

CAPITAL-INVESTISSEMENT

La fiducie comme alternative aux holdings

» Le cabinet d'avocat Lexiateam a créé un montage dans lequel il endosse le rôle de fiduciaire

» Par rapport à la création et à la vie d'une SAS, simplicité et formalisme allégé sont mis en avant

Depuis sa création en 2007, la fiducie n'a connu que de rares utilisations (*L'Agefi Actifs* n°393, p. 3 et n°420, p. 7). Mise en place dans le cadre des opérations de sûretés, elle demeurerait jusqu'à présent une solution virtuelle au service du capital-investissement. Le verrou vient de sauter à l'initiative de Lexiateam, un cabinet d'avocats montpelliérain. L'usage de ce dispositif est d'ailleurs appelé à se développer en ce qu'il représente une alternative aux solutions traditionnelles focalisées sur les sociétés holdings (*lire l'avis d'expert*).

Pour mémoire, la fiducie est l'opération, matérialisée par un contrat, par laquelle un constituant transfère des biens dans le patrimoine d'un fiduciaire, à charge pour celui-ci d'agir au profit d'un bénéficiaire ou de ce constituant. Lexiateam a donc créé un montage dans lequel il endosse le rôle de fiduciaire. Le cabinet souscrit au nom des constituants au capital et devient le propriétaire des titres dont il assure la gestion. Les avocats agissent en vertu d'un mandat et les relations entre les constituants sont formalisées à travers un pacte d'actionnaires. Le montage profite d'une réduction d'impôt sur le revenu (IR) égale à 18 % du montant des souscriptions effectuées au titre des souscriptions au capital de PME dans la limite annuelle de 50.000 euros pour les célibataires et de 100.000 euros pour les contribuables mariés. Dans la limite de 45.000 euros, la réduction d'ISF est portée à 50 %.

Les réserves sur le transfert de propriété. Pour les observateurs, une réserve proviendrait de ce que le transfert de propriété dans le patrimoine du fiduciaire « pourrait conduire à une rupture de la conservation des titres pendant cinq ans à laquelle est subordonnée la validité de la réduction IR/ISF », expliquent Alain Guedj et Marie-Odile Lamoureux, avocats associés. Selon nous, un principe de neutralité fiscale prévaut à l'entrée et à la sortie. Compte tenu de la nouveauté du mécanisme, les précisions officielles font défaut. Nous raisonnons donc par analogie avec d'autres textes traitant de ce point précis ».

A ce titre, les avocats se prévalent notamment de l'article 150-0 D bis du CGI qui prévoit un report de plus-values pour réinvestissement conditionné notamment par la détention de manière continue depuis plus de huit ans des titres. Il est en effet précisé que ni le transfert, ni la sortie des titres en fiducie n'interrompent le délai de détention.

Une association de « business-angels ». En pratique, Lexiateam se voit confier les sommes des constituants sur un compte

L'entretien avec **Alain Guedj** et **Marie-Odile Lamoureux**, avocats associés

Il a fallu associer les besoins

L'Agefi Actifs. - Avez-vous développé ce montage fiduciaire comme une alternative aux sociétés holdings ISF ?

Alain Guedj et Marie-Odile Lamoureux. - Effectivement,

mais c'est aussi en raison de la simplicité de mise en œuvre que représente la fiducie qui consiste en la rédaction d'un contrat et un formalisme allégé - sous réserve que les biens mis en fiducie soient des biens propres ou proviennent d'un remploi de biens propres -, par rapport à celui nécessaire

à la création et à la vie d'une SAS.

Pourquoi avez-vous choisi l'association de business angels Méliés ?

- Nous accompagnons

cette association depuis sa création et avons dû réfléchir à l'évolution des véhicules juridiques nécessaires à l'investissement de ces business angels. La particularité de Méliés est de regrouper un grand nombre d'investisseurs avec un ticket moyen d'investissement de l'ordre

de 4.000 euros. Il a donc fallu associer le besoin de la cible de voir regrouper ces investisseurs à « petits tickets » et le besoin des business angels d'utiliser un outil facile à mettre en œuvre et à faire vivre.

Comment sont répartis les frais entre le fiduciaire et cette association ?

- Les honoraires du fiduciaire sont payés par les constituants de la fiducie, les frais de gestion de l'association par les cibles investies.

bancaire dédié spécialement ouvert à cet effet. Le cabinet s'est associé avec Méliés, une association montpelliéraine de business angels dont le rôle est de présenter des entreprises cibles aux membres de la fiducie en comité d'investissement. Au cours de la vie de la fiducie, les avocats représentent tous les investisseurs et l'association

contrôle en sa qualité de tiers protecteur. « Entre 100.000 euros et 200.000 euros sont investis sur une cible par la constitution d'une fiducie. Une dizaine de sociétés ont d'ailleurs déjà bénéficié de ce type d'investissement », précisent les avocats. **a**

NICOLAS DUCROS

ASSURANCE VIE

Pas de défaut d'information de l'assureur

» La Cour de cassation retient que l'étude préalable à la souscription n'a pas de valeur contractuelle et que les assurés connaissaient le risque de perte en capital

Un couple ayant souscrit en 2000 plusieurs contrats d'assurance vie pour un montant supérieur à 185.000 euros et, parallèlement, des ordres de rachat planifiés devant lui rapporter un revenu mensuel, les rachète quatre ans plus tard, après que l'assureur l'ait informé que les objectifs initiaux de la souscription ne pouvaient être maintenus. Les époux percevaient une somme avoisinant les 130.000 euros.

Reprochant à l'assureur d'avoir manqué à son obligation de garantie du capital investi et à ses obligations de conseil et d'information, les souscripteurs l'assignent en exécution des contrats et, subsidiairement, en dommages-intérêts. La Cour d'appel de Paris condamne l'assureur à leur verser 10.000 euros de dommages et intérêts. Mécontents de la faiblesse du montant alloué, les époux se pourvoient en cassation.

Absence de portée de l'étude préalable. Ils reprochent à la Cour d'appel de Paris d'avoir privé sa décision de base légale au regard

de l'article 1147 du Code civil en retenant que l'étude remise avant la souscription des contrats, faisant apparaître un rendement net servi de 5 % pour le contrat en francs et de 8 % pour le contrat en unités de compte, ne pouvait avoir acquis un caractère contractuel.

Ainsi, les époux ne pouvaient faire valoir l'absence d'indication dans cette étude des risques de rendements moins favorables et de diminution du capital investi pour engager la responsabilité de l'assureur au titre du non-respect de son obligation d'information.

La Haute juridiction confirme la position de la Cour d'appel de Paris, à savoir que le couple ne saurait prétendre que la simulation a acquis un caractère contractuel, voire serait indicative de ses intentions et de ses objectifs, dans la mesure où il résulte des certificats d'adhésion aux contrats que les époux ont choisi dans tous les cas une gestion équilibrée, alors que la simulation a été faite sur d'autres hypothèses, et notamment avec une caractéristique de gestion dynamique.

Devoir d'information. Par ailleurs, la Cour de cassation retient que les contrats souscrits sont conformes à la stratégie de placement équilibré, telle que définie et choisie par les époux, ces derniers ayant été clairement informés de la nature variable, à la hausse comme à la baisse, des unités de compte servant à élaborer ce support et du fait qu'ils supportaient intégralement les risques d'un tel placement. En effet, tant les demandes d'adhésion signées par les époux que les conditions générales les en avertissaient, notamment à travers ce type de mention : « Nous vous rappelons que pour les supports en unités de compte, l'engagement de l'assureur porte sur le nombre d'unités de compte. L'équivalent en euros évoluera en fonction de la valeur liquidative de chacun des supports. Cette valeur liquidative peut varier à la hausse ou à la baisse (...) l'adhérent supporte intégralement les risques de placement sur les supports d'investissement en unités de compte. »

La Cour de cassation en conclut que les souscripteurs ont été informés de la perte possible en capital et qu'ainsi l'assureur n'a pas manqué à ses obligations d'information et de conseil. **a**

ANNE SIMONET

Cass., 2 civ. du 18 avril 2013, n° 12-17090.

EN BREF

Point d'étape de L'ACP sur les clauses de revalorisation post mortem

Dans le cadre de ses contrôles des contrats d'assurance vie non réclamés, l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP) a procédé en 2012 à l'analyse des clauses de revalorisation post mortem de 61 contrats d'assurance vie commercialisés par une quarantaine d'organismes d'assurances. Elle a obtenu la mise en conformité de l'ensemble des clauses contractuelles non conformes. Le régulateur poursuivra son analyse et restera attentif au règlement des contrats d'assurance vie, qu'il s'agisse de l'identification générale des assurés décédés ou de la recherche.

Bercy apporte des précisions sur l'immatriculation des IOBSP

L'Orias a jusqu'au 15 juin prochain pour instruire les dossiers d'inscription des intermédiaires en opérations de banque et en service de paiement (IOBSP) reçus. Ces derniers sont considérés comme ayant satisfait à leur obligation d'immatriculation et ce jusqu'à ce que la commission d'immatriculation se prononce définitivement et au plus tard le 15 juin prochain.

Retrouvez l'ensemble des brèves du patrimoine sur le site de l'Agefi Actifs www.agefiactifs.com