

L'ifec près de chez vous



5^{ème} EDITION DES RENCONTRES DU CONSEIL PATRIMONIAL SPÉCIAL IMMOBILIER

28 JUIN 2019 - PARIS - HOTEL SAINT JAMES ALBANY

Tendances et évolutions du marché, allocations, transmission, SCPI, stratégies d'investissement, détention de l'immobilier, démembrement, nue-propriété, épargne logement... les RCP 2019 se sont construites comme un tour d'horizon du conseil en gestion de patrimoine immobilier.

Cette nouvelle édition, dont le succès ne se dément pas, fidèle aux précédentes, marque la volonté de l'IFEC d'accompagner les Experts-comptables dans le développement de prestations complémentaires pour un bénéficiaire client accru.

Au programme de cette journée, 5 ateliers déployant le fil conducteur du salon « Penser le patrimoine immobilier autrement » :

1 : L'immobilier au service d'une stratégie patrimoniale

Tendances, évolutions, allocations...

Animé par Olifan Group, Nicolas James, Associé fondateur, Responsable immobilier, et Thierry Chesneau, Partenaire.

2 : Patrimoine immobilier du dirigeant
Gestion, transmission et raison d'être ?

Animé par AG2R La Mondiale, Isabelle Pagot, Responsable Régional de l'Épargne Patrimoniale, et Jérôme Galloni d'Istria, animateur Régional Transmission d'Entreprise Organisée.

3 : Optimiser les schémas de détention de l'immobilier

Animé par Expert et Finance, Mélanie Collu, Responsable de l'Ingénierie Patrimoniale et Maxime Chiche, Directeur des Partenariats Experts-comptables.

4 : Diversification patrimoniale

Accéder indirectement à l'immobilier d'entreprise via une SCPI

Animé par Amundi Immobilier, Jean-Christophe Dufour, Spécialiste produits.

5 : Stratégie patrimoniale

Permettre au dirigeant d'acheter sa résidence principale avec 0 % de forfait social et économie d'impôt sur les sociétés

Animé par Eres, Francis Hamann, Directeur Régional chargé de la relation avec les Experts-comptables.

Deux autres partenaires étaient présents :

iSelection Patrimoine accompagne et conseille les professionnels dans la réalisation des projets immobiliers de leurs clients selon les axes suivants : constitution d'un patrimoine immobilier, développement de revenus complémentaires, optimisation fiscale, préparation de la retraite, transmission.

SAS Medicis, un acteur référent de près de 20 ans d'expertise, met à disposition des professionnels du conseil une offre immobilière exclusive : location meublée (EHPAD, seniors, étudiants), Girardin à l'IS, démembrement, Pinel patrimonial, déficit foncier, Malraux, MH.

QUESTIONS À : **Frédéric ESPIRAT** Expert-comptable, Ingénieur Patrimonial, Président de la Commission Conseil Patrimonial de l'IFEC

Le conseil patrimonial fait partie des axes de diversification développés par les cabinets d'expertise comptable à la recherche d'activités à plus forte valeur ajoutée. Fort de son image de partenaire privilégié du chef d'entreprise, le conseil en stratégie et organisation patrimoniale contribue à la notoriété et à la crédibilité de notre accompagnement. L'Expert-comptable bénéficie d'une importante légitimité afin de développer cette spécialisation sur ce marché porteur.

Quels sont les objectifs des Rencontres du Conseil Patrimonial 2019 ?

Nous avons choisi d'organiser cette manifestation pour se former, échanger les bonnes pratiques entre consœurs et confrères. Ce rendez-vous annuel doit permettre de mieux cerner les attentes évolutives de nos clients, de détecter les modes opératoires qui fonctionnent dans les cabinets et d'identifier les outils techniques porteurs de solutions fiables. Le développement des compétences passe également par le développement des relations interprofessionnelles en rencontrant d'autres acteurs du domaine patrimonial. Aujourd'hui, l'Expert-comptable peut se positionner en qualité de conseiller patrimonial privilégié de son client chef d'entreprise. Cependant, l'environnement du conseil patrimonial au sein du cabinet d'expertise comptable n'étant pas sécurisé sur toutes les phases d'intervention, la mise-en-œuvre de cette offre nécessite une architecture ouverte avec le développement de l'interprofessionnalité en se rapprochant d'avocats, notaires, assureurs, prestataires de services et produits patrimoniaux et de conseillers en gestion de patrimoine, l'Expert-comptable se positionnant en véritable chef d'orchestre et interlocuteur privilégié de son client.

Pourquoi organisez-vous ces Rencontres avec des partenaires ?

L'interprofessionnalité n'est pas un objectif en soi, mais un moyen de mettre en commun des ressources au service des entreprises et des dirigeants pour assurer un service différenciant à forte valeur ajoutée. L'Expert-comptable doit connaître son champ d'intervention mais aussi celui des autres professionnels afin, d'une part, d'assurer une prestation de qualité et, d'autre part, d'éviter de se fourvoyer dans des domaines qu'il maîtrise moins. Afin de faciliter la démarche des consœurs/confrères dans leur recherche de partenariats pertinents, la Commission Conseil Patrimonial a entrepris de rencontrer les acteurs importants du secteur. Par ailleurs, ces partenaires sont invités à animer des mardis de l'IFEC sur des thèmes périodiquement réactualisés.

Qu'est-ce que vous proposez aux participants ?

Cette année, les acteurs des Rencontres souhaitent apporter une boîte à outils utile à partir de l'approche juridique de détention, fiscale et comptable des différents modes d'investissements immobiliers du particulier et du chef d'entreprise.



ATELIER N°1 OLIFAN GROUP

ANIMÉ PAR NICOLAS JAMES ET THIERRY CHESNEAU

L'IMMOBILIER AUTREMENT

Accompagner ses clients au travers de la valorisation de leur patrimoine immobilier pour mieux les fidéliser.

Dans un environnement de conseil concurrentiel où le client recherche une pertinence des expertises et un marché immobilier dont les prix moyens ne cessent de croître, Olifan Group a bâti un accompagnement pour la valorisation des actifs immobiliers de ses clients.

Au départ, deux constats simples :

- ➔ La valeur ajoutée dans l'investissement immobilier doit profiter au client final ;
- ➔ Le conseiller d'investissement immobilier se tourne exclusivement vers de nouvelles acquisitions au détriment des actifs déjà détenus et non optimisés.



La première étape a consisté à réunir un cercle de partenaires sur l'ensemble de la chaîne immobilière : agent immobilier spécialisé, géomètre, architecte, société de travaux, promoteur...

Fort de cet écosystème, nous abordons méthodiquement l'analyse des actifs de nos clients en projetant tous les changements d'affectation, de mode de détention, d'activité, de travaux de valorisation. Nous réalisons une estimation des montants de travaux, dépenses, revenus projetés et valorisation attendue pour aider nos clients à prendre la décision qui convient à leur situation patrimoniale. Cette phase est dite de faisabilité. Nous intervenons de concert avec les conseils des clients, notamment les Experts-comptables et les avocats fiscalistes.

En fonction de leur stade de construction patrimoniale et entrepreneuriale, les clients peuvent ainsi intervenir à diverses étapes de la phase opérationnelle : apport du bien immobilier, portage, acquéreur, exploitant...

Les investissements nouveaux, dits d'équipements, doivent respecter la méthode d'analyse :

- ➔ Une étude et validation marché
- ➔ Des sous-jacents porteurs avec forte visibilité
- ➔ Une rentabilité satisfaisante
- ➔ Des intérêts financiers et fiscaux
- ➔ Une validation de nos convictions d'investissement

Nous pouvons construire et offrir des véhicules d'investissement présentant un intérêt financier mais surtout une résilience du marché.

Nos expériences passées démontrent un renforcement de la relation client/conseil et le développement d'opportunités d'affaires nouvelles. C'est un axe que nous pensons indispensable à la construction d'une relation de qualité avec les clients.



ATELIER N°2 AG2R LA MONDIALE

ANIMÉ PAR ISABELLE PAGOT ET JÉRÔME GALLONI

PATRIMOINE IMMOBILIER DU DIRIGEANT Gestion, transmission et raison d'être

Le Groupe AG2R LA MONDIALE réalise l'audit de protection patrimoniale du dirigeant en prenant en compte les trois piliers de son patrimoine : le patrimoine professionnel, le patrimoine privé et le patrimoine social.

Il s'est doté de compétences, d'outils et de méthodes pour accompagner le dirigeant toute sa vie durant avec une approche patrimoniale à 360° en interprofessionnalité avec les partenaires conseils.

Au cours de cet atelier animé avec des exemples concrets, les experts d'AG2R LA MONDIALE ont expliqué les différentes problématiques de la gestion de patrimoine, notamment celle du régime matrimonial avec, parfois, la nécessité d'adopter le régime de la communauté pour protéger le conjoint et optimiser la transmission de patrimoine ou encore de transmettre aux enfants de manière anticipée. Autre problématique : la protection de l'entreprise et de la famille en cas de décès du dirigeant en raison des impacts civils, sociaux et fiscaux.

Enfin, le Groupe AG2R LA MONDIALE a expliqué comment accompagner le chef d'entreprise dans la transmission d'entreprise en interprofessionnalité.



ATELIER N°3 EXPERT ET FINANCE

ANIMÉ PAR MAXIME CHICHE

OPTIMISER LES SCHÉMAS DE DÉTENTION DE L'IMMOBILIER

Cet atelier avait pour objet de présenter certains schémas permettant d'optimiser la détention de l'immobilier.

Après un bref rappel, en introduction, du contexte national et international de la fiscalité immobilière (revenus fonciers, plus-values, prélèvements sociaux), les intervenants ont mis en avant les avantages d'une détention de l'immobilier au travers d'une société soumise à l'impôt sur les sociétés. Notamment, une illustration chiffrée a permis de démontrer qu'au travers d'une société IS, un investisseur pouvait, avec des fonds propres équivalents, acquérir un bien d'une valeur deux fois supérieure à celle d'un bien détenu en propre (ou au travers d'une société semi-transparente). In fine, et après 30 ans de détention, les intervenants ont démontré que la valeur du patrimoine transmis aux héritiers est également augmentée dans les mêmes proportions.

Un focus sur les stratégies de démembrement a permis de repréciser les intérêts et avantages de certains schémas : le démembrement de parts de SCI et l'acquisition de la nue-propriété d'un bien immobilier. Les intervenants n'ont toutefois pas manqué d'attirer l'attention des experts-comptables sur les limites de ces schémas et les précautions à prendre dans leurs dossiers afin de limiter le risque de remise en cause de la part de l'Administration fiscale.

Enfin, un rappel sur les règles concernant le champ d'application de l'IFI et la méthode de détermination du coefficient immobilier des sociétés contenant des sous-jacents imposables a clôturé l'atelier, attirant l'attention des participants sur la complexité du sujet.

ATELIER N°4 AMUNDI-IMMO

ANIMÉ PAR JEAN-CHRISTOPHE DUFOUR

DIVERSIFICATION PATRIMONIALE

Accéder indirectement à l'immobilier d'entreprise via une SCPI.

L'évolution des marchés financiers en 2018 et la baisse des taux d'intérêt depuis le début 2019 ont renforcé l'attrait des épargnants pour les SCPI : croissance de la collecte de 79 % au premier trimestre 2019.

Une SCPI collecte de l'argent auprès du public qui en devient ainsi associé. La société de gestion investit les fonds dans des actifs (bureaux, commerces, logistique, hôtels...) afin de générer des revenus complémentaires aux associés.

La SCPI ne payant aucun impôt sur les bénéfices, chaque associé sera redevable de l'impôt en fonction de sa situation fiscale : revenus fonciers (impôt sur le revenu) ou BIC (impôt sur les sociétés). L'acquisition des parts à crédit est pertinente puisque le rendement des SCPI de bureaux est supérieur (4,18 % en 2018) au coût d'un emprunt, le coût réel du crédit (inflation) est nul en ce moment et les intérêts d'emprunts sont déductibles des revenus fonciers.



Amundi Immobilier précise ses stratégies d'investissement. Il est rappelé qu'une performance est un rendement qui rémunère un risque + une revalorisation.

Les deux SCPI de rendement distribuées par LCL :

➔ **Rivoli Avenir Patrimoine** (2002) détient 49 % de son patrimoine dans Paris. Le rendement 2018 est de 3,73 % alors que le prix moyen de la part a évolué de 3,15 %. Elle bénéficie de 6 mois de réserves de distribution et sa performance globale annuelle au 31/12/2018 (TRI 10 ans) est de 10,60 %.

➔ **Edissimmo** (1986) est investie à 28 % dans Paris et à 39 % en IDF. Son rendement 2018 est de 4,13 % mais sans revalorisation. Elle bénéficie de plus de 10 mois de réserves. TRI 10 ans de 7,84 % au 31/12/2018.





ATELIER N°5 ERES

ANIMÉ PAR FRANCIS HAMANN

STRATÉGIE PATRIMONIALE

Permettre au dirigeant d'acheter sa résidence principale à 0 % de forfait social et avec une économie d'impôt sur les sociétés.

Depuis le 1^{er} janvier 2019, toutes les sommes versées dans les plans d'épargne salariale (PEE/PERCO) par les entreprises de moins de 50 salariés au titre de l'intéressement, la participation et l'abondement (au titre de l'intéressement dans les entreprises de moins de 250 salariés) bénéficient d'un forfait social de 0 % ! Dans ce nouveau contexte réglementaire plein d'opportunités, Eres, numéro 1 du palmarès Le Monde du chiffre en épargne salariale, se tient plus que jamais à vos côtés pour vous aider à développer vos missions de conseil et optimiser la rémunération de vos clients chefs d'entreprise.

La suppression du forfait social va provoquer un appel d'air dans de nombreuses entreprises et va accélérer l'équipement des professionnels, TPE et PME, alors que seulement 17 % des entreprises de moins de 50 salariés sont équipées de tels dispositifs aujourd'hui.

Les TPE/PRO familiales et les nombreuses PME non-équipées de votre portefeuille de clients sont les cibles prioritaires d'un conseil à valeur ajoutée facturable qu'il faut industrialiser.

Ne pas adresser ces problématiques c'est prendre le risque d'être en défaut de conseil vis-à-vis de son client. La question n'est donc plus de savoir s'il faut intégrer ces dispositifs à la stratégie d'optimisation de la rémunération des chefs d'entreprise et de leurs salariés mais comment procéder pour intégrer cette dimension à son conseil.

Pour vous aider à accompagner vos clients dans la durée, Eres met à votre disposition un kit pédagogique, technique, et pratique dédié à la Profession « 0 % de forfait social, utilisez l'épargne salariale à 100 % pour encore mieux servir vos clients ». Vous pouvez aussi bénéficier de nos formations en e-learning ainsi que d'un espace extranet dédié avec du contenu pédagogique métier, des outils de simulation, de génération d'accords d'entreprise et de suivi des schémas de vos clients.

CONCLUSION Par Frédéric Espirat

Avec l'émergence de nouvelles perspectives en gestion de patrimoine pour les cabinets d'expertise comptable, les échanges se généralisent et les demandes de montée en compétences sont de plus en plus prégnantes.

Afin de développer ce volet de la mission de conseil patrimonial, il est nécessaire que l'expert-comptable se forme sur les spécificités des métiers patrimoniaux et qu'il en connaisse les différents produits et solutions, non pas pour les vendre mais pour apporter un conseil de haut niveau. La majorité des clients de nos cabinets sont des petites structures dont les entrepreneurs détiennent la majorité des parts, actions ou outils professionnels. L'imbrication entre patrimoine professionnel et personnel entraîne des besoins de conseils en matière patrimoniale. Pour optimiser convenablement le résultat comptable d'un exercice donné, il est nécessaire d'analyser le patrimoine de l'entrepreneur. De fait, les Experts-comptables ont une approche informelle du conseil patrimonial avec leurs clients, au travers de questions et de discussions concrètes comme par exemple les conséquences de la fiscalité selon une détention en société ou directe de l'immobilier professionnel.

Pour préparer à remporter ce nouveau marché et mieux intégrer le conseil patrimonial au sein du cabinet, la Commission du Conseil Patrimonial propose des parcours de formations et d'information axés sur la pratique et l'entraînement pour

gagner en efficacité et optimiser votre stratégie de réponse. Développer un pôle de conseil patrimonial est toujours un défi et un enjeu pour le cabinet. Réussir dans sa mission est important pour sa crédibilité et la motivation durable de son équipe, c'est pourquoi il est nécessaire que l'Expert-comptable se spécialise.

Outre les Rencontres du Conseil Patrimonial, l'IFEC vous propose tout au long de l'année des formations sur la thématique patrimoniale à travers les mardis de l'IFEC, les matinées IFEC-LCL Interfimo ou des formations et parcours proposés par l'IFOR. Ces interventions sont axées sur l'acquisition de la démarche et l'organisation du cabinet pour la mise en place du conseil patrimonial, avec une approche pratique des modes de facturation du conseil et une connaissance des différentes solutions patrimoniales.

Car, si l'objectif est bien d'accroître notre présence auprès de nos clients et ainsi de les fidéliser, il est aussi de nous positionner en tant que conseil généraliste du patrimoine, tout en restant au cœur de ces missions qui, parfois, nous échappent.

**LES
PARTENAIRES
QUI NOUS
ONT
ACCOMPAGNÉS**



Ma vie. Ma ville. Ma banque.