

Lettre d'information



Dans ce numéro :

- Prélèvement à la source
- Produits structurés
- Loi de finances 2019
- Point marché

➔ FISCALITÉ

PRÉLÈVEMENT À LA SOURCE : C'EST CONFIRMÉ !

Après de nombreux rebondissements, le gouvernement a confirmé la mise en place du prélèvement à la source au 1er janvier prochain, avec quelques ajustements...

Des avantages fiscaux « remboursés » plus rapidement ? Pas toujours !

A compter de l'année prochaine, une retenue sera appliquée sur vos revenus soumis au prélèvement à la source (salaires, retraites...). Mais le taux de cette retenue ne tient pas compte des réductions et crédits d'impôt dont vous bénéficiez. Concrètement, vous devez donc faire une avance de trésorerie à l'administration fiscale, puisque vous paierez plus que la somme réellement due !

Craignant un effet négatif sur la consommation, le gouvernement a décidé de faire un geste pour limiter l'effort de trésorerie : il a d'abord annoncé qu'une avance de 30 % de certains crédits d'impôt (emploi à domicile d'un salarié, frais de garde des jeunes enfants, dépenses d'accueil des personnes âgées) serait versée le 15 janvier 2019, au lieu du 1er mars.

Puis il a décidé d'aller plus loin en augmentant le montant de l'avance et en élargissant son champ d'application. Ainsi, la somme à recevoir sera finalement portée à 60 % au lieu de 30 % et concernera également les réductions d'impôt pour dons aux œuvres, ainsi que certaines réductions pour les investissements locatifs neufs (Pinel, Duflot, Scellier, Girardin social et logement, Censi-Bouvard etc.).

Attention, cette avance est calculée sur les dépenses réalisées en 2017 ou les réductions d'impôt obtenues en 2017. Cela signifie, par exemple, que si vous avez employé un salarié à domicile en 2017 mais pas en 2018, vous bénéficiez bien d'une avance en janvier 2019... Mais il vous faudra la restituer lorsque vous recevrez votre avis d'imposition sur vos revenus 2018 (entre juillet et septembre 2019) !

Au contraire, si vous n'avez réalisé la dépense qu'en 2018, vous ne bénéficierez d'aucune avance en 2019, elle n'interviendra qu'en 2020. Regardez bien votre dernier avis d'imposition (sur vos revenus 2017) car le montant de vos réductions et crédits d'impôt pris en compte pour l'avance apparaît dessus... Ainsi, vous pourrez savoir si vous ferez partie des heureux élus dès janvier 2019.

BON À SAVOIR

Les autres réductions et crédits d'impôt ne seront donc pas concernés par cette avance.

Ainsi, le crédit d'impôt pour la transition énergétique (travaux réalisés sur la résidence principale) ne fera pas l'objet d'une avance en début d'année.

LA CLASSE D'ACTIFS DES PRODUITS STRUCTURÉS S'IMPOSE DANS LES PORTEFEUILLES

Privalto est la gamme de produits structurés de BNP Paribas Corporate & Institutional Banking dédiée aux conseillers en gestion de patrimoine. Aurélien de Fonscolombes, Responsable Commercial Clientèle au sein de l'équipe, revient sur le fonctionnement de cette classe d'actifs.

Qu'est-ce qu'un produit structuré ?

Un produit structuré est une solution d'investissement qui permet à l'investisseur de bénéficier d'un rendement lié à la performance d'un sous-jacent (action, indice, taux, devises, OPCVM...) tout en assurant une protection partielle ou totale du capital à l'échéance. Les produits structurés sont devenus une classe d'actifs à part entière, ils constituent une alternative aux placements financiers traditionnels. L'investisseur prend position sur une formule contractuelle lui donnant une visibilité totale sur les principaux critères de son placement : la durée d'investissement, le sous-jacent, l'objectif de rendement et la formule de remboursement, le seuil de protection du capital à l'échéance sont définis dès le lancement du produit. C'est la seule classe d'actifs qui a une obligation de résultat.

Comment se construit un produit structuré ?

Il possède principalement deux composantes. La première est une obligation permettant de retrouver tout ou partie du capital à l'échéance du placement. La part à investir dans cette composante dépend des taux d'intérêt. Plus les taux d'intérêt sont bas, plus elle sera élevée. L'autre composante qui sera le moteur de performance du produit se construit avec des achats et ventes d'options (dérivés) sur tout type de sous-jacents. Le produit structuré permet ainsi de s'exposer à des actifs difficilement investissables en direct.

Via quel type de placement peut-on investir dans un produit structuré et quelles sont les principales tendances sur cette classe d'actifs ?

Les produits structurés peuvent être intégrés dans la poche unités de compte des contrats d'assurance-vie. Il est aussi possible d'y souscrire en compte-titres. Nous pouvons distinguer trois tendances fortes : tout d'abord, la recherche de rendement dans un environnement de marchés stables ou baissiers. Pour répondre à cette demande, nous proposons la gamme de produits « Privilège Rendement » distribuant des coupons en cas de baisse partielle des marchés actions. La deuxième tendance est une demande de raccourcir la durée de vie des produits pour favoriser un retour sur investissement rapide. Nous y répondons par des produits qui offrent la possibilité d'être remboursé par anticipation chaque trimestre, chaque mois voire chaque jour. Enfin, nous constatons une montée en puissance des demandes de produits pour des trésoreries d'entreprise. Ce segment représente aujourd'hui 30 % de notre activité, c'est un axe de partenariat clé chez Privalto.

Quels sont les critères à prendre en compte pour choisir un produit structuré ?

Les trois critères principaux sont : l'aversion au risque, l'objectif de rendement et l'horizon d'investissement. Avant de définir ces trois critères, une approche de bon sens consiste à prendre conseil auprès de son gestionnaire de patrimoine ou de son banquier pour s'assurer que cet investissement s'inscrit bien dans le cadre d'une allocation diversifiée et qu'il est compatible avec la stratégie patrimoniale globale de l'investisseur.

Le risque de perte en capital varie-t-il d'un produit à l'autre ?

Les mécanismes de protection varient en fonction des paramètres de marchés et des attentes de l'investisseur final. Nous pouvons distinguer deux familles de produits structurés en fonction du risque de perte en capital : les produits dits « garantis à échéance » et les produits « capital protégé ». Cette dernière catégorie est la plus répandue sur le marché français. À titre d'exemple, nous avons lancé des produits qui assuraient une protection du capital à échéance jusqu'à une baisse de 50 % d'un indice comme l'Euro Stoxx 50. Un des objectifs des produits structurés est de minimiser le risque de perte en capital. Une baisse de 50 % de l'Euro Stoxx 50 impliquerait un retour en arrière à son niveau d'il y a 23 ans...



Quels sont les objectifs de rendement des produits structurés ? Le rendement obtenu est-il lui aussi plafonné ?

La majorité des produits structurés commercialisés sur le marché français dans des contrats d'assurance-vie ne visent pas des rendements annuels à deux chiffres. L'objectif est plutôt de servir aux investisseurs des rendements de l'ordre de 5 % à 7 % par an en moyenne. Dans un contexte de taux bas pénalisant les rendements des placements obligataires, les couples rendement/risques des produits structurés sont particulièrement compétitifs.

Quelle a été votre dernière innovation ?

Nous lançons cette année l'indice Euronext France Germany Leaders 50 EW Decrement 5 %. Il offre une exposition sélective aux marchés actions français et allemands qui ont les deux économies les plus robustes de la zone euro. La France et l'Allemagne totalisent en effet 50 % du PIB de la zone euro, c'est une thématique particulièrement intéressante pour les investisseurs en produits structurés à un moment où des tensions politiques resurgissent en Italie ou dans d'autres pays périphériques. La collecte en produits structurés exposés à cet indice créé à la fin de l'année 2017 dépasse déjà 700 millions d'euros, preuve du succès commercial qu'il remporte auprès de nos clients.

Vos clients sont d'abord les conseillers en gestion de patrimoine indépendants. Comment organisez-vous la remontée d'information du terrain vers vos équipes ? Comment comptez-vous utiliser le digital pour vos échanges avec vos partenaires ?

La commercialisation de produits structurés nécessite un accompagnement renforcé. C'est la raison pour laquelle notre équipe commerciale est présente quotidiennement auprès de ses partenaires CGP. Nous organisons aussi des formations pédagogiques, participons aux réunions régulières des compagnies d'assurance-vie qui référencent nos produits, et enfin nous sommes présents dans l'après-vente en fournissant un service complet de reportings produits. La digitalisation va permettre une nouvelle forme de proximité avec nos partenaires. C'est un enjeu central pour mieux les accompagner, améliorer l'expérience clients et anticiper leurs besoins. Nous mettons déjà à disposition de nos partenaires la plateforme Smart Derivatives qui permet un paramétrage du prix des produits en fonction des conditions de marché du moment.

Votre activité a-t-elle été impactée par les réglementations MifidII et Priips ?

BNP Paribas, comme l'ensemble de l'industrie, s'est préparée aux entrées en vigueur des réglementations Priips et Mifid II en janvier 2018. Ces réglementations apportent de la transparence au marché des produits structurés. Par exemple, grâce à l'échelle de risque présente dans le document clé d'information, l'investisseur pourra comparer le risque d'un produit structuré à celui d'un OPCVM. Ces réglementations permettent d'améliorer la transparence et la qualité des informations précontractuelles fournies aux investisseurs finaux.

Par Aurélien de Fonscolombes
Responsable Commercial Clientèle Privalto France, BNP Paribas

PROJET DE LOI DE FINANCES 2019

Le projet de loi de finances pour 2019 a été présenté en conseil des ministres le 24 septembre dernier. S'il ne comprend pas de nouveautés majeures, il apporte en revanche de nombreux aménagements, prorogations ou modifications à des dispositifs existants.

Prorogation de plusieurs avantages fiscaux pour les particuliers

Outre la confirmation de l'avance de 60 % des réductions et crédits d'impôt éligibles évoquée plus en détail dans le zoom sur le prélèvement à la source, le projet de loi de finances prolonge plusieurs dispositifs fiscaux anciens. Ainsi, le crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE), qui concerne les travaux réalisés sur la résidence principale et devait prendre fin au 31 décembre 2018, serait prolongé jusqu'au 31 décembre 2019. Néanmoins, certains travaux ne seraient plus éligibles à cet avantage fiscal, tels ceux afférents à l'isolation thermique des volets roulants et portes vitrées ou la pose de chaudières au fioul.

Toujours concernant les travaux, le crédit d'impôt «éco-PTZ» en vue de travaux de rénovation bénéficierait aussi d'une prorogation jusqu'au 31 décembre 2021. Les conditions de l'avance remboursable sans intérêts seraient aménagées afin de les aligner sur les conditions du CITE.

Les réductions Girardin social et industriel relatives à l'investissement en outre-mer seraient également prorogées. Toutefois, le dispositif Girardin social ne serait prolongé que d'une année, alors que le dispositif Girardin industriel bénéficierait d'une extension au 31 décembre 2025.

Il est à noter que le plafonnement de la réduction applicable aux contribuables domiciliés en outre-mer serait fortement abaissé (de 5 100 € à 2 450 € pour la Guadeloupe, Martinique et la Réunion et de 6 700 € à 4 050 € pour la Guyane et Mayotte). Les habitants des DOM perdent ici un avantage très ancien.

Enfin, la baisse de la taxe d'habitation se poursuit : pour les personnes répondant aux conditions de revenus (c'est-à-dire celles ayant un revenu fiscal de référence ne dépassant pas 27 000 € pour une personne seule ou 43 000 € pour un couple), la réduction atteindra 65 % en 2019.

Nouvelles dispositions en faveur des professionnels

Sans surprise, le projet de loi de finances comprend aussi un certain nombre de dispositions concernant les entreprises. Le texte prévoit notamment du nouveau concernant l'impôt sur les sociétés (IS)...

Le projet de loi confirme également la baisse du taux de l'IS avec un taux maximum de 31 % au 1er janvier 2019, au lieu de 33,33 % actuellement.

BON À SAVOIR

Le projet de loi de finances comporte également des dispositions concernant le pacte Dutreil.

Celles-ci visent à assouplir et améliorer techniquement le dispositif.

Décidément, la loi Dutreil, créée dès 1999 sous le gouvernement Jospin et amendée en 2003 par le ministre Dutreil, est sans cesse améliorée !

Désormais, il devient difficile de payer des droits de donation ou de succession sur une entreprise ou une société ! Sauf si l'on s'y prend mal...

Par FIDROIT

ASSURANCE-VIE & RENONCIATION

Puis-je renoncer à percevoir les sommes dont je suis le bénéficiaire ? Que se passe-t-il dans ce cas ?



Si vous êtes à la fois l'héritier d'une personne décédée et le bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie qu'elle avait souscrit en votre faveur, alors vous avez la possibilité d'accepter ou de renoncer à chacune de ces dispositions.

Ces deux mécanismes ne sont pas liés entre eux : vous pouvez ainsi renoncer à la succession (par exemple parce qu'il existe un passif important) et accepter les capitaux

décès de l'assurance-vie, et inversement.

Si vous renoncez à la succession, vos enfants (ou à défaut les autres héritiers) pourront «prendre votre place» et recevoir votre part.

Pour l'assurance-vie, tout dépend de la rédaction de la clause bénéficiaire. Si cette clause le prévoit spécifiquement, vos enfants pourront recevoir les sommes d'argent à votre place. Si tel n'est pas le cas, les sommes qui devaient vous revenir seront versées aux autres bénéficiaires désignés.

Mais si vous renoncez et qu'aucun autre bénéficiaire n'a été désigné, les capitaux-décès intègreront la succession. Ils seront alors partagés entre tous les héritiers et soumis aux droits de succession ; la fiscalité avantageuse de l'assurance vie ne s'appliquera donc pas.

En conséquence, la rédaction de la clause est déterminante. Par exemple, une rédaction «mes enfants, à défaut mes héritiers» ne prévoit pas de renonciation. C'est dommage...

Par FIDROIT



Les nerfs des investisseurs sont mis à rude épreuve depuis plusieurs semaines. Les marchés ont été fébriles durant l'été mais ont finalement tenu. La conjonction de plusieurs facteurs les a fait plier en octobre :

- Craintes autour du budget italien
- Intensification de la guerre commerciale entre USA et Chine malgré une détente en fin de mois avec une énième volteface de Donald Trump
- Décélération plus forte que prévue de la croissance chinoise
- Doutes sur les résultats futurs des entreprises (pression sur les marges)
- Politique monétaire US de moins en moins accommodante

Les actions mondiales dévissent ainsi de -7,42% sur octobre, toutes les zones géographiques sont impactées. Les secteurs qui avaient fortement monté depuis le début de l'année, comme le luxe en Europe ou la technologie aux US, affichent de forts reculs. A l'inverse, les secteurs défensifs comme les télécoms (+0,18%) ou la santé (-2,38%) résistent beaucoup mieux.

D'autre part, le segment des plus petites capitalisations, victime de sa faible liquidité, a fait l'actualité et affiche un très fort recul. De nombreux fonds de « micro-capitalisations » affichent des baisses proches de -30% depuis le début de l'année.

Quid des mois à venir ?

Les élections de mi-mandat ont donné le verdict annoncé par les instituts de sondage : une victoire démocrate à la Chambre des Représentants et un renforcement des pouvoirs des Républicains au Sénat. Il ne faut pas voir forcément dans cette élection les prémices d'une paralysie du système américain. Une grande partie des Présidents américains a dû composer avec une ou deux chambres à coloration différente. Les discussions budgétaires seront certes plus abruptes. Mais cela ne changera probablement rien aux négociations internationales sur la guerre tarifaire ou sur des sujets plus géopolitiques. Au final, l'épreuve est passée et l'incertitude du résultat envolée.

Il reste pour les marchés à absorber le sujet italien et le Brexit ; sur le premier sujet, les après négociations menées par la Commission tendent la partie italienne qui voit ses chiffres macro-économiques pointer vers une possible nouvelle récession. Le temps perdu à la négociation va dégrader les comptes publics. Et il serait dangereux de faire perdurer cette situation jusqu'aux prochaines élections européennes (mai 2019).

Sur le Brexit, l'annonce d'accords imminents n'est toujours pas confirmée. On se prend à espérer que les négociateurs réussiront à trouver une solution. Theresa May s'y emploie mais les multiples contraintes (Irlande du Nord, vote au Parlement, risque de nouvelles élections) rendent le chemin de la réussite assez étroit.

Sans rupture majeure de la conjoncture économique mondiale et avec des politiques monétaires assez prévisibles sur les prochains mois, les marchés semblent un peu rassurés après la vague de défiance du mois d'octobre. Normalement, les mois de novembre et de décembre sont généralement bons boursièrement. Et les élections de mi-mandat s'avèrent aussi des faits générateurs de remontée des marchés actions. Il n'y a pas eu de révision de bénéfices en Europe à la suite des résultats du troisième trimestre. Les conditions sont donc peut-être plus idoines pour l'investissement en actions.

Par EOS & DNCA

Atlantique Patrimoine Conseil

Société spécialisée en gestion de patrimoine, immatriculée ORIAS n° 07005548, CIF n° 07005548, courtier en opérations de banque et en services de paiement. Adhérent de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine.



Nous contacter

ATLANTIQUE PATRIMOINE CONSEIL
11 rue Contrescarpe
44000 Nantes
Tel : 02.40.20.45.08
contact@apc-net.fr