

LA LETTRE

EXPERTISE ET CONSEILS POUR MIEUX INVESTIR

L'INFORMATION PATRIMONIALE

Holding et immobilier de jouissance: une alliance aux contours incertains.

p. 2

Le plan d'épargne retraite (PER): nouveau couteau suisse de l'épargne retraite?

p. 3

Concubinage: participer à la construction sur le terrain de l'autre ne donne pas toujours lieu à indemnité.

p. 4

Dirigeants d'entreprise: quels sont les outils pour protéger l'entreprise en cas d'incapacité ou de décès?

p. 5

GROS PLAN

Que sera l'Union européenne après la pandémie?

p. 6 - 7

EN BREF

À la une ce trimestre

p. 8

ÉDITO



Mathieu Breton
Directeur de
BRED Banque Privée

L'épargne-retraite: une nouvelle opportunité.

Quelques événements majeurs en cette fin d'année ont ouvert des perspectives nouvelles, et positives pour 2021. En effet, alors même que les États-Unis ont élu un nouveau président prêt à renouer avec ses partenaires, la crise sanitaire pourrait progressivement être endiguée grâce à une campagne de vaccination mondiale sans précédent dans l'histoire. Si l'on ajoute à cela des plans massifs de relance, voilà des éclaircies qui pourraient redonner confiance aux ménages, français en particulier, même si le dossier (au long cours) du Brexit n'est pas encore réglé. Les tensions réelles sur leurs budgets et l'anticipation de dégradations financières et économiques les avaient fortement incités à épargner en privilégiant des placements facilement mobilisables: les dépôts à vue et les livrets atteignent désormais des sommets encore plus vertigineux que ceux atteints en 2019, déjà qualifiés de records. Ce retour progressif et souhaité de la confiance sera alors à même d'activer pleinement les effets utiles de la loi Pacte⁽¹⁾ visant à orienter l'épargne vers l'économie réelle.

L'assurance-vie, mise en quarantaine avec une décollecte de plus de 7 milliards d'euros cette année, pourrait alors retrouver de l'intérêt pour les épargnants. En effet, cette enveloppe à multiples supports et compartiments permet, sur le long terme, de construire une allocation d'actifs efficiente alliant sécurité et rendement. Ceux qui souscrivent de nouveaux contrats, ou qui abondent régulièrement leurs contrats existants en maintenant leurs investissements sur des supports en unités de compte, l'ont bien compris: ils saisissent des opportunités de placement (SCPI, Private Equity, ISR...) et maîtrisent le risque recherché (garantie du capital à terme par exemple).

Parce que la préparation de la retraite reste l'une des principales préoccupations financières des Français, la loi Pacte, encore trop méconnue, a repensé le fonds euro-croissance de l'assurance-vie et les supports spécialisés dédiés, en créant notamment le plan d'épargne retraite (individuel ou dans le cadre de l'entreprise). Si les ménages privilégient prioritairement l'acquisition de leur résidence principale ou les livrets d'épargne, la combinaison pertinente de l'assurance-vie et l'ouverture de PERI devrait amorcer une nouvelle tendance.

En ce sens, l'épargne-retraite constitue une remarquable opportunité pour orienter l'épargne vers un investissement utile pour l'économie et les entreprises tout en anticipant ses besoins futurs.

Les équipes de BRED Banque Privée vous souhaitent une belle année !

(1) Loi n° 2019-486 du 22 mai 2019

HOLDING ET IMMOBILIER DE JOUISSANCE: UNE ALLIANCE AUX CONTOURS INCERTAINS.

Par Aurore Pintureau, ingénieur patrimonial

En période de taux bas, la tentation est grande d'investir la trésorerie excédentaire d'une société holding dans l'acquisition d'immobilier de jouissance (résidence principale ou secondaire) mais prudence est mère de sûreté.

Cette pratique peut prendre la forme d'une acquisition en direct de l'immobilier par la holding ou par l'intermédiaire d'une SCI soumise à l'impôt sur le revenu, à laquelle la holding serait associée.

Quels en sont les enjeux et les risques?

Acquisition de l'immobilier par la société holding

Dans une société commerciale (SAS, SARL, etc.), un associé ou un dirigeant ne peut pas disposer à titre gratuit d'un bien immobilier acquis et détenu par la société, sauf à considérer qu'il s'agit d'un avantage en nature qui lui est consenti dans le cadre de son activité. Cet avantage est alors considéré comme un supplément de rémunération, imposable en tant que salaire.

À défaut, les conséquences peuvent être lourdes:

- la société reste imposable sur le loyer auquel elle a renoncé et peut déduire l'ensemble des charges dès lors que le loyer réintégré est « normal ». L'opération peut être qualifiée d'acte anormal de gestion;
- l'occupant peut être imposé au titre du loyer non versé en tant que de distribution occulte;
- enfin, une telle opération peut être qualifiée d'abus de bien social, c'est-à-dire un acte contraire à l'intérêt social accompli par le dirigeant à des fins personnelles.

Il est nécessaire soit de mettre en place un bail entre la société et l'associé avec un loyer de marché, soit de déclarer un avantage en nature.

Acquisition de l'immobilier par une filiale de la société holding

La société holding participe financièrement à l'acquisition du bien par une de ses filiales.

Cette participation prend la forme d'un apport en compte courant d'associé destiné à rembourser le prêt ou à financer en intégralité l'acquisition du bien.

Quelles que soient les modalités de financement retenues (prêt bancaire ou non), il est préférable qu'il y ait une cohérence entre la participation par la holding au capital de la SCI et son concours au financement. En effet, une telle participation doit à la fois être conforme à son objet social mais aussi à son intérêt économique.

Par ailleurs, si la mise à disposition gratuite du bien au profit d'un associé personne physique est possible dans une société soumise à l'impôt sur le revenu, il existe des incertitudes lorsque l'un de ses associés est soumis à l'impôt sur les sociétés.

Il est là aussi opportun de conclure un bail entre la SCI et l'occupant à un loyer de marché.

En ce qui concerne l'investissement dans l'immobilier de jouissance au travers d'une société, la prudence est de mise et la recherche d'une optimisation fiscale fait souvent oublier l'optimisation patrimoniale qui conduit à un schéma plus sûr de séparation de l'immobilier de jouissance et de l'outil professionnel.

RÉPONSE D'EXPERT

Par Olivier Loisnard, directeur marketing et développement - Prepara-vie

Le plan d'épargne retraite (PER): nouveau couteau suisse de l'épargne retraite?

Souvent délaissés en raison notamment de leur rigidité en termes de gestion financière, de disponibilité en phase d'épargne ou à l'âge de la retraite, les produits d'épargne retraite (PERP, Madelin, Article 83, PERCO, PREFON...), n'ont jusqu'à présent rencontré qu'un succès très limité, comparé à l'assurance-vie ou l'épargne réglementée.

La loi Pacte (loi relative à la croissance et la transformation des entreprises) du 22 mai 2019 apporte à bien des égards un bouleversement dans ce paysage complexe de l'épargne retraite, en créant le PER individuel ou collectif, disponible sur le marché depuis le 1^{er} octobre 2019.

Ce nouveau produit vient lever la plupart des freins attachés aux anciennes solutions d'épargne retraite aux règles hétérogènes.

Quels sont les atouts de ce nouveau PER ?

- **La possibilité de se constituer une épargne retraite à titre individuel ou en entreprise:**

- à titre individuel, par l'ouverture d'un PER individuel qui succède aux actuels contrats PERP et « Madelin » depuis le 1^{er} octobre 2020; ces derniers pouvant être transférables sur un seul et unique PER, au sein du même ou d'un autre établissement;
- dans l'entreprise, par le biais d'un PER collectif facultatif et ouvert à tous les salariés et ayant vocation à succéder aux actuels PERCO; ou d'un PER obligatoire prenant la succession des actuels « articles 83 ». Les entreprises ont la possibilité là aussi de regrouper ces produits en un seul PER pour davantage de simplicité.

- **Des règles communes plus favorables aux épargnants**

Tous les produits d'épargne retraite sont désormais régis par des règles identiques, plus favorables et plus flexibles pour les épargnants: les droits sont facilement transférables d'un produit à l'autre avec des frais de transfert strictement encadrés. L'épargne volontaire et l'épargne

salariale peuvent être retirées à tout moment pour l'achat de la résidence principale. Toute l'épargne devient par ailleurs disponible en cas d'accident de la vie.

Et surtout, au moment du départ en retraite, l'épargne volontaire peut être liquidée en rente et, une grande nouveauté, intégralement ou partiellement en capital, au libre choix des épargnants.

- **Un régime fiscal harmonisé et attractif**

Pour l'ensemble des nouveaux produits, les versements volontaires peuvent, dans la limite des plafonds réglementaires, être déduits de l'assiette de l'impôt sur le revenu. Ainsi, le gain d'impôts sera d'autant plus important que la tranche marginale d'imposition sera élevée.

Lors du dénouement à l'échéance du contrat ou en cas de sortie anticipée pour l'acquisition de la résidence principale, les droits qui en sont issus seront fiscalisés.

En cas de sortie anticipée liée à un accident de la vie, ces droits seront, en revanche, exonérés d'impôt sur le revenu. Les sommes issues de l'intéressement, de la participation et des abondements employeurs, versées dans un PER d'entreprise seront exonérées d'impôt sur le revenu à l'entrée, dans tous les cas de sortie anticipée, ainsi qu'au moment du départ en retraite.

La loi Pacte prévoit également **une incitation pour les épargnants**

à transférer leur épargne de l'assurance-vie vers l'épargne retraite: jusqu'au 1^{er} janvier 2023, tout rachat d'un contrat d'assurance-vie de plus de 8 ans fera l'objet d'un abattement fiscal doublé (jusqu'à 18 400 €) par rapport aux règles habituelles, à condition que les sommes soient réinvesties dans un PER et que le rachat soit effectué au moins 5 ans avant le départ en retraite.

- **L'épargne retraite devient mieux investie, pour améliorer l'espérance de rendement et mieux financer nos entreprises.**

Chaque épargnant se voit proposer un large choix d'options de gestion financière avec, par défaut la mise en place d'une gestion pilotée de l'épargne adaptée à son horizon de placement et à son profil d'investisseur (prudent, équilibré ou dynamique). Plus l'horizon de départ en retraite est lointain, plus l'épargne est investie dans des actifs risqués. Elle est ensuite progressivement sécurisée dans un support sans risque. Cette gestion à horizon fait en règle générale la part belle aux fonds ISR, pour une épargne plus vertueuse. Au-delà de cette gestion automatisée, franc succès à ce jour en raison de sa pertinence et de sa simplicité, certains PER permettent de la mixer avec la gestion libre, la gestion déléguée classique, voire avec un support euro-croissance qui prend tout son sens dans le cadre d'une épargne long terme.

CONCUBINAGE: PARTICIPER À LA CONSTRUCTION SUR LE TERRAIN DE L'AUTRE NE DONNE PAS TOUJOURS LIEU À INDEMNITÉ.

Par Delphine Pasquier, directrice des ingénieries patrimoniale, financière et immobilière

Contrairement au pacs ou au mariage, le Code civil ne prévoit aucune règle concernant la contribution à la vie commune des concubins. En l'absence de convention entre eux, le règlement des rapports financiers entre les concubins au moment de leur séparation peut se révéler complexe.

La Cour de cassation a récemment eu à traiter cette situation⁽¹⁾.

Lors de leur séparation, le concubin ayant participé au financement de la construction d'une maison sur le terrain de sa compagne réclame le remboursement des dépenses effectuées en application de l'article 555 du Code civil (en qualité de tiers possesseur des travaux). En effet, cet article prévoit, lorsque le propriétaire conserve les constructions, l'obligation pour lui de verser une indemnité au tiers à l'origine de celles-ci. Cette position avait jusque-là été régulièrement confirmée par la jurisprudence dans les rapports entre concubins.

Dans l'arrêt jugé, la construction réalisée avait effectivement été financée par la souscription d'un emprunt au nom des deux concubins qui avaient des situations financières sensiblement équivalentes (55% des revenus pour l'un, 45% pour l'autre).

Pour autant, la cour d'appel dans un arrêt confirmé en cassation écarte ce raisonnement : elle considère que l'article 555 du Code civil n'a pas de portée générale et ne doit être appliqué qu'aux cas particuliers.

Selon son analyse, il convient donc en premier lieu de rechercher si les dépenses engagées par le concubin pour financer la construction de la maison ne sont pas des dépenses de vie courante.

Ainsi, les juges ont constaté que ces dépenses ont servi à construire le logement utilisé par la famille, concubins et enfants, comme résidence principale, sans que Monsieur n'ait engagé aucune autre dépense pour son logement.

La Cour de cassation s'est appuyée sur ces éléments pour confirmer que ces dépenses n'ont fait que compenser les frais de logement exposés au cours de la vie commune et constituent sa participation aux charges de la vie courante, même à défaut de convention entre eux en rappelant « qu'aucune disposition légale ne réglant la contribution des concubins aux charges de la vie commune, chacun d'eux doit, en l'absence de convention contraire, supporter les dépenses de la vie courante qu'il a engagées ».

En pratique, il est ici rappelé que les concubins sont libres de contribuer ou non aux charges de la vie courante, et que s'ils choisissent d'y contribuer, ces dépenses sont à leur seule charge.

L'absence de convention entre les concubins est donc source de nombreux conflits. Ceux-ci peuvent cependant être limités par la signature d'une convention déterminant leur part contributive aux dépenses de la vie courante mais aussi, en cas de construction sur le terrain de l'un d'entre eux, fixant selon leur souhait les modalités de remboursement ou excluant toute indemnisation des frais engagés.

Restera, à défaut d'une telle convention, la possibilité pour le concubin s'estimant lésé d'intenter une action sur le fondement de l'enrichissement injustifié, lorsque sa contribution aux charges de la vie commune pourra être qualifiée d'excessive.

En conclusion, mieux vaut tout prévoir par convention pour éviter une séparation difficile non seulement sur le plan émotionnel mais surtout sur le plan financier.

(1) Cassation, 1^{re} chambre civile 2 septembre 2020 n°19-10.477

DIRIGEANTS D'ENTREPRISE: QUELS SONT LES OUTILS POUR PROTÉGER L'ENTREPRISE EN CAS D'INCAPACITÉ OU DE DÉCÈS ?

Par Yasmina Brasseur, ingénieur patrimonial senior

L'épidémie de Covid-19 nous rappelle une vérité universelle: nous sommes tous vulnérables! Le décès ou l'incapacité suite à un accident ou une maladie du dirigeant ne signifie pas la fin de l'entreprise. Cependant, pour en assurer la pérennité et la continuité, il est impératif d'anticiper ces événements. Voici quelques conseils.

Souscrire des assurances

Il existe des assurances spécifiques destinées aux dirigeants d'entreprise qui garantissent le fonctionnement de leurs sociétés. En cas de décès du dirigeant, les associés reçoivent un capital leur permettant de racheter les parts du défunt aux héritiers et ainsi de garder le contrôle de l'entreprise. Cette configuration évite notamment l'entrée des héritiers en tant que nouveaux associés non choisis.

La souscription d'une assurance est une étape incontournable mais insuffisante pour protéger le dirigeant et son entreprise. En effet elle couvre essentiellement le risque de décès et peu ou pas le risque d'incapacité.

Organiser la protection de ses droits: le mandat de protection future et le mandat à effet posthume.

Pour se prémunir de l'ouverture d'une mesure de protection de mise sous tutelle ou sous curatelle, en cas d'incapacité physique ou mentale, le chef d'entreprise a la possibilité d'organiser ses droits à l'avance en rédigeant un mandat de protection future.

Par ce mandat, le dirigeant désigne une ou plusieurs personnes chargées de veiller sur son patrimoine professionnel et/ou privé uniquement en cas d'incapacité à gérer seul ses affaires (par exemple, en cas d'hospitalisation). Pour une plus grande efficacité, nous vous recommandons le mandat notarié qui permet de confier davantage de pouvoirs au mandataire, notamment celui de participer aux assemblées générales, de voter et ainsi aller au-delà de la simple gestion courante de l'entreprise.

Le mandat à effet posthume rédigé par un notaire désigne une ou plusieurs personnes chargées d'administrer et de gérer temporairement tout ou partie de la succession du dirigeant d'entreprise pour le compte et dans l'intérêt de ses héritiers. Il permet ainsi de déposséder temporairement ces derniers du droit d'administrer leur patrimoine. La durée est de 2 ans, prorogeable une ou plusieurs fois. Il est possible que la durée soit étendue à 5 ans en cas de transmission d'actifs professionnels. Ce choix peut être justifié par la présence d'enfants mineurs, par un conflit pouvant mettre en péril l'entreprise, ou simplement par un désintérêt de la gestion de l'entreprise. En présence d'une société, le mandataire pourra accéder aux assemblées et voter, il conviendra également de s'assurer qu'il puisse prendre le cas échéant la direction de la société.

Aménager une gouvernance flexible

Le dirigeant doit s'entourer de personnes capables de gérer l'entreprise sans lui. Il est conseillé de désigner plusieurs mandataires afin de limiter le risque d'abus de pouvoir au détriment des héritiers ou de l'entreprise. Une désignation multiple permet également de pallier le risque de décès, d'incapacité ou de renonciation d'un mandataire unique. Elle offre, en outre, l'avantage de maximiser les compétences des décisionnaires et d'assurer une délégation de signature efficace. Pour ce faire, certaines clauses statutaires devront être adaptées.

En conclusion, il existe de nombreux mécanismes possibles à mettre en place pour assurer la pérennité de l'entreprise en cas de décès prématuré ou en cas d'incapacité du dirigeant. Ces solutions sont à adapter en fonction de l'entreprise et des pouvoirs existants détenus par le dirigeant.

QUE SERA L'UNION EUROPÉENNE APRÈS LA PANDÉMIE?

Par Brigitte Troquier, économiste BRED

Depuis le début de l'année, le monde est secoué par une pandémie qui n'a épargné aucun continent. Cette crise sanitaire a chamboulé toute l'activité, elle a brutalement déstabilisé des secteurs entiers, dans les services particulièrement. Au sein de l'Union européenne, ce choc a rebattu toutes les prévisions de croissance. Il s'est aussi traduit par de profondes divergences, tant en termes de maîtrise de la pandémie qu'en termes économiques. Pourtant, dans leur ensemble, tous les États ont rapidement pris la mesure de la gravité de cette situation et mis en place des filets de sécurité.

Ainsi, l'activité partielle a contribué à préserver les revenus des salariés et leur relation à l'entreprise au cours du premier confinement. La Commission européenne, avec son programme SURE⁽¹⁾, a très rapidement débloqué des moyens financiers pour faciliter l'instauration de ces mesures dans les pays les plus exsangues. Quinze d'entre eux dans l'Union ont pu y accéder. De multiples programmes d'aides aux entreprises ont été déroulés : reports de charges fiscales ou sociales, prêts garantis par les États, subventions directes aux secteurs les plus sinistrés et aux travailleurs non-salariés.

Cet échafaudage de mesures s'est accompagné d'un volet monétaire et financier conçu par la Banque centrale européenne. Elle a augmenté ses opérations d'achats de créances aux banques de la zone euro afin de leur assurer la liquidité suffisante. Elle a introduit un ambitieux programme d'achats d'urgence de dettes souveraines de la zone euro. D'un montant de plus de 1 350 Mds €, il sera accessible jusqu'en juin 2021. Plus important encore, le programme de la BCE s'est exonéré de la sacro-sainte règle de proportionnalité des achats, indexée sur le poids de chacun des pays dans le capital de la BCE. Cette décision a rapidement conduit à un resserrement efficace des primes de risque au sein de l'Union monétaire. Ces dispositions sont d'une envergure inédite. Elles offrent des soutiens sous la forme d'aides mutualisées, financées par des fonds européens, qu'ils proviennent de fonds déjà existants ou d'une nouvelle dette européenne. Ces multiples mesures qui canalisent les aides en faveur des pays les plus fragiles de la zone et de l'Union

n'ont pourtant pas suffi pour éviter de creuser les divergences de performances économiques des membres de l'Union.

D'une part, le degré de sévérité de la crise sanitaire et des mesures de confinement ont agi sur la capacité des économies à résister au cours de la première phase. Ainsi, les pays du nord de l'Europe, mieux en mesure de l'affronter, ont appliqué un confinement moins drastique. Ils ont pu poursuivre une activité économique à minima. Les pays qui avaient des capacités hospitalières qui n'étaient pas saturées ont souvent fait ce choix. Les plus exposés d'entre eux aux secteurs industriels, qui ont subi moins de restrictions dans les horaires ou dans la capacité d'accueil, ont pu adapter leurs activités sans les interrompre complètement. En revanche, la fermeture des commerces non essentiels et des restaurants ainsi que la fermeture des frontières et la suspension des vols ont lourdement pesé sur les secteurs du transport, du tourisme et de l'hôtellerie.

D'autre part, à la sortie du premier confinement, la levée des mesures de distanciation s'est traduite par d'importants écarts de performances économiques. Ainsi, celle des Pays-Bas ou celle de l'Allemagne était en repli de -9,8% sur le second trimestre, un retournement près de deux fois moins dégradé que celui de l'Espagne, -17,8% et 40% inférieur à celui de la France ou de l'Italie. Le rebond du troisième trimestre a peu contribué à réduire ces retards. À la fin du troisième trimestre, la France et l'Allemagne avaient accumulé un retard identique de 4% rapporté au début de l'année 2020. Mais il vient à la suite d'un rebond respectif de 8,7% en Allemagne et de 18,7% en France au troisième trimestre. L'amplitude de la secousse dans la récession et celle de son rattrapage dans la reprise pourraient se traduire par une nouvelle dispersion au cours des prochains mois alors que les secteurs les plus affectés sont entrés dans une phase de convalescence toujours très incertaine.

(1) Support to mitigate Unemployment Risks in an Emergency

Le degré de la mise en commun budgétaire n'aura jamais jusqu'à présent été aussi loin.



La composition des relais de croissance des pays et leur exposition aux contraintes sanitaires mises en place sont une première source d'explication. Les chocs, tant dans la phase de confinement que dans celle de la réouverture, ont été plus brutaux sur la demande, consommation et investissement, en Espagne ou en France qu'en Allemagne. Une rapide estimation de l'exposition des secteurs d'activité à la pandémie révèle que le solde net des secteurs gagnants et perdants face à ce choc s'élève à 0,8% des valeurs ajoutées du PIB en Allemagne mais près de 10% en Espagne et 6,9% en Italie. En Espagne, l'activité industrielle qui s'est pourtant très rapidement redressée n'a pas suffi à combler le retard qui s'est accumulé dans les services encore soumis à de relatives contraintes. Le poids du secteur manufacturier y est insuffisant pour créer une dynamique de reprise globale plus solide. Le second confinement, souvent moins strict, renforcera à nouveau les disparités, les secteurs susceptibles de transmettre les contaminations restant toujours en activité réduite.

La seconde source de disparité tient aux moyens consacrés à la crise sanitaire et économique. Si les mesures de soutien relèvent de la même logique, les montants qui y sont consacrés diffèrent d'un pays à l'autre. Ainsi en est-il des compensations de salaire ou des durées d'indemnisation pour les travailleurs en activité partielle. Il en est de même des mesures en faveur du soutien aux entreprises dont l'ampleur et les durées diffèrent. Le cadre dans lequel s'inscrivent ces plans de soutien tient bien évidemment aux capacités financières des États. Ainsi, avec une dette

Le projet européen contribuera à réduire les hétérogénéités de moyens et de revenus au bénéfice global de l'Union.

proche de 135% du PIB, la marge d'action de l'Italie est étroite, celle de l'Espagne est fragile et celle de la Grèce quasi inexistante. Les plans de soutien ou de relance nationaux sont, pour certains d'entre eux, d'abord constitués de mesures immédiates d'assistance sanitaire et sociale. De nombreux engagements sont, pour ces mêmes pays, incorporés aux moyens qui seront alloués dans le cadre du plan de relance européen.

Cette crise a révélé les fragilités et les dépendances de l'Union européenne, que ce soit au niveau sanitaire, économique ou financier. Certaines d'entre elles sont spécifiques à un pays, d'autres ont un caractère européen. La tentation de chaque État pourrait pencher en faveur de son propre intérêt. Le plan de relance européen est conçu pour embarquer l'ensemble de l'Union dans une dynamique centrée autour de quelques priorités communes. Car, au-delà de sa participation à la maîtrise sanitaire de la pandémie, l'ambition du plan de relance européen vise à relever plusieurs défis pour consolider l'avenir de l'Union en matière d'emploi, de formation, de transition énergétique et numérique.

Enfin, pour financer ces ambitieux programmes l'Union européenne va solliciter le marché de la dette, prévoyant près de 900 Mds € d'émissions de « dette européenne » au cours des prochaines années et déjà 200 Mds € en 2021.

Le processus de résolution de la crise sanitaire a fait un pas de plus au profit d'une meilleure coordination dans l'Union européenne. Malgré les difficultés persistantes pour faire adopter par les 27 membres le budget et le plan de relance proposés par la Commission, cette nouvelle épreuve pousse à l'avancement du projet d'intégration européen.

En bref

À LA UNE CE TRIMESTRE

BRED Sélection ISR labellisé

Un an après la signature des PRI, l'obtention de ce label pour le fonds BRED Sélection ISR démontre à nouveau l'implication de Promepar AM dans l'investissement socialement responsable et sa volonté d'être un acteur engagé. Créé et soutenu par le ministère des Finances, ce label a pour objectif de rendre plus visibles les produits d'investissement socialement responsables (ISR) pour les épargnants en France et en Europe. Attribué au terme d'un processus strict d'audit, ce label ISR constitue un repère spécifique pour tous les épargnants souhaitant participer et développer une économie plus responsable et plus durable.

L'audit, mené par un organisme indépendant, a porté sur 6 thèmes:

- les objectifs recherchés par le fonds au travers de la prise en compte des critères ESG (environnementaux, sociétaux et de gouvernance);
- la méthodologie d'analyse et de notation des émetteurs;
- la prise en compte des critères ESG dans la construction et la gestion du portefeuille;
- la politique d'engagement ESG (dialogue et vote) avec les émetteurs;
- la transparence de gestion et de communication;
- la mise en évidence des impacts sur une économie durable.

Communauté universelle et PEA

En présence d'un régime de communauté universelle avec clause d'attribution intégrale, le décès entraîne la clôture du PEA et le conjoint survivant « récupère » les titres inscrits sur le plan du défunt. Il peut alors vendre ou arbitrer ces titres sans attendre les formalités liées à l'ouverture de la succession. La communauté étant attribuée au conjoint survivant, le portefeuille issu du PEA peut être directement inscrit à son nom, sans passer par une procédure successorale classique.

— Avis du médiateur AMF, 2 novembre 2020

Pour rappel, le décès du titulaire entraîne la clôture du PEA, mais ne vaut pas ordre de liquidation ou de vente des titres qu'il recèle.

— Avis du médiateur AMF, 3 mars 2020

Location meublée: des précisions en matière de transmission d'entreprise et d'appréciation du seuil de 50% du revenu à l'ISF/IFI.

Deux réponses ministérielles Grau et Frassa nous apportent, sur ce sujet, les précisions suivantes:

- En cas de transmission à titre gratuit d'une entreprise individuelle, d'une activité de location meublée professionnelle par exemple, l'héritier ou le donataire peut déduire de son bénéfice professionnel les droits de mutation acquittés lors de la transmission.
- En matière d'ISF/IFI, le gouvernement précise que pour le seuil d'appréciation de 50% des revenus professionnels, il est

à comparer avec le BIC net annuel de l'activité de location meublée et non pas les recettes brutes.

— RM Grau, JOAN 3 nov. 2020, n°28659
— RM Frassa, JO Sénat, 27 août 2020, n°12910

Transmission des parts sociales: seules les personnes ayant la qualité d'associé peuvent percevoir les dividendes.

Suite à un décès, plusieurs personnes ont des droits sur la succession du défunt. Il peut s'agir des héritiers légaux (désignés par la loi) ou des légataires (désignés par testament). Toutefois, la transmission des parts sociales détenues par le défunt, à ses héritiers ou légataires désignés, n'emporte pas nécessairement pour ces derniers la qualité d'associé, cette qualité pouvant être limitée par une clause d'agrément prévue dans les statuts. Or, le légataire agréé (ou associé) ne peut pas prétendre aux fruits des parts sociales tant que le legs de celles-ci ne lui a pas été délivré ou qu'il n'en a pas fait la demande. Pour autant, la Cour de cassation précise que l'héritier qui n'a pas été agréé et qui n'a donc pas la qualité d'associé ne peut pas non plus prétendre aux dividendes qui seraient échus, entre le décès et la délivrance du legs.

— Cass. civ. 3, 2 sept. 2020, n°19-14604

Retrouvez-nous
sur le site Internet
bred.fr/banque-privee



Lettre trimestrielle - janvier 2021 - n°64

Directeur de la publication : Mathieu Breton. Rédactrice en chef : Karen Jolly-Doyennel. Ont participé à la réalisation de ce numéro : Aurore Pintureau, Olivier Loisnard, Delphine Pasquier, Yasmina Brasseur, Brigitte Troquier. Conception et réalisation : BABEL. Photo BRED. ISSN. 1637-5831. Achevé de rédiger en décembre 2020.

BRED Banque Populaire - Société anonyme coopérative de Banque Populaire régie par les articles L 512-2 et suivants du code monétaire et financier et l'ensemble des textes relatifs aux banques populaires et aux établissements de crédit, au capital de 1 375 717 807,62 euros - 552 091795 R.C.S. Paris - **Siège social** : 18, quai de la Rapée - 75604 PARIS Cedex 12 - Intermédiaire en assurances immatriculé à l'ORIAS sous le n° 07 003 608.