



FAMILY OFFICE

EDITORIAL

BONJOUR PAULINE !

HEREST FAMILY OFFICE : L'INTERPROFESSION-
NALITÉ AU COEUR DE SON IDENTITÉ

UNE INCERTITUDE D'ORDRE FISCAL À LEVER

EDITORIAL

Après des élections législatives en France débouchant sur une situation politique inédite et une nomination tardive d'un nouveau 1er ministre, nous sommes désormais attentifs aux nombreuses discussions parlementaires autour du budget et de la prochaine loi de finance. De nombreux dispositifs fiscaux, parfois solidement ancrés dans notre paysage patrimonial, sont susceptibles d'être impactés (assurance vie, pacte Dutreil, CEHR...). Dans ce contexte particulier, il nous semble impératif d'auditer en profondeur les situations patrimoniales de nos clients et de veiller à une parfaite coordination entre l'ensemble de leurs conseils. Vaste programme !

Bonne lecture !

NEWSLETTER

DECEMBRE 2024



JÉRÔME JAMBERT REJOINT L'AFFO EN TANT QU'ADMINISTRATEUR !

Lors de l'assemblée générale ordinaire de l'Association française du family office (AFFO) du 2 juillet dernier, Frederick Crot président sortant, a été réélu à l'unanimité pour un deuxième mandat de 3 ans. Jérôme Jambert, gérant de Herest, a également été élu administrateur lors de cette même assemblée. Félicitations !

HEREST CÉLÈBRE 2 ANS D'IMPLANTATION EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

À l'occasion des deux ans de notre bureau lyonnais et de l'inauguration de nos nouveaux locaux, nous avons eu le plaisir de réunir plus de cent personnes, parmi lesquelles nos clients, conseils, et partenaires.

Ce moment fort, placé sous le signe de l'interprofessionnalité, a témoigné de la confiance que nous accordent les familles que nous accompagnons au sein de notre multi-family-office.

Partis de zéro, nous sommes désormais une équipe de cinq personnes, animées par l'ambition de créer des liens solides et durables. Pour donner du sens à cette soirée, nous avons fait appel à deux entreprises à impacts : La Fabuleuse Cantine, traiteur stéphanois, et Oé, une entreprise lyonnaise engagée pour un vin respectueux de l'environnement. Cette soirée s'est déroulée dans une ambiance chaleureuse et pleine d'émotions, marquant une étape importante dans notre aventure collective.

Bonjour Pauline !

Nous donnons aujourd'hui la parole à Pauline ERLEM, Responsable middle office chez HEREST



Pauline ERLEM

“

Peux-tu nous parler un peu de ton parcours au sein d'Herest?

Mon aventure avec Herest a commencé en 2014, alors que j'étais encore en alternance dans le cadre de mon Master 2 en Gestion de Patrimoine à l'IAE. J'ai intégré la société sur un poste très polyvalent, en lien direct avec la gérance.

J'ai ensuite été témoin et actrice de la fusion qui a donné naissance à Herest, ce mois-ci marque d'ailleurs mes 10 ans au sein de l'entreprise, ce qui est une belle étape pour moi !

Après mon alternance, j'ai été embauchée en CDI en tant que Middle Office, mais la fusion et la croissance de l'entreprise ont rapidement changé les choses. Sandra, qui était en alternance sur un poste similaire au mien, a rejoint l'équipe, et c'est à ce moment-là que j'ai pris mes premières responsabilités en management, en l'encadrant et en la formant, tout comme j'avais eu la chance de l'être.

En 2018, Frédérique nous a rejoints, et cela a été un vrai challenge pour moi car elle était bien plus expérimentée que moi. Avec le soutien de ma hiérarchie, j'ai su gérer cette nouvelle dynamique. Aujourd'hui, j'encadre cinq personnes, dont une personne depuis Lyon.

Comment décrirais-tu ton équipe et sa dynamique ?

J'ai la chance de travailler avec une équipe véritablement exceptionnelle. Ce qui la rend si unique, c'est sa diversité : nous avons des personnalités complètement opposées, que ce soit en termes de tempéraments, de parcours ou d'approches professionnelles. Pourtant, c'est précisément cette diversité qui fait notre force. Nous avons su transformer ces différences en une complémentarité efficace, et cela se traduit par une véritable cohésion d'équipe.

Nous investissons également énormément dans le développement personnel et professionnel, notamment au travers de formations. Cela contribue non seulement à la croissance individuelle, mais aussi à la performance globale de l'équipe.

Enfin, les team buildings que nous organisons régulièrement jouent un rôle clé dans la dynamique de groupe. Ces moments permettent de renforcer nos liens en dehors du cadre formel du travail, de mieux nous connaître sur le plan personnel, et de créer une synergie encore plus forte.

Un souvenir marquant à partager ?

Un moment qui m'a particulièrement marquée est celui de mon congé maternité et de mon retour au travail. L'entreprise avait vraiment anticipé ma réintégration. Tout avait été soigneusement préparé, non seulement pour que je puisse retrouver ma place, mais aussi pour que mon rôle évolue de manière fluide.

Pendant mon absence, Iris avait été embauchée, et cela a nécessité un réajustement de mon poste afin de dégager du temps pour me permettre de nouvelles responsabilités. J'ai trouvé cela particulièrement bien pensé : l'équipe a su organiser une transition qui m'a non seulement permis de reprendre mes missions, mais aussi d'enrichir mon rôle.

Ce qui m'a également touchée, c'est l'accueil humain que j'ai reçu. À mon retour, un déjeuner d'équipe avait été organisé pour marquer l'événement, et cela a vraiment fait la différence. Après plusieurs mois d'absence, il est crucial de se sentir intégrée à nouveau, et cet accueil m'a permis de réaliser que l'entreprise ne m'avait pas oubliée.

Tes attentes sur l'avenir ?

Je suis enthousiaste à l'idée de relever de nouveaux défis ! J'ai découvert au fil du temps un réel amour pour le management, un aspect que je n'aurais jamais imaginé au début de ma carrière. C'est quelque chose que je veux continuer à explorer et développer. Pourquoi pas élargir cette expérience de management multisites avec l'ouverture de nouveaux bureaux, qui sait ?

Je suis également très motivée à l'idée de contribuer à l'évolution du Middle Office de demain. Il y a tellement de possibilités d'innovation dans notre domaine, et je suis impatiente de participer à cette aventure, notamment grâce au soutien et à l'implication de mon équipe.

”



HEREST FAMILY OFFICE : L'INTERPROFESSIONNALITÉ AU COEUR DE SON IDENTITÉ

Depuis sa création il y a déjà treize ans, Herest a évolué et grandi de manière significative. Forts d'une équipe de 24 collaborateurs et d'une expansion géographique dans la région Auvergne-Rhône-Alpes, en complément de notre ancrage historique dans les Hauts-de-France, nous continuons à servir une clientèle toujours plus exigeante et diversifiée.

Si nous regardons vers l'avenir avec enthousiasme, il est essentiel pour nous de prendre le temps régulièrement de réfléchir à nos valeurs fondamentales et à notre vision du métier de family-office et ce, afin que chacun de nos projets soit en adéquation avec l'ADN d'Herest.

C'est aussi l'occasion de se retrouver parfois dans un cadre différent pour réfléchir ensemble à nos missions, nos visions et nos valeurs. L'un des piliers essentiels de notre stratégie est de placer l'interprofessionnalité au coeur de notre identité.

L'un des piliers essentiels de notre stratégie est de placer l'interprofessionnalité au coeur de notre identité

En effet, la complexité croissante des questions patrimoniales exige une approche pluridisciplinaire et nous ne pouvons naviguer efficacement dans ce paysage, sans nous entourer d'une diversité d'experts : avocats, notaires, experts-comptables, spécialistes du haut de bilan, banques privées et professionnels de la finance mais également d'universités et des écoles formant les professionnels de demain.

Notre vision du family office est résolument ouverte sur le monde. Chez Herest, nous construisons des ponts et collaborons avec des experts reconnus pour offrir à nos clients, des solutions patrimoniales véritablement innovantes, sécurisantes et sur mesure.

Plutôt que de chercher à être systématiquement disruptifs, nous privilégions une approche pragmatique et inclusive, basée sur des partenariats solides et une écoute attentive des besoins de nos clients. Nous vous proposons d'illustrer cette approche unique par quelques cas concrets.

L'esprit club chez Herest

Depuis deux ans, Herest a vu naître plusieurs clubs interprofessionnels tant à Lille qu'à Lyon Tantôt très axé sur la technique et l'ingénierie du patrimoine, tantôt plus pragmatique dans l'approche de dossiers complexes regardés par des professionnels exerçant différents métiers du patrimoine, ces différents clubs permettent de développer nos différentes sensibilités.

Ces échanges permettent à la fois de renforcer les compétences de chacun et d'élargir les perspectives, créant ainsi une véritable communauté de savoirs et de pratiques.

Nous sommes aujourd'hui à l'aube d'une nouvelle étape : l'organisation d'événements communs à destination des chefs d'entreprise et l'intégration de nouveaux métiers.

Notre ambition est également de contribuer activement aux réflexions patrimoniales à travers la corédaction d'articles spécialisés. À titre d'exemple récent, Herest a participé à la rédaction d'un article dans la presse spécialisée, traitant du démembrement de contrats de capitalisation par donation avec une étude notariale de renom.

Diffuser notre passion par l'enseignement

Nous croyons fermement en la transmission de notre savoir et de notre passion aux futures générations de professionnels. Comme beaucoup d'entreprises, nous accueillons régulièrement des stagiaires et des alternants, et participons à des conférences dans des grandes écoles.

Récemment, nous avons eu l'opportunité d'échanger avec les étudiants de l'IAE de Lyon et de l'EDHEC sur la réalité de notre métier, les préparant ainsi à leur future entrée sur le marché du travail.

Nous encourageons également activement nos collaborateurs à enseigner s'ils le souhaitent.

Aujourd'hui, pas moins de sept membres de notre équipe dispensent des cours dans des établissements prestigieux tels que l'IAE de Lyon, la SKEMA, l'EDHEC, la Faculté Catholique de Lille...

Lorsqu'ils en ont l'occasion (comme actuellement dans une belle école de commerce), nos collaborateurs participent à l'animation de masters spécialisés en gestion de patrimoine permettant de contribuer au programme pédagogique et de jouer un rôle clé dans la formation de nos partenaires et collaborateurs de demain.

Ce projet ambitieux se veut un point de rencontre central où nos clients, leurs conseillers et leurs partenaires pourront se réunir dans un cadre dédié à l'excellence et à la convivialité

Enfin, nous intervenons régulièrement auprès d'autres professionnels sur de courtes formations informelles entre professionnels (récemment notaires, avocats, experts-comptables par exemple) et bénéficions régulièrement de belles formations également.

Allocation d'actifs : une collaboration avec les banques privées

Une croyance tenace dans notre domaine est que le family-office est le concurrent du banquier privé. Chez Herest, nous voyons les choses différemment.

Nous croyons fermement en la puissance de la collaboration. Notre mission est de définir une stratégie patrimoniale pérenne pour nos clients.

Pour chaque aspect de cette stratégie, nous nous entourons des meilleurs spécialistes.

En matière financière, les banques privées jouent un rôle crucial en fournissant des solutions d'investissement adaptées aux besoins des familles que nous accompagnons.

Nous travaillons avec elles, et non contre elles, afin d'offrir une gamme de services et d'opportunités d'investissement de premier ordre.

La Maison de l'Entrepreneur à Marcq-en-Baroeul : un projet d'envergure

Au sein de notre siège social, l'interprofessionnalité est déjà une réalité depuis plusieurs années, puisque nous partageons nos locaux avec le cabinet Boréal Patrimoine, qui nous accompagne sur les problématiques liées à l'immobilier.

Forts de cette réussite, nous nous sommes lancés dans la construction d'un nouveau bâtiment.

Prévu pour être achevé début 2025, ce projet ambitieux se veut un point de rencontre central où nos clients, leurs conseillers et leurs partenaires pourront se réunir dans un cadre dédié à l'excellence et à la convivialité.

Avec ses 1 650 m², ce nouvel espace sera partagé avec de nombreux professionnels du patrimoine et du conseil aux entreprises. Ce projet vise à exacerber le concept même du family office.

Nous espérons qu'il aura un impact significatif, en offrant un environnement où la confiance et l'expertise se rencontrent pour fournir des solutions patrimoniales optimales.

S'investir dans les associations professionnelles

Notre engagement ne s'arrête pas aux murs de notre entreprise. Nous sommes également actifs dans plusieurs associations professionnelles.

Après avoir longtemps représenté notre association professionnelle (CNCGP) dans les Hauts de France, nous sommes désormais un membre actif de l'Association Française des Family Office (Affo).

En 2023, Herest a participé à la rédaction d'un livre blanc autour des actifs non cotés. En 2024, Herest copilote un ambitieux projet de «label Multi Family Office».

Depuis peu de temps, Herest a également la chance d'échanger avec certains de ses pairs dans le cadre d'un groupement de professionnels passionnés regroupés au sein de La Boétie Patrimoine.

Au moment où nous rédigeons cet article, le parlement vient d'être dissous.

Nos clients nous appellent pour savoir quelle stratégie patrimoniale adopter selon les différentes hypothèses possibles de recomposition de l'échiquier politique.

Des souvenirs pas si lointains de changements fiscaux rétroactifs leur faire craindre des conséquences fâcheuses.

C'est dans ces moments aussi que l'interprofessionnel nous semble indispensable afin de pouvoir comprendre, cerner au mieux les enjeux présents et à venir et ainsi délivrer le conseil le plus avisé.

Comme le disait Socrate, «Tout ce que je sais, c'est que je ne sais rien».

Peut-être qu'ensemble nous en savons ainsi un petit peu plus...



Cyril VANHERRENTALS



Céline GAGNAIRE

Maître Alexandra ROSENTHAL,
CHEUVREUX NOTAIRES

Une mise à jour BOFIP de décembre 2019 est venue semer le trouble sur la fiscalité de rachat des contrats de capitalisation démembrés.

Parler de transmission de patrimoine nous amène à évoquer l'assurance-vie et la donation avec réserve d'usufruit. Celle-ci peut notamment s'opérer sur des contrats de capitalisation.

Prenons l'exemple de Thomas, 58 ans. Il envisage la souscription d'un contrat de capitalisation à hauteur d'un million d'euros, puis la transmission immédiate de la nue-propriété dudit contrat à son fils unique. Compte tenu de l'âge de Thomas, la valeur de la nue-propriété retenue pour le calcul des droits de mutation à titre gratuit correspond à 50 % de la valeur du bien en pleine propriété, soit 500.000 euros.

En l'absence de donation antérieure, les droits à payer seraient d'environ 78.000 euros. Le décès de Thomas entraînant l'extinction de l'usufruit, son fils devient ainsi plein propriétaire du contrat sans fiscalité nouvelle (art. 1133 du Code général des impôts - CGI).

Cette stratégie peut s'avérer très efficace pour organiser la transmission d'un patrimoine et optimiser son coût.

Nous nous sommes interrogés sur la gestion de cette stratégie dans le temps, plus particulièrement sur la fiscalité d'un rachat qui interviendrait après le décès de l'usufruitier (hypothèse : contrat valorisé 1.200.000 euros).

Dans le cas d'un rachat par le nu-propriétaire devenu plein propriétaire par extinction de l'usufruit, le prix d'acquisition à retenir pour le calcul de la fiscalité des produits « s'entend de la valeur vénale retenue pour le calcul des droits de mutation à titre gratuit » lorsque la nue-propriété a été reçue par donation.

Cette rédaction nous a interpellés. Doit-on retenir la valeur de la pleine propriété (hypothèse 1) ou la valeur fiscale de la nue-propriété au jour de la donation (hypothèse 2) ? Retenir la première hypothèse reviendrait à ne taxer que les produits générés depuis la transmission, soit, dans notre exemple, 200.000 euros (1,2 million d'euros - 1 million d'euros).

La base taxable de la seconde hypothèse intégrerait, quant à elle, la valeur de l'usufruit au jour de la donation, ainsi que les intérêts générés depuis la transmission. Elle serait, dans ce cas, de 700.000 euros (1,2 million d'euros - 0,5 million d'euros).

MANQUE DE PRÉCISIONS...

Nos échanges avec plusieurs compagnies d'assurances, dont l'une des missions est le recouvrement de la fiscalité des rachats, font ressortir le fait que l'administration fiscale n'a pas apporté de précisions pour le cas spécifique de la taxation des gains lors du rachat par le nu-propriétaire devenu plein propriétaire par extinction de l'usufruit.

La position dominante est celle qui retient, comme prix d'acquisition, la valeur de la nue-propriété au jour de la donation majorée des primes versées depuis la donation.

Il semble que l'incertitude et les divergences de positions constatées chez les compagnies d'assurances soient liées à un amalgame réalisé entre deux régimes de taxation qui peuvent paraître plus difficiles à appréhender sur un contrat de capitalisation que sur des titres de sociétés ou un actif immobilier.

Il s'agit de distinguer la fiscalité liée au rachat total ou partiel d'un contrat de capitalisation qui est une fiscalité applicable sur les produits générés au sein du contrat, de la fiscalité liée à la cession du contrat de capitalisation qui est une fiscalité applicable sur la plus ou moins-value extériorisée au moment de la cession.

La difficulté vient certainement du fait que, pour un contrat de capitalisation, les produits générés par le rachat seront souvent très proches du montant de la plus-value extériorisée en cas de cession.

Il n'en demeure pas moins qu'il s'agit de deux régimes d'impôt distincts.

... ET DE CLARTÉ

Et il est assez classique de postuler que si une transmission à titre gratuit purge l'impôt de plus-value, elle ne purge pas l'impôt sur les revenus produits.

Mais c'est là que le débat se complique puisque, depuis la loi de finances pour 2018, l'article 125-0 A du CGI, prévoit que l'acquisition d'un contrat de capitalisation purge les intérêts générés antérieurement, sans pour autant viser le cas des acquisitions à titre gratuit (mais sans les exclure).

Ainsi, le texte prévoit qu'en cas de rachat, « les produits en cause sont constitués par la différence entre, d'une part, les sommes remboursées au bénéficiaire et, d'autre part, le montant des primes versées, le cas échéant, depuis l'acquisition de ce bon ou contrat, augmenté, dans ce cas, du prix d'acquisition du bon ou contrat. »

Or ce texte paraît obscur quant à ce qu'il faut entendre exactement par « acquisition » dans le cadre d'une mutation à titre gratuit (que ce soit par donation, succession ou extinction). Le BOFIP (BOI-RPPMRCM-20-10-20-50 § 225) livre quelques précisions mais sans nous apporter de solution claire dans notre situation, si bien que plusieurs interprétations restent possibles.

Ce qui nous paraît clair est que la solution appliquée par une partie des compagnies, qui vise à taxer la valeur de l'usufruit en ne retenant que la valeur de la nue-propriété déclarée dans l'acte de donation, pourrait ne pas être celle à retenir puisqu'elle reviendrait à confondre la fiscalité sur les produits avec la fiscalité des plus-values.

Ces constats nous amènent à réviser certaines stratégies patrimoniales dont la nue-propriété de contrats de capitalisation a été donnée avant la modification et l'appréhension des textes.

En l'absence de position claire sur l'assiette à retenir pour le calcul de la fiscalité en cas de rachat lorsque le nu-proprétaire est devenu plein propriétaire par extinction de l'usufruit, l'opération peut être sécurisée en procédant à un rachat total du vivant de l'usufruitier, puis en reemployant les capitaux dans la souscription d'un nouveau contrat de capitalisation démembré.

Dès lors, en cas de rachat par le nu-proprétaire devenu plein propriétaire, la taxation devrait s'opérer en retenant le montant des primes versées comme prix de revient.

Le remploi de capitaux démembrés au sein d'un contrat d'assurance-vie démembré est également une possibilité.

S'agissant de nouvelles stratégies patrimoniales pour lesquelles il peut être judicieux d'associer la souscription d'un contrat de capitalisation et le démembrement de propriété, l'une des solutions peut consister à transmettre la nue-propriété d'une enveloppe financière liquide avec une clause de remploi dans la souscription d'un contrat de capitalisation démembré.

Dans ce cas, le régime d'imposition sera identique à celui évoqué au paragraphe précédent. Une seconde solution consisterait à créer une société civile semi-transparente dont les apports seraient affectés à la souscription d'un contrat de capitalisation.

Par suite, il conviendrait de démembrer les parts de ladite société civile et d'organiser les prérogatives du démembrement de propriété au travers d'une convention ou des statuts (répartition des droits de vote et des bénéfices).

Le démembrement de propriété ne portant pas sur le contrat lui-même, aucune difficulté ne devrait être rencontrée quant à la détermination de la fiscalité du rachat du contrat de capitalisation.

Indéniablement, une prise de position par l'administration fiscale permettra de redonner un attrait pour le contrat de capitalisation dans un cadre de transmission sécurisée du patrimoine.