

Ne pas oublier

29 juillet 2026 / Ouverture du service de correction de la déclaration en ligne

31 août 2026 / Impôt sur la fortune immobilière (IFI) : date limite d'adhésion au prélèvement à l'échéance

15 septembre 2026 / IFI : date limite de paiement si vous n'utilisez pas un moyen de paiement dématérialisé

20 septembre 2026 / IFI : date limite de paiement si vous utilisez un moyen de paiement dématérialisé

Prochain numéro : juillet 2026



Votre Conseiller **PATRIMONIAL**

Impôts / Défiscalisation / Placements
Stratégie de gestion en assurance-vie

#101 / mai 2026 / 16^{ème} année

www.vcpatrimonial.com

2026/2027 : années inutiles

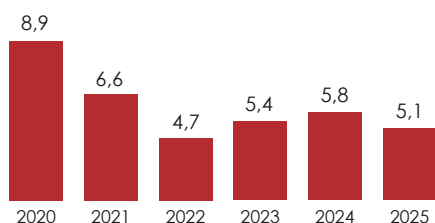


Le chef de l'Etat s'apprête à lancer une mission sur le financement de la protection sociale. Forte d'objectifs clairement énoncés : faire face à la hausse des besoins (grand âge, retraite, santé...), sans faire peser davantage l'effort sur le travail et les entreprises. Le gouvernement entend-il répondre au conflit intergénérationnel qui s'exprime désormais ouvertement ? Compte-t-il réduire la taxation du travail pour relancer l'initiative, l'activité et l'emploi ? Mettre à terre la préférence pour l'inactivité ? Il est difficile de croire que le grand soir du « système social » français a sonné, puisque c'est *in fine* de cela dont il s'agirait ici. En effet, faute de majorité et à un an de l'élection présidentielle, et des législatives qui la suivront immanquablement, l'exécutif n'a aucune latitude. Et même s'il avait le Parlement dans son camp, c'est d'un courage immense – et jamais-vu depuis près de 40 ans – dont il devrait faire preuve pour s'aventurer sur un terrain aussi glissant, politiquement et socialement. De fait, il s'agira très probable-

ment d'annoncer, à renfort de grandes phrases, des vérités connues de tous ceux qui s'intéressent à ces matières. Dans le meilleur des cas, on nous livrera un catalogue d'intentions dont la mise en application – très hypothétique – se bornera au colmatage de ce qui peut l'être et à l'augmentation de quelques taxes et impôts jugés politiquement acceptables (ceux qui paient déjà, paieront un peu plus). Car le temps n'est pas celui des réformes. Et ce temps de l'inaction va malheureusement durer, au moins jusqu'à janvier... 2028. Une fois l'élection présidentielle passée, et pour peu que le pays dispose d'une majorité à l'Assemblée nationale, il faudra en effet attendre le vote du budget début 2028 pour que d'éventuelles réformes structurelles soient adoptées. Avant cela, la Loi de finances pour l'année prochaine consistera en la reconduction des dispositifs entérinés tardivement pour l'année 2026, à en juger par les rumeurs de presse – mollement démenties – via le vote d'une loi spéciale. 2026 et 2027 vont donc être des années inutiles. Un « luxe » qui ne nous est malheureusement pas permis.

Le graphique

Déficit public de la France
en % du PIB / Source Insee



Hourra ! La France est parvenue à faire reculer son déficit public, exprimé en pourcentages de son Produit intérieur brut (PIB). Ainsi, celui-ci ressortait à 5,1% fin 2025, contre 5,8% une année plus tôt. L'effort est notable, mais celui-ci vient presque exclusivement de la hausse des impôts. Pour les économies, on repassera... Ainsi, selon le Haut Conseil des finances publiques (HCFP), la croissance spontanée des prélèvements obligatoires (qu'en termes élégants, ces choses-là sont dites...) a atteint +2,2%. Pour une hausse totale, une fois les nouveaux impôts pris en compte, de l'ordre de +4,1%, à 51 Mds €. Dans le même temps, les économies ressortaient à 2 Mds € seulement. Economies que le HCFP juge d'ailleurs « rigides ». C'est-à-dire non-pérennes...

Ouvrez un contrat d'assurance-vie ou de capitalisation

avec **AUXANO PATRIMOINE**

le cabinet de conseil en gestion de patrimoine créé par **PROPOS UTILES** et **VOTRE CONSEILLER PATRIMONIAL**

- 0% de droits d'entrée pour nos abonnés
- bonus sur la rémunération des fonds en euros

Gestion pilotée à partir de 50 000 € / Gestion conseillée à partir de 200 000 €

Découvrez toute notre offre de services sur

www.auxano-patrimoine.com

01 45 23 10 57 ou contact@auxano-patrimoine.com





PLACEMENTS

Non-coté : la collecte auprès des particuliers s'accroît

Selon une étude de France Invest et Quantalys, les fonds investis dans des entreprises non-cotées, des prêts privés ou des infrastructures ont vu en 2025 leur collecte progresser de +8% à 3 Mds € pour un encours total de 14,48 Mds €. Plus de 80% de ces actifs sont détenus au sein d'un contrat d'assurance-vie. Ils ont généré un rendement de +5,4% net de frais de gestion (mais brut de frais du contrat).

Les encours du non-coté détenus par les particuliers ne représentent que 0,7% des montants placés dans les contrats d'assurance-vie. Mais les flux à destination de ce segment représentent 7% de la collecte brute totale.

Fonds BPI France Défense : 5 000 investisseurs ont répondu présent

Lancé en octobre dernier, le fonds BPI France Défense, qui vise à financer les PME non-cotées du secteur de la défense, a levé 47 M € auprès de 5 000 investisseurs. Ce qui représente un ticket moyen de près de 10 000 € par souscripteur.

Le fonds reste ouvert aux investisseurs particuliers et dit envisager de lever 300 M € en cinq ans. Son objectif de TRI (taux de rendement interne) annuel net ressort à +5%, sans garantie. Compte tenu de l'illiquidité du produit (blocage d'au moins 5 ans), ce TRI peut paraître modeste et expliquer un démarrage que l'on jugera plutôt « poussif ».

Une nouvelle Bourse a vu le jour

LISE (Lightning Stock Exchange), une nouvelle plateforme boursière fondée sur la technologie *blockchain* et dédiée au financement des PME et ETI stratégique, a vu le jour au mois d'avril. L'architecture choisie par ses créateurs permet de tokeniser les titres financiers, c'est-à-dire de représenter les actions sous forme numérique sécurisée. L'objectif affiché est notamment de réduire les coûts d'introduction en Bourse et d'accélérer les opérations de règlement-livraison des titres (pas d'autres intermédiaires, échanges instantanés, ouverture en continu 24h/24h). Le 9 avril 2026, ST Group a officiellement lancé son introduction en Bourse sur LISE. Cette PME toulousaine est spécialisée dans les matériaux composites destinés aux secteurs aéronautique, spatial et défense. Elle travaille notamment avec de grands groupes comme Airbus et Dassault Aviation.

Il s'agit d'une première en Europe. Cette expérience préfigure probablement l'avenir des Bourses mondiales qui vont devoir se moderniser pour simplifier l'accès des marchés aux entreprises et faciliter les échanges.

Produits structurés adossés à l'action Stellantis : des milliers d'épargnants pris au piège

Depuis plusieurs années, les produits structurés sont présentés comme la solution miracle permettant d'obtenir un rendement élevé tout en bénéficiant d'une protection. Les « structureurs », les assureurs et la quasi-totalité des Conseillers en gestion de patrimoine (CGP) en font la promotion auprès des investisseurs particuliers. Ils y ont d'autant plus intérêt que ces produits très complexes, construits à partir de dérivés, offrent de très juteuses commissions à ceux qui les commercialisent. Les structurés sont le plus souvent adossés à des taux d'intérêt, des actions ou encore des secteurs. En 2023, de nombreux « structureurs » se sont appuyés sur l'action Stellantis, jugée très liquide et généreuse en termes de dividendes. Ils ont ainsi construit des produits offrant jusqu'à 12% de rendement brut par an ainsi qu'une protection en cas de repli du titre. Malheureusement, le mécanisme de protection, conditionnelle et non-garanti, a été surestimé par beaucoup d'investisseurs. Avec une baisse supérieure à -50%, la barrière de protection a volé en éclat. La valeur des structurés, qui dépend aussi de la volatilité, des taux d'intérêt, du temps restant avant l'échéance et surtout de la probabilité de retrouver les cours d'origine, s'est ainsi effondrée de -90%. Et de l'aveu même des « structureurs », l'espoir de retrouver la mise initiale est inexistant. Voilà qui est fâcheux pour un produit de rendement.

Les structurés ont deux défauts : ils sont lourdement chargés en frais et ils reposent sur des mécanismes très complexes. Tant que le scénario est favorable, les épargnants ne s'en rendent pas trop compte et se focalisent sur les rendements annoncés. Cet épisode rappelle une règle fondamentale : qui dit rendement élevé, dit risque élevé. Quoi qu'il en soit, des suites judiciaires ne sont pas à exclure. Le niveau de complexité des structurés est tel qu'ils n'auraient jamais dû être proposés au grand public. Pour rappel, nous vous avons maintes fois mis en garde contre ces produits (voir ainsi VCP #95 / page 5 et VCP #96 / page 8).

IMMOBILIER

Immobilier : quelle évolution pour les taux d'emprunts ?

Au titre du mois de mai 2026, les taux moyens sur les prêts immobiliers sont ressortis à 3,10% sur 15 ans, 3,35% sur 20 ans et 3,43% sur 25 ans. Depuis le début de l'année, ils s'affichent en légère hausse (du moins pour les prêts de plus de 15 ans), dans le sillage du rendement de l'OAT à 10 ans qui a frôlé les 3,80% et dont la remontée renchérit le coût de refinancement des banques. Cette évolution est liée à la guerre au



Moyen-Orient qui fait craindre un retour de l'inflation. Ainsi, si la Banque centrale européenne (BCE) a laissé ses taux directeurs inchangés lors de sa dernière réunion, elle n'a pas fermé la porte à un resserrement monétaire en juin. Cette remontée des rendements obligataires met par ailleurs la pression sur les Etats endettés, comme la France. Face à la progression du coût de la dette, les investisseurs s'inquiètent et se détournent en partie du marché obligataire français, ce qui alimente un peu plus la hausse de l'OAT. Et indirectement celle des taux d'emprunts. Pour 2026, les experts disent anticiper des taux moyens compris entre 3,30% et 3,50%, ce qui peut paraître conservateur.

■ Bien que durcies, les conditions d'emprunts restent globalement plus favorables qu'au 1^{er} semestre 2025. En quête de clients après les difficiles exercices 2023 et 2024, les banques sont par ailleurs prêtes à allonger la durée des prêts (252 mois en moyenne, un record). En face, les intentions d'achat immobilier des particuliers tendent en revanche à fléchir.

Taxe foncière : la facture grimpe et grimpera encore

Selon Bercy, les particuliers se sont acquittés en moyenne de 1 117 € au titre de la taxe foncière en 2025. La hausse ressort à +3,3% sur un an (soit plus que l'inflation) et à +35% sur cinq ans. « Contraints » par la perspective des élections municipales, les élus locaux n'ont pas véritablement durci les taux d'imposition. En réalité, c'est l'indexation automatique des valeurs locatives cadastrales sur l'inflation passée qui a été le principal moteur de la hausse.

■ Qu'en sera-t-il en 2026 ? La taxe foncière continuera d'augmenter. N'ayant plus rien à craindre des élections, les élus vont pouvoir relever les taux d'imposition. Leur argument sera toujours le même : la disparition de la taxe d'habitation a amputé leurs recettes et ils se doivent de compenser (l'idée de réduire les dépenses étant toujours perçue comme une abomination). Mais un autre levier devrait également jouer : la mise à jour des paramètres de confort. L'impact attendu est d'environ +5% sur la taxe moyenne.

SCPI : Corum se lance aussi dans le modèle sans frais d'entrée

Dans le sillage de Remake, Iroko ou encore Mistral, la société de gestion Corum Asset Management a lancé ce mois-ci une SCPI sans frais d'entrée, R Start. Elle ne réplique toutefois pas le même modèle que les sociétés citées plus haut. Alors qu'en lieu et place des traditionnels frais d'entrée (pouvant aller jusqu'à 10%), ces dernières se rémunèrent avec des frais de gestion et une commission d'investissement d'environ 3% calculée sur chaque acquisition d'immeuble, Corum se rémunère sur les loyers à hauteur de 15%, sur les plus-va-

lues réalisées (0 % si la plus-value est inférieure à 7%, 6% si elle se situe entre 7% et 13%, 12% au-delà), et en cas de sortie avant 8 ans (commission dégressive de 10 % en cas de retrait avant 4 ans, 7% entre la 5^{ème} et la 6^{ème} année, 5% en 7^{ème} année, 3% en 8^{ème} année et 0% au-delà).

■ Corum fait évoluer son modèle économique en cherchant à générer des commissions plus régulières et plus diffuses (donc moins « effrayantes » pour les épargnants) et à ponctionner les investisseurs qui ne s'inscrivent pas sur un horizon de long terme.

SCPI : un produit axé sur l'international

Selon l'Aspim (Association des Sociétés de Placement Immobilier), la part des investissements réalisés par les SCPI à l'international a atteint 80% en 2025. Celle-ci n'était que de 20% en 2015... Deux éléments expliquent cette dynamique. D'une part, les gérants de SCPI cherchent à sortir d'un marché immobilier français à la peine depuis plusieurs années, notamment pour sa partie bureaux et commerces. D'autre part, ils vont capter une fiscalité plus attractive à l'étranger, ce qui permet d'afficher un meilleur rendement.

■ L'intérêt des SCPI investies à l'étranger n'est pas le même selon le niveau de votre tranche marginale d'imposition. Le mécanisme est plus intéressant pour les contribuables soumis aux tranches à 41% ou 45%.

Locations touristiques en copropriété : l'interdiction est facilitée

Le Conseil constitutionnel a jugé conforme à la Constitution l'article 26 de la loi du 19 novembre 2024. Celui-ci permet à une copropriété de modifier son règlement et d'interdire les meublées touristiques, type Airbnb, à la majorité des deux-tiers. Auparavant, l'unanimité des copropriétaires était nécessaire. La mesure ne concerne toutefois que les résidences secondaires de copropriétés qui comportent dans leur règlement « une clause d'habitation bourgeoise », c'est-à-dire celles qui interdisent déjà les activités commerciales.

■ Le Conseil constitutionnel juge que le droit de propriété n'est pas remis en cause par cette mesure car, selon lui, son champ d'application est suffisamment restreint. Notez que la majorité des deux-tiers fonctionne dans les deux sens : une copropriété peut aussi décider de revenir sur l'interdiction.

Dispositif locatif Jeanbrun : les conditions

Disponible sur les trois prochaines années, le Jeanbrun (voir VCP #99 / page 10) est ouvert à tous les particuliers souhaitant investir dans un logement locatif, tout comme aux Sociétés civiles immobilières (SCI) soumises à l'Impôt sur le revenu



Taux d'amortissement			
Type de loyer	Bien neuf	Bien ancien	Maximum
Niveau intermédiaire	3,5%	3%	8 000 € / an
Niveau social	4,5%	3,5%	10 000 € / an
Niveau très social	5,5%	4%	12 000 € / an

(IR). Ce nouveau statut de bailleur privé donne droit à une déduction d'impôt via un amortissement dont le taux se calcule sur 80% de la valeur du bien loué. Ce taux dépend de la nature de la location et du type de bien (voir ci-dessus).

Plafonds de loyers	
Zones	Niveau intermédiaire
A bis	19,71 m ²
A	14,64 m ²
B1	11,80 m ²
B2 et C	10,26 m ²

Par ailleurs, le loyer pratiqué dans le cadre du Jeanbrun de niveau intermédiaire est plafonné selon le zonage national. Les plafonds des loyers sociaux (Loc2) et très sociaux (Loc3) sont quant à eux déterminés à partir des barèmes communaux de Loc'Avantages publiés par l'Anah. Enfin, le Jeanbrun impose des plafonds de ressources du locataire, appréciés à partir du Revenu fiscal de référence (RFR) en année N-2

Ressources des locataires				
Intermédiaire	A bis	A	B1	B2 et C
Personne seule	44 344 €	44 344 €	36 144 €	32 530 €
Couple	66 276 €	66 276 €	48 268 €	43 439 €
Couple avec un enfant	86 878 €	79 666 €	58 043 €	52 239 €
Couple avec deux enfants	103 672 €	95 470 €	70 180 €	63 162 €

figurant sur l'avis d'imposition. Pour le niveau Intermédiaire, le barème est celui du Pinel (voir ci-dessous). Pour le social et très social, le barème Loc'Avantages s'applique.

 Le dispositif Jeanbrun vient combler le vide laissé par le Pinel. Le risque reste de se focaliser sur l'économie d'impôt et d'acheter un bien à la rentabilité locative trop faible et difficile à revendre. Le mécanisme d'amortissement (qui augmente mécaniquement la plus-value à la revente) implique de s'engager dans un investissement de très long terme (plus de 20 ans) pour éviter de reperdre l'avantage

fiscal. Il nous semble ainsi plus adapté aux épargnants fortement imposés (TMI de 41% ou 45%) qui comprennent la fiscalité immobilière et qui n'auront pas besoin de revendre.

FISCALITÉ

Emploi à domicile : un durcissement

Selon un décret du 8 avril, le gouvernement a pris la décision de décaler de 70 ans à 80 ans l'âge à partir duquel un employeur à domicile peut bénéficier d'une exonération de cotisations patronales.

 La mesure est rétroactive au 1^{er} janvier 2026 de cette année pour une « économie » estimée de 100 M € pour les finances de l'Etat. Les employeurs particuliers doivent ainsi s'attendre à un rattrapage en termes de cotisations.

IFI : quel est le profil des personnes imposées ?

En 2025, les 193 500 foyers fiscaux soumis à l'Impôt sur la Fortune immobilière (IFI) ont en moyenne versé 60 200 € au titre de l'Impôt sur le Revenu (IR). Dans le même temps, les foyers non-soumis à l'IFI ont payé un impôt de 1 900 € en moyenne. Il ressort par ailleurs que les sources de revenus des foyers imposés à l'IFI sont plus diversifiées que celles des autres contribuables. Les capitaux mobiliers (dividendes et plus-values) et l'immobilier génèrent respectivement un tiers (3% chez les autres) et 10% (1,5% chez les autres) de leurs revenus. Pour 4 600 d'entre eux, leurs revenus (trop faibles) ne déclenchent aucune imposition au titre de l'IR. Pour 8 000 autres, des crédits ou réductions d'impôt viennent annuler l'IR.

 Il en ressort que 6,5% des contribuables soumis à l'IFI ne payent pas d'IR. C'est peu... et c'est justifié puisqu'ils n'ont pas de revenus suffisamment significatifs. Or, l'IR impose bien les flux et l'IFI les stocks. Il n'y a pas de scandale, contrairement à ce que veulent faire croire certains politiques.

Plus-values de cession de valeurs mobilières en cas de démembrement de propriété

Le Conseil d'Etat est revenu sur les principes de répartition de l'imposition lors de la cession de titres démembrement. Selon le principe de base, l'imposition est répartie entre usufruitier et nu-propiétaire proportionnellement à la valeur respective de leurs droits. Deux exceptions existent toutefois. Si la convention prévoit que l'usufruit est libre d'utiliser le produit de la vente (quasi-usufruit), l'usufruitier est imposé seul sur la plus-value. Si elle impose que la somme soit réinvestie dans des titres dont les fruits reviennent à l'usufruitier, alors la plus-value est imposée uniquement chez le nu-propiétaire.

 Attention donc aux clauses de la convention...



votre assurance-vie

et vos produits d'épargne retraite

LES NOUVELLES

Epargne salariale : les encours en forte hausse

L'épargne salariale continue d'avoir le vent en poupe. Selon l'Association française de la gestion financière (AFG), ses encours ressortaient fin 2025 à 229,4 Mds €, en hausse de +14,7% sur un an. Voilà qui confirmait, de nouveau, la dynamique engagée depuis 2008, laquelle se traduit par une hausse moyenne de +7,1% par an pour les encours déposés sur les Plan d'épargne entreprise (PEE) ou les Plans d'épargne retraite d'entreprise collective (PERCO et PERCOL). Entre 2008 et 2025, ceux-ci ont été multipliés par 3,2.

Les retraits autorisés dans le cadre des débloquages exceptionnels prévus par la loi deviennent de plus en plus rares : les Français capitalisent plus volontiers, conscients que le système de retraite par répartition va dans l'impasse, sans véritable réforme structurelle. Pour autant, alors que la hausse du prix des carburants pénalise le pouvoir d'achat, le Parlement envisage un déblocage, pendant un an et dans la limite de 5 000 €, des droits de participation et d'intéressement d'épargne salariale. Courte vue...

L'assurance-vie luxembourgeoise continue de faire le plein

En 2025, la collecte des contrats d'assurance-vie de droit luxembourgeois a bondi de +20% à 16,4 Mds € chez la clientèle française, selon les données compilées par l'Association des compagnies d'assurances et de réassurances du Grand-Duché de Luxembourg (ACA). A titre de comparaison, la collecte sur l'assurance-vie française a atteint 51 Mds € sur la même période. La récente faillite de FWU Life Insurance (30 000 contrats distribués en France) pour-

rait-elle changer la donne ? Les prochaines données seront à regarder de près. Sur les contrats incriminés, présentés à tort comme très performants, la perte ressort à plus de -60% pour la plupart des épargnants. Le « triangle de sécurité » a fonctionné, mais il ne garantit pas contre les mauvais placements (tel n'est pas son rôle, d'ailleurs).

Nous sommes revenus à de nombreuses reprises sur les spécificités de l'assurance-vie luxembourgeoise. Et sur les non-dits et mensonges qui entourent souvent ce produit, par ailleurs très chargé en frais. De nombreux distributeurs jouent avec les peurs des épargnants concernant la loi dite Sapin 2, laquelle ne permet en aucun cas de venir ponctionner les sommes logées dans des contrats de droit français. L'assurance-vie luxembourgeoise dispose d'avantages certains dont celui d'appliquer l'impôt selon le pays de résidence du souscripteur au moment du rachat. Ce qui peut être intéressant lorsque l'on a pour objectif de s'expatrier (à la retraite ou avant) dans un pays mieux-disant que la France, fiscalement parlant.

Assurance-vie : une collecte record depuis 2006

En février 2026 et d'après les données fournies par France Assureurs, la collecte nette de l'assurance-vie a atteint 7,1 Mds € (+1,7 Md € sur un an). Du jamais-vu depuis 2006, et ce après une année 2025 déjà hors norme. Le montant des versements a atteint 19,5 Mds €, au-delà du précédent sommet historique en la matière. L'encours global ressort à 2 143 Mds € à fin février, en hausse de +5% sur une année.

La baisse des taux de l'épargne réglementée a joué dans ces résultats, même si la comparaison entre les deux supports s'avère déplacée. Le contexte de marché est à évoquer : en février, les indices boursiers évoluaient sur des niveaux historiques, en Europe comme ailleurs.

LE POINT SUR LA COLLECTE

Top 5 des unités de compte ayant le plus collecté en mars 2026

Source Morningstar

ISIN / Nom	Catégorie	Perf. 2026
LU1623762843 / Carmignac Port. Credit A	Obligations	-1,18%
LU1112771503 / Helium Selection	Perf. absolue	+0,51%
LU1694789451 / DNCA Invest Alpha Bonds	Obligations	-0,68%
FR001400U453 / Carmignac Credit 2031	Obligations	-1,54%
LU1876460905 / Axiom Obligataire	Obligations	-0,96%

En mars et de nouveau, l'obligataire a été privilégié par les gestionnaires et les épargnants (4 occurrences sur 5). Ce « Top 5 » a finalement très peu évolué depuis notre dernier rendez-vous, dans un contexte éminemment adverse, marqué par la guerre en Iran. Les tensions apparues sur l'obligataire, dans l'anticipation de prochaines hausses de taux d'intérêt liées au raffermissement de l'inflation et de possibles défaillances, a pesé sur les fonds obligataires (élargissement de l'écart de taux avec le sans risque). Les performances depuis janvier sont ainsi toutes négatives.



votre assurance-vie et vos produits d'épargne retraite



À savoir

Vous pouvez également reproduire cette stratégie dans vos plans d'épargne retraite (PER), salariale (PEE) et autres contrats Madelin.

STRATÉGIE DE GESTION

Déterminez la part maximale des unités de compte dans votre contrat en répondant aux trois questions suivantes, puis en faisant la somme des points obtenus

1. Quelle est votre tranche d'âge ?

Moins de 30	Entre 30 et 40	Entre 40 et 50	Entre 50 et 60	Entre 60 et 70	Entre 70 et 80	Entre 80 et 90	Plus de 90
+ 8	+ 7	+ 6	+ 5	+ 4	+ 3	+ 2	+ 1

2. Quel est votre appétit pour le risque ?

☒ ☒ ☒ ☒	☒ ☒ ☒ ☒	☒ ☒ ☒ ☒	☒ ☒ ☒ ☒	☒ ☒ ☒ ☒	☒ ☒ ☒ ☒	☒ ☒ ☒ ☒	☒ ☒ ☒ ☒
+ 4	+ 3	+ 2	+ 1				

3. Quel est l'objectif de votre contrat ?

Fructifier	Fructifier, mais aussi préserver			Préserver	
+ 3	+2			+1	
Vous avez obtenu un total de	3 points	6 points	9 points	12 points	15 points
➔ Votre part d'unités de compte doit être au maximum de	10 %	20 %	40 %	60 %	80 %

⚠ Ce pourcentage d'unités de compte constitue une limite à ne pas dépasser. Si vous êtes entre deux niveaux de points, il vous revient d'ajuster le curseur. Par ailleurs, la composition conseillée de la part en unités de compte est détaillée dans les commentaires ci-dessous avec une allocation mise en avant pour chaque classe d'actifs. En fonction de nos anticipations sur les marchés, nous pourrions décider de réduire le risque en arbitrant une partie de la poche unités de compte vers les fonds en euros, ou à défaut vers les fonds obligataires de court terme (voir la rubrique « Produit de taux, liquidités et assimilées » dans nos allocations). La part réelle en unités de compte de votre contrat fluctuera au gré de nos recommandations, mais sans jamais dépasser le plafond défini ci-dessus.

Actions européennes

L'offensive israélo-américaine en Iran a provoqué une forte chute des indices européens (point bas du CAC40 à 7 505 pts à la mi-mars), le Vieux Continent étant particulièrement sensible à la hausse du cours des hydrocarbures (industrie, tourisme et luxe). Puis très vite, l'espoir d'une sortie de crise rapide et d'une réouverture du détroit d'Ormuz permettait d'inverser la vapeur. Actuellement, alors que l'on ne sait si le conflit va s'enliser ou si un accord entre les belligérants sera rapidement trouvé, les places européennes évoluent entre deux eaux, prêtes à réagir à toute nouvelle en provenance du Golfe. Mais elles font, malgré tout, preuve d'une forte résistance alors que la situation économique se dégrade de façon continue. Plusieurs pays de la zone euro (Allemagne, France, Italie...) ont ainsi révisé en baisse leurs prévisions de croissance pour l'année en cours. Les effets négatifs liés au conflit s'enracinent et semblent sur le point de contaminer l'ensemble de l'économie (effets de second tour). De même, l'inflation est repartie nettement à la hausse en Europe (+3% en avril, contre +2,6% en mars et +1,9% en février). Face à un possible emballement sur ce front, la Banque centrale européenne (BCE) pourra-t-elle éviter de faire plonger l'économie en récession en durcissant les conditions de crédit ?

Nous n'en sommes pas là, mais le marché obligataire se tend nettement (l'OAT à 10 ans a atteint les 4%, ce qui n'avait pas été vu depuis 2009).

⚠ De nouveau, nous décidons de conserver notre exposition en l'état. Pour autant et en cas de retour de l'indice Stoxx 600 sous les 530 pts, nous nous renforcerons de +4 pts.

Actions américaines

A Wall Street, l'engouement pour l'Intelligence artificielle (IA) et les semi-conducteurs ne s'est pas démenti. Et a presque totalement éclipsé la problématique iranienne. Il est vrai que la saison des résultats a été particulièrement positive (bénéfices par action en hausse moyenne de +27,7% pour les composantes du S&P500). Et là encore, c'est le secteur de la technologie (et en son sein, quelques sociétés) qui menait plus spécifiquement la danse. L'anticipation d'une disruption liée à l'IA s'est d'ailleurs quelque peu assagie. C'est ainsi que les indices de référence (Dow Jones, Nasdaq 100 et S&P500) ont tous inscrit un record historique. Pourtant, ici aussi, l'obligataire se tendait, preuve que ce narratif optimiste ne convainc pas tout le monde. Aux Etats-Unis en effet, l'inflation est également repartie fortement à la hausse, dans le sillage du prix des carburants. L'indice des prix à la consommation (« CPI »)



votre assurance-vie et vos produits d'épargne retraite

ressortait ainsi à +3,8% en avril, un niveau qui n'avait plus été atteint depuis trois ans. De quoi compliquer la tâche de Kevin Warsh qui prend tout juste ses fonctions à la tête de la Réserve fédérale. Pourra-t-il donner des gages à celui qui l'a nommé avec pour mission de réduire nettement le prix de l'argent ? Difficile d'y croire, d'autant que les dernières minutes de la Fed laissent la porte ouverte à... des hausses de taux. Du côté de l'emploi comme de la consommation (le niveau de la Bourse crée un effet de richesse positif), les signaux restent d'ailleurs au vert.

Donald Trump souffle le chaud et le froid en ce qui concerne l'Iran, ce qui provoque quelques accès de volatilité. Pour autant, la tendance actuelle portée par l'IA est actuellement vue comme indestructible. Ce qui reste à prouver... Nous regarnirons notre position (+5 pts) en cas de retour de l'indice Nasdaq 100 dans la zone des 22 000 pts.

Actions émergentes -5 pts

La Chine profite de l'engouement pour les valeurs de la technologie. Mais la crise économique qui frappe le pays, illustrée par une consommation déprimée, reste de mise, comme en atteste la hausse marginale de +0,2% des ventes de détail en avril ou encore la baisse persistante des prix de l'immobilier. La rencontre entre Donald Trump et Xi Jinping s'est avérée globalement infructueuse, ce qui a conduit les investisseurs à réduire leur exposition sur cette thématique. En Bourse, l'Inde ne fait plus guère recette. Le pays dépend énormément du pétrole passant par le détroit d'Ormouz et la hausse des prix met à mal ses finances. Les investisseurs étrangers craignent que la guerre ait un effet durable sur la croissance du pays. Et la chute de la roupie n'arrange rien (en dollars, l'indice Sensex est ainsi tombé à un plus bas de quatre ans).

Nous décidons de céder nos positions sur la Chine. Nos fonds vont disparaître de la sélection (voir page 7) dès notre prochain numéro. Pour l'heure, les sommes dégagées vont venir abonder notre poste « produits de taux » (voir ci-dessous).

Or/matières premières

L'once teste le support des 4 500 \$. Son évolution reste liée à celle du conflit en Iran. Toute détente observée sur les cours du pétrole conduirait à réduire les anticipations de hausse de taux. Et donc à redonner de l'intérêt (relatif) à l'or face au « sans risque ». Les matières premières et les mines continuaient d'évoluer sur des niveaux élevés. L'asymétrie entre l'offre et la demande profite à ce compartiment, malgré les inquiétudes portant sur l'activité économique globale.

Nous avons pris quelques bénéfices sur le pétrole (voir VCP #100 / page 6). Et conservons en l'état nos positions sur l'or et les mines.

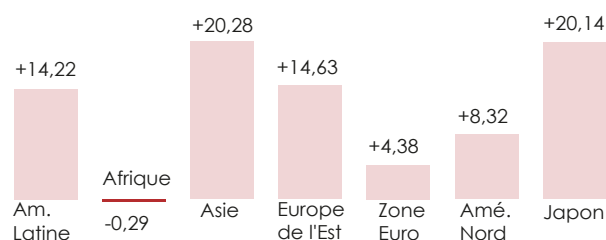


Performance MSCI Monde (en euros)

depuis le 31/12/2025 +8,9% / 1 an +19,5% / 3 ans +56,3%

Performance sur l'année 2026

en % pour un investissement en euros



Produits de taux, « liquidités » et assimilées +5 pts

Le regain d'inflation observée de part et d'autre de l'Atlantique a provoqué des tensions sur l'obligataire. Les spreads (écart de taux entre les obligations souveraines et les obligations d'entreprises, comme entre les dettes d'entreprises diversement notées) se sont écartés... avant de se resserrer. Étonnant au regard des craintes pesant sur l'économie.

Vous replacerez les liquidités dégagées de la vente de la position chinoise sur de l'obligataire daté dont les rendements embarqués sont devenus plus intéressants.

Infrastructures/ dette privée/Private equity

La dette privée continue d'inquiéter, mais surtout aux Etats-Unis. Les tensions sur les taux ont pesé sur ce compartiment, tout comme sur celui des infrastructures et du private equity.

Nos positions restent inchangées. Rappelons que ces positions doivent être détenues dans la durée (moyen terme).

Immobilier/SCPI

L'évolution des taux a pesé là encore sur les fonds immobiliers, SCPI et autres, qui y sont très sensibles du fait de leur endettement (effet de levier).

L'amélioration qui s'était dessinée récemment sur ce compartiment a donc fait long feu en raison de la guerre en Iran et de ses conséquences. Une sortie de crise lui serait positive.

LE SUIVI DE LA SÉLECTION DE FONDS

Fonds zone euro		
Nom	Code Isin	Perf. 2026
		+3,59%
		+3,60%
		+4,09%
		+4,47%
		+8,57%

Fonds valeurs de croissance Etats-Unis		
Nom	Code Isin	Perf. 2026
		+0,15%
		+15,57%
		+15,57%
		-2,29%

Fonds Chine		
Nom	Code Isin	Perf. 2026
		-3,51%
		-0,88%
		-1,25%

Fonds Immobilier		
Nom	Code Isin	Perf. 2026
		+0,04%
		+1,02%
		+0,40%
		+1,05%

Depuis le point bas touché en mars, c'est-à-dire au moment où nous bouclions notre précédent numéro, les marchés d'actions ont fortement progressé, malgré un environnement toujours très difficile (erratisme trumpien, guerre en Iran, hausse du pétrole, retour de l'inflation, report des baisses de taux). Le rebond observé par nos fonds zone euro et fonds de valeurs de croissance américaine a ainsi été très significatif. Pour les premiers, la hausse ressort à près de +8 pts. Parmi les seconds, ce sont les ETF de gestion passive qui ont raflé la mise (+18 pts en deux mois), laissant sur place la gestion active de Loomis Sayles US Growth et Comgest Growth America qui devaient se contenter d'une hausse de +3 pts. Les choix de gestion constituent toujours des renoncements. Or, la hausse des marchés américains a reposé sur l'IA et les semi-conducteurs : l'impasse (même partielle) sur ces thématiques explique leur sous-performance. La Chine retrouvait un

Fonds or et mines d'or		
Nom	Code Isin	Perf. 2026
		+8,93%
		+8,91%
		+16,04%

Fonds secteur matières premières		
		+31,48%
		+8,52%

Fonds secteur pétrolier		
		+28,30%
		+27,72%

Fonds obligataires datés		
Nom	Code Isin	Perf. 2026
		+0,72%
		+1,23%
		-0,02%
		+0,37%
Fonds obligataires		
		-0,71%
		+0,50%

Fonds Infrastructures		
Nom	Code Isin	Perf. 2026
		+0,86%
Fonds Private Equity		
		+2,61%
Fonds Crédit Privé		
		-0,53%

maigre allant, dans l'espoir que la rencontre entre Donald Trump et Xi Ping permettent d'assouplir les positions des uns et des autres. Nous n'y croyons pas (voir page 7). Les fonds pétrole ont cédé quelque points depuis notre dernier rendez-vous, tout en maintenant le cap. La situation s'enlise au Moyen-Orient et les cours de l'or noir risquent, quoi qu'il se passe, de demeurer élevés. Fait notable, l'ETF iShares Euro Basic Resources a fortement bondi en réponse à la hausse des cours des métaux (cuivre, aluminium...) dans la crainte de pénuries. L'obligataire continuait de payer un tribut à la situation en Iran et à ses conséquences en termes d'inflation. Malgré des tensions persistantes, deux fonds datés sont passés positifs. Pour le reste (SCPI, infrastructures, private equity et dette privée), une certaine expectative restait de mise.



LA TRANSMISSION TRANSGÉNÉRATIONNELLE (I/II)

Longtemps considérée comme un événement ponctuel lié au décès des parents, la transmission s'est transformée en une réalité nouvelle dans un contexte de profonde mutation de la société française. Tout d'abord, l'allongement spectaculaire de l'espérance de vie a bouleversé le calendrier des transmissions. L'espérance de vie a ainsi été multipliée par plus de trois en deux siècles, avec un effet direct : on hérite aujourd'hui à l'âge où l'on mourait encore en 1960. Ainsi, l'âge moyen des héritiers est passé de 43 ans en 1980 à 52 ans en 2020 et devrait approcher 55 ans en 2050. Les enfants reçoivent donc leur héritage beaucoup plus tard dans leur vie active, souvent à un moment où ils ont déjà eux-mêmes des enfants, voire des petits-enfants. Parallèlement, la composition des familles s'est fortement complexifiée. Le pourcentage d'enfants nés hors mariage est ainsi passé de 6% en 1968 à 52% en 2025. Les familles recomposées, les unions libres, les enfants naturels et les demi-frères et sœurs appartiennent désormais à une norme, rendant les transmissions plus délicates juridiquement et humainement. Enfin, le poids de l'héritage dans la constitution du patrimoine n'a cessé de croître : la part du patrimoine hérité est passée d'environ 40% en 1970 à près de 70% désormais. Face à ces évolutions majeures, la transmission transgénérationnelle ne peut plus être laissée au hasard. Elle nécessite anticipation, stratégie et conseils adaptés. Dans cette première partie, nous reviendrons sur la transmission entre vifs (i.e. entre personnes vivantes). La transmission transgénérationnelle, dans les exemples rapportés ci-après, concerne des biens immobiliers. Mais le mécanisme peut s'adapter à des biens meubles, comme un portefeuille de valeurs mobilières.

L'usufruit successif comme outil de transmission sur plusieurs générations

L'usufruit successif a pour objectif de prolonger la durée globale d'un usufruit au profit d'une seconde personne afin de lui permettre la conservation d'un droit de jouissance sur les biens transmis. L'usufruit successif peut être créé de deux manières : par la loi ou par la volonté de l'homme (c'est-à-dire par un acte volontaire)

1/ Usufruit successif constitué par la loi

Cette situation est relativement rare. Elle intervient lorsque le nu-propiétaire décède avant l'usufruitier. Dans ce cas, sa succession s'opère en démembrement : les héritiers du

nu-propiétaire reçoivent la nue-propriété, tandis que l'usufruit continue de plein droit au profit de l'usufruitier initial.

2/ Usufruit successif constitué par la volonté de l'homme

C'est le cas le plus fréquent et le plus intéressant en matière de transmission intergénérationnelle. Il existe deux cas de figure possibles. L'usufruit successif créé par un plein propriétaire. Et par un nu-propiétaire. Nous ne reviendrons ici que sur la première option, qui est la plus fréquente.

M. Dupont est grand père, il a 71 ans et est plein propriétaire d'un bien immobilier valant 1 M €. Il souhaite transmettre la nue-propriété à son petit-fils, tout en se réservant l'usufruit. Il entend également que son fils, âgé de 41 ans, possède le droit de jouissance de ce bien, au jour de son décès.

Pour ce faire, le grand-père réalise deux donations dans le même acte notarié : il donne l'usufruit successif à son fils et la nue-propriété à son petit-fils. Au moment de la donation (du vivant du grand-père), le bien est démembrement en trois couches : usufruit du grand-père (il garde l'usage du bien ou les revenus), usufruit successif du fils (le fils aura l'usufruit après le décès du grand-père), nue-propriété du petit-fils (le petit-fils devient propriétaire du bien, mais sans en avoir l'usage tant que les usufruitiers sont en vie). Au décès du grand-père, l'usufruit du grand-père s'éteint. L'usufruit successif s'ouvre automatiquement au profit du fils. Le petit-fils reste nu-propiétaire. En définitive, le fils est protégé : il bénéficie de l'usage ou des revenus du bien après le décès de son père. Le grand-père transmet sur deux générations en une seule opération (il « saute » une génération pour la nue-propriété). Le petit-fils reçoit la propriété très tôt (avantage fiscal et patrimonial important). Tout est organisé dans un seul acte, ce qui simplifie les formalités et permet d'optimiser la fiscalité. Ainsi, le grand-père a protégé son fils, tout en faisant passer le capital à ses petits-enfants (ce qui peut être intéressant si l'enfant dispose déjà d'un patrimoine suffisant ou dans le cadre d'une famille recomposée).

Et fiscalement ?

Au jour de la donation, le petit-fils paye des droits, mais uniquement en tenant compte de l'usufruit du grand-père puisque fiscalement, l'usufruit successif n'existe pas encore. La base taxable est déterminée par référence au barème fiscal en fonction de l'âge du grand-père, 71 ans (70%), à savoir 700 000 €. La donation faite au fils ne donne pour l'instant lieu à aucune taxation.

Supposons maintenant que le grand-père décède 10 ans plus tard et que le bien soit désormais valorisé 1,5 M €. Deux choses se produisent alors :

– paiement des droits de mutation à titre gratuit par le fils qui devient désormais usufruitier successif, sur la base de la valeur

fiscale de son droit (50% compte tenu de son âge, désormais de 51 ans), soit sur une base de 750 000 €

– restitution de droits au profit du petit-fils (nu-propiétaire). On recalcule les droits que le nu-propiétaire aurait payés si le fils avait été usufruitier dès le départ. Le fils avait 41 ans, la valeur fiscale de la nue-propiété aurait alors été de 40% et le nu-propiétaire aurait donc dû payer des droits sur une base de 400 000 €. Il a pourtant payé des droits sur 700 000 €. L'administration fiscale restitue donc au petit-fils les droits de donation qu'il a trop payés sur la différence, soit 300 000 €. Attention : le droit à restitution du nu-propiétaire n'est pas automatique et doit donc faire l'objet d'une demande de remboursement de la part du nu-propiétaire, au plus tard le 31 décembre de la deuxième année qui suit celle au cours de laquelle l'usufruit successif s'est ouvert, c'est-à-dire, à la date du décès du premier usufruitier. Le risque d'oublier la demande restitution étant réel, il est recommandé de faire inscrire par le notaire ce droit à restitution au fichier central des dispositions de dernières volontés (indication dans l'acte initial du droit à remboursement et enregistrement de l'acte au fichier). Finalement, le coût fiscal de ce « montage » ressort à environ 206 000 €.

A titre de comparaison, si le grand-père donne la pleine propriété à son fils aujourd'hui et que le fils transmet (par donation ou succession) au petit-fils plus tard, le coût fiscal ressort à environ 700 000 €, en fonction de la date à laquelle le bien sera transmis entre le fils et le petit-fils. L'économie fiscale procurée par la mise en place d'un usufruit successif est de fait très importante.

Les donations graduelles et résiduelles

Les libéralités graduelles et résiduelles (aussi appelées « donations graduelles » ou « legs graduels/résiduels ») permettent de transmettre un bien à deux bénéficiaires successifs, l'un après l'autre, par une seule donation ou un seul testament. C'est une transmission à « double détention » : le don est fait à une personne (le premier gratifié), puis à son décès, le bien passe automatiquement à une seconde personne (le second gratifié). Il s'agit donc bien d'un mécanisme de transmission transgénérationnelle.

1/ La donation graduelle

Le donateur donne un bien en pleine propriété à un donataire 1. Celui-ci reçoit le bien avec une double charge : conserver le bien donné (il ne peut pas le vendre librement) et le transmettre à son décès en totalité à un donataire 2. En conséquence, le bien est « bloqué » dans le patrimoine du donataire 1. Il en a généralement l'usufruit (il peut l'utiliser et

percevoir des revenus), mais la nue-propiété est déjà réservée au donataire 2. C'est un mécanisme sécurisant pour un grand-parent qui souhaite « forcer » la transmission intégrale d'un bien entre plusieurs générations et éviter qu'il ne soit dilapidé, par exemple dans le cas d'une maison de famille.

2/ La donation résiduelle

Ici, le mécanisme est plus « souple ». Le donateur donne un bien en pleine propriété à un donataire 1. Celui-ci n'a qu'une seule charge : transmettre à son décès ce qu'il reste du bien à un donataire 2. De fait, le donataire 1 n'est pas obligé de conserver le bien en l'état : il peut le consommer, le vendre, le transformer et ne transmettra que le reliquat (s'il existe). La donation résiduelle offre un compromis entre contrôle et confiance, même si les intentions et la volonté du donateur peuvent évidemment ne pas être respectées, si tout le bien et « consommé » durant la vie du donataire 1. Si bien que le donataire 2 ne reçoit rien.

Ces donations ne doivent pas porter atteinte à la part réservataire des héritiers. Auquel cas, une action en réduction (annulation partielle) pourra être intentée, avec succès.

Par ailleurs et dans les deux cas, les droits de donation sont payés au moment de la donation par le premier donataire. Au décès du donataire 1, le donataire 2 paie éventuellement des droits supplémentaires, mais avec déduction des droits déjà payés par donataire 1.

Au plan civil, le donataire 1 ne peut pas être une personne morale en raison de l'obligation de transmettre à son décès, alors que le second peut l'être. Il est possible de désigner dans l'acte un second donataire principal et un subsidiaire pour le cas du prédécès du donataire 1 (le second donataire peut parfaitement être une personne « à naître »).

Enfin, le donateur n'est pas tenu d'informer le second gratifié de l'existence de la libéralité et conserve la possibilité, jusqu'à son décès, de maintenir la donation graduelle ou résiduelle, de la supprimer ou d'en faire bénéficier une autre personne.

3/ Quelques exemples d'application

Des donations graduelles et résiduelles sont généralement utilisées dans les cas suivants :

- donation par un grand-père à ses enfants puis aux petits-enfants (nés ou à naître)
- donation à un enfant frappé d'un handicap et sans descendance puis à ses frères et sœurs
- donation au conjoint ou partenaire puis aux descendants du donateur (qui sont des enfants d'une première union) pour organiser le retour des biens dans le patrimoine d'origine.

A suivre



vos questions

les réponses de nos spécialistes

POSEZ VOS QUESTIONS

✉ par courrier à

Éditions Marigny
29 rue Bleue
75009 Paris

@ sur le site [proposutiles.fr](https://www.proposutiles.fr)

rubrique « Lire Votre Conseiller
Patrimonial » puis « Questions /
réponses »

AVERTISSEMENT

Cette rubrique n'est pas destinée à répondre à des questions portant sur des problématiques patrimoniales personnalisées ou des contentieux juridiques, mais à vous éclairer de manière générale sur les sujets fiscaux et patrimoniaux qui vous interrogent.

Consultez un professionnel du droit pour toute question qui vous engage à titre patrimonial et personnel.

Utiliser le PER de son enfant majeur pour réduire l'imposition du foyer fiscal

« Ouvrir un Plan d'épargne retraite (PER) au nom d'un mineur n'est plus possible depuis quelques années déjà. Mais une fois qu'un enfant devient majeur, n'y a-t-il pas un intérêt fiscal à ce qu'il en ouvre un, notamment s'il est rattaché au foyer fiscal de ses parents ? »

✓ Oui, le PER ouvert par un enfant majeur peut effectivement permettre de réduire l'imposition du foyer fiscal de ses parents. C'est d'ailleurs pourquoi nous recommandons la souscription d'un PER dès l'âge de 18 ans, si cela n'a pas été fait auparavant (lorsque c'était encore possible pour les mineurs).

Si l'enfant est majeur, rattaché au foyer fiscal de ses parents et qu'il ne dispose pas encore de revenus d'activité professionnelle (par exemple parce qu'il est étudiant), son plafond de déduction de revenus est égal au plancher forfaitaire de 10% du PASS de l'année N-1, soit 4 806 € pour 2026, augmenté le cas échéant des plafonds non-utilisés des trois années précédentes. Notez que s'il a des revenus, cela ne change rien. Le plafond ne pourra qu'en être potentiellement plus élevé. Le versement effectué par l'enfant majeur sur son PER sera déductible des revenus du foyer fiscal. Si la tranche marginale d'imposition (TMI) des parents est de 30%, l'économie d'impôt ressortira ainsi à 1 441 € (soit 30% de 4 806 €). Elle atteindra 1 970 € pour une TMI à 41% et 2 162 € pour une TMI à 45%. Rappelons qu'un enfant majeur peut être rattaché au foyer fiscal de ses parents jusqu'à l'âge de 25 ans et

que l'économie d'impôt peut être renouvelée chaque année, pour chaque enfant.

Le versement peut par ailleurs être financé par un don des parents ou des grands-parents sous forme de présent d'usage, de don familial ou même d'une donation notariée. Ainsi, il est possible de transmettre du capital à un enfant en bénéficiant d'une réduction d'impôt.

Autre avantage : les sommes versées sur le PER sont bloquées jusqu'à la retraite, mais des exceptions existent. Par exemple, en cas d'acquisition de la résidence principale ou d'expiration des droits au chômage. Le PER peut donc constituer un outil de transmission avec un filet de sécurité sur l'usage des sommes données.

Achat d'un bien immobilier en démembrement

« Agé de 69 ans, je viens de vendre ma résidence principale et j'envisage un achat d'appartement en résidence principale à Lille. Quel serait l'intérêt d'acheter en démembrement ? Je suis célibataire et j'ai deux enfants. La transmission via l'assurance-vie est déjà prévue. Même question pour une résidence secondaire »

✓ Vous pouvez en effet acheter un bien en démembrement. Dans ce cas, vous achetez l'usufruit (40% de la valeur du bien puisque vous avez entre 60 et 70 ans / voir tableau ci-dessous) et vos enfants achètent la nue-propriété (les 60% restants de la valeur). Vous pouvez ainsi occuper le bien en tant que résidence principale ou en jouir en tant que résidence secondaire. Vos enfants, quant à eux, pourront récupérer le bien à l'extinction de l'usufruit sans payer de droits de succession. C'est un outil qui permet de réduire le prix d'achat pour vous, tout en préparant la transmission. Il peut être adéquat si vous pensez avoir besoins de capitaux im-

Barème du démembrement

Âge de l'usufruitier	Usufruit	Nue-propriété
Jusqu'à 20 ans	90%	10%
de 21 ans à 30 ans	80%	20%
de 31 ans à 40 ans	70%	30%
de 41 ans à 50 ans	60%	40%
de 51 ans à 60 ans	50%	50%
de 61 ans à 70 ans	40%	60%
de 71 ans à 80 ans	30%	70%
de 81 ans à 90 ans	20%	80%
91 ans et plus	10%	90%



portants pour vivre. Encore faut-il que vos enfants aient des capitaux à mobiliser dans ce projet. Quoiqu'il en soit, il s'agit d'un montage complexe avec de nombreux paramètres à prendre en compte. Nous ne pouvons vous donner un conseil précis et définitif. Il conviendra de prendre attache avec un conseiller spécialisé en la matière.

Hausse de la CSG : faut-il revoir son mode d'imposition pour les revenus du capital ?

« La récente hausse de la CSG sur le patrimoine financier change-t-elle la donne pour le choix que l'on doit faire chaque année entre le Prélèvement forfaitaire unique (PFU) et le barème progressif ? »

La hausse de la CSG sur les revenus du capital modifie un peu la comparaison entre le PFU et le barème, mais elle ne bouleverse pas l'arbitrage qui doit être fait. En réalité, le curseur se déplace sans inverser la logique qui prévalait auparavant. Pour rappel, la CSG sur revenus du capital a été relevé de +1,4 pt (10,6% au lieu de 9,2%), ce qui fait passer les prélèvements sociaux de 17,2% à 18,6% et le PFU de 30% à 31,4%. Si vous optez pour le barème, vos revenus du capital seront imposés au taux de votre tranche marginale d'imposition (TMI) auquel il faudra ajouter les prélèvements sociaux de 17,2%. Pour une TMI à 11%, 30%, 41% ou 45%, vous paierez donc respectivement 29,6%, 48,6%, 59,6% et 63,6% sur les revenus du capital. La seule tranche pour laquelle le PFU n'est pas avantageux est donc celle à 11%. Bien entendu, les revenus du capital se composent des plus-values et des dividendes. Or, ces derniers bénéficient d'un abattement de 40% qui vient faire baisser le taux réel d'imposition, tout comme la part de CSG déductible. Mais ces avantages restent insuffisants pour remettre en question l'intérêt du PFU. En conclusion, rien de neuf : seuls les contribuables affichant une TMI de 11% ont intérêt à opter pour le barème progressif.

DPE d'un bien immobilier : quel impact sur les conditions d'emprunt lors d'un achat ?

« Lors d'un achat immobilier, le diagnostic de performance énergétique (DPE) du bien peut-il jouer sur le taux d'intérêt du prêt ? Ou même compliquer l'obtention de l'emprunt bancaire ? Je me pose la question car j'envisage d'acheter un bien locatif classé E »

Une banque ne peut pas refuser un prêt uniquement à cause du DPE. Toutefois, celui-ci influence de plus en plus les conditions du prêt. Les banques ont en effet progressivement intégré l'étiquette énergétique dans leur analyse de risque. Ainsi, un logement économe représente une garantie moins solide en cas de revente forcée. Les établissements prêteurs, qui raisonnent sur la durée de vie du prêt, anticipent la décote potentielle du bien, notamment liée à la pression réglementaire croissante. Rappelons que les biens classés G sont interdits à la location depuis janvier 2025. Ceux classés F et E le seront respectivement en 2028 et en 2034. Pour la banque, financer un tel bien constitue donc une prise de risque puisque les revenus locatifs, qui doivent permettre de rembourser le prêt sont, sauf travaux, en sursis. D'ailleurs, un logement mal noté aujourd'hui pourra nécessiter des travaux lourds dans quelques années, lesquels viendront impacter la capacité de remboursement de l'emprunteur. Pour l'achat d'un bien immobilier mal noté, la banque peut donc réduire le montant financé et exiger un apport plus élevé, durcir les conditions de taux ou d'assurance ou encore demander un plan de travaux. Lors d'un tel projet d'investissement, il est donc conseillé d'anticiper en chiffrant les travaux à faire pour sortir le DPE de la « zone rouge » (E, F et G). Il est également recommandé de consulter plusieurs banques et courtiers. En effet, tous les établissements n'ont pas la même politique en la matière.



Votre Conseiller PATRIMONIAL

Impôts
Défiscalisation
Placements

Abonnement annuel
uniquement
6 numéros
février / mars /
mai / juillet /
octobre / décembre
159 € TTC (papier + numérique)
139 € TTC (numérique)

Directeur de la publication

Franck Morgan

Rédacteurs en chef

Laurens Lafont / Matthieu Fumat

Imprimeur

Copy Digit / 56 rue de Paradis / 75010 Paris

Votre Conseiller Patrimonial (Impôts/Défiscalisation/Placements) est une publication

Éditions Marigny / 29 rue Bleue / 75009 Paris

CPPAP 0127 K 90183 / ISSN 2104-1202 / Dépôt légal à parution

Crédits photos Fotolia

Pour tout renseignement 01 45 23 10 57 (sans surtaxe) / contact@vcpatrimonial.com

Règlement

par chèque à l'ordre des Éditions Marigny

par CB sur www.proposutiles.fr ou au 01 45 23 10 57

par virement instantané IBAN FR7610278060760002054250197 / BIC CMCIFR2A