VISION PATRIMOINE
PAR CAISSE D'EPARGNE

Webinaire Caisse d'Epargne

Fiscalité : encore trois mois pour agir sur votre impôt !

Intervenants :

Ingrid : Animatrice du webinaire

Rania Ihaddadene : Ingénieure patrimoniale chez Harvest

Gil Drouadaine : Directeur de la Banque Privée à la Caisse d'Epargne Poitou-Charentes

Ingrid : Bonjour à tous, bienvenue dans ce nouveau webinaire Caisse d'Epargne. Alors c'est presque devenu une tradition sur ce plateau : quand la fin d'année arrive, on se demande comment est-ce qu'on peut faire pour alléger ses impôts avant la fin de l'année. Donc il y a les solutions classiques... Et puis il y a aussi des nouveautés cette année, donc beaucoup de choses à couvrir pour ce tour d'horizon fiscal.

Et pour nous accompagner, deux experts en plateau avec nous qu'on est ravi d'accueillir. A mes côtés, Rania Ihaddadene, bonjour.

Rania : Bonjour Ingrid.

Ingrid : Vous êtes Ingénieure Patrimoniale chez Harvest. Et nous avons Gil Drouadaine. Bonjour Gil.

Gil : Bonjour Ingrid.

Ingrid : Vous, vous êtes Directeur de la Banque Privée à la Caisse d'Epargne Aquitaine Poitou-Charentes. Et puis si vous nous avez déjà suivis, vous êtes familiarisés avec le process : on répond aussi en direct à toutes vos questions. Vous pouvez nous les envoyer *via* l'onglet dédié sur votre page web et nous avons deux experts aussi en coulisses pour vous répondre. Vous les avez peut-être croisés aussi sur ce plateau : Pauline Hiblot, qui est Ingénieure Patrimoniale chez Harvest, et Victor Banis, qui est Ingénieur Patrimonial à la Caisse d'Epargne Aquitaine Poitou-Charentes, avec vous donc Gil.

Gil : Exactement.

Ingrid : Alors, beaucoup de choses à aborder au cours de ce webinaire, mais finalement j'ai une première question avant qu'on rentre vraiment dans les produits et les dispositifs. Peut-être une question un peu naïve, un peu générique : vouloir faire baisser ses impôts, déjà, est-ce que c'est une bonne idée Gil ?

Gil : Effectivement, c'est une question qu'on nous pose souvent au début de l'hiver, mais... pour être tout à fait franc, ce n'est pas forcément un objectif en soi. Ce qui est important, c'est de se caler sur ce que sont les objectifs du client, ce que sont vos objectifs. Est-ce que vous souhaitez protéger vos proches ? Est-ce que vous voulez vous constituer un complément de revenu pour la retraite ? Est-ce que vous voulez faire l'acquisition d'un patrimoine immobilier ou est-ce que vous voulez investir dans un secteur d'activité donné ?

Donc une fois qu'on aura défini clairement ce qu'est l'objectif, à ce moment-là, on pourra caler le cadre fiscal le plus optimal. Donc ce qui est important, en fait, c'est que les choses soient menées par une stratégie patrimoniale et pas par le montant de l'impôt.

Ingrid : Alors... Je comprends qu'il faut s'interroger, se poser des questions. Quelles sont peut-être les premières choses à vérifier ?

Rania : Plusieurs éléments, et le tout premier simplement, c'est : quel est le montant de votre impôt ? Et c'est à partir de là qu'on va pouvoir avoir une stratégie qui va être pertinente, parce qu'il y a de nombreux dispositifs de défiscalisation et ils n'ont pas tous les mêmes effets. Donc on doit partir de ce point-là, et c'est pour ça qu'on préconise fortement de faire un audit fiscal pour connaître tous vos revenus, le montant de vos impôts, votre tranche marginale d'imposition, votre taux moyen d'imposition. Donc ça, c'est vraiment la première étape.

En second lieu, il faut qu'on regarde votre capacité à pouvoir financer ces investissements. Pour payer moins d'impôts, il faut mobiliser des liquidités. Et là, on va chercher à savoir : est-ce que votre épargne actuelle est opérante pour pouvoir faire ces investissements ? Est-ce que vous pouvez faire un effort régulier d'investissement ? Ou est-ce que vous pouvez même financer une opération à crédit ? Et il faut aussi avoir en tête que ces dispositifs parfois peuvent durer assez longtemps. Donc on doit pouvoir avoir de l'épargne de précaution pour financer son train de vie.

Enfin, je dirais... il faut aussi se poser des questions sur votre horizon d'investissement, votre capacité à accepter le risque. Et tous ces éléments-là sont importants pour bâtir une stratégie patrimoniale cohérente où l'avantage fiscal n'est pas seulement le point central, mais un des éléments qu'on prend en considération.

Ingrid : C'est important, effectivement, ce que vous venez de mentionner, d'avoir finalement la disponibilité de l'argent pour réussir le mécanisme et faire baisser son impôt

ensuite. Effectivement, il y a des dispositifs qui vont demander plus ou moins d'implication, plus ou moins de fonds, d'engagement. Ça aussi, il faut l'avoir en tête ?

Gil : Oui, tout à fait. Toutes les solutions d'investissement ne se valent pas en termes de durée d'engagement ou de délai de mise en place. Alors malgré tout, on peut quand même caler les différents investissements en deux classes :

1. Plutôt les investissements à court terme, ce qu'on appellerait plutôt le « one shot ». Vous réalisez votre investissement et vous disposez l'année qui suit d'une réduction d'impôt ou d'un gain fiscal. Donc c'est simple, c'est rapide, c'est flexible. On peut prendre par exemple le cas de l'investissement au capital de PME ou l'investissement dans un plan d'épargne retraite (PER).

2. Et ensuite, on a les investissements à plus long terme. Le cas typique, c'est l'immobilier. Le dispositif Jeanbrun est un bon exemple : vous vous engagez à conserver le bien et à le louer pendant un certain temps, et en contrepartie vous disposez d'une incitation fiscale qui, elle aussi, va s'étaler dans le temps.

Donc ce qui sera important, c'est de définir le niveau d'engagement avec lequel vous êtes à l'aise pour être certain derrière que votre investissement se passe bien.

Ingrid : Mais concrètement, quand même, j'ai un peu envie d'aller plus loin et de savoir comment on fait pour trouver la bonne solution par rapport à sa situation, à son patrimoine ?

Rania : Il n'y a pas de solution universelle. Par exemple, deux personnes qui payent le même montant d'impôt ne vont pas avoir le même patrimoine, ne vont pas avoir la même situation personnelle et ne vont pas avoir les mêmes objectifs. Par exemple, un client qui aura beaucoup investi dans l'immobilier n'aura pas forcément intérêt à investir davantage dans la pierre. *A contrario*, celui qui a déjà fait des placements financiers conséquents, eh bien lui, on va chercher à rééquilibrer son patrimoine et à diversifier autrement.

Donc c'est ces petits points qu'il faut avoir en tête, et aussi noter la capacité de chacun à s'endetter par exemple, mais aussi quels seront les revenus futurs qu'ils vont percevoir (une cession d'entreprise, une retraite ou autre). Et ces points-là sont importants pour avoir une stratégie cohérente et avoir une prise de hauteur pour porter le bon conseil au client.

Ingrid : D'accord, donc il y a tout cet aspect patrimonial et revenus aussi, c'est intéressant effectivement ce que vous expliquez. Et puis j'imagine qu'il y a aussi toute sa situation fiscale, puisqu'elle diffère là aussi d'une personne à une autre.

Gil : Oui, tout à fait. Je pense que ce qui est important avant de se lancer tête baissée dans un investissement, c'est d'abord de réaliser un audit fiscal. Et votre conseiller Caisse d'Epargne, en général, commencera par se poser trois questions, à vérifier trois points :

1. La nature des revenus dont dispose le client : Est-ce que majoritairement ce sont des salaires et traitements ? Ou est-ce qu'il peut disposer par exemple de revenus fonciers ? Sur ces revenus fonciers, est-ce qu'ils sont soumis au régime du micro-foncier ? Est-ce qu'il ne serait pas plus optimal d'opter pour le régime réel ? L'autre question qu'on peut se poser, c'est si je loue, je fais de la location nue, est-ce qu'il ne serait pas plus intéressant de louer en location meublée ? Donc là déjà, il y a quelques optimisations qu'on peut mettre en place en étant sur le haut de la feuille d'impôt.

2. Le plafonnement global des niches fiscales : Vous savez que l'ensemble des gains fiscaux dont on peut disposer sont soumis à un plafond qui est égal à 10 000 € par foyer et par an. Mais ce plafond déjà peut être consommé par d'autres points : vous pouvez avoir l'emploi d'une nounou ou d'un salarié à domicile qui va venir impacter ce plafond. Donc il faudra qu'on connaisse exactement quel est le plafond qu'il nous reste pour connaître notre marge de manœuvre.

3. Et le troisième point, c'est le revenu fiscal de référence (RFR) : Alors ce revenu fiscal de référence, comme son nom l'indique, fait référence pour un ensemble de points qui vont impacter la famille.

Donc réfléchir à ces aspects fiscaux, ce n'est pas quelque chose qui s'improvise et on doit prendre effectivement un ensemble de sujets d'assez près.

Ingrid : Alors c'est vrai que, juste après la rentrée, ce revenu fiscal de référence, on a souvenir de l'avoir rentré pour le tarif de la cantine des enfants. Pourquoi est-ce que c'est aussi important au moment de prévoir sa stratégie fiscale à court ou plus long terme d'ailleurs ?

Rania : Oui, c'est vraiment important parce qu'en fait, au-delà de la stratégie de diminution de l'impôt sur le revenu au sens strict, ça ne se résume pas qu'à ça. Le revenu fiscal de référence, c'est un indicateur qui est calculé par l'administration fiscale en prenant en masse tous vos revenus, qu'ils soient soumis au barème progressif ou à une

taxation forfaitaire. Et aussi, on intègre dans ce revenu fiscal de référence les revenus exonérés pour lesquels vous ne payez pas d'impôt. Donc ça, c'est important à avoir en tête, et vous retrouvez bien évidemment ce montant sur votre avis d'imposition.

Et pourquoi il est important ? Parce qu'en fait, à partir de ce montant de revenu fiscal de référence, on va avoir des impacts fiscaux et sociaux qui vont en découler. Et celui auquel je pense, c'est notamment la contribution exceptionnelle sur les hauts revenus (CEHR) et la contribution différentielle sur les hauts revenus (CDHR), qui vont toucher les clients qui ont un revenu fiscal de référence supérieur à 250 000 € pour une personne seule et supérieur à 500 000 € pour un couple.

Le taux d'imposition de cette contribution exceptionnelle sur les hauts revenus va de 3 à 4 %. Et depuis 2025, pour la contribution différentielle cette fois-ci, elle impose que vous ayez une taxation minimum de 20 % sur ces hauts revenus. Ce qui n'est pas négligeable en termes de maîtrise de ce revenu fiscal de référence.

Ingrid : Effectivement. Et alors ce revenu fiscal de référence, on peut le faire évoluer, on peut avoir un impact dessus en fonction des dispositifs qu'on va choisir, de la façon dont on va jouer sur l'impôt, c'est ça ?

Rania : Tout à fait. Et en fait ce qu'il faut avoir en tête, c'est que tous ces mécanismes d'allègement de l'impôt qu'on évoque ensemble n'ont pas le même effet sur le revenu fiscal de référence.

Si on prend les crédits d'impôt et les réductions d'impôt, eh bien elles viennent diminuer l'impôt sur le revenu, mais ne touchent pas, n'impactent pas votre revenu fiscal de référence.

Ça va être la même chose sur les versements volontaires faits sur un PER : déductibles de votre revenu global, eh bien en fait ces versements diminuent certes votre revenu imposable, mais sont réintégrés dans votre revenu fiscal de référence.

A l'inverse, pour les indépendants, les gérants de SARL qui font des versements PER déductibles de leurs revenus professionnels, eh bien là, ça vient en diminution du revenu fiscal de référence.

On se rend compte qu'une stratégie de diminution de l'impôt, crtes on cherche à baisser l'impôt sur le revenu, mais la maîtrise du revenu fiscal de référence doit quand même être prise en compte.

Ingrid : On se rend compte qu'on ne peut pas faire comme son voisin, parce que de toute façon, ça n'aura rien à voir.

Rania : Exactement.

Ingrid : Je ne perds pas de vue le titre de notre webinaire, la promesse qui avait été faite, qui était quand même de trouver des solutions qu'on pouvait appliquer dans les trois mois pour essayer de jouer sur son impôt de l'année. Est-ce que là, vous avez des idées concrètes à nous proposer, Rania ?

Rania : Oui, tout à fait. Plusieurs dispositifs peuvent être appliqués. Et l'idée, c'est toujours de partir de la situation patrimoniale du client et de proposer quelque chose de cohérent.

1. Le premier levier auquel je pense, c'est Le Plan d'Épargne Retraite (PER) : Le premier levier auquel je pense, qui a ce double avantage de vous aider à préparer votre retraite pour obtenir des revenus complémentaires, mais aussi de diminuer votre revenu imposable par des versements volontaires déductibles sous certaines conditions.

2. Ensuite, je pense aussi à une réduction d'impôt que j'affectionne beaucoup, c'est celle de l'investissement dans le capital des sociétés, l'IR-PME, qui allie le financement de l'économie réelle et une réduction d'impôt.

3. Et enfin, je pense aussi à un dispositif un peu méconnu, qui est le Girardin, qui pour les contribuables fortement imposés mérite aussi d'être étudié.

Et l'idée, ce n'est pas d'opposer tous ces dispositifs, mais c'est vraiment d'aller choisir celui qui est le plus intéressant pour notre client en fonction de ses objectifs et de sa situation.

Ingrid : On va creuser justement ce qui se cache derrière toutes ces thématiques. On va commencer avec le PER. C'est vrai qu'il monte le PER, on en entend de plus en plus parler. Je pense qu'il est de plus en plus plébiscité par les Français. Il a beaucoup d'avantages, mais d'un point de vue strictement fiscal, pourquoi est-ce qu'on aurait intérêt à l'utiliser, Gil ?

Gil : Alors effectivement, on a de plus en plus d'ouvertures de plans d'épargne retraite, donc c'est vraiment un placement qui est de plus en plus plébiscité par nos épargnants. C'est quelque chose qui est particulièrement intéressant pour les contribuables fortement imposés.

Le PER s'appuie sur deux phases : une phase de versement et une phase de liquidation.

Phase de versement : Chaque année, vous décidez des sommes que vous souhaitez verser sur votre plan d'épargne retraite, et ces sommes vont venir directement en déduction du revenu imposable. Autrement dit, chaque euro que vous allez verser sur votre PER va venir abaisser l'assiette sur laquelle on va calculer l'impôt sur le revenu. Et donc forcément, plus la tranche marginale d'imposition est élevée (la tranche à 30 %, 41 %, 45 %), plus l'impact fiscal sera fort.

Ingrid : Est-ce qu'on peut quand même avoir une idée de la trajectoire que ça donne, ou avoir des chiffres ?

Gil : Oui. Si on prend l'exemple d'un contribuable qui aurait 15 000 € de revenus taxés à la tranche à 41 % par exemple : s'il décidait d'investir 15 000 € sur son plan d'épargne retraite, il ferait une économie d'impôt de 6 150 €.

Ingrid : Ce qui n'est pas négligeable.

Gil : Ça fait une belle réduction d'impôt, effectivement.

Gil : Vient ensuite la phase de liquidation. Vous faites valoir vos droits à la retraite et vous souhaitez récupérer le capital qui a été versé sur le plan d'épargne retraite et les produits qui ont été générés pendant toute la phase d'épargne. Donc vous récupérez cette somme soit sous forme de rente viagère, soit sous forme de capital. Et à ce moment-là, vous subissez une fiscalité sur le revenu que vous percevez.

Donc en réalité, le PER s'établit sur un arbitrage dans le temps : vous avez bénéficié d'une incitation fiscale, d'un gain fiscal aujourd'hui à un taux élevé, et vous anticipez une baisse de fiscalité à votre départ à la retraite, ce qui est généralement le cas.

Ingrid : Bon Gil, comme vous êtes un expert, on va quand même profiter de votre présence sur ce plateau. Vous pouvez nous dire un mot aussi de l'avantage que ça a en termes de pure stratégie d'épargne ? Voilà, est-ce qu'on a intérêt à le prendre ce PER ?

Gil : Alors c'est vrai qu'il y a le gain fiscal, mais il y a aussi l'intérêt, par le plan d'épargne retraite, de se constituer un complément de revenu. Et le gros avantage, c'est la souplesse du PER, puisque chaque année, en considération de vos revenus et de votre situation, vous allez décider des sommes que vous souhaitez verser sur ce plan d'épargne retraite.

Ingrid : Alors Rania, je vous ai entendue, vous avez dit que vous affectionniez un des dispositifs tout particulièrement. Je crois que c'était celui sur les PME. Pourquoi celui-là, et est-ce qu'il s'adresse à tout le monde ?

Rania : Alors oui, l'investissement IR-PME vous permet de bénéficier d'une réduction d'impôt. Et c'est intéressant pourquoi ? Parce qu'il y a ce double avantage : on finance l'économie réelle en investissant dans les entreprises françaises et européennes, et en contrepartie, on bénéficie d'une réduction d'impôt.

Les plus connus, vous allez retrouver notamment les FIP (fonds d'investissement de proximité), les FCPI (fonds communs de placement dans l'innovation), et surtout les souscriptions directes au capital de ces PME.

Et contrairement à ce qu'on a évoqué tout à l'heure sur le PER où on avait une déduction sur le revenu qui s'opérait, là on est vraiment sur un mécanisme de réduction d'impôt. C'est-à-dire que pour le montant que vous mettez dans ces FIP, ces FCPI ou ces sociétés, vous allez prendre une fraction qui va être directement imputée sur le montant de l'IR, de l'impôt sur le revenu dû. Et pour ces investissements dans les entreprises, le taux de réduction peut aller de 18 à 25 %.

Ingrid : Alors j'ai un peu la même question que pour Gil, est-ce que vous pourriez nous faire une petite démonstration chiffrée ?

Rania : Oui, tout à fait. Par exemple, si vous investissez 10 000 € dans une société éligible et qui vous donne droit à un taux de réduction de 25 %, vous obtenez 2 500 € de réduction d'impôt qui viennent s'imputer euro par euro sur le montant de votre impôt sur le revenu.

On fait attention parce qu'une réduction d'impôt, ce n'est pas un crédit d'impôt, et là on a une différence qui est notable : c'est-à-dire que si jamais l'impôt dû est inférieur à votre réduction d'impôt, la différence n'est pas restituée, elle ne vous est pas remboursée.

Au-delà de l'avantage fiscal, il faut bien qu'on regarde la pertinence du dispositif, bien calibrer son investissement. D'où la nécessité de faire un audit fiscal, un bilan fiscal, pour savoir combien investir pour bien récupérer sa réduction d'impôt.

Ingrid : Oui, ne pas se laisser aveugler par un intérêt d'investissement trop court terme.

Rania : C'est ça. Et surtout, ce type d'investissement va être bénéfique pour ceux qui ont un horizon de placement assez long (on va aller de 5 à 10 ans). Il faut pouvoir être en capacité d'accepter un risque de perte en capital aussi, en contrepartie d'une performance et d'un avantage fiscal.

Ingrid : D'accord, on voit bien effectivement les mécanismes d'investissement nécessaires et de prise de risque. Et ça, c'est effectivement à avoir en tête. Et d'ailleurs,

j'ai un peu envie d'avoir le même regard : est-ce qu'on pourrait avoir la même analyse sur le Girardin ? Parce que c'est vrai que c'est aussi un sujet qui remonte en général en fin d'année.

Gil : Oui, tout à fait. En sachant qu'il y a deux types de Girardin : le Girardin industriel et le Girardin social. Le social est peut-être un peu moins connu, donc on va plutôt se focaliser sur celui-ci aujourd'hui.

Là, on est typiquement dans ce que j'appelais tout à l'heure un investissement court terme, « one shot », à fonds perdus. C'est-à-dire que vous faites votre investissement, et l'année qui suit vous bénéficiez d'une réduction d'impôt, réduction d'impôt qui sera plus importante que le montant d'investissement. Donc là, le gain est lié à un vrai gain de trésorerie.

La spécificité du Girardin social, c'est le sous-jacent sur lequel vous allez investir : le Girardin social permet de financer la construction de logements sociaux en Outre-mer, là où il y a un cruel besoin de logements. Donc en faisant votre investissement, il y a aussi un côté éthique et responsable.

Et puis l'un des avantages, c'est qu'en général ces opérations sont montées par des bailleurs sociaux qui, en règle générale, sont semi-publics. Donc le risque de défaillance sur les opérations est assez faible, on est sur des opérations très encadrées.

Donc au final, en faisant un investissement en Girardin social, on a une économie d'impôt qui est conséquente et puis on donne du sens à sa fiscalité.

Ingrid : Des propositions assez différentes effectivement, qui sont disponibles d'ici la fin de l'année. Alors je vous avais posé la question Rania tout à l'heure de ce qu'on pouvait faire là dans les prochains mois... J'ai bien compris le message : il faut penser plus long terme. Si on veut avoir une logique de construction patrimoniale au travers de sa fiscalité, évidemment, qui est notre angle aujourd'hui, à quoi est-ce qu'on peut s'intéresser ? Est-ce qu'il y a d'autres choses notables à signaler ?

Rania : Oui, tout à fait. C'est là que va résider justement la valeur ajoutée du conseil qu'on peut apporter avec Gil et tous les conseillers. C'est qu'on ne va pas être là seulement pour faire des investissements pour réduire l'impôt, on ne va pas se focaliser uniquement sur ce point-là, mais on va donner du sens aux investissements, construire un patrimoine durable pour le développer et répondre à d'autres objectifs : préparer sa retraite, obtenir des revenus supplémentaires, ou encore amorcer et anticiper sa transmission.

Et c'est pour ça que là, on peut aller sur d'autres types d'investissements, notamment dans l'immobilier où on peut faire l'acquisition d'un bien locatif, l'acquisition de parts de SCPI par exemple, jouer aussi sur le démembrement de propriété, ou encore sur des opérations de déficit foncier. Et là, on va avoir un peu le meilleur des deux mondes : c'est-à-dire qu'on va allier le développement du patrimoine et aussi un avantage fiscal en contrepartie.

Ingrid : Alors puisque vous nous parlez de patrimoine, notamment immobilier, on va prendre des questions d'auditeurs parce qu'on en a beaucoup sur le Jeanbrun. C'est vrai qu'on s'y attendait, parce que c'est la nouveauté de l'année, je crois que ça date de l'année 2026. Ce dispositif Jeanbrun, qu'on appelle aussi le statut du bailleur privé, quelles opportunités est-ce que ça ouvre ?

Gil : La spécificité du dispositif Jeanbrun, c'est que c'est la première fois depuis 20 ans qu'un propriétaire d'un bien immobilier à usage locatif va pouvoir déduire du revenu une charge d'amortissement.

Une charge d'amortissement, c'est quoi ? C'est compliqué comme ça, mais c'est relativement simple : en fait, c'est la possibilité de déduire chaque année du revenu qu'on perçoit une fraction de la valeur du bien qu'on a acquis.

Le taux d'amortissement va changer :

- 3,5 % de taux d'amortissement annuel si on investit en secteur intermédiaire

- 4,5 % si on est en secteur social ;

- 5,5 % si on investit en secteur très social.

Ingrid : Quelles sont les conditions pour pouvoir le faire ?

Gil : Alors les conditions : vous pouvez acheter un bien immobilier neuf ou aussi acheter un bien immobilier ancien à partir du moment où on a des travaux de réhabilitation à faire qui sont au moins égaux à 30 % de la valeur du bien. Il n'y a pas de zone géographique particulière, il faut juste que le bien soit situé en France. Et donc le propriétaire va s'engager à louer le bien pendant 9 ans avec des plafonds de ressources locataires et un plafond de loyer.

Ingrid : J'imagine que le sujet sur la table, c'est qu'il y a quand même un gain fiscal à aller chercher ?

Gil : Oui tout à fait, un gain fiscal lié à l'amortissement avec un plafond :

- 8 000 € si vous investissez en secteur intermédiaire (l'amortissement ne pourra pas dépasser ce montant-là chaque année) ;

- 12 000 €si vous investissez en secteur très social (là aussi, l'amortissement ne pourra pas dépasser cette somme chaque année).

Au global, l'avantage du dispositif Jeanbrun est triple :

1. Le premier avantage, c'est que vous vous constituez un patrimoine immobilier tangible et transmissible.

2. Le deuxième, c'est que vous disposez d'un complément de revenu.

3. Le troisième, c'est que si vous couplez votre capacité d'effort d'épargne à l'effet de levier du crédit, vous allez décupler votre capacité à créer un patrimoine.

Et le dernier point : le dispositif Jeanbrun n'est pas soumis au plafonnement des niches fiscales.

Ingrid : D'accord, ce qui est intéressant effectivement. Puisqu'on parle des leviers qu'on peut actionner, il y a le déficit foncier. Mais ça, est-ce qu'on peut l'utiliser vraiment ?

Rania : Oui, tout à fait, ça peut être pertinent de le mettre en place. Et comme on le répète depuis le début, à condition que ça s'inscrive dans une stratégie patrimoniale cohérente.

Le déficit foncier, c'est quoi et qu'est-ce que ça permet ? Ça permet aux propriétaires de biens immobiliers sous un régime réel d'imposition de déduire de leurs revenus le montant des travaux effectués. Il y a la possibilité, avec ce montant de travaux, d'aller déduire aussi sur le revenu global du client le montant de ces travaux.

Alors il faut faire attention parce que tous les travaux ne sont pas éligibles aux opérations de déficit foncier : ce seront notamment les travaux de réparation, d'entretien et d'amélioration et on exclut tout ce qui va être construction, agrandissement et reconstruction.

Et sur le plan technique, en quoi c'est avantageux ? C'est-à-dire que l'avantage fiscal, le gain qui va en découler, va être directement corrélé à votre tranche marginale d'imposition. Plus vous allez avoir une tranche marginale d'imposition élevée, plus le gain fiscal que vous allez obtenir avec la déduction sur le revenu global va être intéressant.

Alors on a des limites : sur votre revenu global, vous ne pouvez pas imputer plus de 10 700 €(ou dans certains cas de rénovation énergétique, jusqu'à 21 400 €). Et ce qu'il faut

savoir, c'est que les travaux qui ont été faits et qui sont au-delà de ces montants ne sont pas perdus : on les récupère puisqu'ils vont venir en déduction des revenus fonciers que vous allez percevoir les dix prochaines années. Donc il faut quand même avoir en tête qu'il faut avoir des revenus fonciers conséquents les années suivantes pour pouvoir absorber ce déficit, mais ça reste quand même pertinent pour le client.

Ingrid : Oui, là il y a un vrai avantage financier à aller chercher et qui plus est sur le long terme. Donc double intérêt. D'un point de vue strictement immobilier, est-ce que là aussi ça joue et ça peut présenter un intérêt ?

Rania : Oui, complètement, parce qu'au-delà de l'avantage fiscal qu'on a sur l'imputation sur le revenu global et sur les revenus à percevoir dans le futur, eh bien on vient améliorer la qualité du bien et améliorer aussi sa rentabilité locative. Donc en fait, on a tout à y gagner en faisant ce type d'opération.

Et alors après, il y a quand même des petits points d'alerte : on ne va pas le faire pour n'importe quel client, on va chercher souvent ceux qui sont fortement imposés. Donc on va aller bien vérifier le montant des revenus fonciers qu'on perçoit, combien de temps on souhaite encore détenir le bien immobilier, quelle est la tranche marginale d'imposition. Donc ça, c'est important.

Et dernier petit point d'alerte sur le déficit foncier : dès que vous imputez sur votre revenu global des travaux, il faut avoir en tête que vous vous engagez implicitement à louer le bien pendant encore trois ans vis-à-vis de l'administration fiscale. Donc si jamais on fait donation du bien ou si on le vend dans l'intervalle, l'administration récupère l'avantage que vous avez eu grâce à cette déduction et vous l'impose de manière rétroactive. Donc il faut vraiment avoir un objectif clair et de la visibilité sur les opérations.

Ingrid : Oui, absolument, effectivement. Vous avez parlé des contribuables fortement imposés : peut-être un mot là aussi, parce que c'est une tranche d'imposition sur laquelle il y a des choses qu'on peut aller chercher, mais qui sont très spécifiques. Je pense par exemple au Malraux, il y a les monuments historiques aussi. Là, c'est peut-être plutôt des niches, mais est-ce qu'on a intérêt à y aller ?

Gil : Alors là effectivement, on est sur deux types d'investissement immobilier plutôt d'exception. Et effectivement, c'est plutôt des investissements à cibler sur des contribuables avec des taux d'imposition élevés (41 ou 45 %), fortement imposés.

1. Le dispositif Malraux : En fait, il s'agit d'investir sur un bien immobilier sur lequel il y a des travaux de réhabilitation à réaliser, un bien immobilier qui est situé en secteur sauvegardé ou en quartier historique remarquable. La logique, c'est de pouvoir disposer d'une réduction d'impôt qui sera égale à 30 % du montant des travaux réalisés, avec un plafonnement égal à 400 000 € sur 4 ans. En contrepartie, le contribuable s'engage à conserver le bien pendant une durée de 9 ans. C'est un investissement avec un fort impact fiscal et, cerise sur le gâteau, cet investissement n'est pas soumis au plafonnement des niches fiscales.

2. Les monuments historiques : Là aussi, on est dans le cas d'un déficit foncier qui va être généré par les travaux réalisés. Et là, ce déficit foncier va pouvoir être imputé directement sur le revenu global sans aucun plafond. Par contre, il y a un engagement de détention/location pendant 15 ans. Et là aussi, autre cerise : il n'y a pas de plafonnement de niche fiscale auquel cet investissement est soumis.

Dans les deux cas, en fait, vous créez un patrimoine immobilier assez exceptionnel qui pourra être transmis à la génération qui suit.

Ingrid : Absolument. C'est intéressant effectivement de voir les contreparties quand même à chaque fois qu'il faut concéder et bien avoir en tête quand on choisit un dispositif ou un autre. Dispositifs nombreux, on s'en rend compte au cours de cet échange qu'on a passé ensemble : court terme, moyen terme, long terme. Peut-être pour conclure, un mot pour nous dire un peu comment faire évoluer ou choisir parmi tout ce panel de solutions ?

Rania : Je dirais en premier lieu : ne jamais choisir un investissement uniquement pour son avantage fiscal, et en toute logique, partir de vos objectifs patrimoniaux pour trouver la solution qui vous correspondra le mieux.

Ingrid : Gil, vous avez quelque chose à ajouter ?

Gil : Oui, ce que je peux rajouter, c'est que je pense que la situation de chaque client est différente. Le sujet, effectivement, peut être complexe. Je pense qu'il est important de se rapprocher de son conseiller pour réaliser un audit patrimonial, un audit fiscal pour connaître quelle est la situation à l'instant T et puis pour bien être accompagné ensuite sur la mise en place de sa stratégie patrimoniale.

Ingrid : Eh bien merci beaucoup d'être venus nous éclairer aujourd'hui sur ces sujets, Rania et Gil.

Rania et Gil : Merci beaucoup.

Ingrid : Merci à vous également de nous avoir suivis. Et comme toujours, ce webinaire sera disponible en replay sur le site Vision Patrimoine et un lien vous sera également envoyé. Merci à tous et à très bientôt !