

# Congrès national

ecf

Les nouvelles dimensions  
de la profession

# Paris

18 - 19 et 20 septembre 2008



**Paris** Congrès national  
18 - 19 et 20 septembre 2008

# L'approche globale de l'entrepreneur

## Du conseil professionnel au conseil privé global

Pour Expert et Finance  
Gisèle Athimon  
Directeur des partenariats

Pour Arche Expertise  
Pierre-Yves Lagarde  
Directeur Associé

GRUPE



**Paris** Congrès national  
18 - 19 et 20 septembre 2008

- 1. Nos objectifs**
- 2. Les moyens techniques et commerciaux**
- 3. Illustrations techniques**
  - a. Travail sur les stocks : gestion des réserves excédentaires**
  - b. Travail sur les flux : optimisation combinée professionnelle-personnelle**
- 4. Exemple de restitution au client**
- 5. Les clés pour agir**

# Paris Congrès national

18 - 19 et 20 septembre 2008



## 1. Nos objectifs

## 2. Les moyens techniques et commerciaux

## 3. Illustrations techniques

a. Travail sur les stocks : gestion des réserves excédentaires

b. Travail sur les flux : optimisation combinée professionnelle-personnelle

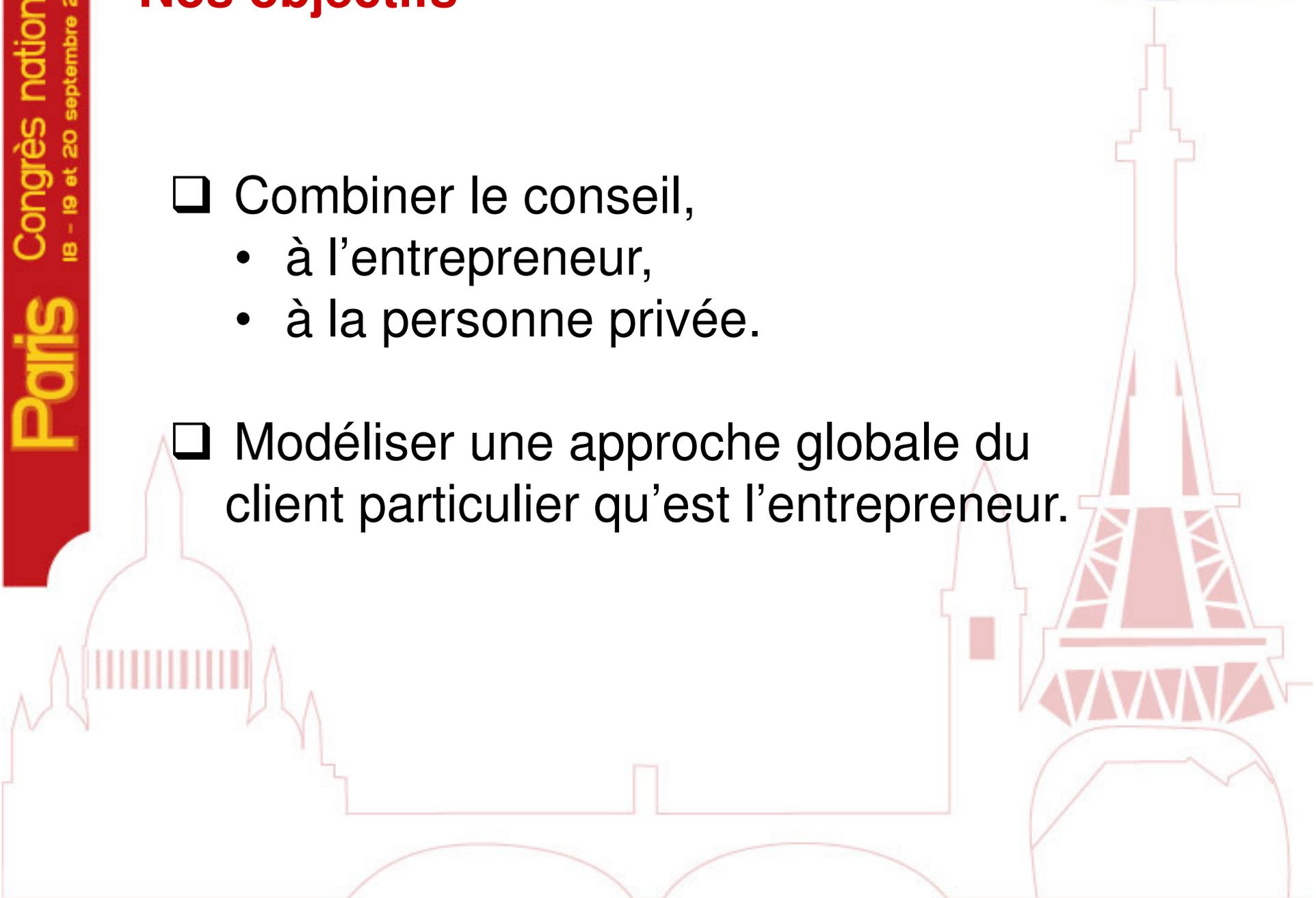
## 4. Exemple de restitution au client

## 5. Les clés pour agir

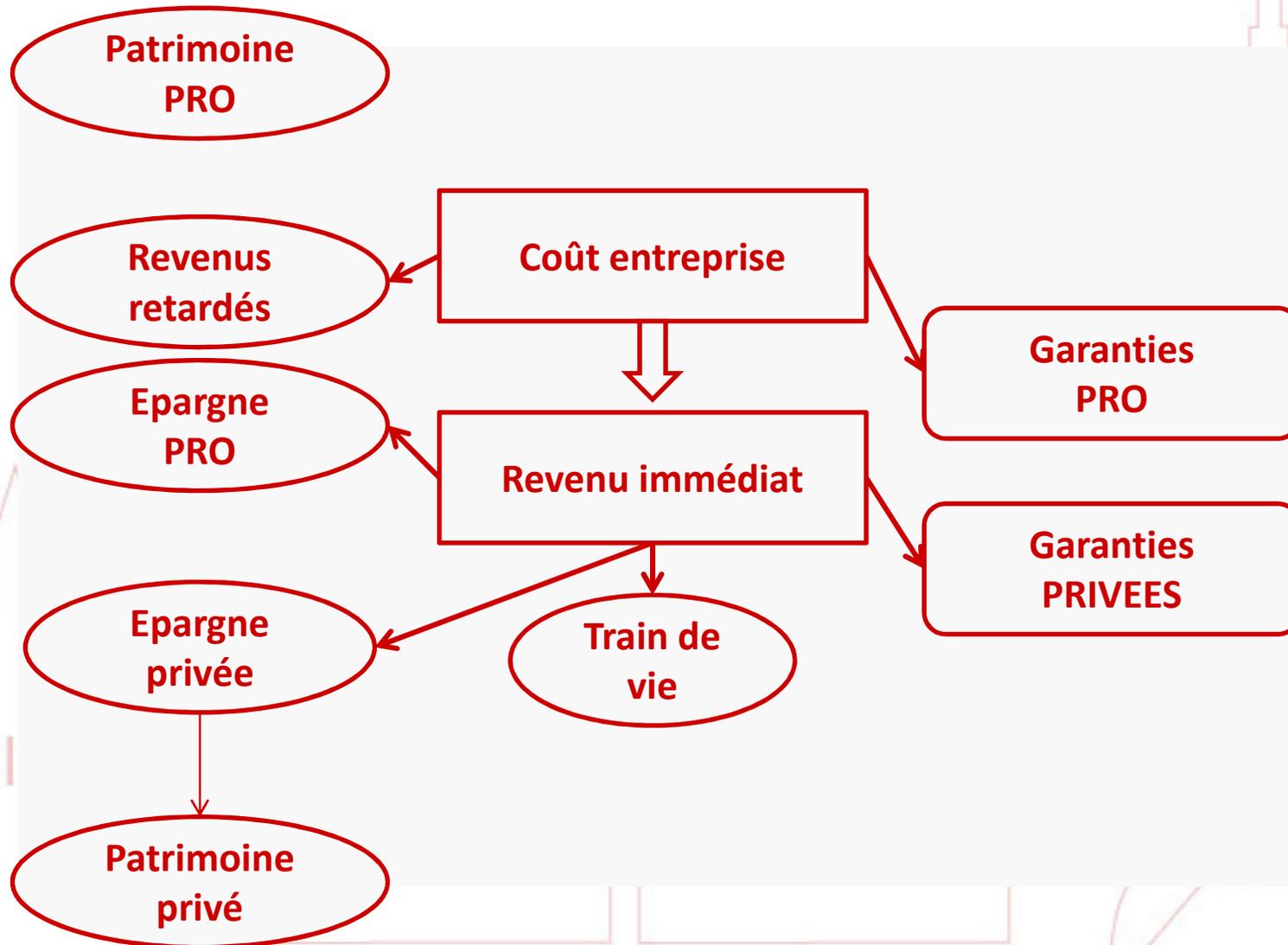


## Nos objectifs

- ❑ Combiner le conseil,
  - à l'entrepreneur,
  - à la personne privée.
  
- ❑ Modéliser une approche globale du client particulier qu'est l'entrepreneur.



# Le périmètre de l'entrepreneur



**Paris** Congrès national  
18 - 19 et 20 septembre 2008

**1. Nos objectifs**

**2. Les moyens techniques et commerciaux**

**3. Illustrations techniques**

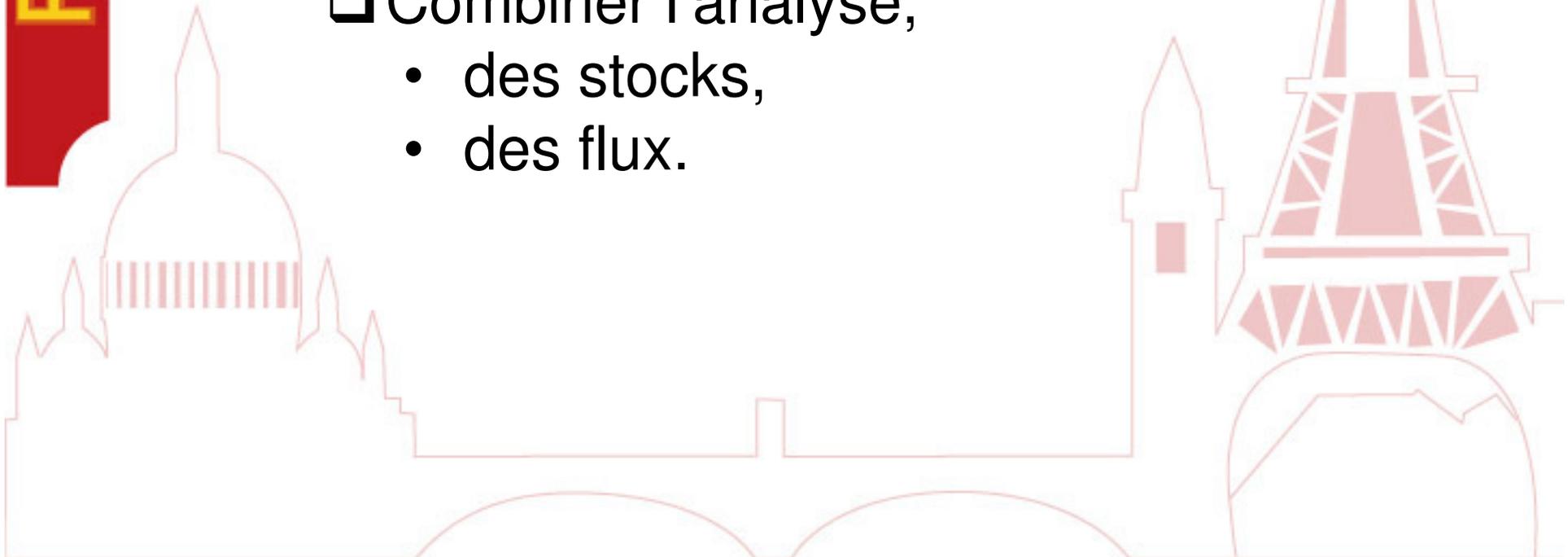
- a. Travail sur les stocks : gestion des réserves excédentaires
- b. Travail sur les flux : optimisation combinée professionnelle-personnelle

**4. Exemple de restitution au client**

**5. Les clés pour agir**

## Une double-double analyse

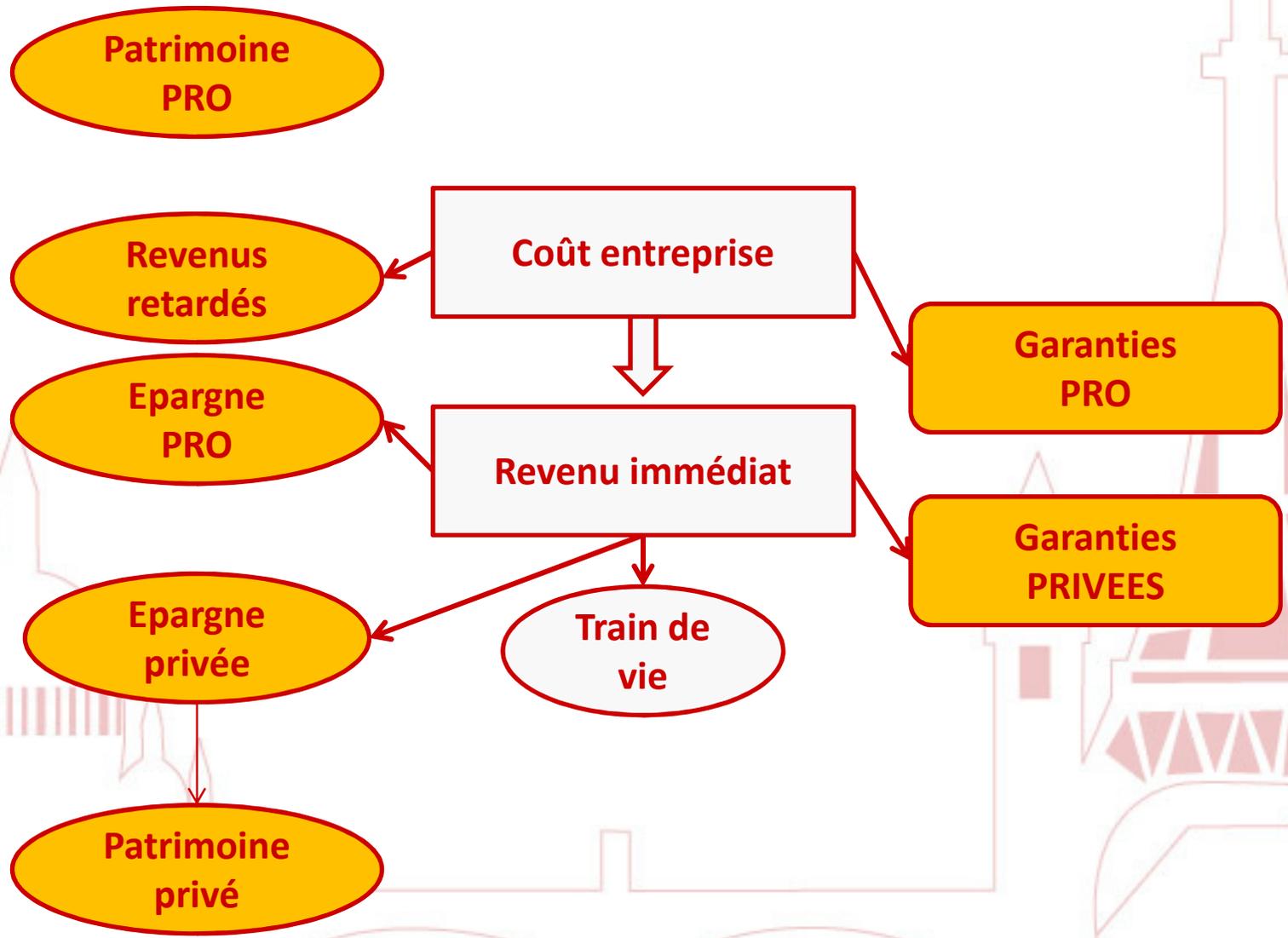
- ❑ Combiner l'analyse,
  - de la sphère professionnelle,
  - de la sphère privée.
  
- ❑ Combiner l'analyse,
  - des stocks,
  - des flux.



## Intérêts de la démarche pour l'expert-comptable et difficultés opérationnelles

Intérêts	Difficultés
Capitaliser sur la proximité/légitimité de l'expert-comptable dans la sphère professionnelle.	Que la mission demeure rentable, malgré sa difficulté technique.
L'optimisation de la rémunération, à effet immédiat et quantifiable, est le « carburant » de l'étude.	Restituer une synthèse compréhensible et valorisant la performance du conseil.
Approche très différenciatrice et répondant à une réelle demande de l'entrepreneur.	
Permet d'intervenir plus tôt dans le cycle patrimonial.	
Le client reste un client après la transmission de l'entreprise	

# Schéma récapitulatif des champs d'optimisation



**Paris** Congrès national  
18 - 19 et 20 septembre 2008

1. Nos objectifs
2. Les moyens techniques et commerciaux
3. Illustrations techniques
  - a. Travail sur les stocks : gestion des réserves excédentaires
  - b. Travail sur les flux : optimisation combinée professionnelle-personnelle
4. Exemple de restitution au client
5. Les clés pour agir

## La situation actuelle

Monsieur a 50 ans. Il est marié, avec deux enfants à charge fiscale. Ses enfants ne seront plus à sa charge au moment de son départ en retraite.

Monsieur est salarié de sa société. Il perçoit un salaire brut de 120 000 € et 50 000 € de dividendes.

Il envisage de partir à la retraite dans 15 ans, à 65 ans.

Son conjoint n'a pas de revenus professionnels. Le foyer dispose de 10 000 € annuels de revenus fonciers. Le patrimoine du foyer, hors valorisation de la société, est estimé à 2 millions d'euros.

La capacité d'épargne développée patrimoniallement est de 20 000 €.

La société est valorisée à 3 000 000 € . Elle dispose actuellement de 500 000 € de liquidité dont 200 000 € ne « *sont pas nécessaires aux investissements envisagés par la société dans le cadre de son activité commerciale* » BOI du 20 juin 2008.

La société emploie moins de 10 salariés. Son taux d'accident du travail est standard, 1,10%.

# Choix de gestion des réserves excédentaires

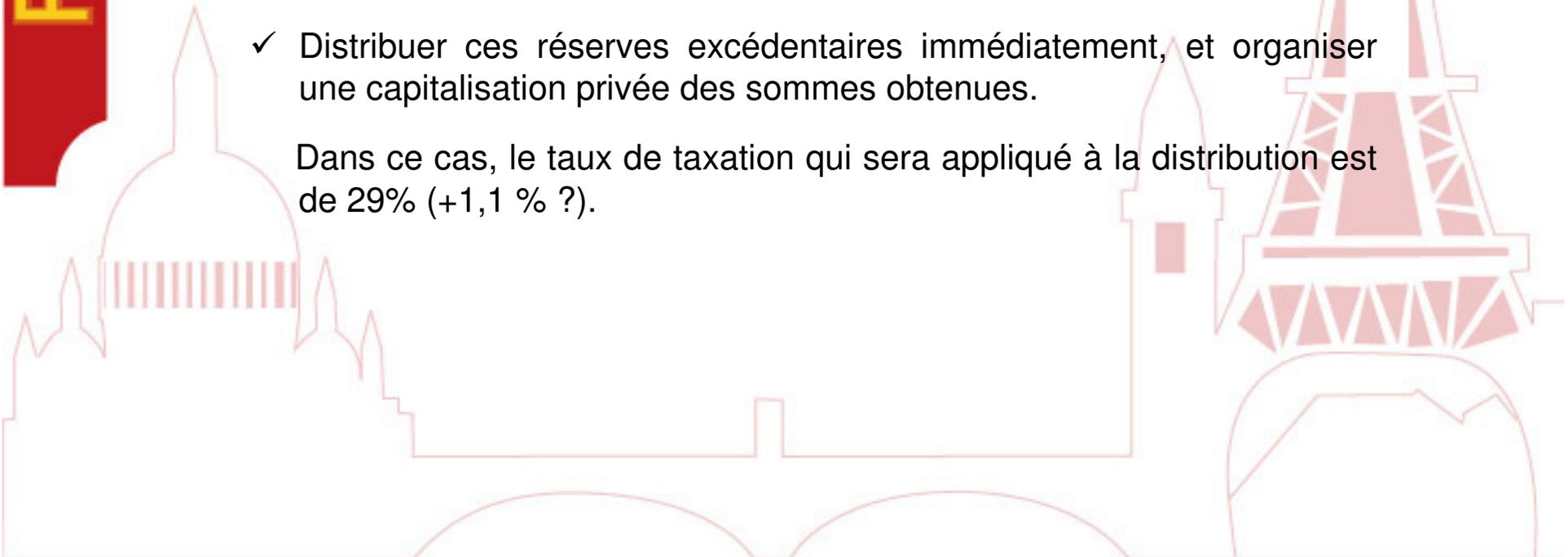
Le dirigeant peut choisir entre deux solutions :

- ✓ Capitaliser les réserves dans la société et les distribuer dans 15 ans.

Dans ce cas, le taux de taxation qui sera appliqué à la distribution dans 15 ans est inconnu.

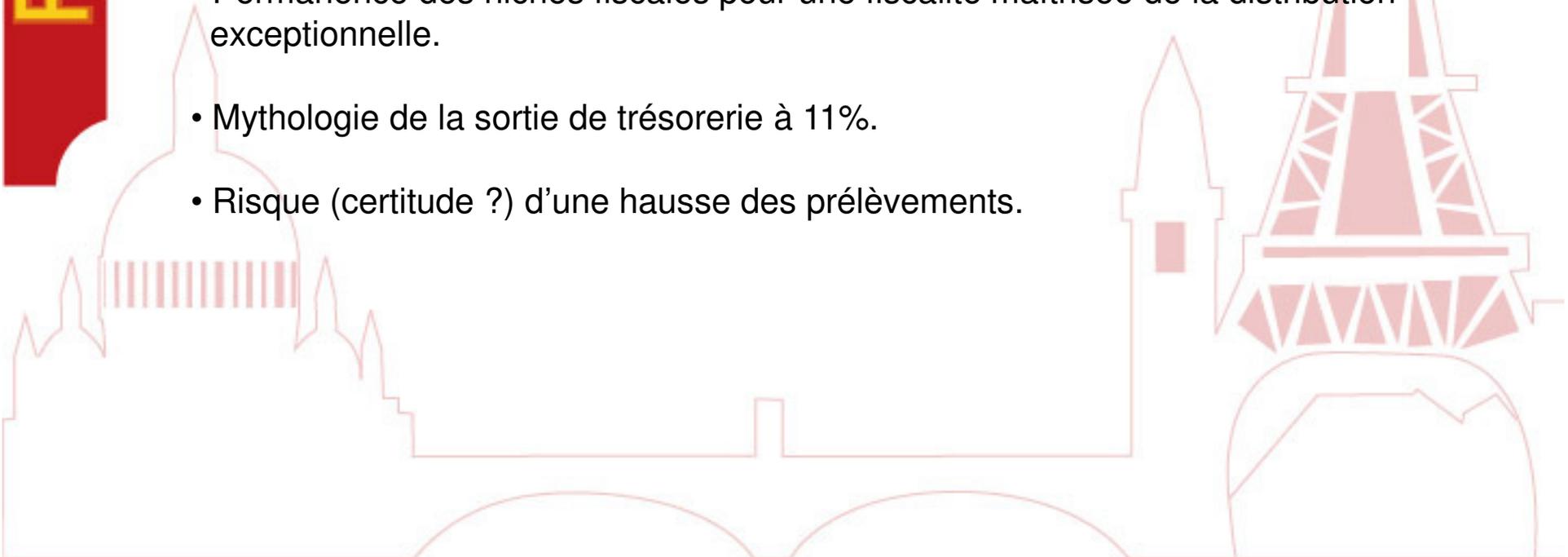
- ✓ Distribuer ces réserves excédentaires immédiatement, et organiser une capitalisation privée des sommes obtenues.

Dans ce cas, le taux de taxation qui sera appliqué à la distribution est de 29% (+1,1 % ?).



# Pourquoi la question est-elle d'actualité

- 1<sup>er</sup> janvier 2006 : « an 1 de la libération des réserves ».
- 2007 : le CCRAD sanctionne les « coquillards ».
- 1<sup>er</sup> janvier 2008 : alignement de la taxation des distributions et des plus-values.
- Avril 2008 et juin 2008 : confirmation du risque d'ISF.
- Permanence des niches fiscales pour une fiscalité maîtrisée de la distribution exceptionnelle.
- Mythologie de la sortie de trésorerie à 11%.
- Risque (certitude ?) d'une hausse des prélèvements.



## Rendements et prélèvements retenus

Nous allons comparer les deux solutions qui s'offrent au dirigeant, en faisant varier plusieurs hypothèses :

- Contrat offrant un rendement de 4%
  - Assurance vie
  - Contrat de capitalisation
  - Contrats n'ayant pas de valeur ISF
- Contrat offrant un rendement de 7%
  - Assurance vie
  - Contrat de capitalisation
  - Contrats n'ayant pas de valeur ISF
- Contrat offrant un rendement de 7% , avec une augmentation de 3% des prélèvements sur les intérêts dans 10 ans
  - Assurance vie
  - Contrat de capitalisation
  - Contrats n'ayant pas de valeur ISF

# Contrat offrant un rendement de 4%

Réserves excédentaires :	200 000
Durée considérée (année)	15

Taux IS	33,33%
Situation de famille	Marié
Abattement déjà consommée sur assurance vie	0

Capitalisation des réserves puis distribution	
Montant actuel du capital	200 000
Rendement brut :	4,00%
Rendement net d'IS	2,67%
Diminution dans (années)	15
Capital atteint à cette date	296 811
Augmentation de la taxation	0,00%
Rendement net d'IS après cette date	2,67%
Capital à terme	296 811
Taxation de la distribution	29,00%
Montant de la taxation	86 075
Capital disponible	210 736

	Distribution des réserves puis capitalisation		
	Assurance vie	Capitalisation	Diversifiés
Distribution avant taxation	200 000	200 000	200 000
Taux de taxation	29%	29%	29%
Montant de la taxation	58 000	58 000	58 000
Distribution nette	142 000	142 000	142 000
Rendement brut	4,00%	4,00%	4,00%
Taux moyen d'ISF sur les 15 ans	0,75%	0,54%	0,30%
Impact ISF	15 975	11 502	6 390
Capital épargné avant ISF	255 734	255 734	255 734
Capital épargné après ISF	239 759	244 232	249 344
Fiscalisation des intérêts (*)	PL	PL	PL
Taux marginal d'imposition	40,00%	40,00%	40,00%
Taxation des intérêts	20 351	20 351	20 351
Augmentation dans (années)	15	15	15
Capital atteint à cette date	255 734	255 734	255 734
Augmentation de la taxation	0,00%	0,00%	0,00%
Intérêts concernés	-	-	-
Taxation supplémentaire	-	-	-
Taxation totale	20 351	20 351	20 351
Capital disponible	219 408	223 881	228 993

# Contrat offrant un rendement de 7%

Réserves excédentaires :	200 000
Durée considérée (année)	15

Taux IS	33,33%
Situation de famille	Marié
Abattement déjà consommée sur assurance vie	0

Capitalisation des réserves puis distribution	
Montant actuel du capital	200 000
Rendement brut :	7,00%
Rendement net d'IS	4,67%
Diminution dans (années)	15
Capital atteint à cette date	396 434
Augmentation de la taxation	0,00%
Rendement net d'IS après cette date	4,67%
Capital à terme	396 434
Taxation de la distribution	29,00%
Montant de la taxation	114 966
Capital disponible	281 468

	Distribution des réserves puis capitalisation		
	Assurance vie	Capitalisation	Diversifiés
Distribution avant taxation	200 000	200 000	200 000
Taux de taxation	29%	29%	29%
Montant de la taxation	58 000	58 000	58 000
Distribution nette	142 000	142 000	142 000
Rendement brut	7,00%	7,00%	7,00%
Taux moyen d'ISF sur les 15 ans	0,75%	0,42%	0,34%
Impact ISF	15 975	8 946	7 242
Capital épargné avant ISF	391 782	391 782	391 782
Capital épargné après ISF	375 807	382 836	384 540
Fiscalisation des intérêts (*)	PL	PL	PL
Taux marginal d'imposition	40,00%	40,00%	40,00%
Taxation des intérêts	45 520	45 520	45 520
Augmentation dans (années)	15	15	15
Capital atteint à cette date	391 782	391 782	391 782
Augmentation de la taxation	0,00%	0,00%	0,00%
Intérêts concernés	-	-	-
Taxation supplémentaire	-	-	-
Taxation totale	45 520	45 520	45 520
Capital disponible	330 288	337 317	339 021

# Rendement de 7 % avec augmentation de 3 % des prélèvements sur intérêts dans 10 ans

Réserves excédentaires :	200 000
Durée considérée (année)	15

Taux IS	33,33%
Situation de famille	Marié
Abattement déjà consommée sur assurance vie	0

Capitalisation des réserves puis distribution	
Montant actuel du capital	200 000
Rendement brut :	7,00%
Rendement net d'IS	4,67%
Diminution dans (années)	10
Capital atteint à cette date	315 590
Augmentation de la taxation	3,00%
Rendement net d'IS après cette date	4,53%
Capital à terme	393 789
Taxation de la distribution	29,00%
Montant de la taxation	114 199
Capital disponible	279 590

	Distribution des réserves puis capitalisation		
	Assurance vie	Capitalisation	Diversifiés
Distribution avant taxation	200 000	200 000	200 000
Taux de taxation	29%	29%	29%
Montant de la taxation	58 000	58 000	58 000
Distribution nette	142 000	142 000	142 000
Rendement brut	7,00%	7,00%	7,00%
Taux moyen d'ISF sur les 15 ans	0,75%	0,42%	0,34%
Impact ISF	15 975	8 946	7 242
Capital épargné avant ISF	391 782	391 782	391 782
Capital épargné après ISF	375 807	382 836	384 540
Fiscalisation des intérêts (*)	PL	PL	PL
Taux marginal d'imposition	40,00%	40,00%	40,00%
Taxation des intérêts	45 520	45 520	45 520
Augmentation dans (années)	10	10	10
Capital atteint à cette date	279 335	279 335	279 335
Augmentation de la taxation	3,00%	3,00%	3,00%
Intérêts concernés	112 447	112 447	112 447
Taxation supplémentaire	3 373	3 373	3 373
Taxation totale	48 893	48 893	48 893
Capital disponible	326 914	333 943	335 647

**Paris** Congrès national  
18 - 19 et 20 septembre 2008

1. Nos objectifs
2. Les moyens techniques et commerciaux
3. Illustrations techniques
  - a. Travail sur les stocks : gestion des réserves excédentaires
  - b. Travail sur les flux : optimisation combinée professionnelle-personnelle**
4. Exemple de restitution au client
5. Les clés pour agir

**Paris**

Congrès national  
18 - 19 et 20 septembre 2008

**ecf**

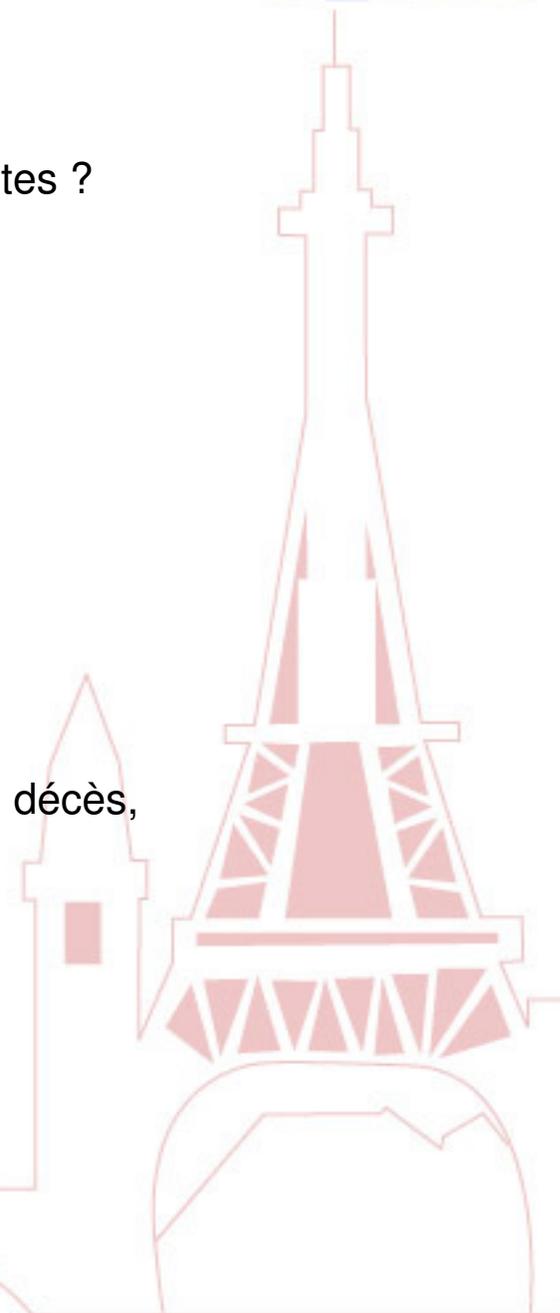


**Un préalable :  
l'audit des couvertures  
personnelles et familiales**



## Ce qu'il faut auditer

- Audit quantitatif : les garanties souscrites sont elles suffisantes ?
- Audit qualitatif :
  - Paiement des majorations pour enfants à charge,
  - Définition de l'incapacité,
  - Clause de plafonnement des prestations,
  - Exclusions,
  - ...
- Audit de conformité :
  - Déductibilité fiscale,
    - ✓ Déduction des cotisations relatives aux garanties décès,
    - ✓ Limite de déductibilité « Madelin ».
  - Symétrie entre l'économique et le juridique?

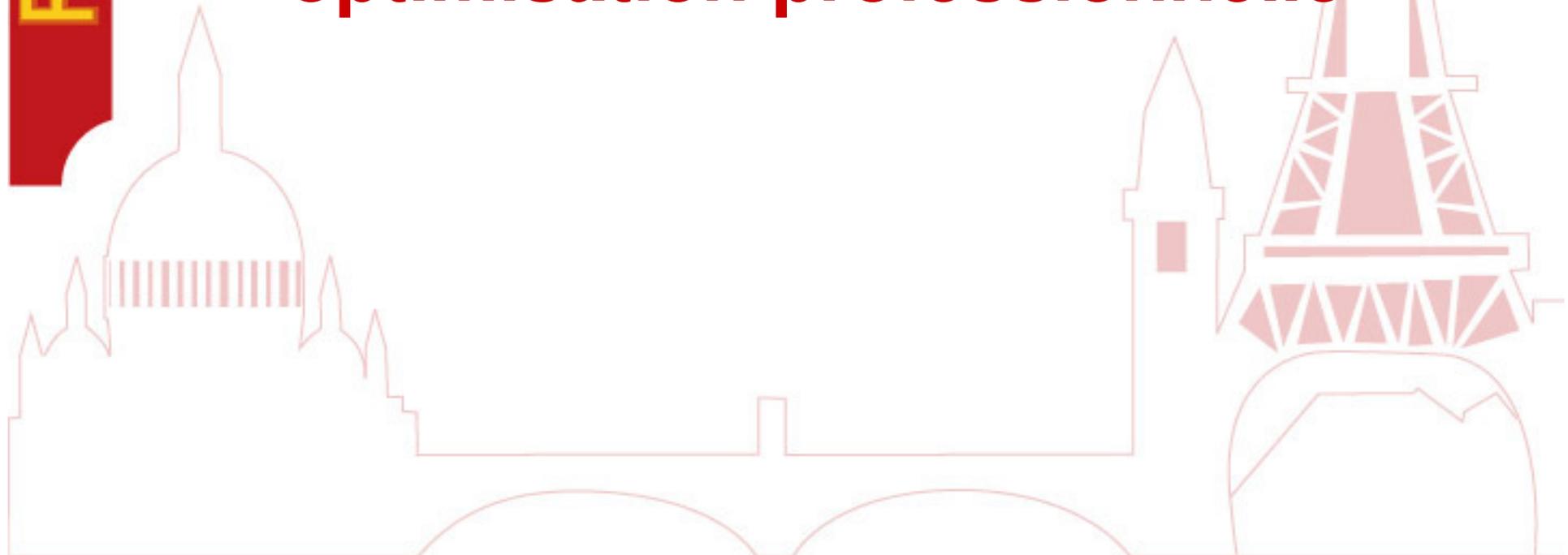


**Paris**

Congrès national  
18 - 19 et 20 septembre 2008

# 1<sup>er</sup> niveau : optimisation professionnelle

**ecf**



## Protection sociale professionnelle actuelle

La société a mis en place des contrats complémentaires « article 83 » de frais de santé et de prévoyance, dont les cotisations sont les suivantes :

	Salarié	Employeur
Prévoyance TA	1,00%	1,50%
Prévoyance TB	1,00%	2,00%
Prévoyance TC	0,00%	0,00%
Frais de santé sur le PASS	1,50%	1,50%

Il n'existe aucun contrat de retraite surcomplémentaire au sein de la société, ni aucun mécanisme d'épargne salariale professionnelle.

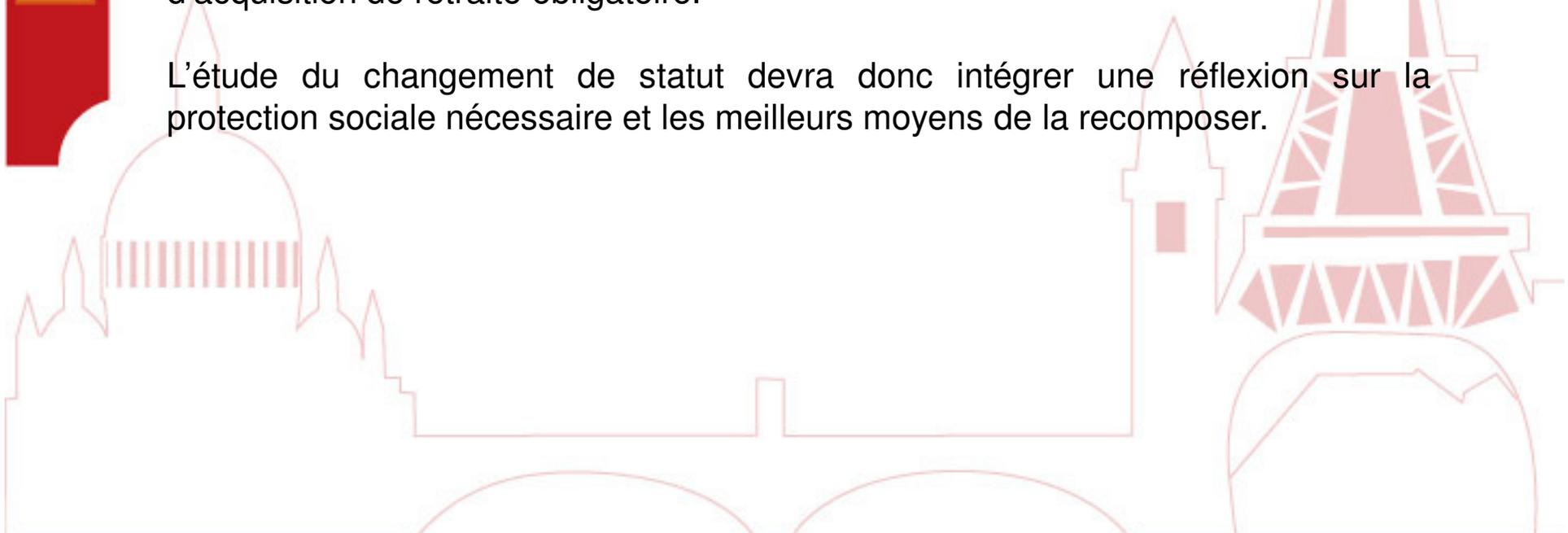
## Stratégies d'optimisation professionnelle

Le client envisage de transformer son statut. Il deviendrait gérant majoritaire « article 62 » d'une SARL et serait affilié, au titre de cette activité non salariée, au régime de vieillesse ORGANIC.

Ce changement de statut devra se faire en maintenant le montant du revenu professionnel après impôt dont il dispose actuellement.

La fin du statut de salarié entraînera la cessation des contrats de prévoyance et de frais de santé complémentaires, et également une baisse importante du rythme d'acquisition de retraite obligatoire.

L'étude du changement de statut devra donc intégrer une réflexion sur la protection sociale nécessaire et les meilleurs moyens de la recomposer.



## Stratégie 1 : recomposer les frais de santé et de prévoyance

Dans la 1<sup>ère</sup> stratégie, nous avons mis en place des contrats facultatifs de frais de santé et de prévoyance afin recomposer les couvertures actuellement en vigueur dans la société.

La tarification individuelle proposée à un dirigeant non salarié est plus onéreuse que celle proposée dans le cadre d'un contrat groupe d'une société. Nous avons intégré, dans cette stratégie, une majoration de 25% des tarifs par rapport aux coûts des contrats actuels.

La prévoyance est recomposée en partie par un contrat Madelin (60%) et en partie par un contrat non Madelin (40%), afin de permettre, sur le second contrat, d'obtenir des garanties décès exprimées sous forme de capitaux. L'intégralité du contrat de frais de santé est souscrit dans le cadre de la loi Madelin.

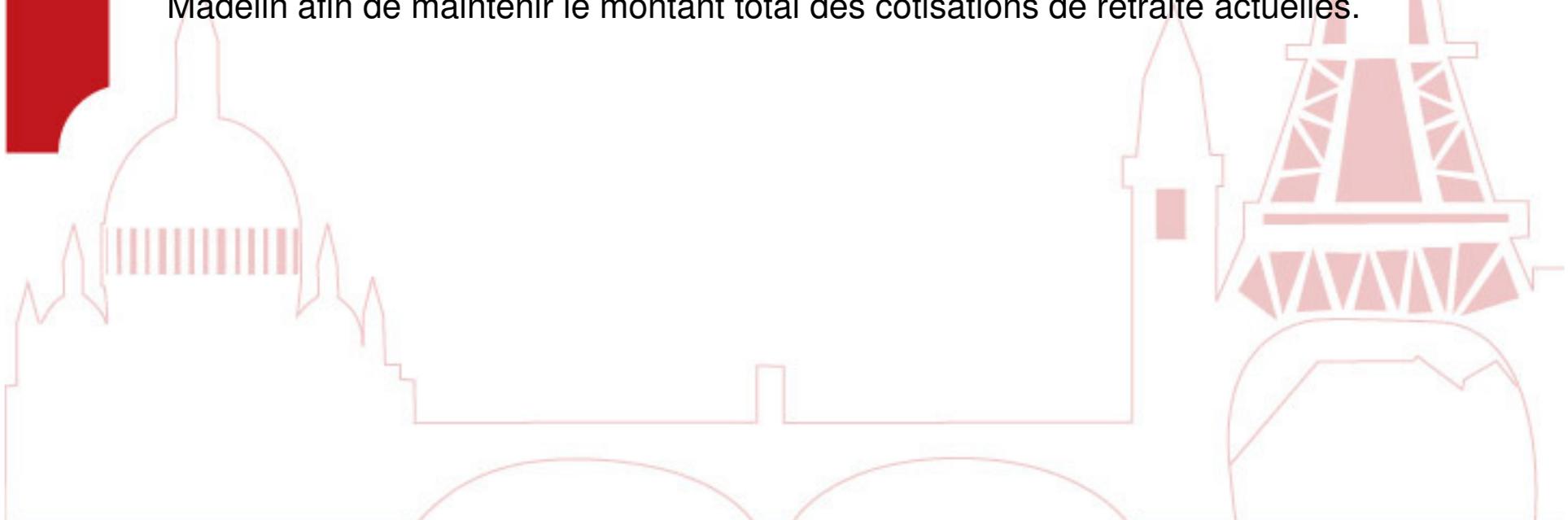
*Le montant réel de la cotisation, calculée en fonction de l'âge et de l'état de santé de l'assuré, ainsi que l'acceptation du dossier par un assureur devraient être validées avant toute opération de changement de statut.*

## Stratégie 2 : recomposer les frais de santé, de prévoyance et de retraite

Dans la stratégie précédente, le dirigeant recompose ses couvertures de prévoyance et de frais de santé mais il ne recompose pas sa retraite.

Le montant des cotisations obligatoires de retraite et les droits que ces cotisations génèrent sont fortement diminués sous le statut de non salarié.

Dans la 2ème stratégie, le dirigeant souscrit également un contrat de retraite Madelin afin de maintenir le montant total des cotisations de retraite actuelles.



## Stratégie 3 : investir les économies en épargne salariale

Dans la 3<sup>ème</sup> stratégie, l'économie entreprise induite par le changement de statut, après recomposition des frais de santé, de la prévoyance et de la retraite, est investie dans l'épargne salariale professionnelle :

- Intéressement, plafonné à  $\frac{1}{2}$  PASS soit 16 638 euros en 2008
- Abondement au PEE, plafonné à 2 662 euros en 2008
- L'abondement au PERCO, plafonné à 5 324 euros en 2008

La mise en place de ces périphériques d'épargne salariale génère de la CSG et de la CRDS, qui diminue le revenu actuel. Une partie de la prime d'intéressement sera perçue immédiatement afin de maintenir le revenu après impôt à son niveau actuel. L'autre partie sera investie au PEE et au PERCO afin de bénéficier de la défiscalisation de la prime.

# Comparaison des stratégies d'optimisation professionnelle

	Salarié	Gérant majoritaire "article 62" ORGANIC		
		Stratégie 1	Stratégie 2	Stratégie 3
<b>Budget entreprise</b>	<b>231 218</b>	<b>200 293</b>	211 708	231 218
<b>Economie pour l'entreprise</b>		<b>30 925</b>	<b>19 510</b>	<b>0</b>
Budget rémunération totale	<b>166 703</b>	135 778	147 192	166 702
dont surcoût recomposition protection sociale		1 108	1 108	1 108
Rémunération brute	120 000	135 778	147 192	148 777
Rémunération nette	96 636	97 212	97 328	97 873
Budget dividendes	<b>64 516</b>	64 516	64 516	64 516
Dividendes perçus	50 000	50 000	50 000	50 000
Dividendes nets	44 500	44 500	44 500	44 500
<b>Revenu avant impôt</b>	<b>141 136</b>	<b>141 712</b>	<b>141 828</b>	<b>142 372</b>
Revenu imposable net total	117 030	118 948	119 335	121 150
<b>Impôt sur le revenu professionnel</b>	<b>21 939</b>	<b>22 514</b>	<b>22 630</b>	<b>23 174</b>
<b>Revenu immédiat</b>	<b>119 198</b>	<b>119 198</b>	<b>119 198</b>	<b>119 198</b>
Efficacité immédiate	52,85%	59,51%	56,30%	51,55%
Revenu utile incompressible	99 198	99 198	99 198	99 198
<b>Capacité annuelle d'épargne</b>	<b>20 000</b>	<b>20 000</b>	<b>20 000</b>	<b>20 000</b>
Achat de prévoyance et frais de santé	4 432	4 432	4 432	4 432
Achat de retraite	21 055	11 752	21 055	21 055
dont retraite obligatoire	21 055	11 752	12 029	12 029
dont retraite facultative	0	0	9 026	9 026
Epargne salariale				17 677
<b>Revenu global</b>	<b>144 685</b>	<b>135 382</b>	<b>144 685</b>	<b>162 362</b>
Efficacité globale	62,58%	67,59%	68,34%	70,22%

# Analyse de l'optimisation professionnelle

Le dirigeant a recomposé la totalité de sa protection sociale.

L'économie encore présente dans l'entreprise a été utilisée pour créer une épargne salariale professionnelle supplémentaire.

Le montant de cette épargne est de 17 677 euros par an (\*).

Le montant totale de l'épargne générée par les revenus professionnels est de :

20 000 € de capacité d'épargne actuelle (maintenue en changeant de statut)  
+ 17 677 € d'épargne salariale professionnelle nouvelle

Le coût de la rémunération du dirigeant (rémunération de gérant, recomposition de la protection sociale, dividendes, épargne salariale) reste identique au coût actuel (salaire, protection sociale et dividendes).

(\* ) Avant déduction des frais de versement de 1%

**Paris**

**Congrès national**  
18 - 19 et 20 septembre 2008

## **2ème niveau : optimisation privée**

**ECF**



Pour tout capital (comptant ou capacité d'épargne annuelle), plusieurs solutions s'offrent à vous

## Financier

- Création de revenus complémentaires
- Constitution d'un capital qui pourra servir de garantie à un projet immobilier
- Optimisation de la fiscalité successorale et réserve pour le paiement des droits de succession

## Immobilier

- Constituer des revenus à terme
- Economie d'impôt supplémentaire
- Transmettre bien immobilier à ses proches (ex : donation NP)

# Comparaison fiscale des 3 types de contrats existants

	Optimisation IR	Optimisation ISF	Optimisation successorale
Assurance vie	Fiscalité dégressive en cas de retrait	NON, contrat déclaré pour sa valeur au 31 décembre	Partiellement, pour les autres cas, abattement de 152 500 € par bénéficiaire et taxation forfaitaire de 20 %
Contrat de capitalisation	Fiscalité dégressive en cas de retrait	Partiellement, contrat déclaré pour sa valeur nominale	NON, le contrat entre dans l'actif successoral
Contrat diversifié	Rachat impossible avant terme	OUI, pendant la période de non rachetabilité, le contrat n'entre pas dans l'assiette ISF	OUI, pendant la période de non rachetabilité, seules les primes versées sont taxées, après abattement de 152 500 € par bénéficiaire

# Comparaison fiscale de différents investissements immobiliers

	Optimisation IR	Optimisation ISF	Optimisation successorale
<b>Locaux professionnels</b>	Selon mode de détention et mode de financement		
<b>Locaux professionnels en NP</b>	Absence de bénéfices fonciers	Exonération totale	Optimisation de la transmission en effectuant des donations de nue-propriété ou en pleine propriété
<b>Nue- propriété</b>	Si financement à crédit, intérêts déductibles sur les	Bien exonéré, passif déductible de l'ISF	
<b>LMP</b>	Oui, revenu fiscal proche de 0 €	Exonération possible sous certaines conditions	
<b>LMNP</b>	Oui, revenu fiscal proche de 0 €	NON, aucun avantage fiscal	
<b>Loi Demessine</b>	OUI, avantages fiscaux	NON, aucun avantage fiscal	
<b>de Robien</b>	OUI, avantages fiscaux	NON	
<b>Borloo</b>	OUI, avantages fiscaux	NON	

## Rappel de la situation actuelle

Monsieur a 50 ans. Il est marié, avec deux enfants à charge fiscale. Ses enfants ne seront plus à sa charge au moment de son départ en retraite.

Monsieur est salarié de sa société. Il perçoit un salaire brut de 120 000 € et 50 000 € de dividendes.

Il envisage de partir à la retraite dans 15 ans, à 65 ans.

Son conjoint n'a pas de revenus professionnels. Le foyer dispose de 10 000 € annuels de revenus fonciers. Le patrimoine du foyer, hors valorisation de la société, est estimé à 2 millions d'euros.

La capacité d'épargne développée patrimoniallement est de 20 000 €.

La société est valorisée à 3 000 000 € . Elle dispose actuellement de 500 000 € de liquidité dont 200 000 € ne « *sont pas nécessaires aux investissements envisagés par la société dans le cadre de son activité commerciale* » BOI du 20 juin 2008.

La société emploie moins de 10 salariés. Son taux d'accident du travail est standard, 1,10%.

## Hypothèse 1 :

Les 20 000 € de capacité d'épargne sont placés tous les ans sur un contrat d'assurance vie, pendant 15 ans.

- Rentabilité : 4 %
- Droits d'entrée : 1 %

### Au terme des 15 ans :

Année	Capital	Intérêts	Acquis
<b>2009</b>	19 800 €	792 €	20 592 €
<b>2010</b>	40 392 €	1 616 €	42 008 €
<b>2011</b>	61 808 €	2 472 €	64 280 €
<b>2012</b>	84 080 €	3 363 €	87 443 €
<b>2013</b>	107 243 €	4 290 €	111 533 €
<b>2014</b>	131 333 €	5 253 €	136 586 €
<b>2015</b>	156 386 €	6 255 €	162 642 €
<b>2016</b>	182 442 €	7 298 €	189 739 €
<b>2017</b>	209 539 €	8 382 €	217 921 €
<b>2018</b>	237 721 €	9 509 €	247 230 €
<b>2019</b>	267 030 €	10 681 €	277 711 €
<b>2020</b>	297 511 €	11 900 €	309 411 €
<b>2021</b>	329 211 €	13 168 €	342 380 €
<b>2022</b>	362 180 €	14 487 €	376 667 €
<b>2023</b>	396 467 €	15 859 €	<b>412 326 €</b>

## Hypothèse 2 :

Les 20 000 € de capacité d'épargne sont placés tous les ans sur un contrat d'assurance vie, pendant 15 ans

- Rentabilité : 7 % (gestion dynamique diversifiée)
- Droits d'entrée : 1 %

### Au terme des 15 ans :

Année	Capital	Intérêts	Acquis
<b>2009</b>	19 800 €	1 386 €	21 186 €
<b>2010</b>	40 986 €	2 869 €	43 855 €
<b>2011</b>	63 655 €	4 456 €	68 111 €
<b>2012</b>	87 911 €	6 154 €	94 065 €
<b>2013</b>	113 865 €	7 971 €	121 835 €
<b>2014</b>	141 635 €	9 914 €	151 550 €
<b>2015</b>	171 350 €	11 994 €	183 344 €
<b>2016</b>	203 144 €	14 220 €	217 364 €
<b>2017</b>	237 164 €	16 601 €	253 766 €
<b>2018</b>	273 566 €	19 150 €	292 715 €
<b>2019</b>	312 515 €	21 876 €	334 391 €
<b>2020</b>	354 191 €	24 793 €	378 985 €
<b>2021</b>	398 785 €	27 915 €	426 700 €
<b>2022</b>	446 500 €	31 255 €	477 755 €
<b>2023</b>	497 555 €	34 829 €	<b>532 383 €</b>

## Hypothèse 3 :

Investissement dans le cadre de la nue-propiété d'un bien immobilier locatif

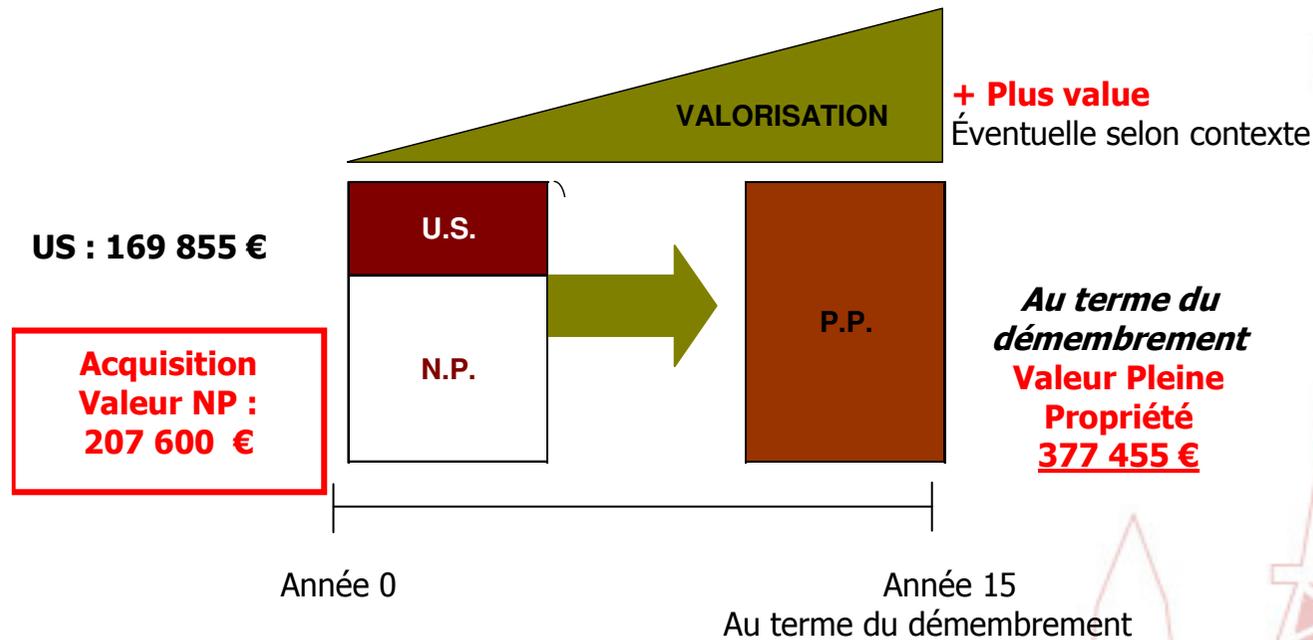
### ○ **L'intérêt patrimonial :**

- Diversification du pôle immobilier
- Pas d'aléas locatifs (impayés, vacance de l'appartement, etc.) pendant toute la durée du démembrement
- Pas de charges locatives (entretien, travaux, gestion, taxes...)
- Récupération de la pleine propriété du bien au terme de l'usufruit temporaire

### ○ **L'intérêt financier :**

- Réaliser une plus-value constituée de :
- La revalorisation normale du bien sur une longue période
- La valeur de l'usufruit récupérée à terme et sans aucune imposition
- L'enrichissement par l'emprunt

## Schéma d'un bien acquis en nue-propiété



L'usufruit rejoint gratuitement la  
nue-propiété

En supposant une revalorisation annuelle de 1 %, au terme des 15 ans, la valorisation de ce bien serait de l'ordre de 438 200 €

+ gain fiscal sur IR : 37 880 €, soit une constitution de patrimoine de l'ordre de 476 000 €

La capacité d'épargne annuelle de 20 000 € sera destinée au remboursement du crédit

Année	Capital dû	Part des intérêts	Assurance	Part en capital	Échéance	Capital restant dû
2009	207 600 €	10 380 €	- €	9 621 €	20 001 €	197 979 €
2010	197 979 €	9 899 €	- €	10 102 €	20 001 €	187 878 €
2011	187 878 €	9 394 €	- €	10 607 €	20 001 €	177 271 €
2012	177 271 €	8 864 €	- €	11 137 €	20 001 €	166 134 €
2013	166 134 €	8 307 €	- €	11 694 €	20 001 €	154 440 €
2014	154 440 €	7 722 €	- €	12 279 €	20 001 €	142 161 €
2015	142 161 €	7 108 €	- €	12 893 €	20 001 €	129 269 €
2016	129 269 €	6 463 €	- €	13 537 €	20 001 €	115 731 €
2017	115 731 €	5 787 €	- €	14 214 €	20 001 €	101 517 €
2018	101 517 €	5 076 €	- €	14 925 €	20 001 €	86 592 €
2019	86 592 €	4 330 €	- €	15 671 €	20 001 €	70 921 €
2020	70 921 €	3 546 €	- €	16 455 €	20 001 €	54 467 €
2021	54 467 €	2 723 €	- €	17 277 €	20 001 €	37 189 €
2022	37 189 €	1 859 €	- €	18 141 €	20 001 €	19 048 €
2023	19 048 €	952 €	- €	19 048 €	20 001 €	- €
		<b>92 410 €</b>	- €	207 600 €	<b>300 010 €</b>	

Les intérêts d'emprunt sont déductibles de vos revenus fonciers existants et vous permettent d'économiser 37 890 € d'impôt sur la durée du démembrement (92 410 x (30 + 11 %))

# Paris Congrès national

18 - 19 et 20 septembre 2008

1. Nos objectifs
2. Les moyens techniques et commerciaux
3. Illustrations techniques
  - a. Travail sur les stocks : gestion des réserves excédentaires
  - b. Travail sur les flux : optimisation combinée professionnelle-personnelle
4. Exemple de restitution au client
5. Les clés pour agir

	Situation actuelle	Stratégie 1 Optimisation professionnelle	Stratégie 1 Optimisation privée	Stratégie 2 Optimisation globale
<b>Coût entreprise</b>	<b>213 218</b>	<b>213 218</b>		<b>213 218</b>
Rémunération brute	120 000	166 702		166 702
Dividendes perçus	50 000	50 000		50 000
Revenu professionnel avant impôt	141 136	142 372		142 372
Impôt sur revenu professionnel	21 939	23 174		23 174
<b>Revenu du patrimoine avant impôt</b>	<b>10 000</b>	<b>10 000</b>		<b>10 000</b>
Impôt sur revenu du patrimoine	0	0		0
<b>Revenu disponible après impôt</b>	<b>119 198</b>	<b>119 198</b>		<b>119 198</b>
Revenu minimum nécessaire	99 198	99 198		99 198
<b>Capacité d'épargne privée</b>	<b>20 000</b>	<b>20 000</b>		<b>20 000</b>
● Epargne privée / an	20 000		20 000	20 000
⇒ Capital à 15 ans	412 326		<b>476 000</b>	<b>476 000</b>
● Epargne professionnelle / an	0	<b>17 677</b>		<b>17 677</b>
⇒ Capital à 15 ans	0	<b>364 438</b>		<b>364 438</b>
● Retraite professionnelle / an	21 055	21 055		21 055
⇒ Régimes légaux (15 ans)	315 825	180 435		180 435
⇒ Capitalisation (15 ans)		135 390		135 390
<b>Epargne et retraite à 15 ans</b>	<b>728 151</b>			<b>1 156 263</b>

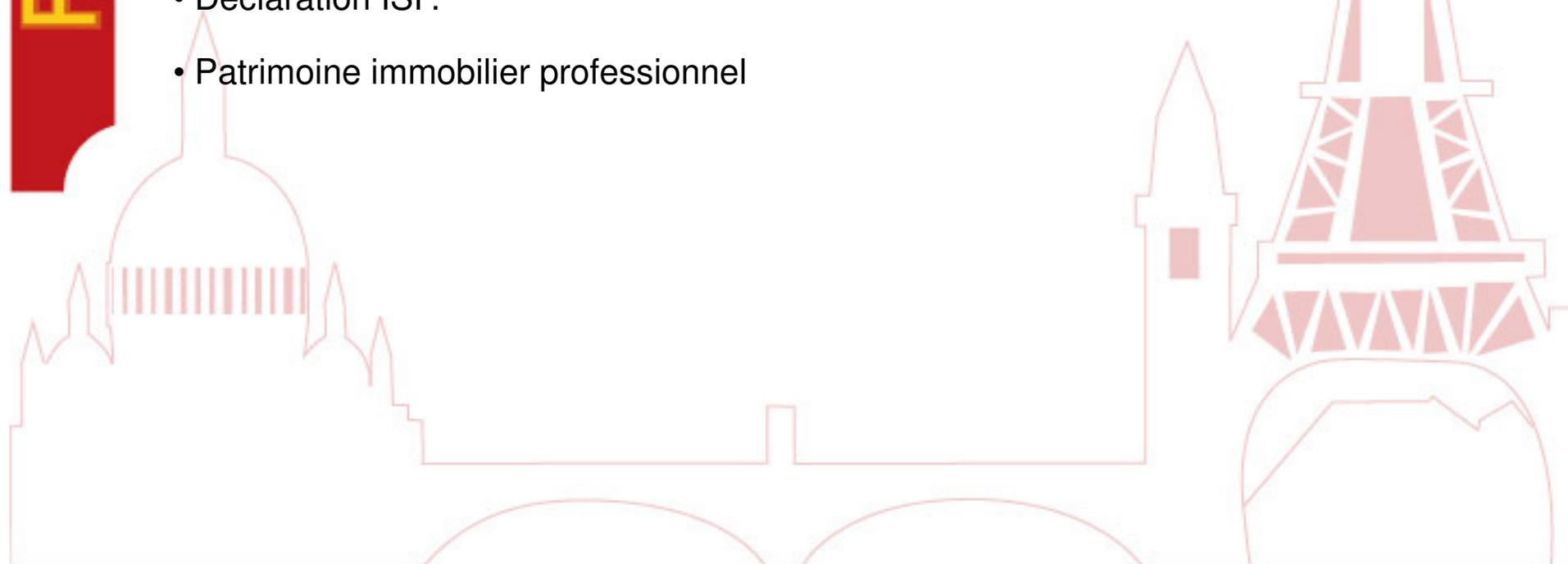
**Paris** Congrès national  
18 - 19 et 20 septembre 2008

1. Nos objectifs
2. Les moyens techniques et commerciaux
3. Illustrations techniques
  - a. Travail sur les stocks : gestion des réserves excédentaires
  - b. Travail sur les flux : optimisation combinée professionnelle-personnelle
4. Exemple de restitution au client
5. Les clés pour agir



## Les points de départ dans la sphère privée

- Déclaration IR, TMI > 30%.
- Déclaration 2044.
- Déclaration SCI.
- Déclaration valeurs mobilières 2074.
- Déclaration ISF.
- Patrimoine immobilier professionnel



## Les points de départ dans la sphère professionnelle

- Entrepreneurs individuels : mise en société ?
- Entrepreneurs pouvant partir à la retraite mais ne le désirant pas (150 0 D ter + cumul emploi-retraite).
- Salariés envoyés en mission à l'étranger : 81 A du CGI.
- Gérant majoritaire percevant une rémunération faible et de forts dividendes ...
- Clients concernés par la sortie du dispositif transitoire Fillon.
- Dirigeants salariés : changement de statut (mise en holding, exercice du mandat via une SARL, ...).
- Optimisation des avantages en nature : véhicule professionnel, chèque emploi service, ...
- Maximisation de l'épargne professionnelle.
- Gestion des réserves excédentaires.