

TRANSMISSION

À quel âge donner aux enfants ?

Si la dimension fiscale incite à transmettre de son vivant le plus tôt possible, il convient toutefois de garder une stratégie cohérente ne négligeant ni les besoins futurs ni les risques induits...

Pensez à donner tôt pour ne pas payer trop d'impôts ! » Qui n'a pas déjà fait l'objet d'un tel conseil ? « Généralement, nos clients abordent très tôt la question de la transmission. C'est devenu une sorte de réflexe, confirme Amaury Demarta, fondateur du cabinet Millenium Gestion Privée. Toutefois, ils le font systématiquement pour des raisons fiscales. Il n'y a pas réellement de stratégie globale derrière cela ».

AGIR TÔT C'EST PROFITER DES AVANTAGES FISCAUX

Le CGI (Code général des impôts) ne peut en effet qu'inciter à anticiper la transmission de ses actifs. Rappelons que l'article 779 accorde par exemple un abattement de 100.000 euros pour les opérations réalisées entre chaque parent et chaque enfant. Quant à l'article 790 G, il ajoute une franchise de 31.865 euros pour les dons de sommes d'argent. Mieux encore, ces exonérations se renouvellent tous les 15 ans.

Fiscalement, vous avez donc tout intérêt à agir tôt pour espérer pouvoir de nou-

veau faire jouer ces enveloppes quinze ans plus tard.

Procéder en amont revêt un autre avantage : celui de pouvoir donner en démembrement. En ne donnant que la nue-propriété de vos actifs, vous allégez mécaniquement la base taxable (voir tableau). Et là encore, plus vous donnez tôt, plus vous faites économiser des droits à vos donataires, la grille prévue à l'article 669 étant progressive. Si vous avez par exemple moins de 71 ans (et plus de 60 ans), la nue-propriété d'un bien transmis ne vaut que 60 % de la pleine valeur.

Au regard de ces éléments, on ne peut effectivement que féliciter les foyers qui n'attendent pas le dernier moment pour donner et passent à l'action dès 45-50 ans ou à la majorité des enfants.

NE PAS SE FOCALISER QUE SUR LES GAINS FISCAUX

Ne regarder que la dimension fiscale, c'est toutefois oublier qu'une bonne stratégie patrimoniale se doit d'être globale. « Nous avons plutôt tendance à freiner nos clients car beaucoup souhaitent donner trop tôt sans se préoccuper des problématiques autres que

fiscales », précise d'ailleurs Amaury Demarta.

Une mauvaise stratégie de transmission peut de fait se révéler désastreuse et annihiler tous les gains fiscaux obtenus par ailleurs. Les risques principaux portent, notamment, sur l'évolution de la situation (pour ceux qui donnent ou pour ceux qui reçoivent), mais aussi sur la nature de ce qui est donné (pas toujours adaptée aux besoins ou à l'âge du bénéficiaire).

ÉVITER L'ÉPÉE DE DAMOCLÈS DE LA MÉSENTENTE

Le cas est fréquent. Les parents disposent d'une petite maison de vacances dont ils décident de donner rapidement la nue-propriété. Ils doivent alors savoir qu'ils vont nécessairement entrer dans une période de gestion collégiale. « C'est toujours une source de mésentente potentielle, notamment après l'arrivée des pièces rapportées que sont les conjoints des enfants », note Amaury Demarta.

Bien sûr, beaucoup pensent alors à la SCI. Cependant, « la SCI est loin d'être une solution miracle et il convient de rester vigilant sur son usage,



en particulier lorsqu'elle est utilisée pour transmettre des biens résidentiels générant pas ou peu de revenus. Les investisseurs créent structurellement un compte courant d'associé qui fait éventuellement partie de l'actif successoral même si les parts ont été données ou démembrees », tempère Serge Harroch, gérant du cabinet de gestion Alpha Phi.

La question peut même devenir encore plus problématique lorsque cette « cohabitation concerne la résidence principale (lire l'encadré).

PRENDRE GARDE AUX DÉSÉQUILIBRES INÉVITABLES

Donner, c'est aussi exposer sa famille à des déséquilibres quasiment obligatoires. Même si les valeurs sont a priori identiques, donner de



l'argent à un enfant et de l'immobilier à un autre ne revient pas au même. «Souvent, les jeunes générations sont moins attachées à la pierre et privilégient les liquidités pour les remployer en fonction de leurs besoins», explique Serge Harroch. Et puis, comment s'assurer que dans vingt ans, les actifs donnés n'auront pas pris des trajectoires différentes ? Au règlement de la succession, les écarts devront être régularisés avec les biens résiduels (s'ils sont suffisants).

Pour éviter cela, les parents usent parfois de la donation-partage. Les valeurs sont alors figées au jour J. Pour autant, cette pratique ne protège pas des jalousies ultérieures et surtout elle ne porte ses fruits que si les parents peuvent attribuer des lots portant sur des biens

distincts. Or, «il est très rare d'observer des donations-partages qui permettent à chacun d'être chez soi, nuance Amaury Demarta du cabinet Millenium Gestion Privée. Dans la pratique, elles portent plutôt sur des biens indivis avec un partage qui n'est que théorique».

NE PAS SE DÉMUNIR TROP VITE

Si les risques concernent ceux qui reçoivent, ils existent aussi et surtout pour celui qui donne. Transmettre par anticipation sa résidence principale revient par exemple à accepter d'en perdre le plein contrôle.

L'enjeu est ici à la fois juridique mais aussi plus prosaïquement financier. «Avant de donner, il est essentiel de ne pas sous-estimer ses besoins futurs, en particulier à la retraite (temps libre

plus important, besoins de se faire plaisir, risque de dépendance)», avertit Serge Harroch. L'avenir étant toujours difficile à prédire, il est préférable de prendre un peu de marge. Un message qui vaut aussi pour le conjoint car si la protection du survivant a toujours été une priorité dans les couples mono-actifs de la génération des baby-boomers, la situation a changé. Selon Amaury Demarta, «dans les couples de 40 à 60 ans comptant deux actifs, nos clients ont tendance à négliger le conjoint pensant qu'il pourra s'en sortir par ses propres moyens. Or, ce n'est pas toujours le cas».

METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE

Pour commencer à donner tôt et pouvoir profiter des avantages associés, les experts du



“
Anticiper la transmission de son patrimoine requiert au préalable de faire un état précis de ses besoins futurs.

Serge Harroch
Gérant du cabinet de gestion Alpha Phi



Malgré les avantages qu'elle présente, la transmission transgénérationnelle est une pratique encore peu courante.

Amaury Demarta
Fondateur du cabinet
Millenium Gestion Privée

patrimoine recommandent donc d'adopter une vision stratégique globale, allant au-delà de la seule composante fiscale.

«Il faut raisonner à l'envers et partir de ses usages et besoins», résume Amaury Demarta. Un angle que confirme et développe Serge

Harroch. «Il faut se poser de nombreuses questions, détaille-t-il. Où en suis-je dans ma vie privée et professionnelle? Combien de temps vais-je encore travailler? Combien me faudra-t-il ensuite? Que faudra-t-il à mon conjoint s'il me survit? Ce travail d'évaluation est compliqué mais essentiel. L'objectif est d'arriver à un chiffre pour déterminer l'exécédent que l'on peut commencer à donner.».

DONNER EN FONCTION DES BESOINS

La réflexion doit aussi porter sur la nature des actifs à transmettre au regard des besoins et de l'âge de ceux qui vont les recevoir.

Des enfants de 50 ans déjà installés dans la vie pourront être satisfaits d'obtenir un pied-à-terre à la mer ou à la montagne. Un jeune couple débutant dans la vie préférera certainement, quant à lui, recevoir des liquidités pour faire son premier achat immobilier.

Si la transmission doit passer par des actifs non liquides, principalement de l'immobilier, il convient en tout cas de prendre toutes les précautions sur la gestion future et

de commencer par les actifs les moins stratégiques: biens de confort, biens locatifs (si non essentiels aux revenus futurs), la résidence principale devant être le dernier bien conservé.

Autre point de vigilance à avoir, le paiement des droits. Des donataires recevant la nue-propriété d'un actif peuvent être redevables de droits et ne pas avoir les moyens de les payer (surtout s'ils sont jeunes).

PENSER À SAUTER UNE GÉNÉRATION

Transmettre directement des grands-parents aux petits-

enfants peut être judicieux. D'abord sur le plan fiscal, les grands-parents ayant des abattements dédiés. Ensuite sur le plan familial, l'allongement de la durée de vie pouvant conduire à hériter de ses parents à un âge où l'on est déjà confortablement installé, alors que la génération suivante se trouve en situation de besoin. «Bien qu'on en parle de plus en plus, la transmission transgénérationnelle n'est pas encore une pratique très courante, souligne Amaury Demarta. Il n'est pas toujours évident de faire renoncer la génération intermédiaire.»

Barème fiscal du démembrement de propriété

ÂGE DE L'USUFRUITIER	VALEUR DE L'USUFRUIT	VALEUR DE LA NUE-PROPRIÉTÉ
Moins de 21 ans	90 %	10 %
Moins de 31 ans	80 %	20 %
Moins de 41 ans	70 %	30 %
Moins de 51 ans	60 %	40 %
Moins de 61 ans	50 %	50 %
Moins de 71 ans	40 %	60 %
Moins de 81 ans	30 %	70 %
Moins de 91 ans	20 %	80 %
Plus de 91 ans	10 %	90 %

La donation-cession ou la purge de vos plus-values

Vous envisagez de vendre un appartement et d'en donner le produit à vos enfants pour lisser la transmission de votre patrimoine. Il y a toutefois un hic. Ce bien acquis il y a dix ans pour 50.000 euros vaut aujourd'hui 90.000 euros. Vous allez être redevable d'un impôt et de prélèvements sociaux sur votre plus-value de 40.000 euros. Même en déduisant votre forfait de frais d'acquisition et de travaux, ainsi que vos abattements pour durée de détention, vous allez devoir payer 8.361 euros de fiscalité et ne pourrez donner réellement que 81.639 euros. Il existe heureusement une solution : la donation-cession. Elle consiste à donner

le bien à vos enfants et à leur laisser le soin de le vendre. La donation étant une opération à titre gratuit, vous ne devez rien sur la plus-value latente. Quant à vos enfants, leur prix de revient équivaudra à la valeur du bien au jour de la donation (90.000 euros dans notre exemple). Autrement dit, ils ne dégageront aucune plus-value fiscale s'ils revendent le bien rapidement au même prix. Ils profiteront ainsi de la totalité du prix de vente. Cette stratégie de purge des plus-values lors d'une donation ne peut être contestée, dès lors que la donation précède la vente (même dans un temps très court) et que la donation est effective (en d'autres termes: que

les parents dans notre exemple ne récupèrent rien du produit de la vente). «Dans la pratique, ces stratégies demeurent tout de même assez rares avec des biens immobiliers du fait des frais induits par la donation», nuance Amaury Demarta, fondateur de Millenium Gestion Privée. Quelques calculs préalables peuvent en effet être utiles. Les biens immobiliers ne sont toutefois pas les seuls concernés, ce schéma fonctionnant aussi avec les actions. «De manière très pertinente, poursuit Amaury Demarta, on voit beaucoup plus de donations-cessions sur la vente de parts d'entreprises familiales.»



ADOBE STOCK

Présent d'usage, un cadeau qui n'est pas une donation

Les cadeaux que vous faites à l'occasion d'un mariage ou d'un anniversaire sont-ils des donations amputant votre capacité à transmettre ? Non, dès lors qu'ils respectent des conditions bien précises. Par définition, une donation suppose un appauvrissement de celui qui transmet. A contrario, un cadeau qui n'entame pas de manière significative un patrimoine n'est donc pas une donation. On parle alors de présent d'usage.

Pour être valable et sans impôts, il doit d'abord être offert pour une occasion particulière (mariage, anniversaire, fête religieuse, obtention d'un diplôme...). Quant à sa valeur, ni la loi ni la jurisprudence ne fixent de limite chiffrée. Elle doit simplement être en rapport avec le patrimoine de celui qui offre (à la date où est fait le cadeau).

Si vos moyens le justifient, vous pouvez donc profiter de diverses occasions dans l'année pour aider régulièrement vos enfants avec de « gros chèques » sans entamer votre capacité à donner. Le présent d'usage n'étant pas une donation, il n'entraîne ainsi aucune fiscalité. Il est au demeurant très rare que l'administration conteste ces cadeaux qui passent souvent sous ses radars. Les actions en justice proviennent la plupart du temps de proches s'estimant lésés par des cadeaux destinés à d'autres. Ces procédures peuvent, en revanche, alerter le fisc qui est de surcroît fondé à réclamer le paiement de droits si l'opération est *in fine* requalifiée en donation.

Quelle que soit la voie choisie, il est en tout cas essentiel de conserver de la réserve. « Garder une poche de liquidités permet à la fois de subvenir à ses propres besoins mais aussi d'équilibrer à terme la transmission aux différents bénéficiaires, notamment au jour du décès, résume Serge Harroch. L'outil idéal pour cela est l'assurance vie car elle se situe fiscalement et civilement hors succession. »

Les contrats d'assurance vie constituent donc la clé de voûte permettant de faire les derniers ajustements. Autrement dit, mieux vaut les

conserver le plus longtemps possible et éviter de les solder pour anticiper sa transmission.

UTILISER LES OPPORTUNITÉS

Définir et suivre un cap patrimonial ne doit pas empêcher d'être opportuniste. Le mécanisme de la donation-cession permet, par exemple, d'anticiper une transmission tout en purgeant les plus-values latentes. Un bon moyen de réduire doublement la facture fiscale (lire encadré). De la même façon, le recours au présent d'usage offre une possibilité pour aider des

proches sans entrer dans le cadre juridique et fiscal des transmissions (lire encadré).

Il est important que ces opérations soient mises au profit de la stratégie de transmission et n'en constituent pas le point de départ ou le pivot.

Enfin, il faut noter qu'une stratégie de transmission efficace est une stratégie évolutive. « Le suivi régulier des besoins d'une famille et de la valeur de son patrimoine va lui permettre de procéder à des ajustements et d'adapter ses donations successives », résume Serge Harroch. •

OLIVIER DECARRE

Don de sa résidence principale : une idée potentiellement dangereuse

En ne donnant que la nue-propriété de la résidence principale, un donateur conserve certes l'usufruit qui l'autorise à occuper le bien ou à le mettre en location pour en percevoir les revenus.

La sécurité obtenue s'avère toutefois très relative car le démembrement entraîne une sorte de cohabitation juridique dans laquelle le nu-propriétaire a aussi son mot à dire. C'est par exemple le cas pour vendre.

Si l'occupant du bien souhaite le céder pour déménager, il ne peut le faire qu'avec l'aval du nu-propriétaire. Et à supposer que ce dernier donne son accord, *quid* du produit de la vente ?

Le démembrement peut être reporté sur un nouveau bien, mais si le nu-propriétaire

n'est pas d'accord (ou a besoin de liquidités), il peut demander la répartition du prix de vente à proportion des droits de chacun, ne laissant à l'usufruitier qu'une somme insuffisante pour réinvestir.

En résumé, un démembrement de résidence principale peut parfaitement fonctionner sur le papier mais en cas de mésentente familiale, il peut vite devenir un casse-tête pour l'usufruitier.

Le recours à une SCI peut certes offrir plus de sécurité juridique. Pour autant, ces structures n'ont pas que des avantages, leur coût de constitution et de fonctionnement étant par exemple un inconvénient de taille pour les petits patrimoines.