

& Stratégies Placements

SOMMAIRE

- P. 1 ÉDITO
- P. 2-3 ALLOCATION D'ACTIFS
- P. 4-5 GESTION DE PATRIMOINE
- P. 6 MARCHÉS FINANCIERS
- P. 7 FISCALITÉ
- P. 8 PERFORMANCE DE NOS FONDS

VOTRE MAGAZINE D'INFORMATIONS LEGAL & GENERAL

n° 47 - Juin 2014

LES ENJEUX DU CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE : INDÉPENDANCE, RÉMUNÉRATION, TRANSPARENCE

Le conseil en gestion de patrimoine a connu ces dernières années un développement exponentiel grâce à la gigantesque manne que représente l'épargne des Français, plus enclins que les Anglo-Saxons à se constituer une épargne de précaution. Les acteurs et les intermédiaires se sont multipliés, les instruments et les outils de placement se sont enrichis au gré des progrès technologiques, alors même que l'environnement fiscal et réglementaire se complexifiait.

Ce développement tous azimuts a laissé de profonds sillons dans notre économie puisque certains acteurs, les banques traditionnelles en tête, se sont lancés dans l'aventure en oubliant leur métier premier : le financement de l'économie, avec les conséquences que l'on connaît. La crise a eu le mérite de remettre en question le modèle économique de la profession, assis sur les commissions, insuffisamment transparent et dans lequel l'indépendance s'érige en étendard sans réelle concrétisation.

Le tsunami annoncé des conseillers en gestion de patrimoine

Les prochaines années promettent de secouer profondément l'échafaudage de l'industrie fiduciaire au niveau de la distribution des services financiers. Ce séisme qui touchera des milliers de conseillers en gestion de patrimoine indépendants entraînera le renversement du modèle classique de rémunération en rétablissant l'équilibre du marché de la gestion patrimoniale entre ses acteurs et les épargnants. D'ailleurs, personne ne pourrait concevoir qu'un médecin soit financé par le seul biais des laboratoires dont il distribue les produits.

La profonde réforme entamée dans la plupart des pays anglophones (Australie, Grande-Bretagne, États-Unis puis Canada) interdit, depuis 2012, les rétrocessions de commission de la part des compagnies au profit des conseillers. Ces frais « perpétuels » sont censés être à terme remplacés par des honoraires sur le modèle des notaires ou des avocats. À ce jour, en France,

la part des honoraires dans le chiffre d'affaires des Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants est assez disparate et représente moins de 10% pour 55% des CGPI ayant répondu à la dernière enquête annuelle de l'Agefi Études (avril 2014).

« La part des honoraires dans le chiffre d'affaires des Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants est assez disparate et représente moins de 10%... »

Depuis peu, les instances européennes ont souhaité aborder l'interdiction des rétrocessions de commissions comme remède au conseil biaisé. Les conseillers devront désormais faire preuve d'expertise et d'indépendance, en démontrant que leurs recommandations s'appuient sur des analyses et des recherches dignes de foi. La sécurité des épargnants est également renforcée par des obligations de formation et de compétences professionnelles, longtemps sous-estimées.

Valoriser le conseil sur la durée

Depuis une recommandation de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) de juillet 2013, les conseillers indépendants doivent prouver que les commissions perçues sont la contrepartie d'un conseil sur la durée. C'est pourquoi asseoir la rémunération sur l'existence d'un conseil d'accompagnement est tout à fait justifié d'un point de vue déontologique. Cela s'est d'ailleurs toujours inscrit dans notre approche et nous oblige à un certain formalisme dans l'accompagnement des épargnants en systématisant ce conseil permanent pour l'intégralité de nos clients. Cela nous a d'ailleurs permis d'améliorer la qualité de la relation client à travers la systématisation des rendez-vous suivis.

La question se pose également de la multiplicité des intermédiaires entre les conseillers et les compagnies. La problématique est celle de la justification des marges conservées par ces derniers rapportés aux services effectivement rendus. Ce qui pose également la question de l'utilité des plateformes, groupements et autres acteurs qui n'apportent pas toujours de réelle valeur ajoutée.

La transparence pour remettre le client au centre du dispositif

La crise que nous venons de traverser aurait pu faire évoluer les habitudes concernant la transparence des solutions proposées aux épargnants. Et pourtant, la totalité des sondages et des études tendent à prouver que les clients ont un sentiment d'immobilisme voire de régression en la matière (enquête clients 2014).

Pour autant, les épargnants, a fortiori patrimoniaux, sont de plus en plus exigeants en matière de transparence. Multibancarisés, assidus des sites internet spécialisés, ils n'hésitent plus à comparer, à se renseigner et surtout à exiger de comprendre l'investissement conseillé ou la solution préconisée. La fin des placements supposés « rentables et peu risqués », conjuguée à certains déboires boursiers ont échaudé les investisseurs les plus avertis. Le conseil doit désormais être à la fois performant dans la durée, mais ne peut plus faire l'économie d'explications limpides et rassurantes. La satisfaction de 90% de nos clients concernant la qualité et la richesse de notre site internet nous encourage et nous conforte à poursuivre nos efforts en la matière.

Entre des banques traditionnelles qui ont oublié leur métier premier pour offrir un conseil qu'elles ne maîtrisent pas toujours ou des conseillers indépendants qui ne souhaitent plus l'être, le choix des épargnants n'est pas toujours aisé et le mécontentement est de plus en plus audible.

En supprimant nos frais d'entrée depuis 2000, en privilégiant une rémunération de nos conseillers indépendante des solutions qu'ils préconisent, en sélectionnant avec rigueur des offres claires et compréhensibles et surtout, en basant notre modèle économique sur la qualité de la relation « client/conseiller », nous avons assurément pris un peu d'avance sur la profession. Et toute l'avance que nous avons aujourd'hui, c'est autant de valeur ajoutée que nous vous apporterons demain. C'est notre engagement. ●

Les actifs investis dans l'économie réelle, NOUVEL ELDORADO DE L'INVESTISSEUR PARTICULIER ?

Les « actifs réels » sont-ils devenus la panacée en matière de placements et de diversification, comme semblent le faire croire les nombreux articles qui fleurissent tous azimuts à ce sujet depuis quelques mois? Avant de répondre à cette question, encore faudrait-il identifier avec précision cette « économie réelle », concept diffus et hétérogène, et distinguer les éventuelles différences que présentent ces placements avec des supports financiers dits « classiques ».

Nous ne cesserons jamais de le répéter au gré de nos publications : tout investissement doit être abordé avec précaution à l'aune de sa situation personnelle et à ce titre, le conseil d'un professionnel aguerri n'est jamais superflu.

Le patrimoine des Français n'est pas suffisamment diversifié, le poste immobilier représentant de loin le poste le plus important à travers notamment l'acquisition de sa résidence principale. Se soucier de diversifier ses placements devient pourtant impératif dès que le patrimoine devient conséquent. C'est pourquoi toute piste qui contribuerait à en optimiser la valorisation tout en réduisant les fluctuations mérite d'être étudiée.

Le capital peut prendre des formes diverses et être classé selon différentes catégories : actions ou obligations, actifs tangibles, réels ou financiers, actions cotées ou non cotées.

Quitte à décevoir les œnologues, les amoureux de l'Art ou les collectionneurs, nous n'aborderons pas ici les placements « coup de cœur » qui, bien que tangibles, méritent un développement particulier dans un prochain magazine tant ces investissements sont singuliers. Il nous a semblé préférable de concentrer notre attention sur ces entreprises, cotées ou non, qui participent activement au tissu local de nos régions et de notre économie.

L'investissement en titres non cotés

Par ses performances, sa gouvernance et sa transparence, l'investissement en titres non cotés est désormais reconnu comme une classe d'actifs à part entière. Au même titre que les placements monétaires, les obligations, l'immobilier ou encore les actions cotées, ces actifs sont à même de répondre aux besoins d'épargne à long terme des Français. La dernière étude de l'Association française des investisseurs pour la croissance (juillet 2013) précise que la rentabilité annuelle des fonds d'investissement en titres non cotés était de 10,47 % sur les dix dernières années quand l'indice CAC 40 offrait un rendement de 4,5 % (dividendes réinvestis).

L'accès à cette classe d'actifs peut se faire soit en direct, soit à travers des parts de placements collectifs. L'avantage de ces véhicules collectifs réside dans leur gestion par des professionnels qui répartissent les risques entre plusieurs entreprises.

Différents fonds sont disponibles, dont les plus célèbres - en raison de leurs avantages fiscaux - sont les Fonds d'Investissement de Proximité (FIP) et les Fonds Communs de Placement dans l'Innovation (FCPI). Le bénéfice fiscal offert tient au risque supporté par l'investisseur dans des entreprises innovantes et jeunes. Le choix du partenaire se révèle alors primordial pour sélectionner les entreprises les plus prometteuses.

Un autre véhicule, moins connu, est le Fonds Commun de Placement à Risques (FCPR). Moins contraignant que les précédents, il jouit également d'un traitement fiscal de faveur moyennant une durée de détention des parts d'au moins 5 ans.

Les gérants de ces fonds ont une liberté d'action plus importante et peuvent répartir leurs investissements sur différents secteurs et ce, quel que soit le stade de développement de l'entreprise. Et le gérant d'un FCPR participe souvent activement aux prises de décisions stratégiques de l'entreprise sélectionnée. Ces fonds représentent donc des instruments de diversification performants, relativement indépendants des fluctuations des grandes places boursières, et adaptés aux clients patrimoniaux étant donné les montants d'investissements minimaux exigés. Encore une fois, le sérieux du gestionnaire et l'adéquation avec ses besoins à moyen terme sont les principaux éléments à prendre en considération avec ce type de placement.

L'investissement en titres cotés de petites et moyennes entreprises

Réputés bien plus volatils, les cours boursiers de ces entreprises offrent néanmoins un potentiel considérable. Sur les trois dernières années, avec 22,0% de rendement, ces sociétés surperforment largement les grandes capitalisations de l'indice parisien (11,3%)¹.

Cette surperformance s'explique en premier lieu par la plus grande marge de manœuvre de ces sociétés. Plus réactives de par leur taille, moins endettées, présentes sur

des marchés de niche, elles bénéficient d'une plus grande flexibilité pour s'adapter au contexte économique. De plus, elles ont pour la plupart une direction familiale qui favorise souvent une gestion plus patrimoniale avec une vision à long terme, un management plus accessible et des intérêts communs avec ceux des actionnaires. Enfin, la relance des opérations de fusion-acquisition de la part de grands groupes à la recherche de relais de croissance est un signe positif pour les rendements futurs de ce type d'investissement. Sans oublier la création du PEA-PME qui pourrait se révéler être une source de financement à moyen terme non négligeable pour ces entreprises. Mais toutes ces qualités ne doivent pas minimiser les risques de l'investissement en petites et moyennes entreprises. Moins liquides que les grandes valeurs, leurs cours sont sujets à de plus amples et plus rapides variations boursières. Un inconvénient que les gestionnaires de fonds spécialisés ont plus de facilité à contourner qu'un investisseur particulier : dilution du risque entre plusieurs sociétés, volant de liquidité, analyses financières et stratégiques des sociétés en portefeuille... Il est ainsi toujours préférable de privilégier les solutions de placements collectifs et les sociétés de gestion spécialisées dans les petites et moyennes capitalisations. ●

PERFORMANCES DES DIFFÉRENTS INDICES DE LA BOURSE DE PARIS PAR CAPITALISATION.

Base 100 en 2007



¹ (Performances des indices CAC Mid & Small et CAC 40, dividendes réinvestis, entre le 12/05/2011 et le 12/05/2014). Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

LE PEA - PME

Cette nouvelle catégorie de PEA, cumulable avec le PEA «classique», permet de détenir des parts de sociétés de taille intermédiaire présentant des caractéristiques bien précises*, ainsi que des parts d'OPCVM dont l'actif est composé au moins aux trois quarts de titres émis par des sociétés de ce type, avec au minimum 50% d'actions. Les versements sur le PEA-PME sont limités à un plafond de 75 000 euros.

Nul besoin d'être titulaire d'un PEA «classique» pour ouvrir un PEA-PME. Ces critères d'éligibilité ouvrent des opportunités d'investissement sur des modèles entrepreneuriaux singuliers avec un risque de perte en capital.

De ce fait, le PEA-PME concernera les investisseurs dont l'aversion au risque est relativement faible, disposant de liquidités conséquentes et prêts à investir sur un horizon de temps long (la liquidité des placements réalisés sur cette enveloppe sera potentiellement plus réduite).

Les avantages fiscaux du PEA-PME sont similaires à ceux du PEA «classique»

À NOTER : Les souscriptions au capital de PME ayant ouvert droit à une réduction d'ISF ou d'IR ne peuvent pas figurer dans un PEA.

* Sociétés basées en Europe employant moins de 5 000 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 1,5 milliard d'euros ou un total de bilan de 2 milliards d'euros. L'appréciation de l'éligibilité des titres selon ces critères se fait au moment de leur achat. Une fois le titre mis dans le PEA-PME, il peut y rester même si la société franchit ces seuils.

La gamme et les services de la Banque Privée Legal & General **NOUVEAUTÉS 2014**

LEGAL & GENERAL
ÉTOFFE SA GAMME
ET SES SERVICES
ET S'INVITE DANS
L'ÉCONOMIE RÉELLE.

Les instabilités économique, financière et fiscale ont rendu les épargnants plus vigilants dans le choix de leurs supports d'épargne, les amenant à privilégier les investissements les moins sensibles aux aléas des marchés boursiers. Avec pas moins de cinq nouveaux fonds pour se positionner dans le financement de l'économie réelle et une solution de délégation de gestion sous mandat, assurée par une société de gestion reconnue, Legal & General élargit son offre pour plus de réactivité et plus de proximité.

Dans le cadre d'une gestion long terme, Legal & General avait lancé Stratégie Monde, un fonds de fonds particulièrement adapté à une diversification de son épargne en favorisant les évolutions d'allocation au gré des cycles de marché, sans que l'épargnant n'ait à générer un arbitrage.

Cette année, la diversification est toujours privilégiée en misant cette fois sur les entreprises françaises et européennes à fort potentiel (voir notre article p. 2 et 3).

Ainsi, pour ceux qui souhaitent alléger leur ISF, deux nouvelles solutions d'épargne complémentaires ont été commercialisées

au mois d'avril dernier. Le FIP Patrimoine & Hôtels n°4 est destiné à contribuer au développement d'entreprises régionales (PME et PMI), tandis que le FCPI Idinvest Patrimoine 4 a vocation à favoriser le renforcement des fonds propres des PME françaises et européennes qualifiées d'innovantes.

Parallèlement, le FCPR Legal & General Stratégie Hôtels présente non seulement l'avantage d'offrir des actifs « tangibles » – **des hôtels de 2 à 4 étoiles**, d'une capacité maximum de 200 chambres – mais aussi « résilients ». Le taux moyen d'occupation des hôtels français, l'un des plus élevés d'Europe (66% en province et de 80%

LA GESTION SOUS MANDAT

Par la société Talence Gestion, partenaire de Legal & General

Vous pouvez piloter vous-même la gestion de votre patrimoine ou choisir désormais d'en déléguer tout ou partie à des spécialistes, à travers un mandat de gestion. Ces experts auront pour objectif de tirer profit des évolutions des marchés financiers, dans le respect du profil que vous aurez choisi. Ce mode de gestion s'adresse en effet aux épargnants n'ayant pas la disponibilité et/ou les compétences nécessaires pour s'occuper de leurs placements.

Pour vous proposer une gestion sous mandat et la prendre en charge, nous avons sélectionné un partenaire sur des critères très rigoureux. Une société de gestion indépendante et à taille humaine pour bénéficier d'une grande réactivité et d'une grande souplesse de fonctionnement. Une société qui partage

les mêmes valeurs professionnelles et humaines, facteurs essentiels de notre qualité de service en matière d'éthique, d'exigence, d'écoute et de transparence.

L'équipe de **Talence Gestion** répond à ces critères et cumule également une longue expérience dans tous les métiers relatifs au patrimoine et à la gestion d'actifs (gestion de fonds actions, gestion de portefeuilles sous mandat, analyse financière, conseil en investissements, etc.).

Avec une tarification transparente qui s'appuie sur un engagement fort à travers des frais fixes compétitifs et une commission liée à la performance, nous avons choisi de rester fidèles à nos convictions en matière de compétitivité, de clarté et de qualité. ●

à 100% à Paris), montre une vraie résilience du secteur de l'hôtellerie et une capacité à rebondir rapidement après les chocs conjoncturels. Avec 83 millions de visiteurs en 2012, la France concentre 8% du tourisme mondial et représente la première destination touristique au monde. Or, on estime qu'il manque déjà 8000 chambres à Paris et, en dépit de son rang de leader du tourisme, la France possède seulement le 4^e parc hôtelier en Europe.

D'où l'idée de Legal & General en France d'inviter ses clients à investir dans un fonds qui achète des hôtels indépendants, les rénove, optimise leur gestion, les fait monter en gamme et les revend quelques années plus tard en réalisant une plus-value.

Legal & General Stratégie Midcaps et Legal & General Sélection PME viennent compléter cette offre en donnant aux épargnants un accès aux entreprises françaises et européennes de petites et moyennes capitalisations. ●

VOUS TROUVEREZ EN LA PERSONNE DE VOTRE CONSEILLER PATRIMONIAL LEGAL & GENERAL UN GUIDE PERTINENT POUR VOUS AIDER À RETENIR, PARMIS CES SOLUTIONS, CELLE QUI SERA LA PLUS ADAPTÉE À VOTRE PROFIL ET À VOS OBJECTIFS PERSONNELS.

NOUVELLES DU GROUPE

L'année 2013 a une nouvelle fois démontré l'efficacité de la stratégie du Groupe, alignée avec les tendances macroéconomiques à long terme: vieillissement des populations, baisse des dépenses de protection sociale, mondialisation des marchés d'actifs et essor de l'économie numérique. Les chiffres témoignent de la bonne santé du Groupe, dans tous ses domaines d'expertise qu'il s'agisse de la gestion d'actifs ou des solutions de retraite, d'assurance et d'épargne à long terme.

CHIFFRES CLÉS AU 31/12/2013

- Résultat net après impôts : + 12% (1,08 milliard d'euros)
- Rentabilité des capitaux propres : 16,1%
- Fonds sous gestion = 540 milliards d'euros*
- Plus de 10 millions de clients
- Notation financière : Standard & Poor's : AA-

* Cours de la Livre sterling au 31/12/2013 : 1,20490 €

REFONTE DU SYSTÈME DES RETRAITES AU ROYAUME-UNI.

À l'occasion de la présentation du budget, le chancelier de l'Échiquier britannique a présenté une refonte du système des retraites au Royaume-Uni. Cette réforme va donner à des millions de retraités la possibilité de renoncer à la conversion obligatoire de leur épargne en rentes viagères, ce qui leur assurait des revenus réguliers jusqu'à la fin de leurs jours, et de percevoir à la place, en une seule fois, les économies placées dans les régimes de retraite. Les experts ont cependant estimé que cette réforme ne faisait qu'entériner un mouvement de déclin plus lointain de la vente des rentes individuelles. Nigel Wilson, PDG du Groupe Legal & General voit dans cette réforme une excellente opportunité pour les entreprises qui sauront offrir aux retraités britanniques des supports de substitution à ces rentes obligatoires.

Optimisme ou complaisance ?

LES MARCHÉS RESTENT POSITIFS

Les marchés n'ont pas trouvé de réelle direction pendant les quatre premiers mois de l'année. Sous l'effet de phénomènes météorologiques, de tensions géopolitiques et du ralentissement pour l'instant sous contrôle de l'économie chinoise, les actions et les taux ont évolué dans un intervalle assez étroit.

Outre Atlantique, la croissance devrait rebondir après un premier trimestre difficile

Les États Unis, qui devaient être la locomotive des économies développées, ont connu pendant l'hiver une vague de froid exceptionnelle qui a impacté de manière non négligeable l'activité économique du pays. En effet, la consommation qui représente près de 70% du Produit Intérieur Brut américain a commencé à fléchir en décembre, et n'a réellement rebondi qu'en mars avec les données publiées au cours du mois d'avril. Le secteur manufacturier reste sur une tendance à l'expansion et les enquêtes sur le climat des affaires font état de conditions qui permettent de rester optimiste sur le deuxième trimestre puis le second semestre de cette année.

La reprise en Europe reste trop graduelle

En Europe, la situation reste contrastée. L'économie du Royaume-Uni fait preuve d'une santé excellente. Le PIB a augmenté de près de 3% en rythme annuel, la consommation intérieure et le marché immobilier conservent une excellente dynamique. Le taux de chômage a enregistré une baisse substantielle et a franchi à la baisse le précédent objectif de 7% de la Banque d'Angleterre. De l'autre côté de la Manche, les conditions financières de la zone euro continuent de s'améliorer de manière très graduelle. L'Allemagne s'affiche toujours en leader, prévoyant pour 2014 un budget à l'équilibre grâce notamment à des taux de refinancement historiquement bas. Dans son ensemble, la zone euro affiche au quatrième trimestre 2013 une croissance légèrement positive et, d'après la Commission Européenne, la région est sortie de récession et les perspectives sont positives pour 2014 et 2015.

Un effet Renzi ?

La nomination du nouveau Premier ministre italien en février semble avoir joué un rôle non négligeable dans l'amélioration des conditions financières des pays périphériques. Alors que l'écart entre les taux à 10 ans allemand et italien s'était réduit de presque 70 points de base en 2013, ce même écart est passé de 225 à 160 à la fin du mois d'avril. Les taux à 10 ans de la péninsule sont désormais légèrement au-dessus des 3%, un plus bas historique. Dans le même ordre d'idées, la bourse de Milan connaît un important regain d'intérêt et son indice enregistre sur les premiers mois de l'année une performance proche de 15%.

Japon : doute sur les Abenomics

Les milliards de Yens injectés dans l'économie nipponne avaient deux objectifs : la relance de la croissance de l'économie et la relance de l'inflation. Le premier de ces deux objectifs n'est, à aujourd'hui, pas totalement rempli. La croissance japonaise reste encore inférieure aux attentes mais demeure cependant supérieure à 1%. Sur le plan de l'inflation, les résultats sont pour l'instant plus probants bien qu'inférieurs aux 2% donnés comme objectif d'inflation par le Gouverneur de la Banque du Japon. En outre, certaines grandes entreprises japonaises comme Toyota ou Hitachi commencent à augmenter les salaires de leurs employés.

Peu d'alternative aux actions

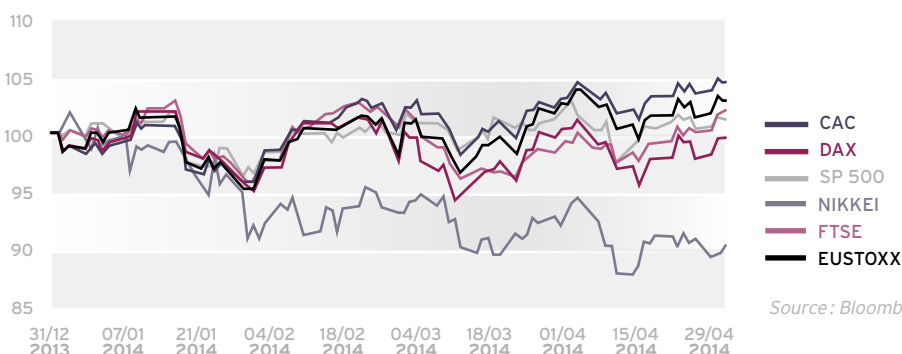
Dans ces conditions, les marchés sont restés indécis pendant cette première partie de l'année. Le S&P 500 n'a progressé que de 1,93% entre le 31 décembre et le 30 avril de cette année et l'Eurostoxx 50,

indice phare du marché européen, de 3,34%. Les performances exceptionnelles de l'année passée ne pourront se renouveler qu'à la seule condition d'une forte augmentation des résultats des entreprises.

Cependant, les actions des pays développés, et notamment celles de la Zone Euro conservent tous leurs atouts pour la fin de l'année. Un des premiers facteurs de soutien est technique, c'est celui des fusions-acquisitions. Le nombre d'opérations de fusion-acquisition en Europe était au plus bas depuis plus de 5 ans. Certaines entreprises sont assises sur des montagnes de liquidités ; les entreprises américaines notamment disposeraient de plus de 900 milliards de dollars hors des États-Unis qu'il leur serait fiscalement coûteux de rapatrier. Dans un environnement incertain, les directions d'entreprise sont restées en retrait pour éviter de prendre des risques et garder un matelas de sécurité en cas de retournement. Si l'horizon s'éclaircit, il est probable que les mouvements tactiques qui ont commencé (Alstom, Astra Zeneca) vont s'accélérer. De plus, les faibles taux d'intérêt en Europe rendent les actions toujours attractives, en valeur relative. Enfin, l'Europe étant moins avancée dans le cycle de reprise, un effet de rattrapage devrait s'opérer par rapport au marché américain en termes de résultats des entreprises qui n'ont progressé en Europe que de 10% en 2013.

Certains risques subsistent cependant, mais semblent pour l'instant extrêmement localisés, à l'instar de la crise en Argentine ou de l'épisode en Crimée, ce qui permet aux marchés financiers de rester sur leurs plus hauts niveaux. ●

PERFORMANCES EN EURO DES PRINCIPAUX INDICES BOURSIERS



Source: Bloomberg

Réduire SON IMPÔT SUR LA FORTUNE

Rare est le contribuable qui s'acquitte de son impôt sans avoir pensé, en constatant que la facture est un peu lourde, aux différentes possibilités qui s'offrent à lui pour le minorer. En ce qui concerne l'ISF, vous avez 2 pistes possibles, selon que vous souhaitez baisser (ou annuler) ponctuellement l'impôt à payer dans les prochaines semaines, ou bien réduire durablement la base imposable (ce qui diminuera mécaniquement l'impôt à payer, mais seulement... à partir de l'année suivante).

Action ponctuelle sur l'impôt à payer

Afin de réduire votre ISF en 2014, vous avez probablement déjà effectué des dons et/ou des investissements dans des PME. En effet, les versements doivent être effectifs au plus tard le jour du dépôt de la déclaration d'ISF pour être éligibles à la réduction. Pour rappel, le même versement ne peut pas à la fois réduire l'impôt sur le revenu et l'ISF : chaque réduction étant exclusive, il vous faut donc choisir (sachant que la réduction d'impôt sur le revenu obéit à des règles différentes).

Si vous avez effectué à la fois des dons et des investissements dans les PME, le cumul de la réduction d'ISF est plafonné cette année à 45 000 €.

Au-delà de ces actions ponctuelles et une fois votre déclaration d'ISF déposée, il est cependant possible d'aller plus loin, en anticipant par exemple la composition de votre patrimoine de façon à dégonfler votre base taxable pendant plusieurs années. Les pistes utilisables dépendent bien entendu de votre situation familiale et de vos objectifs patrimoniaux.

Réduction durable de la base taxable

Vous avez, par exemple, un enfant **majeur** qui a ponctuellement besoin de revenus complémentaires. Une **donation** à son profit de **l'usufruit temporaire** de vos actifs locatifs ou de vos actifs financiers va ainsi répondre à plusieurs objectifs :

- n'étant plus vous-même que nu-propriétaire des actifs objets de la donation d'usufruit, votre base taxable à l'ISF est réduite de la valeur de ces actifs pendant toute la durée de la donation ;
- votre enfant bénéficie alors de revenus complémentaires pendant la durée de cet usufruit ;
- vous diminuez par conséquent la pression fiscale sur vos propres revenus annuels (sauf si votre enfant est rattaché à votre foyer fiscal pour l'impôt sur le revenu).

Attention, un enfant **majeur** est considéré comme un contribuable à part entière vis-à-vis de l'ISF. La valeur totale des biens dont il n'a que l'usufruit est donc à inclure dans son patrimoine individuel.

Autre situation, autre solution : vous avez des disponibilités ou des actifs financiers facilement liquides pour effectuer un investissement et vous n'avez pas besoin de revenus complémentaires pendant plusieurs années. Vous pouvez **acquérir la nue-propriété d'un actif immobilier** (physique ou papier) **en démembrement temporaire**.

Les avantages sont là encore multiples :

- votre base taxable à l'ISF diminue (pendant toute la durée du démembrement temporaire) puisque vous substituez aux liquidités disponibles taxables un bien en nue-propriété non-taxable ;
- ne bénéficiant pas des revenus pendant la durée du démembrement temporaire, la pression fiscale sur vos revenus diminue ;
- vous bénéficiez d'une décote sur le prix d'acquisition, correspondant financièrement à l'absence programmée de revenus, et donc d'une revalorisation mécanique du bien à l'échéance de l'usufruit temporaire. A noter que la reconstitution de la pleine propriété s'effectue sans paiement d'aucuns droits.

Une précaution est à prendre dans cette hypothèse : **ne pas financer l'acquisition par un emprunt**, car ce dernier n'est pas déductible de la base imposable. ●

**VOUS TROUVEREZ
SUR NOTRE SITE
INTERNET
WWW.LGFRANCE.COM,
TOUTES LES
INFORMATIONS
NÉCESSAIRES
CONCERNANT
CES ACTIONS
QUI PERMETTENT
DE RÉDUIRE SON ISF.**

**Pour en savoir plus,
n'hésitez pas à prendre contact
avec votre Conseiller Patrimonial
Legal & General qui pourra
approfondir avec vous les
différentes pistes exploitables
adaptées à votre situation
patrimoniale personnelle.**

Tous les fonds et contrats gérés par Legal & General en France ne comportent plus de droits d'entrée depuis le 03/04/2000.

| OPCVM | Indice de référence ou spécialisation | Date de création | ÉVOLUTION (EN %) CALCULS COUPONS RÉINVESTIS | | | | | | |
|---|---|------------------|---|-------|--------|--------|--------|--------------------------------------|---------------------------------------|
| | | | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 du 31/12/13 au 28/05/2014 | 5 ans du 31/12/13 au 28/05/2014 |
| MONÉTAIRE | | | | | | | | | |
| Sécuri-Taux (Sicav) | Fonds monétaire en euro | 11/06/86 | 0,35 | 0,18 | 0,70 | 0,03 | -0,06 | 0,02 | 0,98 |
| Stratégie Dollar Court Terme | Fonds monétaire en US dollar | 25/02/07 | | 5,21* | -0,23 | -0,47 | -0,08 | -0,03 | -0,95 |
| OBLIGATIONS | | | | | | | | | |
| Stratégie Rendement (Sicav) | Obligations long terme internationales | 03/08/87 | 3,93 | 1,57 | 2,55 | 2,56 | 0,94 | 2,60 | 13,23 |
| Stratégie Oblig 7/10 | Obligations souveraines Zone Euro | 02/09/88 | 2,27 | -0,44 | 2,14 | 11,32 | 1,40 | 6,91 | 26,54 |
| Stratégie Trimestrielle | Fonds à revenus trimestriels | 20/01/88 | 5,60 | 2,38 | 1,90 | 2,16 | -0,99 | 0,70 | 7,56 |
| IMMOBILIER | | | | | | | | | |
| SCI Primonial Capimmo <i>Performance annuelle en %</i> | Société civile immobilière à capital variable | 26/07/07 | 2,59 | 3,18 | 1,80 | 5,07 | 5,04 | 1,61 ^a | 19,32 ^b |
| SCPI Primopierre <i>Taux distribution en %</i> | SCPI d'immobilier d'entreprise | 08/08/08 | 6,80 | 5,70 | 5,46 | 5,30 | 5,30 | 1,52 ^c | 28,30 ^d |
| ACTIONS | | | | | | | | | |
| Indiciels Sectoriels | | | | | | | | | |
| Stratégie Indice Pierre | I.E.I.F. Eurozone | 20/01/88 | 51,18 | 11,47 | -19,91 | 26,08 | 5,14 | 11,02 | 73,08 |
| Stratégie Indice Or | FT Gold Mines | 20/01/88 | 43,74 | 39,59 | -14,90 | -16,93 | -53,32 | 11,90 | -42,72 |
| Stratégie Indice Santé | MSCI Pharmaceuticals, Biotechnology & Life Sciences | 25/10/99 | 16,14 | 9,61 | 12,20 | 15,19 | 30,99 | 9,01 | 143,23 |
| Stratégie Indice Techno | MSCI Information Technology | 07/04/00 | 50,32 | 16,49 | -2,03 | 6,96 | 23,19 | 4,20 | 101,15 |
| Stratégie Indice Télécom | MSCI Telecommunication Services | 07/04/00 | 17,17 | 19,97 | -0,68 | 3,80 | 23,25 | 2,87 | 89,73 |
| Stratégie Indice Alimentation | MSCI Food, Beverage & Tobacco | 06/04/01 | 25,63 | 23,76 | 13,06 | 9,09 | 12,23 | 6,87 | 123,04 |
| Stratégie Eurocovered MP | Morgan Stanley EuroCovered MP | 25/03/11 | | | | -5,49 | 11,56 | 6,41 | |
| Stratégie EuroActions Dividendes | MSCI EMU High Dividend Yield | 25/03/11 | | | | 5,88 | 21,59 | 8,23 | |
| Indiciels Géographiques | | | | | | | | | |
| Stratégie CAC | CAC 40 | 25/06/90 | 26,26 | -0,79 | -14,48 | 18,77 | 20,74 | 7,03 | 58,23 |
| Stratégie Indice Japon | Nikkei 225 | 24/01/92 | 14,70 | 18,18 | -11,08 | 7,53 | 21,60 | -5,94 | 45,27 |
| Stratégie Indice USA | Standard & Poor's 500 | 24/01/92 | 19,95 | 22,22 | 3,21 | 11,09 | 24,33 | 4,99 | 116,96 |
| Stratégie Indice Allemagne | DAX | 22/11/93 | 22,24 | 14,53 | -16,56 | 26,88 | 23,43 | 3,01 | 84,55 |
| Stratégie Indice Grande-Bretagne | FTSE 100 | 22/11/93 | 33,28 | 14,94 | -3,17 | 6,11 | 14,13 | 5,22 | 72,36 |
| Stratégie Indice Europe (Sicav) | DJ EuroStoxx 50 | 25/06/98 | 25,05 | -3,27 | -15,00 | 16,94 | 20,87 | 6,42 | 50,25 |
| Par Capitalisations | | | | | | | | | |
| Stratégie Midcaps | CAC Mid & Small | 17/04/14 | | | | | | 2,06* | |
| Sélection PME | CAC Small | 14/05/14 | | | | | | 1,05* | |
| FONDS DSK | | | | | | | | | |
| Stratégie France | | 20/07/98 | 30,45 | -0,87 | -14,75 | 18,03 | 20,93 | 7,30 | 59,69 |
| Stratégie France Equilibre | | 28/07/98 | 20,88 | 0,87 | -7,83 | 13,64 | 11,87 | 5,27 | 43,24 |
| Stratégie International | | 28/07/98 | 28,68 | 5,85 | -11,53 | 15,65 | 20,75 | 5,67 | 69,06 |
| DIVERSIFIÉS | | | | | | | | | |
| Stratégie Monde | | 15/10/13 | | | | | | 4,30 | |

* Évolution depuis la création du fonds

a: entre le 1^{er} janvier et la VL du 2 mai 2014

b: entre le 2 mai 2009 et la VL du 2 mai 2014

c: dividende versé au titre du T1 2014 rapporté au prix de part en début d'année

d: somme des dividendes versés au titre du T2 2009 jusqu'au T12014 rapporté au prix de part en début d'année

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

INFORMATIONS AUX LECTEURS DE STRATÉGIES & PLACEMENTS

Les valeurs mobilières sont soumises aux variations de marché, à la hausse comme à la baisse, et présentent un risque de perte en capital. Les supports en actions ne sont à envisager que pour des investissements à moyen/long terme (supérieurs à cinq ans). Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Sauf mention contraire, les éléments contenus dans ce document sont produits par le Groupe Legal & General en France, mais ne constituent en aucun cas un conseil personnalisé ou une proposition contractuelle et commerciale. Contactez votre Conseiller Patrimonial Legal & General pour envisager des mesures adaptées à votre situation.

Fiscalité en vigueur au 1^{er} janvier 2014.