

L'Estate Planning: l'incontournable de la gestio

RENCONTRÉ

Pascal Minne est administrateur délégué du Groupe Petercam et professeur à l'ULB (Solvay Business School).

Il explique le concept de l'Estate Planning dans le cadre d'une institution financière.

L'ÉCHO Qu'est-ce qu'un service «estate planning» au sein d'une institution financière?

PASCAL MINNE C'est un service juridique qui agit en support de l'activité asset management ou gestion de fortune. En fait, personne ne peut aujourd'hui ignorer l'évolution juridique mais surtout fiscale de sa gestion patrimoniale et successorale. Les modifications légales ont été si nombreuses au cours des dernières années que le recours à des spécialistes est devenu indispensable dans le cadre de la gestion de ses propres biens.

L'ÉCHO Vous parlez de succession et de planification successorale? C'est une matière qui semble prendre de plus en plus d'importance?

P.M. C'est correct. La planification successorale a toujours intéressé nos concitoyens; les droits de succession sont un impôt très ancien, bien antérieur à l'impôt sur les revenus qui a été inventé au début du XX^e siècle.

La planification successorale a traditionnellement été basée sur les donations, du moins en ce qui concerne les biens mobiliers. Lorsqu'un contribuable donne tout ou partie de ses avoirs à ses héritiers, ces avoirs ne se retrouvent plus dans son patrimoine et à son décès ne figurent plus dans la masse successorale (sous réserve du délai de survie du donateur de 3 ans). Or, une donation n'est soumise aux droits de

donation que si elle est enregistrée, soit obligatoirement (si la donation est effectuée par acte notarié), soit volontairement.

Dans les autres cas, la donation n'est pas imposable; ce sera en principe le cas de la donation indirecte (par transfert bancaire), de la donation devant notaire étranger et du don manuel. On constate, en tout cas pour ce qui concerne les biens mobiliers, que les droits de succession peuvent être évités en toute légalité grâce aux donations.

L'ÉCHO Si c'est aussi facile, pourquoi faire appel à un service spécialisé?

P.M. Cela n'a jamais été aussi « facile » que vous le supposez. D'abord, il faut être certain que le donateur peut donner les biens (voir par exemple l'importance du contrat de mariage) et que le donataire peut les accepter (voir par exemple la problématique des enfants mineurs). Ensuite, donner n'est pas nécessairement un acte « naturel ». Le donateur potentiel a souvent beaucoup de préoccupations, tout à fait légitimes, auxquelles il faut répondre.

Ainsi, le donateur veut bien se dépouiller mais veut conserver des sources de revenus jusqu'à la fin de ses jours. C'est normal, le donateur peut avoir des besoins imprévisibles au moment de la donation et, s'il ne s'est pas conservé des moyens financiers, il devrait faire appel au donataire pour subvenir à ses besoins, ce qui est malsain et dangereux.

C'est pourquoi les donations peuvent être affectées de différentes modalités pour permettre aux donateurs de conserver la gestion et les revenus des biens qu'ils donnent: donation de nue-propiété et réserve d'usufruit, donation avec charge de

rente et mise en gage des biens donnés, donation avec charge d'entretien, donation sous condition suspensive, etc.

Autre préoccupation du donateur: pouvoir récupérer les biens donnés en cas de décès du donataire. La réponse classique est l'insertion d'une clause de retour conventionnelle (en fait la condition résolutoire prévue à l'article 951 du Code civil) qui permet la résolution de la donation avec effet rétroactif.

Toutes ces modalités sont très techniques et justifient donc une intervention de spécialistes.

L'ÉCHO Mais ce n'est pas nouveau. Pourquoi ce regain d'intérêt aujourd'hui?

P.M. Je pense qu'il existe deux grandes causes au bouleversement de la planification successorale auquel nous assistons.

Tout d'abord, les citoyens commencent à prendre conscience de la tendance générale à la transparence des patrimoines.

En effet, depuis plusieurs années et surtout depuis l'accélération de la lutte contre le terrorisme, les autorités veulent connaître l'identité du propriétaire ou du bénéficiaire économique des patrimoines. C'était automatique pour les biens immobiliers, cela le devient également pour les biens mobiliers. Que l'on songe à l'entrée en vigueur de la directive européenne sur l'épargne, à la suppression programmée des titres au porteur pour 2008 (en ce qui concerne l'émission de nouveaux titres) et pour 2013 (pour les anciens titres).

Que l'on se rappelle l'évolution de la législation anti-blanchiment, dans tous ses aspects préventifs et répressifs, qui impose fondamentalement des paiements par transfert bancaire et limite l'utilisation de la monnaie-

papier.

Que l'on regarde l'évolution de ces législations dans les pays anglo-saxons qui sont nettement plus « avancés » que nous en ce domaine. Alors on peut ne pas être d'accord ou regretter cette évolution, mais la tendance à la transparence des patrimoines est claire et nette.

Autre cause du bouleversement de la planification successorale: la régionalisation des droits de succession et de donation. Tout le monde sait que les trois Régions sont compétentes en ces domaines mais la régionalisation a entraîné deux phénomènes: d'une part l'apparition de différences, parfois sensibles, entre les législations régionales, et d'autre part une « concurrence » fiscale entre ces mêmes régions.

Lorsqu'une Région prend une mesure, les deux autres Régions ne peuvent l'ignorer et « adaptent » leur législation selon leur propre sensibilité. Ce qui ouvre de nouvelles opportunités.

L'ÉCHO Vous voulez parler de la baisse des droits de donation sur biens mobiliers?

P.M. Oui bien sûr, deux décrets et une ordonnance régionaux auront bientôt bouleversé toutes nos habitudes héritées de nos parents. Il n'est pas nécessaire de refaire toute une analyse de ces textes mais relevons deux points importants. D'une part, les options offertes aux citoyens augmentent. Auparavant, ceux-ci devaient choisir entre donner ou ne pas donner; aujourd'hui, s'ils donnent, ils doivent en outre choisir entre donner en payant les droits de donation ou donner sans payer ces mêmes droits (et espérer survivre 3 ans). Ce n'est pas une question évidente (sauf dans certains cas) et chacun devra se détermi-



Pascal Minne (Petercam): «Nous assistons au bouleversement de la planification successorale.»

ner en fonction de sa propre situation. D'autre part, les décrets/ordonnance régionaux ne sont pas identiques. Il existe beaucoup de différences, mineures ou significatives, il existe des pièges ou des opportunités selon les Régions, qui font que des conseils spécialisés deviennent indispensables.

L'ÉCHO Tout le monde semble s'intéresser à la planification successorale applicable aux biens mobiliers. Et les biens immobiliers? Sont-ils les grands oubliés des modifications actuelles?

P.M. Il faut en effet reconnaître que les biens immobiliers ne font pas partie du train de mesures qui permet de payer des droits de donation avec des taux réduits. En outre, les immeubles situés en Belgique sont encore soumis aux droits d'enregistrement (régionalisés) en cas de transfert à titre onéreux.

Le secret de la planification successorale pour des biens immobiliers, c'est de l'effectuer dès l'acquisition du bien. Ce n'est certes

pas toujours évident mais si l'opportunité se présente, il faut la saisir.

Ensuite, existent les possibilités de modifier le contrat de mariage, possibilités peu utilisées à ce jour. Je suis par contre plus sceptique sur l'utilisation de «sociétés-villas» pour éviter des droits de succession.

L'ÉCHO Les départements d'estate planning sont donc fort sollicités?

P.M. Sans aucun doute mais ce n'est pas nouveau. La gestion de la DLU nous a fort occupés en 2004. DLU qui entraîne l'obligation de réfléchir à une planification successorale car des avoirs qui étaient auparavant non officiels seront immanquablement soumis aux droits de succession en cas de décès.

L'ÉCHO Votre service s'intéresse également à la planification patrimoniale. De quoi s'agit-il?

P.M. En dehors de tout aspect successoral, des familles peuvent vouloir détenir leur patrimoine mobilier au travers de sociétés avec ou sans personnalité juridique.

Les conséquences fiscales de cette détention en société peuvent être très importantes voire pénalisantes dans certains cas et elles ont également fait l'objet de nombreuses modifications (comme par exemple, la déduction des dividendes au titre de RDT). Notre but est alors d'avertir et de conseiller nos clients dans les conséquences fiscales de leurs actes.

L'ÉCHO Tous ces changements doivent faire le bonheur des notaires et des avocats fiscalistes. Ne vous sentez-vous pas en concurrence avec eux?

P.M. Nous travaillons régulièrement avec des notaires et des

avocats sur des problèmes posés par des clients communs. Nous ne nous sentons en aucune façon concurrents avec eux. L'approche est en effet différente: rappelez-vous que l'estate planning est un service de support à la gestion de patrimoine au sein d'un établissement financier, banque ou société de Bourse. Nous avons donc une approche plus patrimoniale et nous pouvons prendre en considération les besoins des clients et les conseiller en fonction de leurs besoins et des possibilités de leur patrimoine.

L'ÉCHO Ces services ont toujours existé au sein des banques. Quelles sont les caractéristiques propres à l'estate planning de Petercam?

P.M. Nous avons une équipe de 7 personnes, chacune bien spécialisée dans son domaine: successions et donations, contrats de mariage, sociétés patrimoniales ou sociétés de droit commun. Certains sont spécialistes en revenus mobiliers; d'autres en structures pour détenir des biens immobiliers.

Les problèmes de RDT, de TOB, d'application de la directive européenne nous sont également familiers.

Ensuite, nous avons voulu constituer une équipe de très haut niveau; ce niveau est atteint grâce à une volonté de formation permanente mais aussi grâce à la participation de nos membres en tant qu'orateurs à des séminaires et conférences. Plusieurs d'entre nous ont en outre des activités académiques et scientifiques (professeur/assistant aux universités) ou encore sont membres d'organisations professionnelles. Ce mélange d'approche théorique et pratique nous donne un «petit plus» très apprécié par nos

clients. Enfin, est-il besoin d'ajouter que dans ce métier, obtenir la confiance du client est primordial, ce qui implique une déontologie et une éthique au-dessus de tout soupçon.

L'ÉCHO Quelle est votre vision de l'avenir de la planification patrimoniale et successorale?

P.M. Je pense que ce type de réflexion va prendre de plus en plus d'importance. En effet, la richesse des patrimoines, surtout mobiliers, s'est accrue et les heureux propriétaires de ces patrimoines sont confrontés à une volonté de transparence très claire des autorités. Pour éviter une imposition en cas de décès, des opportunités existent mais elles doivent être saisies, ce qui implique une démarche, une réflexion approfondie et de bons conseils.

Je ne crois pas à court ou à moyen terme à une harmonisation européenne et à un impôt successoral «européen». Au contraire, les droits de succession demeureront nationaux ou régionaux et suivront la même logique que la fiscalité des biens immobiliers.

Mais ce qu'il est urgent de conclure, ce sont des conventions internationales préventives de double imposition en matière de succession. Comme je viens de le préciser, les droits de succession sont très nationaux; or les citoyens deviennent de plus en plus «internationaux» et acquièrent des biens immobiliers et mobiliers dans divers Etats. Les doubles impositions sont légion et ne sont que partiellement corrigées. Les législateurs nationaux ou la Commission des Communautés européennes devraient prendre conscience de cette situation injuste et y remédier. ■

Propos recueillis par L.M.