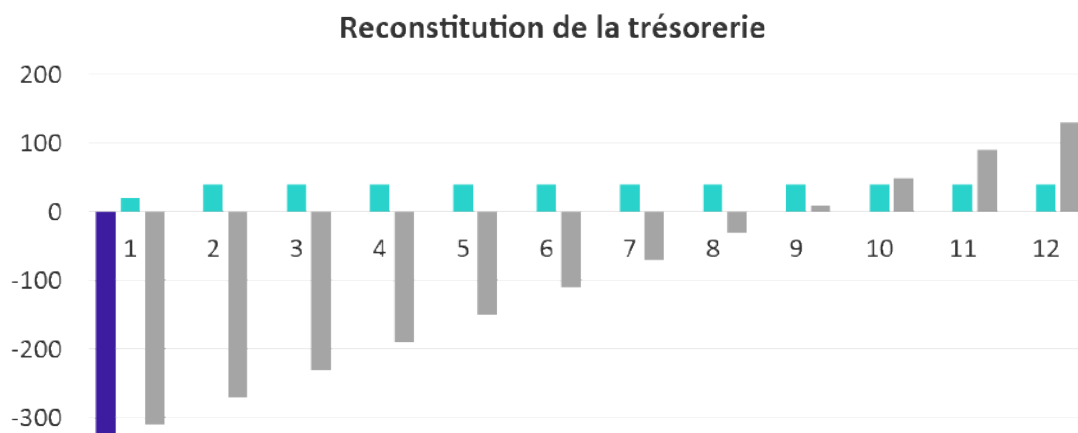
**Amortissement comptable chaque année sur 5 ans*

Le capital investi (valeur de l'usufruit à l'achat) disparaît au profit de la reconstitution par la distribution des revenus de la SCPI sur une base plus importante (la pleine propriété).

A l'issue du montage, les revenus cumulés sont supérieurs au montant investi, ce qui constitue la base du calcul de votre TRI.
Il est donc facile de comprendre l'impact du rendement distribué par la SCPI pour la rentabilité de votre propre investissement.

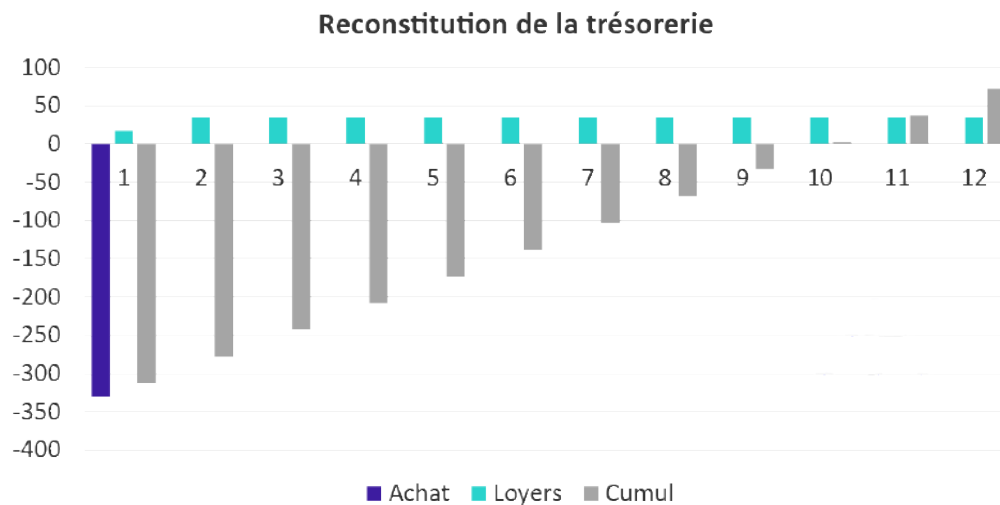
Voici une illustration sur une base plus importante :

L'usufruit de SCPI à 4% : 330 K€/12 ans



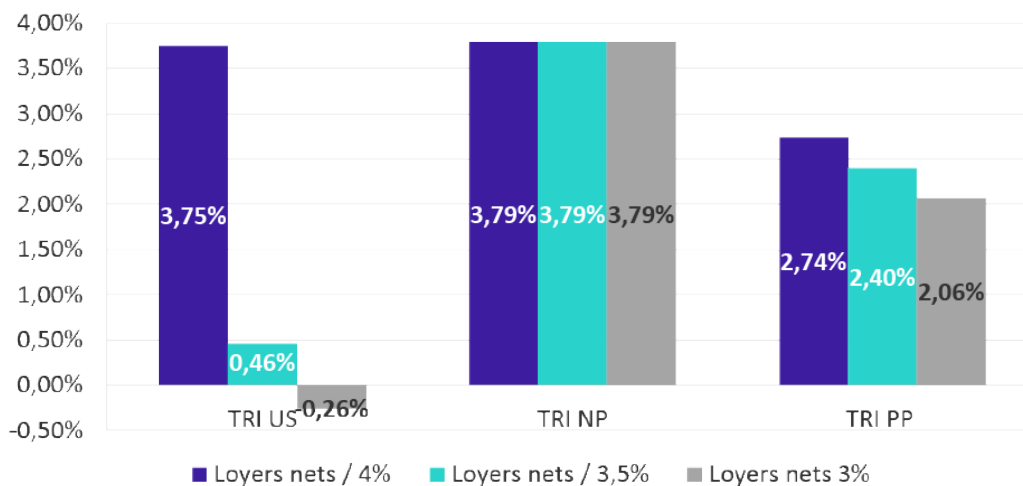
Si l'on diminue le rendement de 0.5% sur la durée, voici le résultat :

L'usufruit de SCPI à 3,5% : 330 K€/12 ans

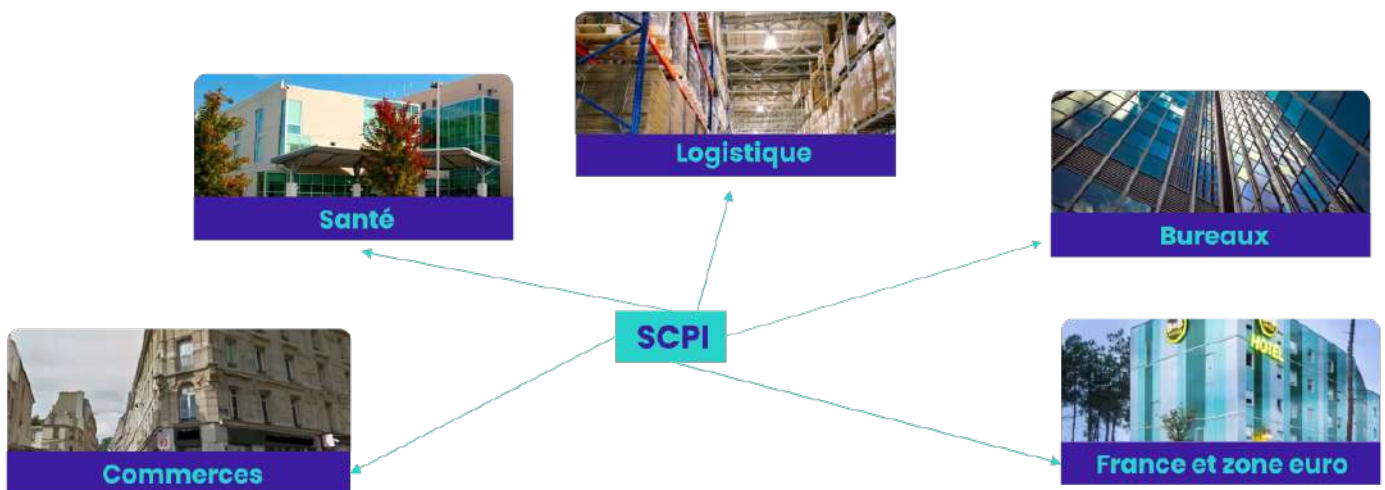


Aussi, la baisse des rendements est particulièrement dangereuse pour la rentabilité de l'opération :

Gare à la baisse des rendements : TRI



Il est donc essentiel de **bien se faire accompagner par des professionnels** ayant une bonne connaissance du marché de la SCPI pour vous préconiser les SCPI susceptibles de tenir leur rendement le temps de la durée de votre usufruit. Il est également essentiel de **diversifier son investissement avec plusieurs SCPI de secteurs différents** pour limiter les impacts d'une éventuelle diminution de la distribution des SCPI sur votre stratégie.



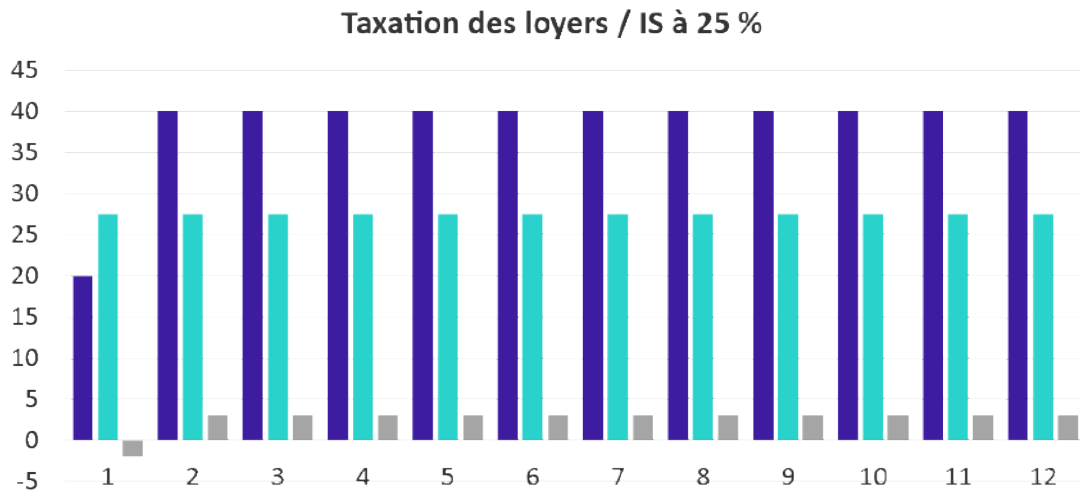
4. Fiscalité applicable pour les personnes morales à l'IS

Les sociétés à l'IS qui détiennent des titres de SCPI en usufruit peuvent amortir cet usufruit et les frais d'acquisition s'ils sont intégrés au prix d'acquisition. En effet, l'usufruit est un droit dont l'usage est, par définition, limité dans le temps. L'usufruit est par nature amortissable, peu importe l'actif sur lequel il porte. C'est alors la totalité du droit d'usufruit sur les titres de SCPI qui peut être amorti.

Les **revenus nets** (après imputation de l'amortissement) sont **imposés au sein de la société au taux de l'IS** :

- 15% pour la fraction de bénéfice inférieure à 38 120 €.
- 25% pour la fraction de bénéfice au-delà.

L'usufruit de SCPI : 330 K€/12 ans

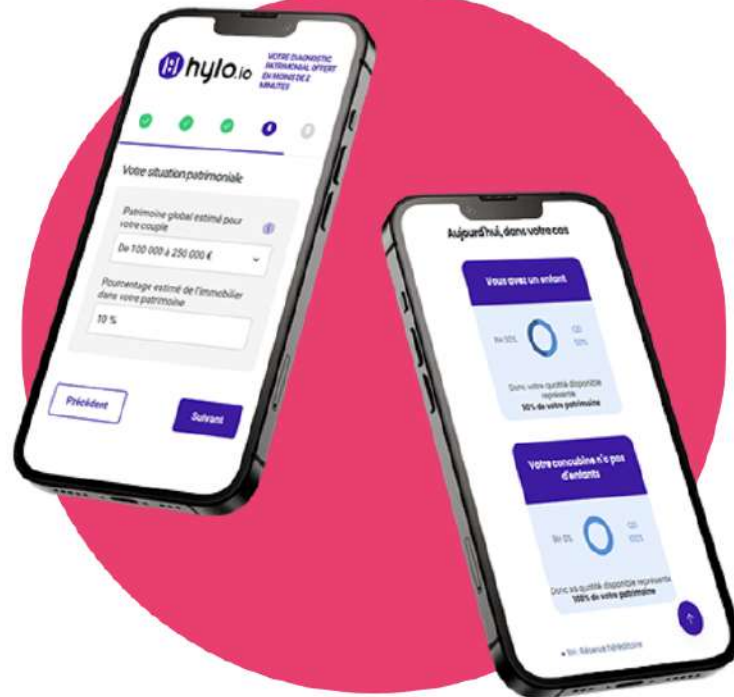


En cas de plus-values versées par la SCPI (cession des immeubles par la SCPI) et, en fonction de la rédaction de statuts de la SCPI, **la plus-value «interne» dégagée** lorsque la SCPI vend un immeuble **est affectée soit au nu-propriétaire, soit à l'usufruitier**. La quote-part de plus-value revenant éventuellement aux usufruitiers (personnes morales soumises à l'IS) **est réintégrée au bénéfice imposable de la société usufruitière et taxée au taux de l'IS**.

Pour compenser la retenue à la source de l'impôt de plus-value et des prélèvements sociaux acquittés par la SCPI pour le compte des personnes physiques, la SCPI reverse un montant équivalent à cette retenue aux associés personnes morales.



Réalisez gratuitement
votre **autodiagnostic patrimonial**
avec notre outil 100% en ligne



**Prenez le contrôle total de
votre patrimoine en essayant
Hylo dès maintenant !**



 **hylo.io**

Hylo.io est développé par :



Le compte-titres ordinaire

Le **compte-titres** est une solution qui présente de nombreux avantages pour **gérer la trésorerie d'une personne morale**.

Il s'agit d'une enveloppe financière et fiscale au même titre que le contrat de capitalisation.

C'est la solution la plus **souple** qui existe pour gérer la trésorerie. En effet, il bénéficie d'une mise en place simple et rapide, d'une disponibilité permanente et d'une architecture de frais déductible du résultat financier. Il permet au chef d'entreprise d'accéder facilement à un **environnement financier entièrement personnalisable**, avec une espérance de rendement qui sera fonction du profil de risque choisi.

Le compte-titres permet d'investir sur des supports diversifiés, tels que les actions, obligations, fonds structurés, OPCVM, certificats, etc. Ce placement peut être réalisé pour un **court, moyen ou long terme**.



1. Les avantages de l'enveloppe compte-titres

Le compte-titres présente de nombreux avantages pour gérer la trésorerie d'une personne morale.

- Sa mise en place est **simple et rapide** : le compte-titres étant un acte bancaire, il est prévu implicitement dans les statuts de la société («opération contribuant à la réalisation de l'objet social») et, dans la plupart des cas, il ne nécessite pas de résolution de l'Assemblée Générale.
- Il n'existe **pas de pénalités** : le compte-titres ne prévoit **aucune pénalité de sortie** anticipée et offre une **liquidité quotidienne** (en fonction des sous-jacents investis).
- Son **architecture de frais** est **optimale** : les droits de garde peuvent être déterminés sur-mesure et sont **déductibles du résultat financier** de l'entreprise.
- Il est possible de le transférer d'un établissement à un autre si vous n'êtes pas satisfait de la gestion.
- Sa **fiscalité** est **lisible** (IS), nous y reviendrons ci-dessous.

2. Comment gérer votre compte-titres ?

Détenir un compte-titres est une bonne chose mais encore faut-il savoir le gérer.

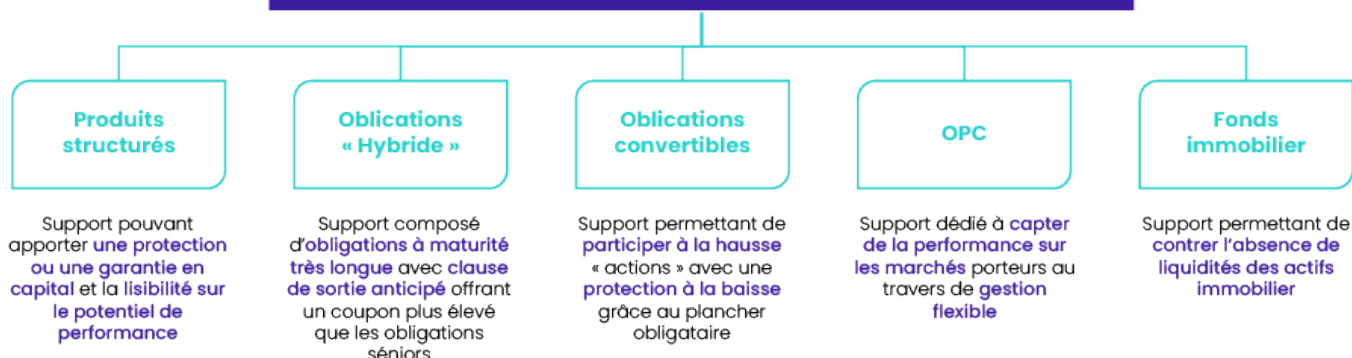
Pour cela, deux possibilités s'offrent à vous :

- soit vous faites ce que l'on appelle de la « **gestion libre** » : vous gérez vous-même votre compte-titres ;
- soit **vous déléguez la gestion à une société spécialisée** qui gèrera pour vous (il s'agit alors d'un mandat de gestion) selon un **cahier des charges** que vous aurez préalablement défini avec elle.

En gestion libre, sauf si vous avez une très bonne connaissance financière, il sera important de vous faire accompagner pour déterminer les supports à mettre à l'intérieur de votre compte-titres.

Ils peuvent être très nombreux et répondent chacun à des caractéristiques. Une allocation d'actifs a ici tout son sens.

L'art de combiner divers supports dans une allocation



Là aussi, comme pour le contrat de capitalisation ou l'assurance-vie, des options de gestion peuvent être mises en place pour vous permettre d'atténuer les effets des marchés. On trouve généralement deux options :

- le **stop-loss** : cette option permet de **consolider les plus-values constatées** et éventuellement de les sécuriser en les investissant sur un fonds plus sécuritaire ;
- - le **stop-win** : cette option permet d'**atténuer les effets de repli des marchés financiers** en stoppant une tendance baissière constatée sur un support.

Les deux options peuvent être mises en place ligne par ligne et peuvent être combinées sur un même support source. Le seuil de mise en place minimum est de -1% ou +1%.

3. Quelle est la fiscalité applicable au compte-titres ?

Pour le coup, c'est assez facile !

Les **produits** (dividendes, coupons, plus-values) sont intégrés aux résultats financiers dans le compte de résultat de la société et sont **soumis au barème de l'IS classique**.

Les gains sont comptabilisés sur chaque titre (et non sur l'évolution globale du compte-titres).

- Les **gains latents sur les OPCVM** investis à moins de 90% en actions de sociétés de l'UE sont **imposés annuellement** (à la clôture de l'exercice).
- Les **gains latents sur les autres titres** (actions, obligations, etc.) ainsi que les OPCVM investis à plus de 90% en actions de sociétés de l'UE ne sont pas **imposés** chaque année mais **uniquement au moment de la vente des titres**.
- Dans tous les cas (actions, obligations, OPCVM, etc.), les **moins-values latentes** sont **prises en compte et déductibles chaque année** (au titre des provisions) à l'exception des moins-values latentes sur les titres de participation.

Pour les **sociétés à l'IR**, les produits (dividendes, coupons, plus-values) du compte-titres sont imposés selon le barème progressif de l'impôt sur le revenu (IR). Ils sont assujettis aux prélèvements sociaux (17,2%).



Les produits structurés

Les produits structurés sont des **supports à part entière pour la gestion de trésorerie** qui peuvent se loger aussi bien en compte-titres qu'en contrat de capitalisation. La fiscalité applicable dépendra donc de l'enveloppe dans laquelle est logé le produit.

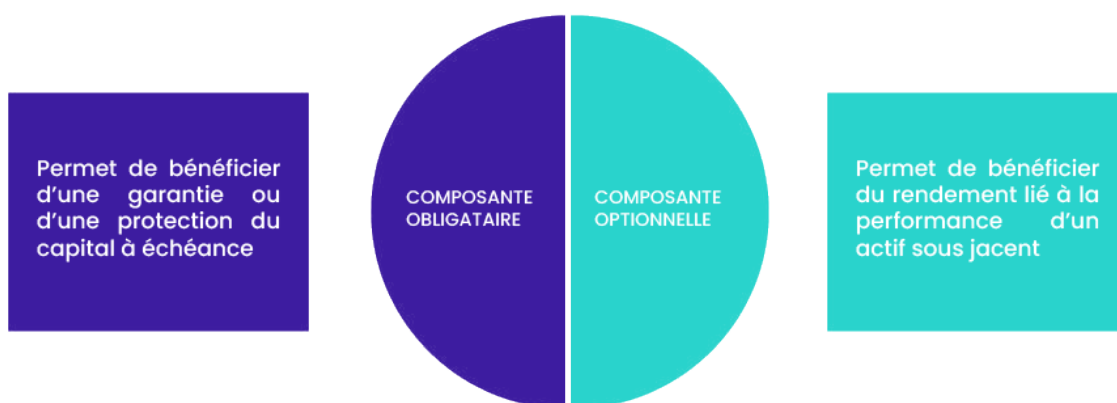
On ne trouvera pas les mêmes types de produits dans l'un ou dans l'autre. Le **compte-titres** est beaucoup plus souple pour y intégrer des produits structurés car non contraint au référencement de l'assureur (procédure souvent longue, caractéristiques plus rigides des produits notamment).

Cette **classe d'actifs particulièrement attractive** méritait un développement à part entière dans ce guide car un produit structuré offre une protection ou une garantie en capital et une véritable lisibilité sur le potentiel de performance.

Avant d'y investir, il convient de bien comprendre leurs caractéristiques, leur fonctionnement et les risques associés.

1. Qu'est-ce qu'un produit structuré ?

Les produits structurés sont des **instruments financiers**, alternatifs aux placements dynamiques de type « actions » ou « obligations ». Conçus en toute transparence et dans un cadre contractuel précis et réglementé, ils sont **constitués d'un élément obligataire** assurant une protection du capital ou non, **et d'un élément optionnel** visant à bénéficier de la performance du sous-jacent.



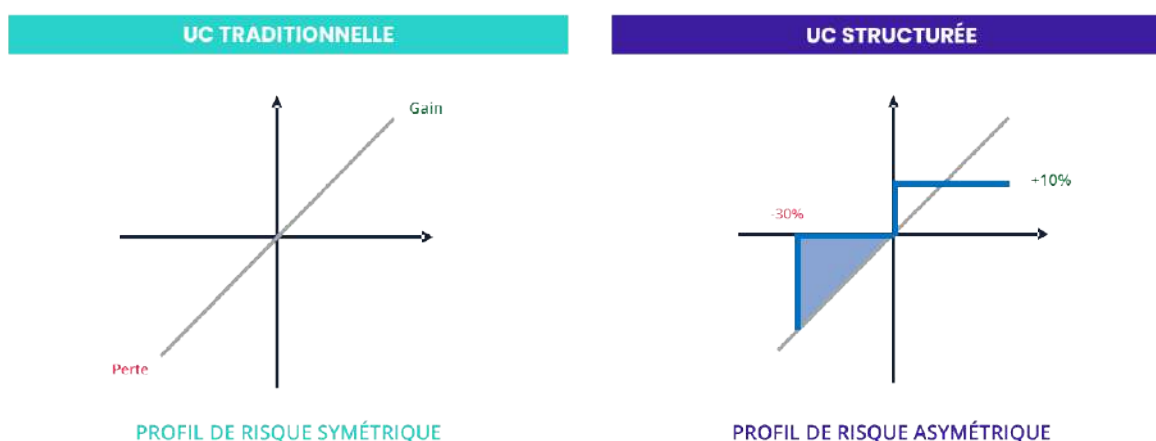
Leur durée de vie est **limitée dans le temps** (contrairement aux OPC ouverts) et leur valeur de remboursement à l'échéance dépend directement de la performance du sous-jacent.

Le capital peut se retrouver majoré ou à l'inverse minoré avec, dans ce cas précis, un **risque de perte en capital**.

Les produits structurés sont **modulables** en fonction de multiples critères : durée de vie, actif sous-jacent, protection ou garantie du capital à l'échéance, versement de coupons, rappel anticipé automatique, etc.

Leur montage dépend du **contexte des marchés financiers** au moment de la conception du produit et pendant sa durée de vie.

Ils permettent de **moduler avec agilité le couple rendement/risque** en offrant un **profil de risque asymétrique**.



Les **produits structurés** offrent donc à l'investisseur l'opportunité de **générer un rendement, même en cas de stabilité ou de baisse des marchés**.

Ceci est rendu possible grâce à un panel d'instruments disponibles : l'effet mémoire, les barrières dégressives de distribution du rendement, le seuil de protection du capital et bien d'autres.

Comment cela est-il possible ?

Ce n'est pas magique, tout s'explique dans la constitution d'un produit structuré. Un produit structuré se décompose, comme on a pu le voir plus haut, de deux compartiments.

- Une composante **obligatoire** : elle permet de bénéficier d'une **protection du capital** à l'échéance. Cette composante est proportionnelle au montant du capital garanti ou protégé.
- Une composante **optionnelle** : elle permet de bénéficier du **rendement** lié à la performance d'un actif sous-jacent.

Sans faire trop de technique, le plus simple est de prendre un exemple.

Imaginons que vous souhaitiez investir 1 000 €.

La première étape est de déterminer, sur notre budget global, le « coût de la garantie » ; cela revient à déterminer la somme à immobiliser dans une obligation zéro-coupon pour garantir le capital à maturité, disons 8 ans.

Pour récupérer 100% du capital à l'échéance, il faut immobiliser 92% du capital initial, avec une hypothèse de 1% de taux d'intérêt sur 8 ans.

Pour un investissement de 1 000 €, le capital immobilisé est donc de 920 €.

Il a fallu immobiliser 92% du capital initial dans une obligation zéro-coupon pour garantir les 100% à échéance.

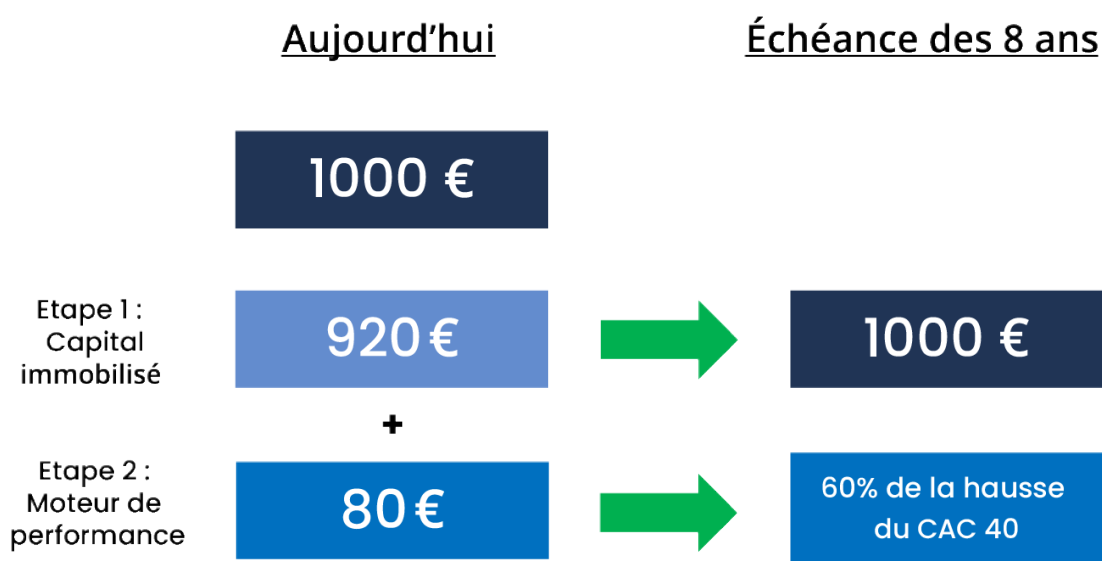


Il reste donc 80 € à investir dans le moteur de performance.

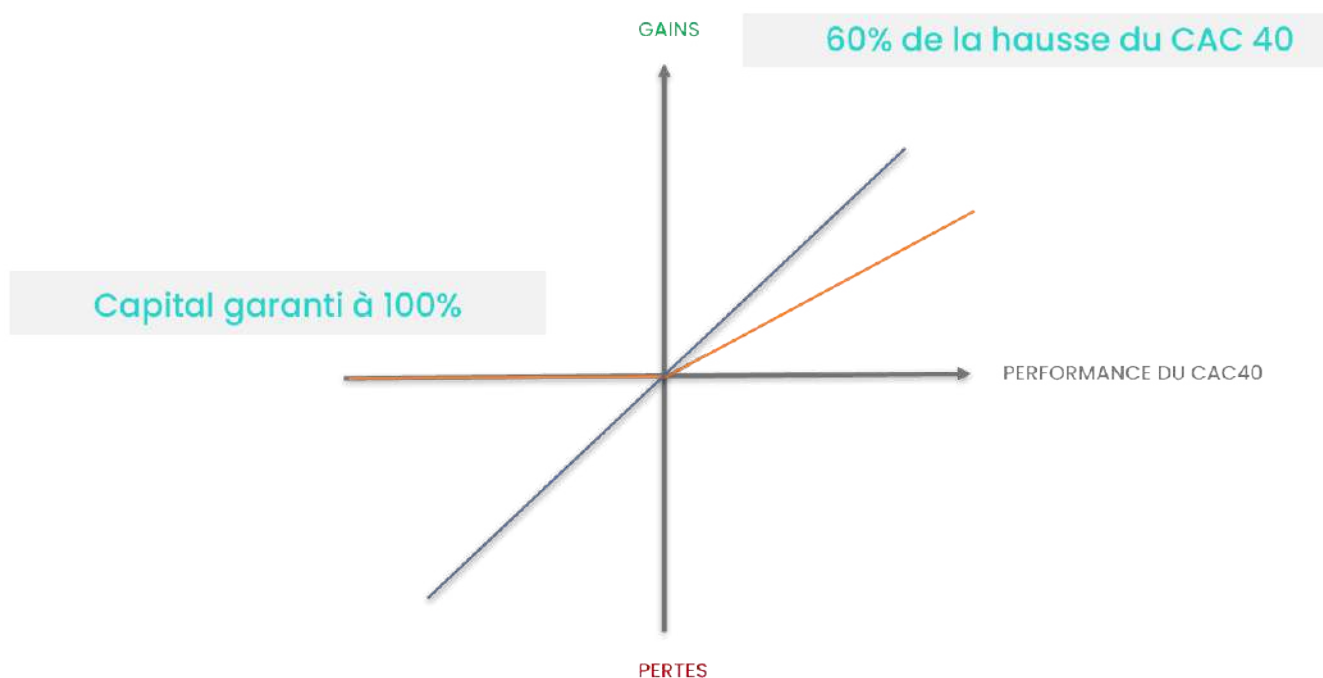
La seconde étape consiste à construire le moteur de performance via l'achat d'une option d'achat (call) avec notre budget de 80 €.

Imaginons une option qui vous permettra de profiter de 60% de la hausse d'un indice sous-jacent (par ex. le CAC 40) à 8 ans. Cette option coûtera 80 €.

Votre produit est donc ainsi construit :



Et voici le produit que nous venons de construire :



Un produit structuré est un produit qui porte bien son nom : c'est un **assemblage de stratégies optionnelles simples** !

Le risque est donc réellement **asymétrique** et l'on voit tout l'intérêt de la structuration mise en place pour vous permettre d'**optimiser le couple rendement/risque**.

2. Avantages et inconvénients des produits structurés ?

Ces solutions, si intéressantes soient-elles, présentent des avantages et des inconvénients.

Inconvénients

- **Des produits complexes**
Les investisseurs potentiels doivent disposer des connaissances et de l'expérience nécessaires afin de pouvoir **évaluer les risques, les avantages et inconvénients** liés au produit avant toute décision d'investissement.
- **Une protection relative du capital**
Si une protection du capital peut être offerte par un produit structuré, celle-ci **n'est assurée qu'à l'échéance finale** et non en cours de vie du produit.
- **Un produit risqué**
La **valorisation d'un produit structuré** peut s'écarter de celle du sous-jacent car le produit est issu de la **combinaison de plusieurs instruments financiers**.
- **Des produits peu liquides**
La **vente d'un produit structuré** avant son échéance est souvent plus **difficile** que celle d'autres instruments financiers activement négociés sur un marché réglementé. Ce risque de liquidité se traduit généralement par un **prix de revente moins élevé**. De plus, la sortie avant l'échéance du produit fait perdre à l'investisseur l'ensemble des garanties et mécanismes prévus initialement.

Avantages

- **Une source de diversification supplémentaire**
Les produits structurés constituent une **alternative intéressante aux supports « classiques » type OPC actions**. Vous pouvez ainsi choisir des sous-jacents variés (actions, panier d'actions, indices...). Attention néanmoins, cette source de diversification doit être **limitée au sein d'un portefeuille financier**.
- **De la « visibilité » sur le profil de performance**
Les différents scénarios permettent de **juger du risque théorique maximum et du potentiel de rendement** au moment de la souscription tels que prévus dans le mécanisme du produit.
- **L'adéquation au profil de risque**
Les produits structurés peuvent offrir **différents niveaux de protection du capital à maturité** et ainsi **s'adapter à tous les profils de risque**, du plus défensif au plus offensif.

3. Présentation des produits les plus courants en gestion de trésorerie

Les produits structurés permettent de bénéficier d'un potentiel de rendement lié à la performance d'un actif sous-jacent tout en assurant une protection partielle ou totale du capital à l'échéance. 3 types de produits sont particulièrement utilisés pour la gestion de trésorerie.

Les produits « Autocall »

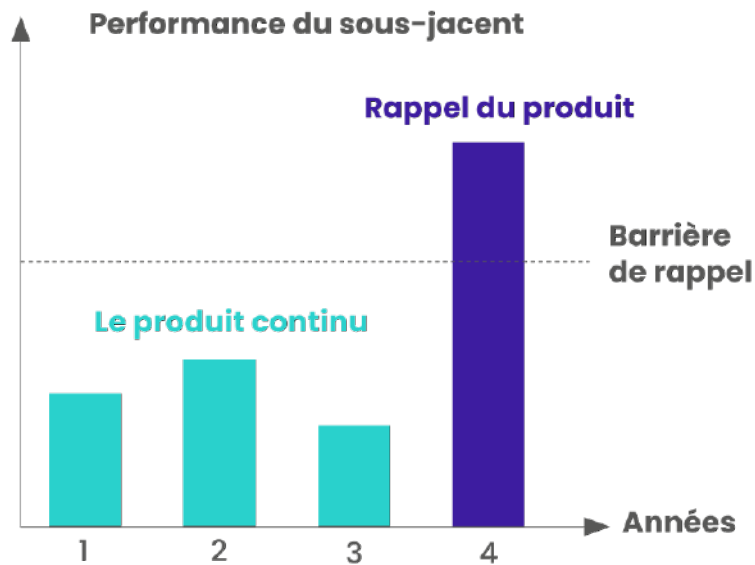
Le **produit « autocall »** est un produit qui offre la **possibilité d'être rappelé par anticipation**, à échéances fixes (de manière quotidienne, mensuelle ou annuelle par exemple) et sous certaines conditions définies à l'émission du produit, d'où son nom « autocall ».

Le **remboursement automatique** du produit a ainsi lieu avant la date de maturité du produit si la condition de rappel est remplie. Comme, par exemple, si la performance de l'indice est positive ou nulle par rapport à son niveau initial à l'une des dates de constatation. Dans le cas contraire, le produit continue jusqu'à la prochaine date de constatation.

Ainsi, si le produit peut se terminer avant l'échéance initiale, l'investisseur ne connaît pas à l'avance la durée réelle maximale de son investissement.

À savoir :

À noter que plus la fréquence de rappel des produits sera importante et plus l'investisseur aura de probabilités de voir le produit être rappelé par anticipation (à conditions de marchés identiques).



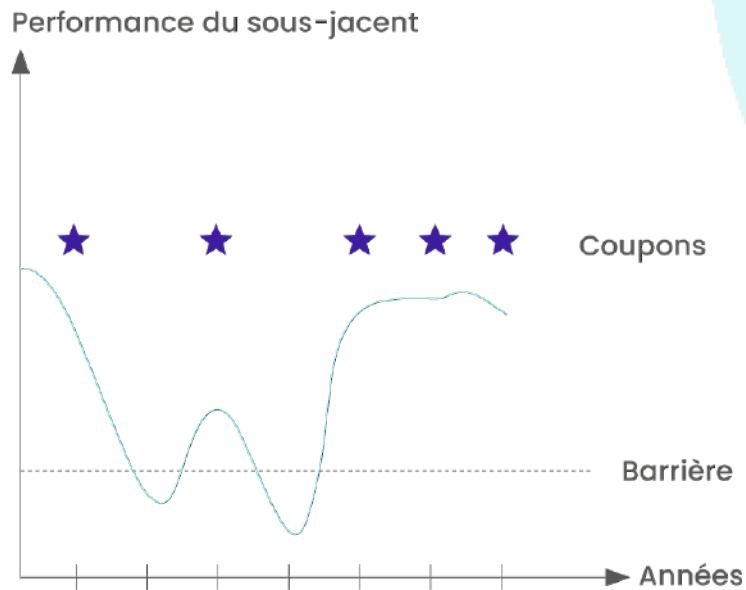
Légende : Les trois premières années, la performance du sous-jacent est inférieure à la barrière de rappel, le produit continue donc. En année 4, la performance du sous-jacent est supérieure à la barrière de rappel, ce qui engendre un rappel automatique anticipé du produit.

Les produits de rendement

Le produit de rendement est un produit créé dans un **objectif de revenu régulier jusqu'à l'échéance du produit**. Il repose sur un principe de **coupons**, distribués ou capitalisés, durant la vie du produit.

Ces coupons sont majoritairement **conditionnels** (il existe aussi des coupons garantis), c'est-à-dire qu'ils font l'objet d'une condition liée au comportement du sous-jacent en cours de vie. Leur **valeur** et leur **fréquence de distribution** sont définies au lancement du produit selon le **niveau de risque correspondant**.

Les produits de rendement sont généralement utilisés dans les périodes où les **perspectives de marché** sont **incertaines** et la **volatilité élevée**.



Dans cet exemple, il y a un versement de coupon si la performance du sous-jacent est supérieure à la barrière de détachement des coupons. Les années où la performance du sous-jacent est en dessous de cette barrière, il n'y a donc pas distribution de coupon.

Les produits d'indexation

Le produit d'indexation permet de **s'associer à la performance d'un sous-jacent**, à la hausse comme à la baisse.

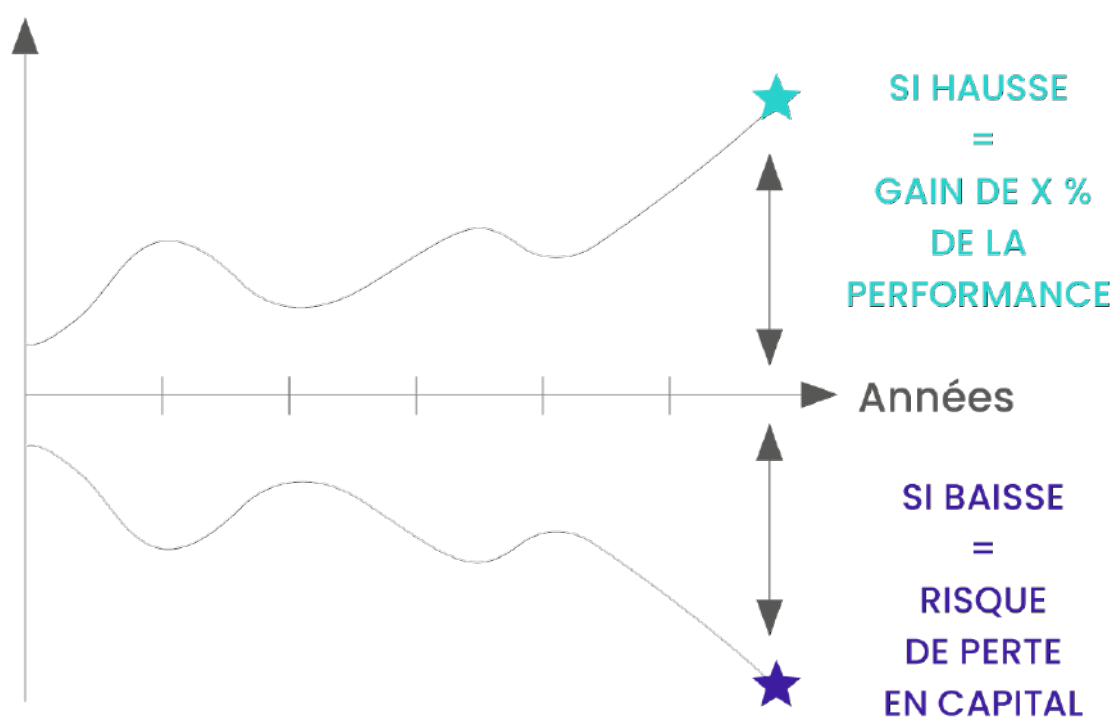
Il constitue un excellent moyen de s'exposer aux variations d'un actif sans le détenir physiquement (ex. pétrole ou or) ou encore de s'exposer à l'intégralité des valeurs d'un indice par le biais d'une seule opération (ex. indice CAC 40).

Les produits d'indexation sont adaptés aux sous-jacents offrant une **performance régulièrement haussière et faiblement volatile**.

À savoir :

Pour chacun de ces types de produits, il existe un **large panel de sous-jacents** : actions, indices boursiers, paniers d'actions, devises, matières premières, taux. Ils permettent de **vous exposer à certaines classes d'actifs ou secteurs** auxquels ils n'auraient autrement pas accès.

Performance du sous-jacent



4. Un élément à comprendre absolument pour bien dormir : la valeur liquidative en cours de vie

La **valeur liquidative** d'un produit structuré reflète la **valeur de revente anticipée** de ce produit dans le cas où un investisseur souhaiterait sortir du produit avant son échéance.

Elle constitue une valeur **indicative** à un instant T et n'a **aucun impact sur la formule de remboursement à terme**, ni sur un potentiel rappel anticipé ou versement de coupon.

Cependant, en cas de **sortie anticipée**, cette valeur sera **déterminante du montant effectivement versé à l'investisseur**. Aucun mécanisme du produit ne pourra être appliqué et l'investisseur supportera les fluctuations, à la hausse comme à la baisse, du marché et, potentiellement, un risque de perte en capital.

La valeur liquidative **fluctue** en cours de vie en fonction de différents paramètres, notamment le temps restant à courir, les taux d'intérêts, la performance du sous-jacent et la volatilité des marchés.

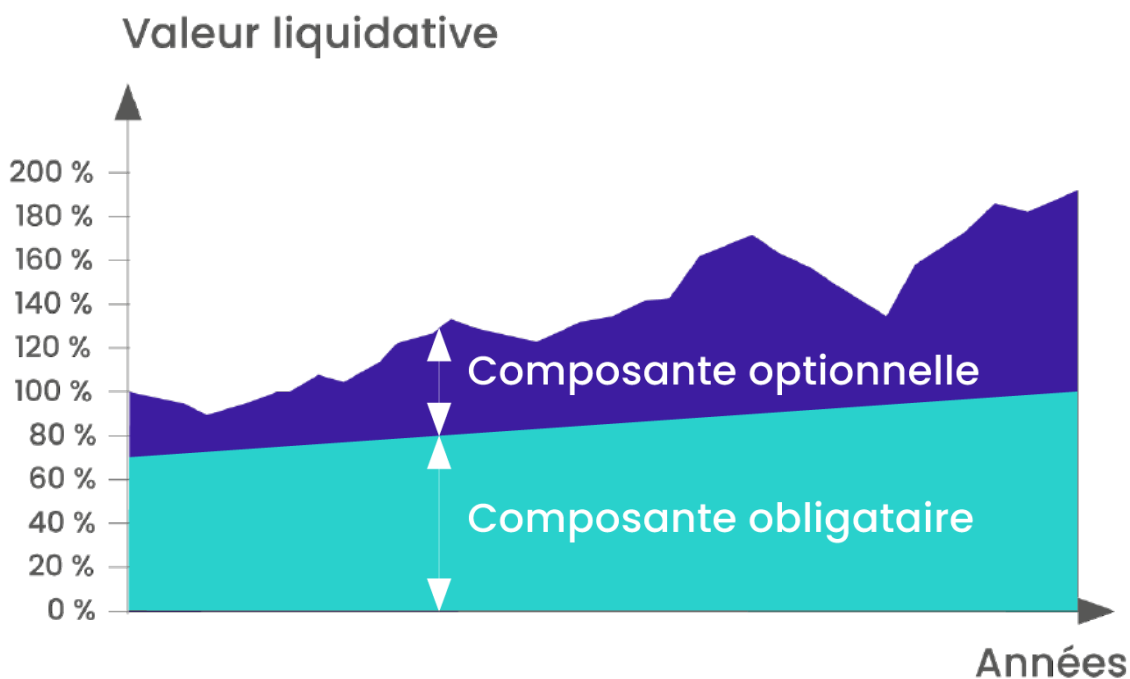
Elle est **calculée quotidiennement** par l'émetteur du produit et peut faire l'objet d'une **double valorisation** par une tierce partie indépendante.

Pour rappel, les produits structurés résultent de deux composantes : une partie **obligatoire** et une partie **optionnelle**.

Ainsi, la valeur liquidative s'analyse comme la somme de ces deux composantes, qui varient selon différents paramètres.

- Pour la **partie obligatoire**, on citera la **sensibilité à l'évolution des taux d'intérêt**, sachant que cette dernière connaît une évolution inverse à celle des taux. Par exemple, si les taux montent, la partie obligatoire baisse et inversement si les taux baissent. Le **risque émetteur** doit également être pris en compte pour la composante obligatoire. En effet, si une entreprise devient plus risquée pour le marché alors la valeur liquidative du produit sera impactée à la baisse, et inversement si une entreprise est moins risquée.
- Pour la **partie optionnelle**, on citera trois principaux facteurs qui impactent l'évolution de la valeur liquidative, à savoir :









- la sensibilité du prix de l'option par rapport à une **variation du cours du sous-jacent** (également appelée le « **delta** ») ;
- la sensibilité du prix de l'option par rapport à une **variation de la volatilité du sous-jacent** (également appelée le « **vega** ») ;
- enfin, la sensibilité du prix de l'option par rapport au **temps qui passe** (également appelée le « **thêta** »).



5. Exemple concret d'un produit spécifique pour la gestion de trésorerie



CARACTÉRISTIQUES

 Maturité 3 à 10 ans maximum	 Fréquence de rappel Annuelle à partir de l'année 3
 Indice de référence S&P Eurozone 30 ESG EWD50 S4	 Seuil de rappel 0% puis dégressif de 4% par an
 Objectif de rendement 5,00% par an (effet mémoire)	 Liquidité Quotidienne
 Coupons garantis 5,00% l'année 1 & 2 (accumulés)	 Garantie du capital à échéance Oui



Une liquidité quotidienne et une **garantie intégrale du capital à l'échéance** (hors défaut / faillite de la banque émettrice*)

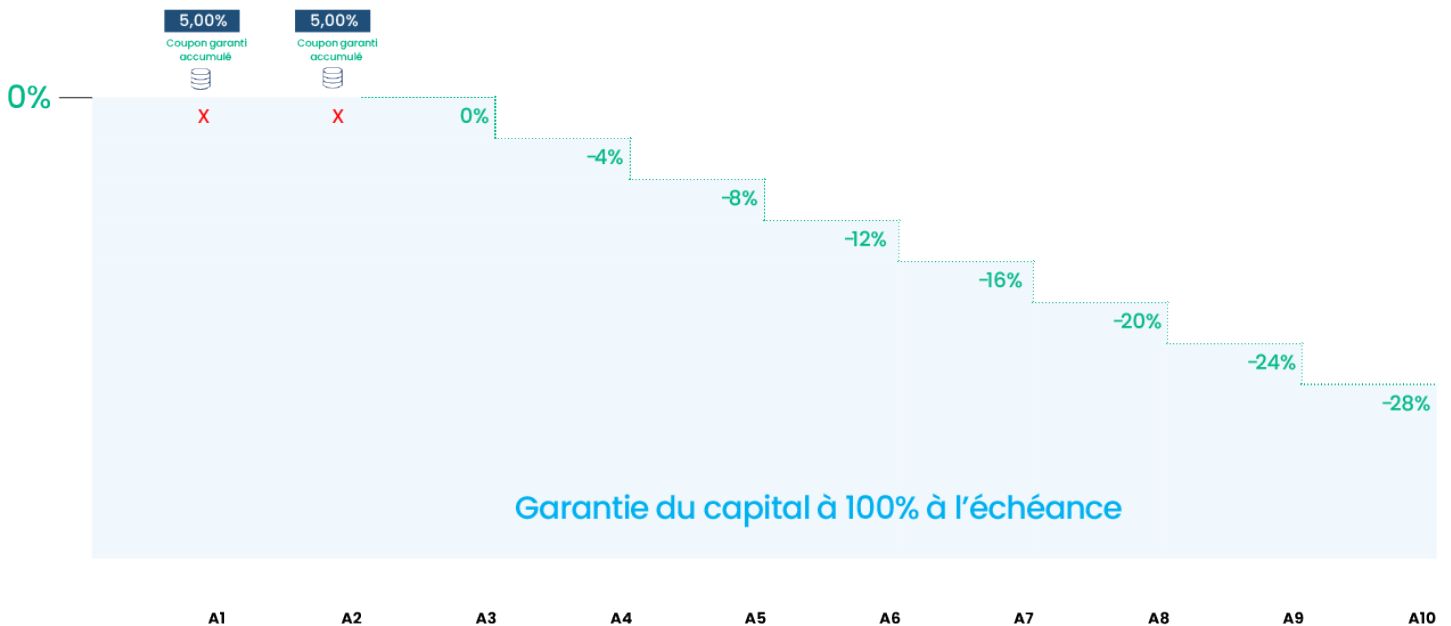


Deux coupons garantis de **5,00%** accumulés les 2 premières années (quelle que soit la performance de l'indice).



À partir de l'année 3, si la performance de l'indice est supérieure ou égale au seuil de remboursement dégressif, **le produit est remboursé avec un gain de 5,00%** par année écoulée depuis l'année 3 + **les deux coupons garantis accumulés**.

Un rappel possible dès la 3^{ème} année avec un seuil de rappel anticipé dégressif



Les années 1 et 2 , l'investisseur accumule deux coupons garantis de 5,00%, quelle que soit la performance de l'indice.

Puis, chaque année à partir de la fin de la 3^{ème} année, on observe la performance de l'indice depuis l'origine,

Seuil de rappel dégressif

Performance inférieure
au seuil de rappel



Le produit est prolongé
d'un an au minimum

Le gain est mémorisé

Performance supérieure ou égale
au seuil de rappel



100% du capital
+ 5,00% par année écoulée depuis le début
de l'année 3 + deux coupons garantis
accumulés de 5,00%

Le produit s'arrête automatiquement

À l'échéance, en cas d'absence de remboursement anticipé en cours de vie,
on observe la performance finale du sous-jacent :

-28%

Performance inférieure
à -28%



110% du capital

100 % du capital + deux coupons
garantis de 5,00%

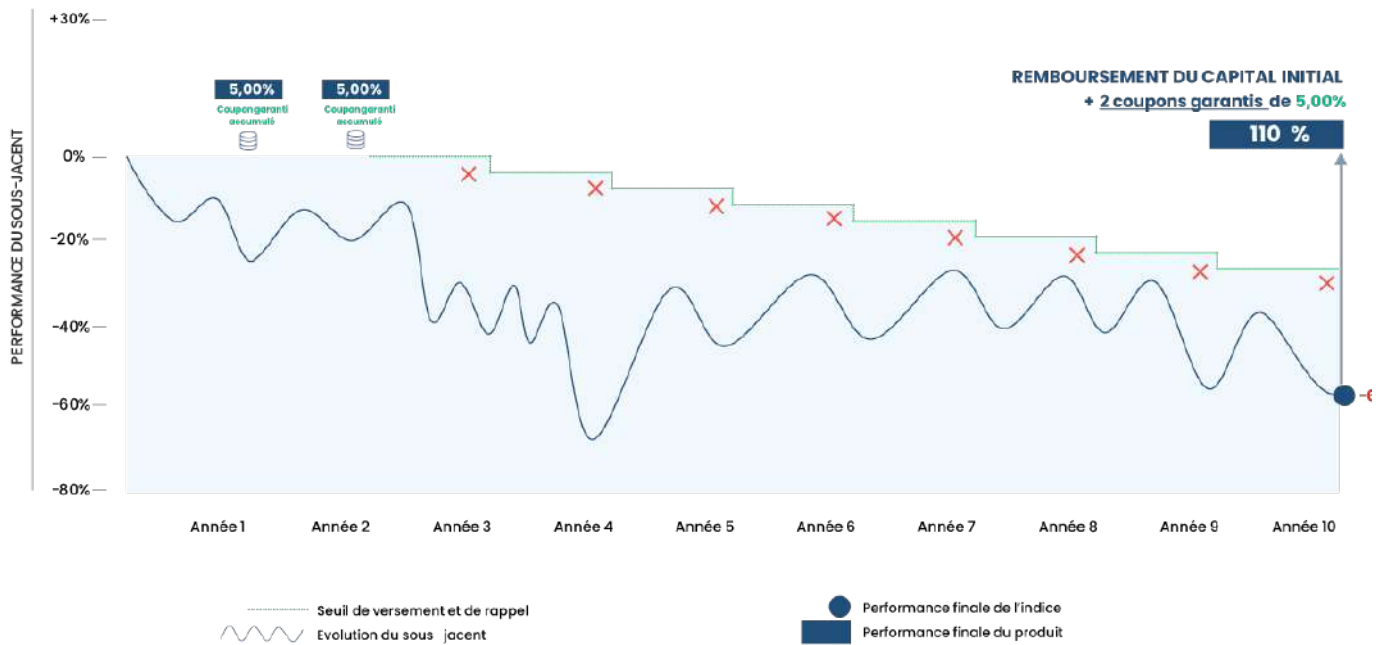
Performance supérieure ou égale
à -28%



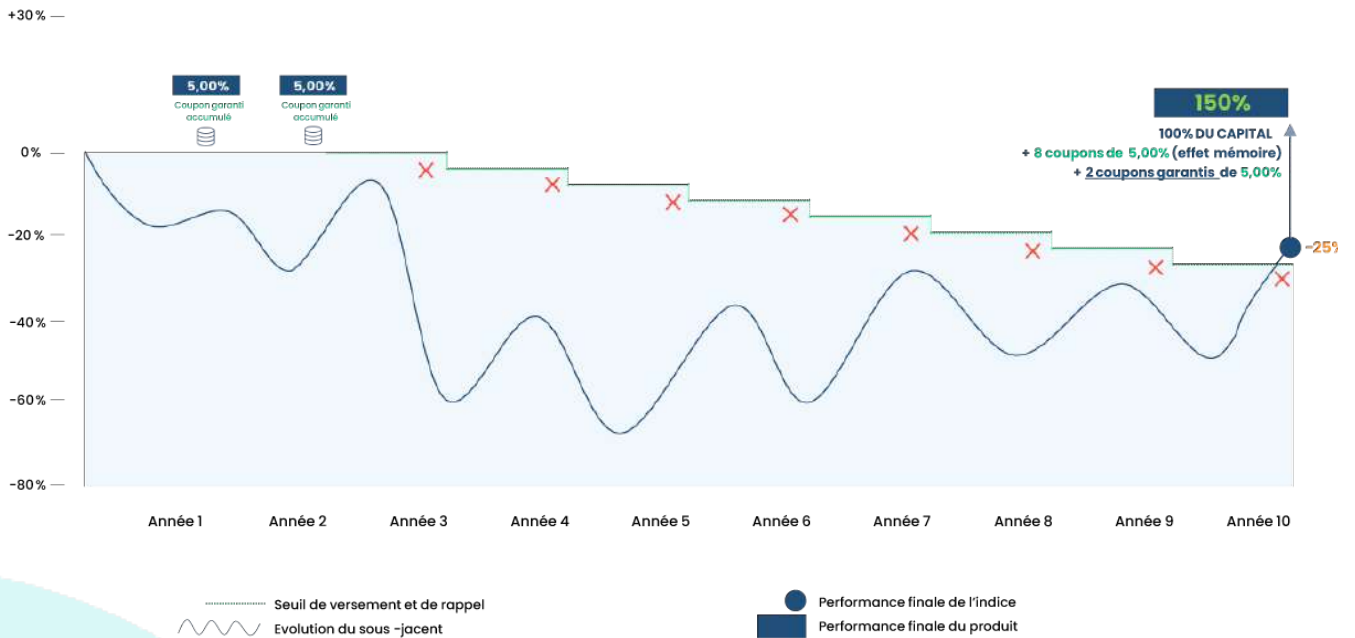
150% du capital

Récupération de l'intégralité des
coupons

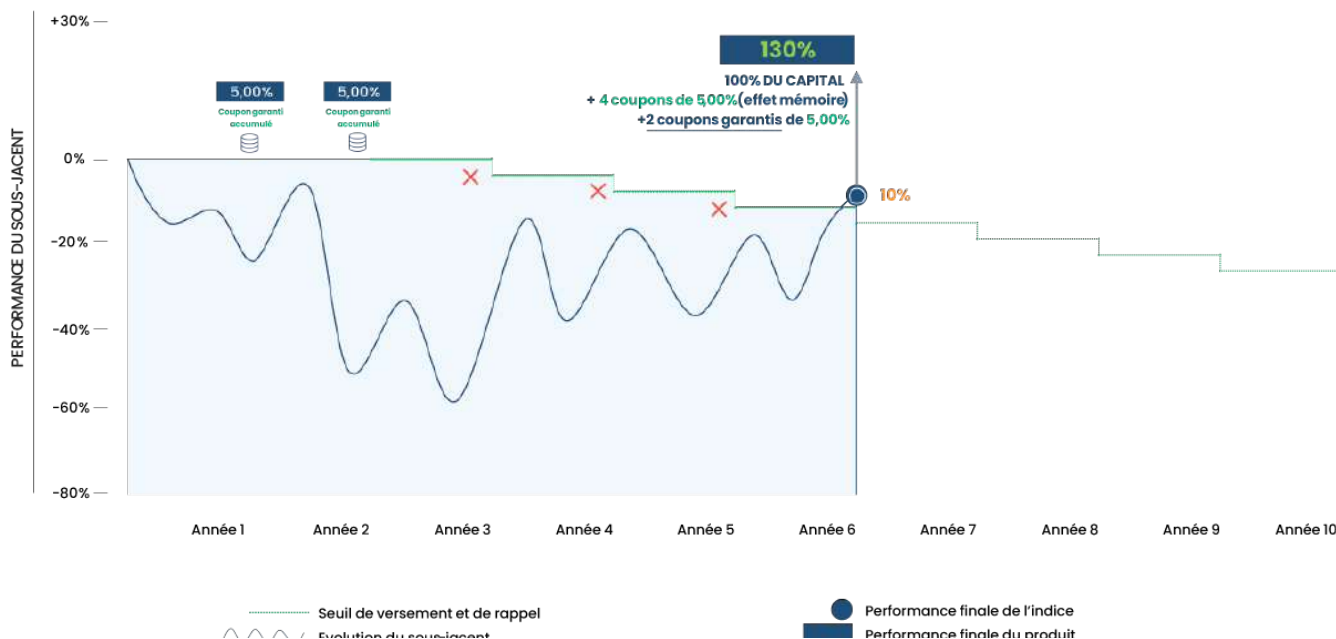
SCÉNARIO MÉDIAN : FORTE BAISSÉ DE L'INDICE À L'ÉCHÉANCE



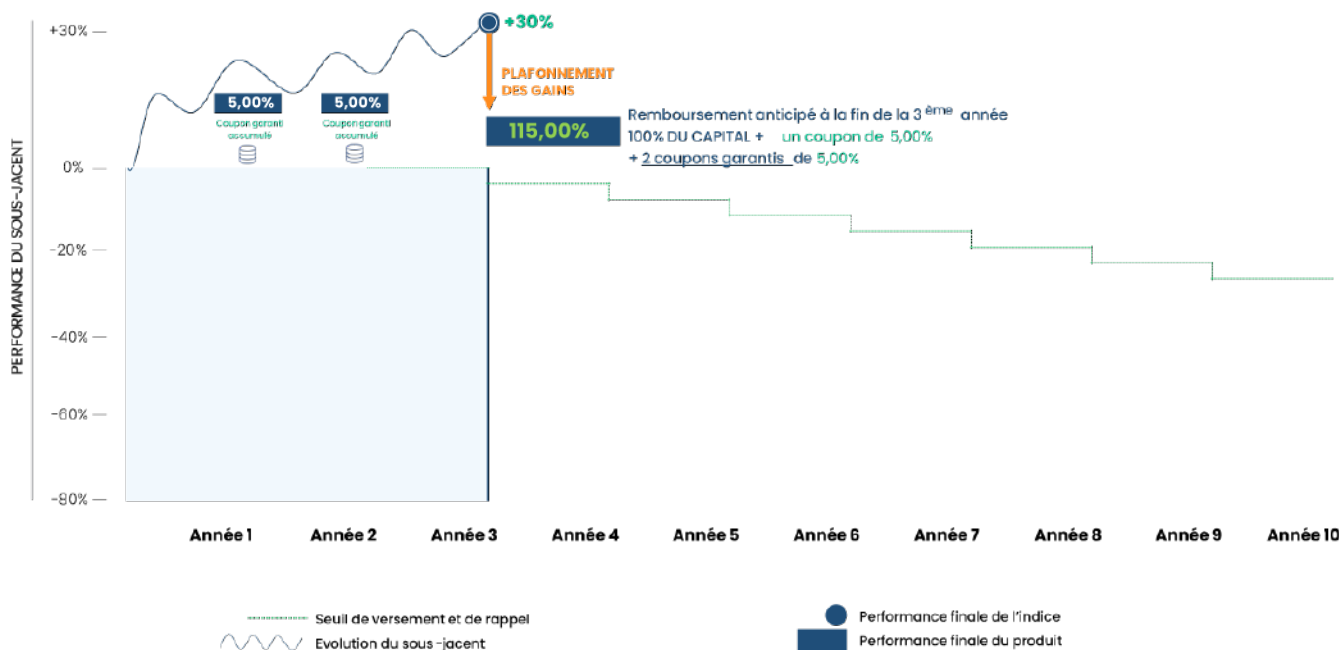
SCÉNARIO FAVORABLE À L'ÉCHÉANCE : BAISSÉ MODÉRÉE DE L'INDICE À L'ÉCHÉANCE



SCÉNARIO FAVORABLE EN COURS DE VIE : REMBOURSEMENT ANTICIPÉ



SCÉNARIO FAVORABLE : FORTE HAUSSE DE L'INDICE



Le crowdfunding immobilier

Pour terminer ce guide, si vous êtes toujours là et que vous n'avez pas eu envie de nous contacter pour que l'on vous en fasse un résumé, nous allons parler de **crowdfunding immobilier** et de **private equity**.

1. Qu'est ce que le crowdfunding immobilier ?

Le financement participatif, ou crowdfunding, est une catégorie de prêt qui a émergé grâce à l'essor d'Internet et des réseaux sociaux. Il se définit comme un **échange de fonds entre personnes en-dehors des circuits financiers institutionnels pour financer un projet spécifique**. Les fonds sont la plupart du temps levés auprès d'un grand nombre d'internautes et regroupés via un intermédiaire en financement participatif. Issu de la pratique, ce type de financement a peu à peu été réglementé afin de protéger les internautes prêteurs d'éventuels abus.

Le crowdfunding permet de **financer des projets de toute nature**. Les investisseurs peuvent être des institutionnels, des entreprises et des particuliers. Le projet financé peut être artistique, industriel, commercial, artisanal, libéral, agricole ou encore immobilier. Pour ce dernier, sur lequel nous allons nous concentrer dans les développements ci-dessous, les investisseurs qui plébiscitent la pierre y voient un **placement à court terme** et **facile d'accès** qui affiche une **rentabilité attractive**.

Le financement d'une **opération immobilière** est naturellement **accessible au crowdfunding**. Le financement met en relation des investisseurs détenant des **fonds** avec des investisseurs détenant des **«plans» d'investissement**.

Le porteur de projet (promoteur, marchand de biens, lotisseurs, etc) doit faire face à des besoins de trésorerie importants. Afin de mener à bien les opérations, les opérateurs font appel au **financement bancaire pour l'essentiel du besoin de financement**, complété par une autre source de financement, le crowdfunding, source de **financement alternatif pour renforcer leurs fonds propres**.

Par conséquent, le financement octroyé directement par les épargnants aux acteurs de l'immobilier ne représente qu'une partie mineure du financement.

Côté investisseur, l'investissement se décline le plus souvent sous la forme d'une **obligation simple sur une durée définie** (entre 12 et 36 mois) avec un **taux fixe** (entre 6.5% et 8.5% annuels).

Le paiement des intérêts (« les coupons ») se fait à une **période déterminée**.



2. Caractéristiques des différents supports d'investissement en crowdfunding immobilier

Il existe essentiellement **3 véhicules d'investissement** pour le crowdfunding immobilier :

- l'obligation simple
- l'obligation convertible
- l'investissement en action

Voici un comparatif des caractéristiques de chacune de ces solutions.

	OBLIGATION SIMPLE	OBLIGATION CONVERTIBLE	ACTION
Caractéristiques	<p>Durée 12 à 36 mois</p> <p>Remboursement du capital à l'échéance</p> <p>Paiement des coupons à l'échéance ou périodiquement selon l'opération (trimestriel, semestriel ou annuel) au taux fixe prévu (entre 6.5% et 8.5% annuel)</p>	<p>Durée de 36 à 60 mois</p> <p>Remboursement du capital à l'échéance</p> <p>Versement des coupons au taux fixe prévu (entre 4% et 6 % annuel)</p> <p>L'émetteur a la possibilité de ne pas exercer la conversion en capital en payant une prime de non conversion</p>	<p>Horizon d'investissement de 5 ans environ</p> <p>Sortie aléatoire et qui dépend des conditions de sortie</p>
Inconvénients	<p>Actif non coté : la valeur n'est pas contrôlée par une autorité de contrôle</p> <p>Blocage des capitaux pendant la durée de l'obligation</p> <p>Absence de garantie en capital</p>		<p>Actif non coté : la valeur n'est pas contrôlée par une autorité de contrôle</p> <p>Blocage des capitaux pendant la durée de détention</p> <p>Absence de garantie en capital</p> <p>Sortie aléatoire (durée et niveau de valorisation)</p>



<p>Avantages</p>	<p>Rendement attractif Décorrélation des marchés boursiers Maturité courte Absence de frais d'entrée</p>	<p>Décorrélation des marchés boursiers Augmentation du rendement par la prime de non conversion Absence de frais d'entrée</p>	<p>Éligible pour réduction impôt et 150 0 B Ter Donner du sens à son épargne : financement d'une entreprise identifiée, de son territoire Potentiel de plus-value important en contrepartie du risque pris Absence de frais de gestion</p>
<p>Risques</p>	<p>Risque de perte totale ou partielle des sommes investies. Risque d'illiquidité : difficulté à vendre ou à échanger les obligations simples qui ont été souscrites par l'investisseur</p> <p>Risque de défaut ou de différé de paiement des intérêts dus Risque lié à la nature de la créance : le remboursement des sommes investies est susceptible d'intervenir après le remboursement d'autres titres ou dettes de l'émetteur Risque lié à l'indisponibilité des sommes investies : les sommes investies seront immobilisées jusqu'au remboursement selon l'échéancier et vous ne pourrez en réclamer le remboursement anticipé Risque lié au remboursement anticipé de l'emprunt obligataire : dans l'hypothèse où l'émetteur procède à un remboursement anticipé des sommes prêtées</p>	<p>Risque de perte totale ou partielle du capital investi Risque d'illiquidité : difficulté à vendre ou à échanger les actions qui ont été souscrites par l'investisseur</p> <p>Risque fiscal en fonction de l'évolution de la fiscalité liée à l'investissement en capital et en fonction de la situation personnelle de l'investisseur</p>	

3. Les principaux risques du crowdfunding

- **LE RISQUE PROMOTEUR**

Le premier risque se situe au niveau de l'opérateur, c'est pourquoi il est essentiel de **vérifier la solidité financière et opérationnelle du promoteur** : quelles sont ses préférences ? Quels sont ses engagements hors bilan ? Toutes ces analyses visent à s'assurer que le promoteur ne fera pas faillite et sera en mesure de livrer l'opération immobilière selon le calendrier et le budget prévisionnels. A noter que tout retard des chantiers peut entraîner un **paiement des intérêts différés**. Il est probablement plus difficile pour le néophyte d'appréhender les risques liés aux travaux, par conséquent, il ne faut pas hésiter à poser des questions sur les forums des projets.

- **LE RISQUE OBLIGATAIRE : UN RENDEMENT INFÉRIEUR EN CAS DE REMBOURSEMENT ANTICIPÉ**

Il existe un défaut de **l'émetteur** se traduisant par un **risque de crédit** : l'émetteur fait défaut et ne peut pas rembourser les obligations et les intérêts. Le **capital investi** n'est **pas garanti**. L'investisseur peut perdre tout ou partie de son investissement. D'autres risques liés à la promotion immobilière sont décrits ci-dessus, ils ne sont pas propres au développement de la société émettrice. L'horizon d'investissement est établi en accord avec le promoteur. Il est à titre indicatif compte tenu de l'existence d'aléas intrinsèques à la vie d'un chantier de construction.

- **LE RISQUE FINANCIER : DÉGRADATION DES CONDITIONS DE FINANCEMENT**

Tout investissement, qu'il soit immobilier ou non, comporte une règle immuable : **risque et rentabilité vont de pair**. Les projets de crowdfunding immobilier offrent des **objectifs de rendement élevés**, ils comportent par conséquent un niveau de risque élevé. A plusieurs étapes de son parcours sur les plateformes, l'investisseur prend ainsi conscience qu'il **peut perdre tout ou partie de son capital** (il ne peut toutefois pas perdre plus que sa mise sur les plateformes régulées).



- **LE RISQUE DE LIQUIDITÉ**

Les **titres de l'émetteur** ne proviennent pas d'un marché coté réglementé. En effet, il sera **impossible pour l'investisseur de les céder à sa convenance** mais seulement après la recherche d'acquéreurs dans le cadre d'une nouvelle levée de fonds, d'entrée sur un marché réglementé, de rachat par les fondateurs, LBO ou autre solution de liquidité envisagée. **Le moment de remboursement des obligations n'est donc pas garanti** et dépend de la réalisation de l'opération de promotion, avec la fin des travaux et la vente de la totalité des lots construits.

- **LE RISQUE DE PERTE TOTALE OU PARTIELLE DU CAPITAL INVESTI**

Nous attirons l'attention de l'investisseur sur le fait qu'il procède à une **opération de capital-risque**. A ce titre, il est conscient du **risque de perte partielle ou totale de son capital investi**. Ainsi, il est recommandé aux investisseurs potentiels de ne prendre leur décision qu'après une étude approfondie des informations contenues dans les notes d'investissement et de synthèse des informations d'ordre plus général, notamment sur les facteurs économiques et financiers susceptibles d'avoir une incidence sur l'opération de promotion, et de procéder à une **analyse des aspects juridiques, fiscaux, comptables et réglementaires** liés à l'opération. En outre, ils devront s'assurer qu'ils disposent des ressources financières suffisantes pour supporter les risques de perte en capital.

- **LE RISQUE DE RETOUR SUR INVESTISSEMENT**

Le retour sur investissement dépend de la **réussite du projet financé**.

4. La fiscalité applicable au crowdfunding immobilier

Comme le compte-titres, là aussi c'est facile !

Les produits (dividendes, coupons, plus-values) sont **intégrés aux résultats financiers** dans le compte de résultat de la société et sont **soumis au barème de l'IS classique**.

Le private equity

Longtemps réservé aux institutionnels, le private equity, ou capital-investissement, séduit de plus en plus. Cette classe d'actifs constitue en effet une **nouvelle solution de diversification patrimoniale** offrant un couple risque-rendement différent.

Classiquement, le private equity constitue une source de financement pour les entreprises qui produisent des biens et services de la vie de tous les jours. Pour accompagner leur croissance, ces entreprises ont besoin de capitaux. Le financement par des prêts bancaires peut ne pas suffire et le financement par les marchés financiers n'est pas toujours accessible aux entreprises de petite ou de moyenne taille.

Mais il existe autre chose : le « **private equity immobilier** ».

Encore récemment, seuls les institutionnels pouvaient accéder au capital-investissement immobilier. Si ces produits s'adressent toujours à une clientèle avisée, les tickets d'entrée ont fortement baissé.

Le capital-investissement immobilier finance des sociétés non cotées actives sur le secteur de l'immobilier. Il peut s'agir de promotion immobilière, de marchands de biens ou encore de sociétés spécialisées dans la réhabilitation des bâtiments. Les actifs concernés peuvent aussi bien être des logements que des bureaux ou encore des locaux commerciaux.

Cette thématique est intéressante car elle permet d'allier le meilleur de deux mondes : le **potentiel de rendement du capital-investissement** et la **résilience de l'immobilier**.

D'ailleurs, au même titre que le crowdfunding immobilier, le private equity immobilier est un **véhicule d'investissement pour la gestion de trésorerie excédentaire**.

Le private equity immobilier regroupe les investissements faits auprès de Clubs Deals ou au sein de Fonds Professionnels Spécialisés. Ils permettent de diversifier le patrimoine à travers des actifs jusqu'alors réservés aux institutionnels en accédant à des **investissements haut de gamme**, ouverts à des investisseurs avertis. S'ils offrent un **haut rendement** en quelques années, leurs **risques** ne sont néanmoins pas négligeables.

1. Qu'est ce que le private equity immobilier ?

Les stratégies accessibles

→ La stratégie Core / Core+

Les actifs sont dits « **stabilisés** ». Ils sont en grande partie, voire entièrement, loués et génèrent des loyers immédiats et stables. Ils ne nécessitent **pas de rénovations significatives**, simplement des dépenses d'exploitation. Les investisseurs Core / Core+ privilégient la **régularité des revenus locatifs**. Le risque en capital est réduit en favorisant des actifs dits « prime », c'est-à-dire les biens immobiliers les mieux localisés et avec les plus belles prestations.

Taux de rentabilité interne cible : de 5% à 7% par an.

→ La stratégie Value-Added

Les actifs présentent ici un potentiel de repositionnement sur leur marché, soit grâce à une **stratégie de rotation** (changement de locataires avec renégociation des baux), soit un **changement d'usage** (en passant du résidentiel au commercial) ou encore une **rénovation du bien** pour en améliorer les prestations. Ce repositionnement devant in-fine permettre d'**augmenter le rendement locatif de l'actif et sa valorisation**.

Taux de rentabilité interne cible : de 10% à 12% par an.

→ La stratégie Opportuniste

Les actifs ciblés ont une **grande volatilité**, avec une **prise de risque importante**, sur des secteurs avec une plus faible profondeur de marché, en recherchant un **effet de levier maximal** et la **valorisation des actifs**. Il s'agit de projets de construction immobilière ou de lourde restructuration ou transformation importante.

Taux de rentabilité interne cible : supérieur à 12% par an.

En contrepartie, **le risque associé est beaucoup plus important.**

Les supports d'investissement

Il existe essentiellement 3 supports d'investissement : les **Clubs Deals**, les **FPS** (les Fonds Professionnels Spécialisés) et l'**émission obligataire**.

→ Les Clubs Deals Immobilier

Le Club Deal Immobilier réunit ainsi un **groupe restreint d'investisseurs avertis** afin de **mutualiser des ressources financières** et de réaliser une opération d'investissement immobilier d'ampleur afin d'en tirer une **rentabilité élevée**. Les investissements minimum sont généralement d'au moins 100 000 euros et les TRI cibles peuvent être compris entre 8% et 12%.

Deux types de Clubs Deals existent :

- les **Club Deals de Distribution** ont pour objectif de générer des rendements réguliers chaque année. Les bénéfices sont alors distribués sous forme de **dividendes** ou de **quote parts**. Les Clubs Deals de Distribution restent toutefois assez rares ;
- les **Clubs Deals de Capitalisation** investissent dans un ou plusieurs biens immobiliers en les achetant à moindre prix pour les remettre à neuf et ainsi orienter son objectif vers une forte plus-value immobilière grâce à sa rénovation au moment de la revente ou de la mise en location. Ces Club Deals visent un **investissement immobilier rentable rapidement**, dans les 5 à 8 ans.

→ Les fonds Professionnels Spécialisés (FPS)

Les Fonds Professionnels Spécialisés proposant de l'immobilier constituent un **portefeuille d'opérations auprès de sociétés non cotées**, essentiellement dédiées à la construction, la rénovation, l'exploitation et la vente de biens immobiliers. Ils peuvent également constituer un patrimoine immobilier détenant principalement, directement ou indirectement, des immeubles construits ou en construction en pleine propriété ou en copropriété.

Le spectre d'investissement des FPS est large . Les sociétés de gestion détiennent ainsi des **possibilités d'intervention étendue** définie par leur stratégie toujours disponible dans leur documentation.

→ L'émission obligataire

Une émission obligataire est un **emprunt** lancé par une entreprise, une banque, un État ou une organisation gouvernementale. Elle se matérialise sous forme d'**obligations** qui sont achetées par des investisseurs. Comme tous les emprunts, l'émission obligataire suppose le **remboursement du capital prêté** et du **versement d'un intérêt en sus**.

L'émetteur finance généralement des opérations de promotion immobilière, de réhabilitation et de marchand de biens dans des villes où la demande de logements est forte. La stratégie repose sur la **mutualisation de ces typologies d'investissement** et la **diversification des projets**. Les sous-jacents visés sont la plupart du temps : des immeubles anciens, collectifs ou individuels à réhabiliter ou à restructurer, des fonciers destinés à recevoir des résidences de logements, immeubles d'habitation.

Pourquoi des émissions obligataires ? Pour financer le foncier, les opérateurs doivent utiliser leurs fonds propres : en effet, les banques n'accordent des prêts que lorsqu'ils ont obtenu une **Garantie Financière d'Achèvement** du programme, celle-ci n'étant accordée qu'à partir de 50 à 60% de taux de commercialisation (contrats de réservation signés). Les promoteurs nationaux (Nexity, Bouygues, Vinci, etc) ont suffisamment de fonds propres pour financer leurs programmes mais les opérateurs de plus petite taille, régionaux ou locaux, n'ont pas cette capacité. Ils ciblent donc des **sources de financement externe**.

2. Fonctionnement du private equity immobilier

Un Club Deal Immobilier ou un FPS débute généralement par l'identification d'un bien immobilier dont la réhabilitation permet d'en attendre une **forte création de valeur**.

Ces Fonds d'Investissement Alternatifs (FIA) se situent généralement sur des investissements dits de « **value added** » ou **opportunistes**.

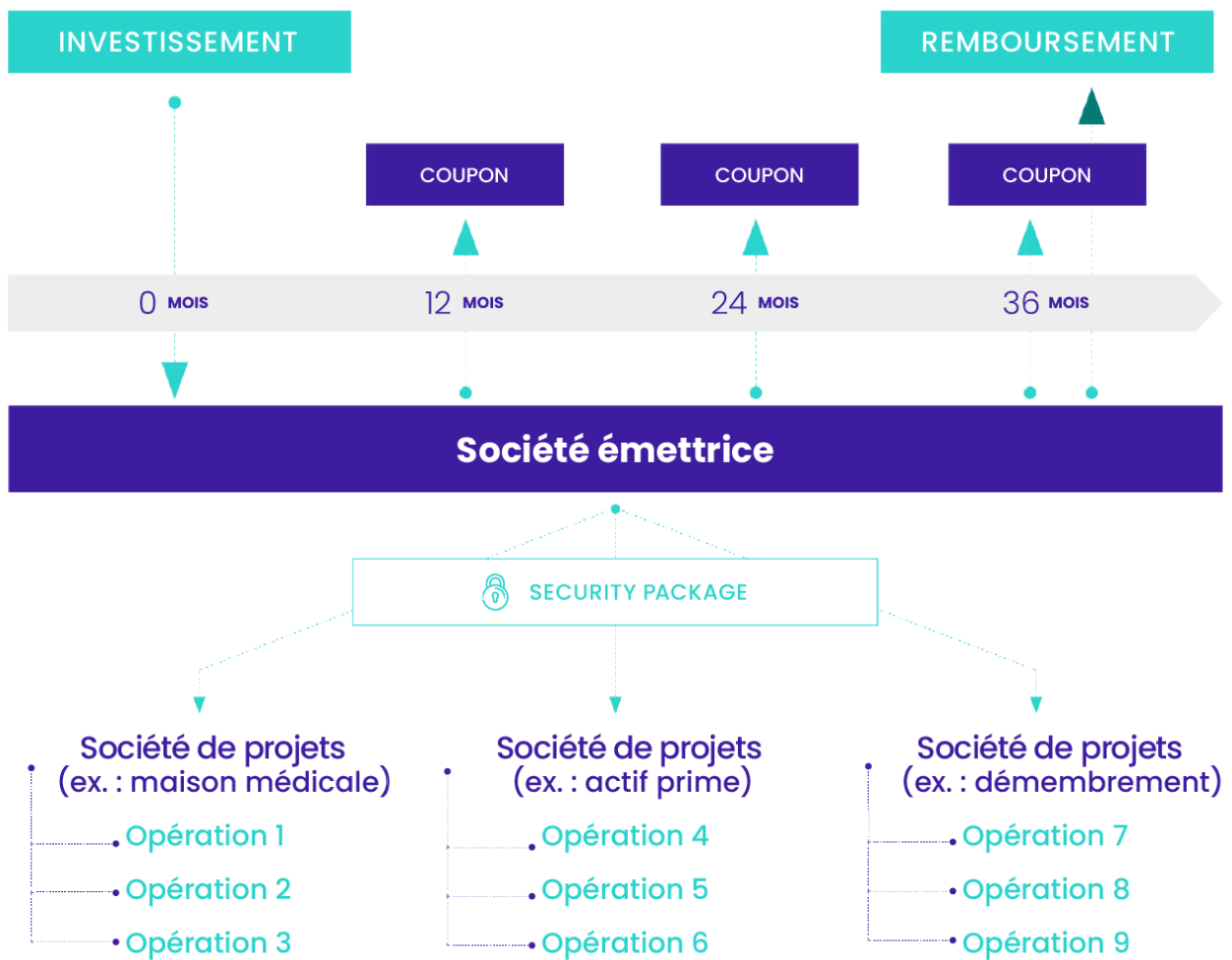
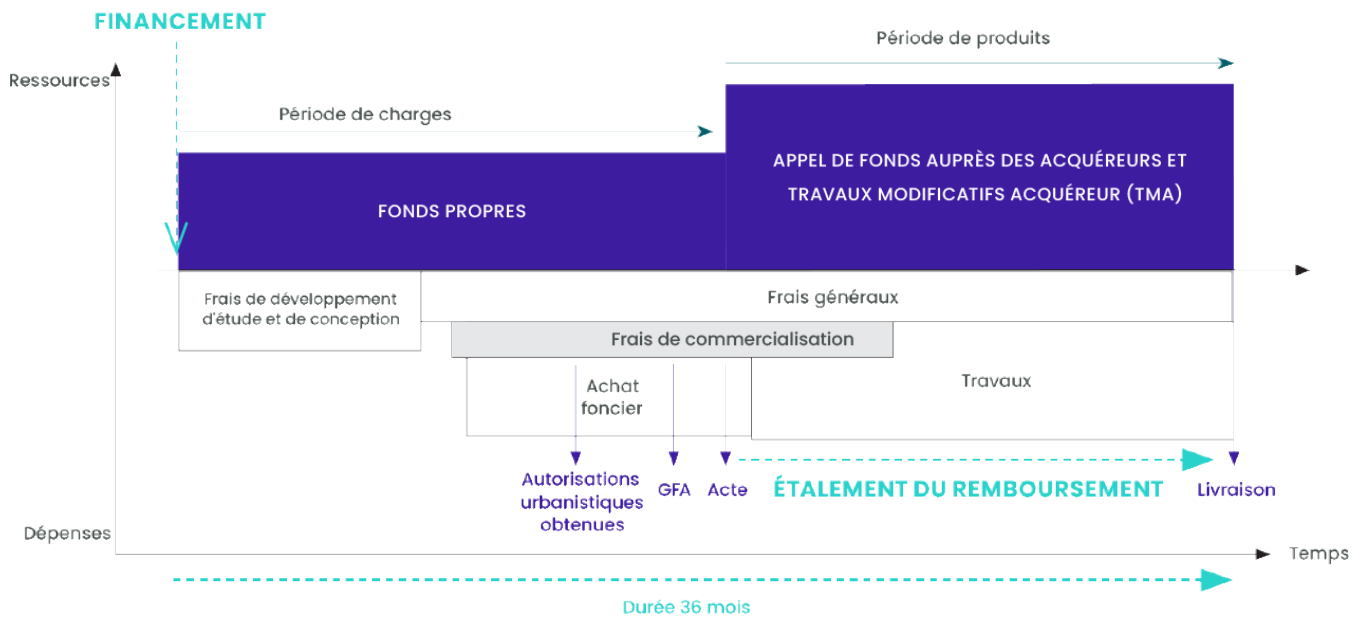
C'est une société de gestion qui identifie l'actif nécessitant un investissement. Les investisseurs sont ensuite invités à se positionner en achetant des parts de cet investissement.

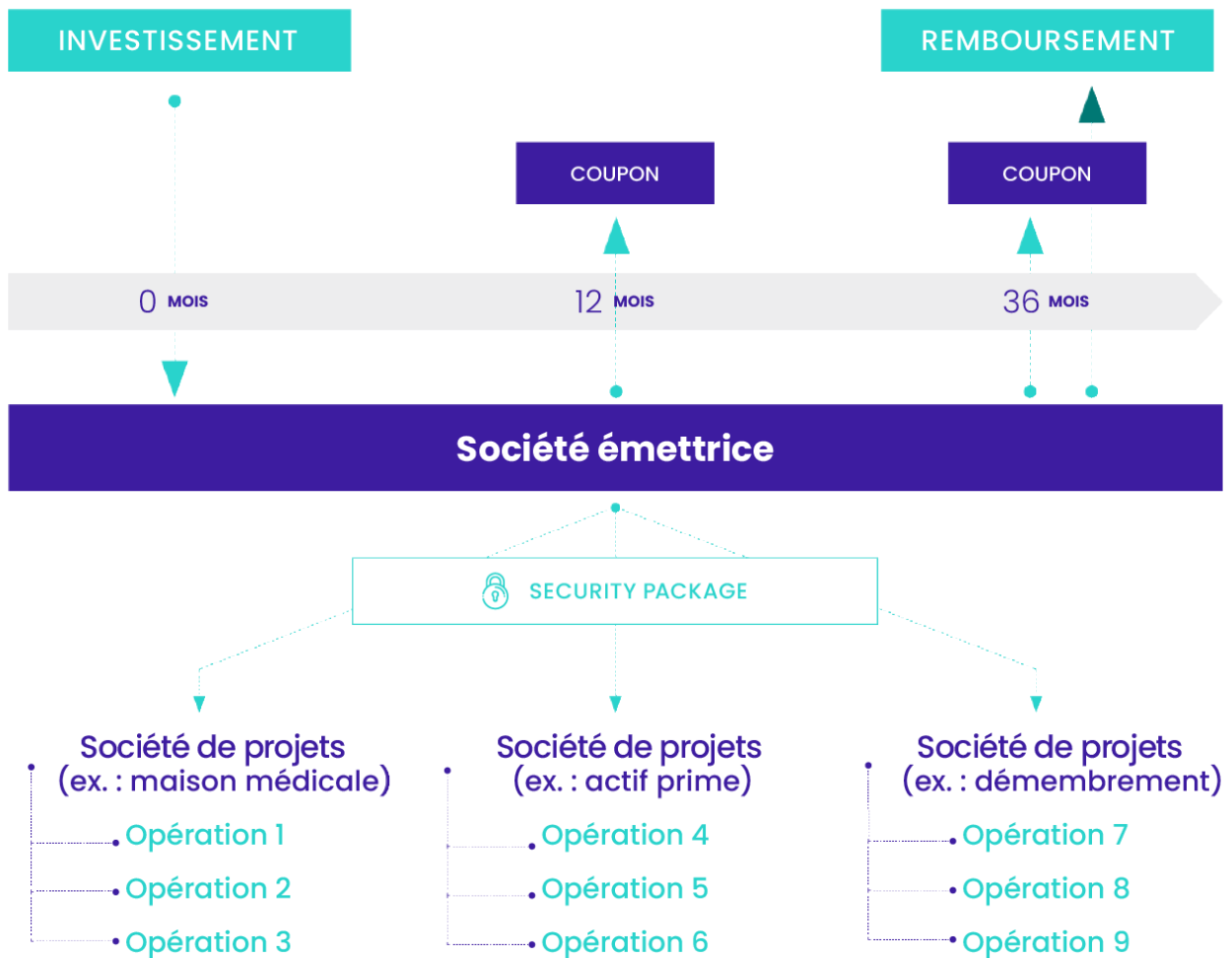
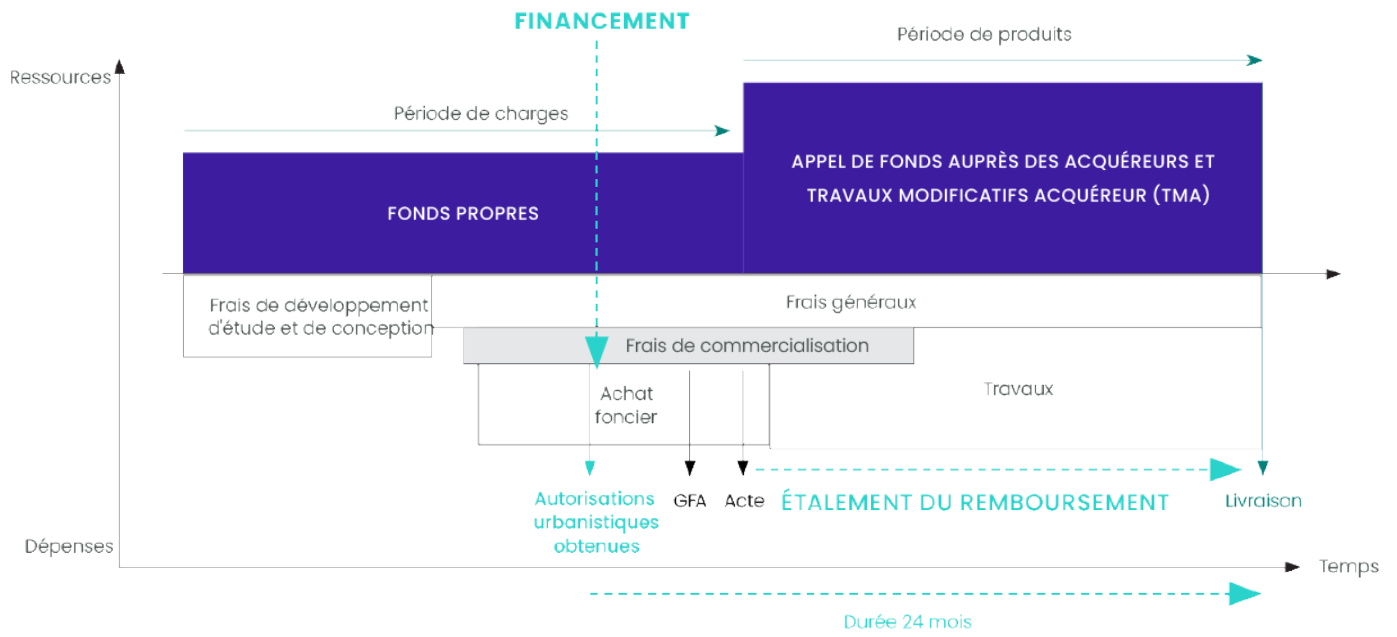
Ils deviennent alors **actionnaires d'une structure juridique**, généralement une SAS, une SARL ou un OPCI (organisme professionnel de placement collectif immobilier), qui devient elle-même propriétaire ou gestionnaire de l'actif immobilier.

En dehors de certains fonds, les dates d'entrée et de sortie sont préalablement définies et les capitaux sont bloqués durant cette période. **A la fin de l'opération, la distribution des revenus diffère selon son activité**. Si celle-ci reposait sur la gestion du bien, les revenus sont alors principalement locatifs. Si l'activité se rapporte à la capitalisation, le rendement dépendra alors de la potentielle plus-value réalisée à la revente, en blocs ou par appartements.

Pour ce qui est des émissions obligataires, on peut distinguer essentiellement **2 schémas d'investissement** :

- soit en substitution des capitaux d'amorçage
- soit une fois les autorisations d'urbanismes obtenues





3. Pourquoi le private equity est-il une bonne solution pour placer la trésorerie excédentaire ?

Le private equity permet d'**accéder à une typologie d'actifs immobiliers habituellement réservés aux institutionnels**. C'est aussi un produit de diversification s'appuyant sur un actif tangible qui offre des **rendements assez élevés** (entre 8% à 12%) sur des **horizons de placement assez courts**.

Un taux de rendement (TRI) cible élevée de 8 à 12%

Horizon de placement relativement courte pour les opérations de capitalisation

Optimisation de sa trésorerie d'entreprise sur du moyen terme

Accès à une typologie d'actif immobilier habituellement réservé aux institutionnels

Avantages fiscaux

Produits de diversification s'appuyant sur un actif tangible et emblématique

4. Les risques du private equity immobilier

Si les avantages sont réels, les risques demeurent toutefois proportionnels au dynamisme de ce placement élevés. C'est également la raison pour laquelle les Clubs Deals et les FPS s'adressent à des **investisseurs avertis**.

On note parmi les risques :

- risque de **perte en capital** ;
- risque de **marché** : le rendement et la valeur liquidative de la SPPICAV ou du Club Deal peuvent varier, à la hausse comme à la baisse, selon les **évolutions du marché immobilier** auquel ils sont exposés ;
- risque lié à l'**absence de liquidité** : entre la période d'entrée et la période de sortie, les fonds sont bloqués ;
- risque lié à l'**effet de levier** : si le Club Deal a recours à l'**endettement** pour le financement de l'investissement, elle peut avoir des difficultés à rembourser son emprunt, ce qui provoque alors un impact négatif sur la valeur liquidative ;
- risque lié aux **retards** de livraison des travaux : retard de la perception des revenus locatifs et risques liés à la défaillance du promoteur immobilier ;
- risque de baisse de la valeur liquidative.

Pour les émissions obligataires, les risques sont les suivants :

- risque de **concentration** : la **diversification des projets** peut être **réduite**, dans la mesure où elle dépend du montant total des souscriptions et de l'endettement, de telle sorte que les perspectives de marges des projets puissent être concentrées sur un **nombre limité d'opérations** et les **risques non assez dilués** ;
- risque de **défaillance** ou de **non-remboursement** : le risque de défaillance peut se produire à la suite d'un investissement par l'émetteur, notamment lorsque celui-ci prête tout ou partie du produit de sa collecte à une société de projet pour la réalisation d'un projet immobilier sur une durée déterminée et pour un montant déterminé. En raison d'une quelconque défaillance du prêteur, notamment en raison d'un **retard de l'opération**, l'émetteur pourrait ne pas percevoir le remboursement du montant du principal et des frais financiers escomptés, ne lui permettant pas à son tour d'honorer ses engagements envers ses créanciers. Une **perte de l'investissement** peut également se produire lors de la vente d'une obligation à un prix inférieur à celui payé lors de l'achat ;

- risques de **taux** : il est impacté par l'**évolution des taux d'intérêt de marché suite à l'émission de l'obligation**. Ce risque est également lié à la **durée de vie d'une obligation** : plus elle sera longue, plus les fluctuations du taux du marché seront nombreuses et le risque de dévaluation de l'obligation important. Le risque de taux peut enfin être influencé par des taux d'intérêt d'offre similaire sur le marché ou par l'évolution du taux d'intérêt bancaire qui pourrait impacter la collecte et par conséquent l'activité de la société ;
- risques de **contrepartie** : dès lors qu'un associé ou toute autre personne physique ou morale tierce prête et/ou emprunte une somme d'argent, sous quelque forme que ce soit, il/elle est susceptible d'assumer le **risque de défaillance de l'emprunteur**. Cette défaillance peut porter sur la totalité ou une partie de la somme prêtée. Le risque de contrepartie peut résulter d'une **mauvaise volonté** de la part du débiteur, ou encore d'une **incapacité technique** de ce dernier à procéder au remboursement de sa dette ;
- risques de **valorisation** : les **capitaux** seront en grande partie investis dans des entreprises qui ne sont pas cotées en bourse et qui détiennent des actifs immobiliers. Les investissements dans les **sociétés non cotées** sont par nature **plus risqués** que les investissements dans les sociétés cotées dans la mesure où les sociétés non cotées peuvent être plus petites et plus vulnérables aux changements affectant les marchés et les technologies mais aussi fortement dépendantes des compétences et de l'engagement d'une petite équipe de direction.

5. La fiscalité applicable au private equity immobilier

Comme le compte-titres et le crowdfunding, il s'agit de la **fiscalité de droit commun**. Une fois encore, c'est très simple !

Les produits (dividendes, coupons, plus-values), quelles que soient leurs origines (loyers, revenus financiers ou plus-values immobilières), sont **intégrés aux résultats financiers** dans le compte de résultat de la société et sont **soumis au barème de l'IS classique**.

Les grandes idées reçues sur la gestion de trésorerie excédentaire

1. « Investir sur un contrat de capitalisation est risqué. »

En effet, les unités de compte des contrats de capitalisation ne garantissent pas le montant investi ni la rentabilité.

Cependant, les **rendements** peuvent être **plus attractifs que les comptes à terme**. Les sociétés patrimoniales et holdings passives peuvent investir sur des **fonds euros** (permettant de garantir le capital investi) et il est possible de **diversifier les supports et les risques**.

2. « La détention du contrat de capitalisation par l'intermédiaire d'une société va me coûter plus cher. »

Le recours à une société entraîne des **frais** (de fonctionnement voire de constitution).

Toutefois, ce coût est **peu élevé au regard des avantages liés à la détention du contrat de capitalisation via une société**. Vous pouvez notamment faire une donation-partage, avec ou sans charges, tout en maîtrisant la gestion du contrat et du contrôle de la société via une bonne rédaction des statuts en termes de fiscalité et de transmission.

3. « Je ne peux pas recourir à une société car l'un de mes enfants est mineur. »

Bien qu'il ne dispose pas de la capacité juridique, **un mineur non émancipé peut devenir membre d'une société**, notamment une société civile, une SARL, une SAS (sauf rares cas : SNC notamment). Il sera **représenté par son administrateur légal**.

Seule particularité à noter : si l'on est en présence d'une **société civile** (dont les associés sont indéfiniment responsables des dettes) qui recourt à l'**emprunt**, il sera nécessaire de **prendre des dispositions afin de protéger le mineur** :

- aménager les statuts en prévoyant une **clause limitant la responsabilité du mineur** associé au montant de son apport, le passif excédentaire étant réputé à la charge des autres associés majeurs ;
- obtenir de la banque qu'elle renonce à poursuivre le mineur associé.

4. « Je souhaite conserver la gestion du contrat de capitalisation : arbitrages, rachats, etc. »

Vous pouvez conserver la gestion du contrat même s'il est détenu via une société.

Les statuts peuvent organiser les pouvoirs de gestion et vous nommer gérant de la société en vous confiant ainsi des pouvoirs très étendus.

5. « La comptabilité et la gestion d'une société à l'IS est plus lourde que celle d'une société à l'IR. »

Une société à l'IS est obligée de tenir une comptabilité commerciale. Il est nécessaire d'établir des **comptes annuels**, de déposer une **déclaration de résultat** et d'effectuer au moins une **assemblée générale** par an.

Le recours à un **expert-comptable**, même s'il n'est pas obligatoire, est fortement recommandé pour gagner du temps et sécuriser les associés. Les honoraires seront déductibles du résultat imposable.

Notez qu'une comptabilité doit également être tenue dans une société à l'IR. En tout état de cause, **l'ensemble des coûts de la société à l'IS doit être comparé aux inconvénients de l'IR** (pas de lissage de l'imposition, imposition à la tranche marginale d'imposition, etc).

6. « Je préfère acquérir la pleine propriété de parts de SCPI. »

Ce n'est pas incompatible : l'acquisition d'une nue-propiété permet de **devenir plein propriétaire au terme de l'usufruit** et de « **capitaliser** » dans l'intervalle.

7. « Je préfère l'investissement immobilier en direct. »

D'une manière générale, les SCPI procurent des avantages que l'investissement immobilier en direct n'offre pas :

- vous n'avez **aucun souci lié aux opérations de rénovation ou à la gestion locative**, qui sont assurées par des équipes de spécialistes ;
- les risques sont mutualisés par rapport à un investissement en direct car la SCPI détient plusieurs immeubles, situés dans des endroits différents ;
- les **carences locatives** sont compensées par d'autres mises en location ;
- les risques de connaître une **rupture dans les flux de revenus** sont **faibles**.

Cela permet de **diversifier le patrimoine** et de le **transmettre en évitant l'indivision**.

8. « Les risques sont trop élevés en crowdfunding, je n'ai pas confiance dans ce système, ce n'est qu'une mode ! »

Le financement participatif n'est pas une mode, mais un **outil de mise en relation d'un investisseur avec un porteur de projet**. Les risques sont tout aussi élevés que sur les marchés financiers. Le choix du type d'opération et du porteur de projet est déterminant pour accepter ce risque et en diminuer les chances de réalisation.

9. « J'ai trop peur de me faire escroquer quand j'investis en crowdfunding ! »

L'escroquerie est un risque que vous retrouvez sur l'ensemble du marché de l'investissement. Elle manifeste un abus de confiance impardonnable, mais il vous revient de faire des choix guidés par la raison. Pour réaliser ces choix, vous pouvez bénéficier des conseils d'un **conseiller en investissement participatif** (CIP) pour un projet en particulier ou de votre conseil habituel pour **prendre connaissance des facteurs de risques** qu'il faut identifier.

Les bons tips en matière de gestion de trésorerie excédentaire

1. Investissement du dirigeant ET de la société d'exploitation

La société acquiert l'usufruit des parts de SCPI pour placer sa trésorerie. L'**usufruit** étant **amortissable**, les **flux perçus** ne sont **fiscalisés qu'à hauteur du gain réel**.

Le dirigeant, personne physique, acquiert la nue-propriété. A l'extinction de l'usufruit, l'associé personne physique « récupère » la pleine propriété de la SCPI.

Il est nécessaire que le rendement de l'usufruit et de la nue-propriété soit parfaitement équilibré afin qu'il n'y ait pas d'enrichissement injustifié du dirigeant.

Cette solution permet :

- au **dirigeant** de **se constituer un patrimoine immobilier sans surcharge fiscale** (puisqu'il achète la nue-propriété des parts de SCPI qui ne délivrent pas de revenus immédiats) :
 - il ne perçoit pas de revenus fonciers sur la période ;
 - il n'est pas soumis à l'IFI sur la nue-propriété ;
- À la **société d'exploitation** de placer sa trésorerie et de bénéficier d'un rendement intéressant (revenus calculés sur la valeur de la pleine propriété des parts de SCPI) :
 - les **associés** sont cependant **taxés indirectement à l'IFI sur la valeur de l'usufruit**.

Par ailleurs, si l'associé a un compte courant, régulièrement constaté, auprès de la société d'exploitation, il pourra se faire rembourser par les flux générés par les loyers de SCPI, sans taxation (remboursement de compte courant d'associé, non taxé).

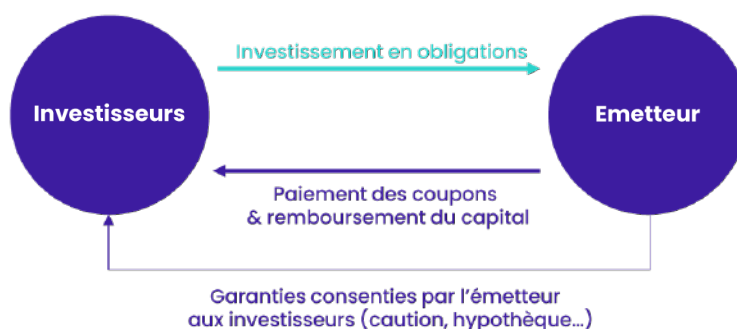
2. Focus sur le crowdfunding à capital assuré, solution idéale pour la trésorerie excédentaire

Certaines plateformes ont développé une **offre exclusive** pour certaines de ses opérations de financement : une **offre à capital assuré**.

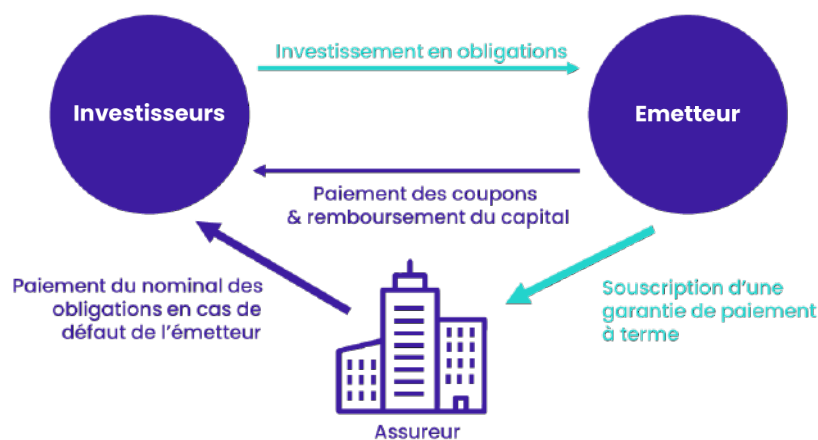
Le fonctionnement est le suivant :

- la **société**, qui émet des obligations dans le cadre d'une campagne de financement, souscrit une **garantie auprès d'une compagnie d'assurance** ;
- en cas de défaut de la société, **l'assureur garantit aux investisseurs le paiement du montant nominal des obligations** qu'ils ont souscrites ;
- le montant maximum de la garantie est égal au montant nominal de l'emprunt obligataire (hors coupons) souscrit par les investisseurs.

Montage d'une opération de financement classique



Montage d'une opération de financement avec capital assuré



Les **avantages** de la solution à capital assuré :

- sécurité : les investisseurs sont **couverts**, pour le montant nominal de l'obligation, contre le risque de défaut de l'émetteur.
- visibilité : la garantie porte sur la **durée totale de l'opération de financement**.
- confort : en cas de défaut de l'émetteur, **la compagnie d'assurance gère le sinistre** pour le compte des investisseurs.
- performance : le **couple rendement / risque** de ce type d'opération est particulièrement **compétitif**.

3. Possibilité de créer des produits structurés sur mesure

Il est possible, à partir de 50 000 €, de construire un **produit structuré sur mesure** le plus souvent. Pour cela, il suffit de définir un cahier des charges, d'interroger un broker qui lui-même interrogera plusieurs banques pour vous proposer les meilleures conditions.

Une fois le produit créé, il suffira de le souscrire au travers d'un compte-titres et le tour est joué. Il est ainsi **facile de diversifier** les caractéristiques, les sous-jacents et les émetteurs même **avec des montants d'investissement raisonnables**.



Et maintenant, quelles solutions choisir ?

Maintenant que le fonctionnement de l'ensemble des solutions pour gérer votre trésorerie excédentaire n'a plus de secret pour vous, la question fatidique se pose : comment faire ?

Il y a **3 étapes essentielles** pour avancer dans la mise en place d'une stratégie de gestion de trésorerie :

1/ Déterminer le montant de la trésorerie excédentaire.

Pour rappel, la trésorerie est dite excédentaire lorsque le cycle d'exploitation de l'entreprise génère un surplus de liquidités et que le BFR (besoin en fonds de roulement) est couvert par le FR (fonds de roulement), sans nécessiter de financement extérieur.

2/ Déterminer l'horizon d'investissement et le niveau de risque que vous êtes prêt à y associer.

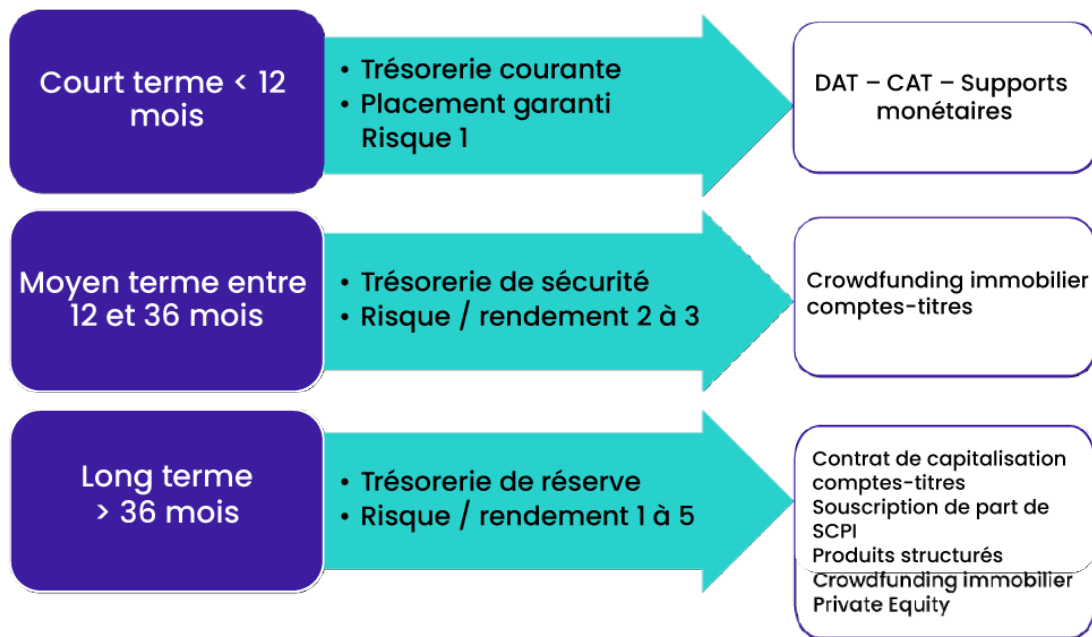
3/ Nous contacter pour établir un bilan et définir une stratégie sur-mesure.

La difficulté réside dans la sélection des supports et surtout dans la détermination des supports adaptés à l'horizon d'investissement et au niveau de risque que vous êtes prêts à accepter. **Ce bilan vous permettra de mettre à plat la situation de votre entreprise et de définir vos objectifs et horizon d'investissement pour trouver la solution la mieux adaptée.**

En attendant ce premier contact, voici un schéma qui vous aidera peut-être pour déterminer vous-même les supports opportuns à mettre en place en fonction de l'horizon de placement.



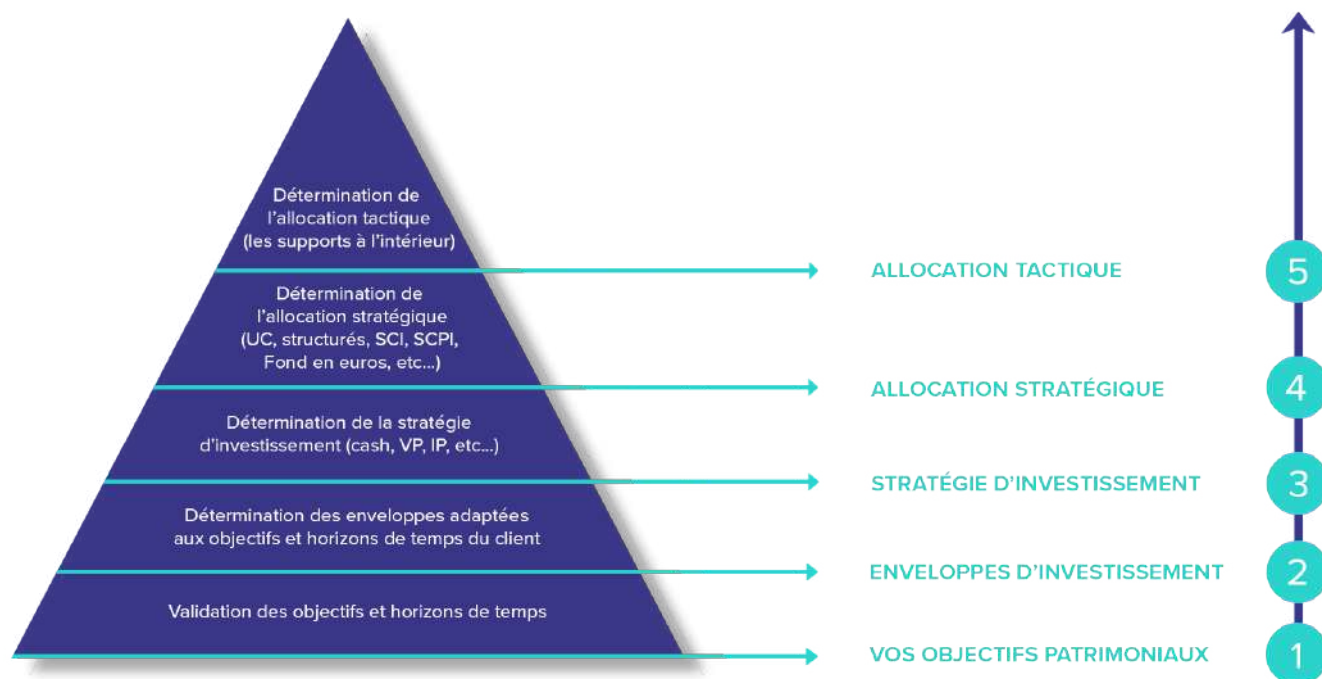
Le schéma classique de la gestion de trésorerie



*Sur une échelle de risque allant de 1 à 7, 1 étant le niveau de risque le plus faible mais qui ne signifie pas « sans risque » et 7 étant le niveau de risque plus élevé. Plus un investissement comporte un fort potentiel de gains, plus la risque de perte est importante.



Mais n'oubliez pas nos **5 étapes essentielles** à réaliser **pour mettre en place la bonne stratégie pour vous** :



Cette façon de faire est dans notre ADN et c'est surtout notre métier de CGP !

Vous commencez à peine à nous connaître.

Pour continuer d'illustrer la valeur ajoutée que nous pouvons vous apporter, nous vous présenterons, dans le prochain guide, des **cas concrets d'optimisation d'exfiltration de trésorerie excédentaire**.

Avec gestiondepatrimoine.com,
prenez en main l'avenir de votre patrimoine



-  Gestiondepatrimoine.com
-  @GestionDePatrimoineTV
-  @gestiondepatrimoine
-  @gestiondepatrimoine.com
-  gdpatrimoine
-  Gestiondepatrimoine.com

RETROUVEZ-NOUS !



La construction d'une stratégie patrimoniale doit se faire dans le bon sens ! C'est un peu comme si vous construisiez une maison. Vous ne commencez pas par la charpente sans avoir coulé les fondations ! Pour votre patrimoine c'est pareil !

Chez Bonjour Patrimoine, nous répondons aux besoins de nos clients à travers des préconisations concrètes, impartiales et durables.

Avec nous, donnez vie à votre patrimoine !

Découvrez-nous



**Bonjour Patrimoine,
ouvrez la porte à votre patrimoine**

www.bonjourpatrimoine.fr ☎ 01 59 20 06 76