

LA VISION



Attitude

Votre revue patrimoniale

Octobre 2026

CAS CLIENT - GESTION DE PATRIMOINE

Parts démembrées :
anticiper la plus-value

FINANCE

Les Produits Structurés : une
solution de placements sur-mesure

LE BON RÉFLEXE DE FIN D'ANNÉE

Deux dates clés à retenir pour
vos clients !

LES AUTEURS

Marine BOYE
Ingénieure Patrimoniale

Louis SAVARY
Responsable de la sélection financière

Marlène GARNIER
Experte Protection Sociale



ATTITUDE PATRIMOINE

SARL DE FAMILLE ET DÉMEMBREMENT DES PARTS : ANTICIPER L'IMPOSITION DE LA PLUS-VALUE IMMOBILIÈRE

Le démembrement de parts sociales constitue un outil classique de transmission patrimoniale. Appliqué à une SARL de famille exerçant une activité de location meublée, il soulève toutefois une difficulté particulière lorsque la société envisage de céder l'immeuble inscrit à son actif.

La question est loin d'être neutre : **qui, de l'usufruitier ou du nu-propiétaire, doit supporter l'imposition de la plus-value et, surtout, selon quel régime fiscal ?**

LE CAS PRATIQUE

Une SARL de famille soumise au régime fiscal des sociétés de personnes est constituée en 2020 par deux époux, chacun détenteur de 50 % du capital. La société acquiert un immeuble qu'elle affecte, à compter du 1^{er} mai 2021, à une activité de location meublée. En 2024, les époux donnent la nue-propriété de leurs parts sociales à leurs deux enfants majeurs, qui disposent chacun de leur propre foyer fiscal, et en conservent l'usufruit. La société réalise environ 40 000 € de recettes annuelles et les parents sont susceptibles de remplir les conditions du loueur en meublé professionnel. En 2026 la cession d'un des deux immeubles détenus par la société est envisagée avec une plus-value significative.

DÉMEMBREMENT DES PARTS : L'USUFRUITIER N'EST PAS NÉCESSAIREMENT LE CONTRIBUABLE DE L'IMPÔT SUR LA PLUS-VALUE

La SARL de famille étant soumise au régime fiscal des sociétés de personnes, ses résultats sont imposés directement entre les mains de ses associés, conformément à l'article 8 du CGI. En présence de parts démembrées, l'usufruitier est imposé à raison des droits que lui confère son usufruit dans les bénéfices sociaux. À défaut de stipulation particulière, la doctrine administrative distingue :

- les **bénéfices courants**, imposables entre les mains de l'usufruitier,
- des **profits exceptionnels**, notamment les plus-values de cession d'éléments de l'actif immobilisé, imposables entre les mains du nu-propiétaire.

Ainsi, dans notre cas, en l'absence de disposition statutaire ou de convention organisant différemment le sort des plus-values, la plus-value de cession de l'immeuble serait donc fiscalement attribuée aux enfants nus-propiétaires.

UNE DIFFICULTÉ SUPPLÉMENTAIRE : QUEL RÉGIME DE PLUS-VALUE APPLIQUER AU NU-PROPRIÉTAIRE ?

L'identification du contribuable ne suffit pas : encore faut-il déterminer le régime de la plus-value. **En location meublée, le LMP relève des plus-values professionnelles, tandis que le LMNP relève du régime des plus-values immobilières des particuliers.** En présence de parts démembrées, la difficulté consiste donc à déterminer si le régime de la plus-value doit être apprécié au regard de l'activité exercée par la société ou de la situation personnelle de l'associé auquel cette plus-value est fiscalement attribuée. Cette interrogation n'est pas totalement isolée. Les travaux du 122^e Congrès des notaires de France ont en effet soulevé une problématique proche dans le cadre, cette fois, du démembrement direct d'un actif professionnel. Ils montrent que le caractère professionnel de l'actif peut, dans certaines situations, subsister alors même que le nu-propiétaire n'exerce pas personnellement l'activité. Bien que cette analyse concerne une situation différente et ne soit pas directement transposable au démembrement de parts sociales, elle conduit à s'interroger sur le critère à retenir pour déterminer le régime de la plus-value dans une SARL de famille.

Dans notre cas, le CRIDON retient une approche fondée sur la situation du contribuable auquel la plus-value est attribuée : les enfants nus-propiétaires ne remplissant pas les conditions du LMP, la plus-value qui leur est attribuée relèverait du régime des plus-values immobilières des particuliers.

À l'inverse, si la plus-value est attribuée aux parents usufruitiers et qu'ils sont LMP au jour de la cession, elle relève du régime des plus-values professionnelles.

L'ENJEU PARTICULIER DU STATUT LMP

La qualification de LMP est déterminante puisqu'elle conditionne l'application du régime des plus-values professionnelles. Elle suppose que les recettes annuelles de location meublée du foyer fiscal :

- excèdent **23 000 €** ;
- soient supérieures aux autres revenus retenus par l'article 155, IV du CGI, notamment les traitements et salaires, **y compris les pensions et rentes viagères**, ainsi que les autres revenus professionnels visés par ce texte.

Lorsque l'activité est exercée par une société de personnes, ces conditions s'apprécient au niveau des associés en fonction de leurs droits dans les bénéfices sociaux, puis au niveau de leur foyer fiscal.

L'intérêt du statut LMP réside notamment dans la possibilité de bénéficier de l'exonération prévue à l'article 151 septies du CGI : celle-ci peut être totale lorsque la moyenne des recettes n'excède pas 90 000 € HT et partielle entre 90 000 € et 126 000 € HT, sous réserve notamment d'une activité exercée à titre professionnel pendant au moins cinq ans. En cas d'alternance entre LMP et LMNP, seules les périodes exercées à titre professionnel sont retenues pour cette durée, mais elles peuvent être cumulées sans être consécutives.



La qualité de LMP doit également être satisfaite au moment de la cession.

Enfin, l'exonération fiscale de l'article 151 septies n'emporte pas nécessairement exonération de cotisations sociales : la fraction à court terme de la plus-value peut demeurer soumise aux cotisations sociales du travailleur indépendant. Ainsi, le statut LMP au jour de la cession, la durée d'exercice professionnel et le niveau des recettes doivent être vérifiés conjointement avant toute cession.

Dans notre cas, les parents pourraient ainsi satisfaire à cette condition de durée d'exercice en qualité de LMP. Cette circonstance ne suffit toutefois pas à leur ouvrir le bénéfice de l'exonération : encore faut-il que la plus-value leur soit fiscalement attribuée.

PEUT-ON ORGANISER CONVENTIONNELLEMENT UNE AUTRE RÉPARTITION ?

La répartition entre usufruitier et nu-propiétaire peut être aménagée par les statuts ou par une convention. La doctrine administrative admet notamment que les droits de l'usufruitier puissent être étendus aux résultats provenant de la cession d'éléments de l'actif immobilisé. Dans notre cas, une telle convention permettrait d'attribuer la plus-value aux parents usufruitiers. S'ils remplissent les conditions du LMP, celle-ci relèverait alors du régime des plus values professionnelles et le bénéfice éventuel de l'exonération prévue à l'article 151 septies du CGI pourrait être examiné au regard de leur propre situation. Cette convention peut être conclue après le démembrement lorsque les statuts n'ont rien prévu. Pour être opposable à l'administration fiscale, elle doit toutefois être régulièrement conclue et enregistrée dans les délais prévus par la doctrine administrative.

En pratique, lorsque la cession est envisagée, **il est fortement recommandé de formaliser et d'enregistrer la convention avant sa réalisation et, dans la mesure du possible, de conserver une marge temporelle suffisante entre la convention et la vente.**

La possibilité d'aménager conventionnellement la répartition des résultats étant expressément admise par la doctrine administrative, la conclusion d'une telle convention ne caractérise pas, à elle seule, un abus de droit. Elle doit néanmoins traduire une réelle organisation des droits des parties et ne pas avoir pour seul objet d'éluider l'impôt.

Dans notre cas, une convention a été conclue afin d'attribuer aux parents usufruitiers le résultat correspondant à la plus-value de cession de l'immeuble.

ATTENTION À NE PAS DISSOCIER FISCALITÉ ET DROIT CIVIL

Attribuer fiscalement la plus-value à l'usufruitier ne doit pas être traité comme une simple clause fiscale. Il faut également déterminer qui dispose économiquement des sommes provenant de la cession et, le cas échéant, de leur distribution. La jurisprudence récente relative au démembrement des droits sociaux rappelle toute l'importance de cette articulation. Selon la nature des sommes distribuées, le droit de jouissance de l'usufruitier peut notamment s'exercer sous la forme d'un quasi-usufruit, avec naissance corrélative d'une dette de restitution au profit du nu-propiétaire.

La convention doit donc être construite simultanément sous trois angles : la répartition fiscale du résultat, les droits civils sur les sommes issues de la cession et les conséquences patrimoniales d'une éventuelle distribution ou liquidation ultérieure.

Une convention qui se limiterait à indiquer que « l'impôt est supporté par l'usufruitier » sans organiser les droits dans le résultat nous paraît insuffisamment sécurisée. L'objectif doit être de définir réellement les droits respectifs des parties dans les bénéfices sociaux et dans le résultat de cession, dont découlera ensuite leur traitement fiscal.

LE NOUVEAU PCG (PLAN COMPTABLE GÉNÉRAL) AJOUTE UNE INCERTITUDE SUPPLÉMENTAIRE

Depuis le 1er janvier 2025, les cessions d'immobilisations ne sont plus systématiquement classées en résultat exceptionnel. Cette évolution interroge la distinction fiscale entre bénéfices courants, attribués à l'usufruitier, et profits exceptionnels, attribués au nu propriétaire.

En l'absence de position fiscale stabilisée sur les conséquences de cette réforme, il paraît toutefois prématuré d'en déduire une modification de la répartition entre usufruitier et nu propriétaire. Cette incertitude renforce l'intérêt de prévoir expressément le sort des plus values dans les statuts ou par convention.

EN CONCLUSION

Dans notre cas, les statuts n'ayant pas organisé le sort de la plus-value, celle-ci serait en principe attribuée aux enfants nus-propiétaires. Toutefois, la cession n'étant pas encore intervenue, une convention peut encore être conclue afin d'étendre les droits des parents usufruitiers au résultat de cession. Il conviendra de la formaliser et de l'enregistrer suffisamment en amont de la vente, tout en veillant à sa cohérence avec les droits civils et économiques des parties.

Ce cas illustre ainsi l'intérêt d'anticiper le sort des plus-values dès la rédaction des statuts et, à défaut, de ne pas attendre la cession pour organiser conventionnellement les droits de l'usufruitier et du nu-propiétaire.



LES PRODUITS STRUCTURÉS : DES SOLUTIONS SUR MESURE, NÉGOCIÉES POUR VOS CLIENTS

Un produit structuré est un placement dont les règles du jeu sont connues dès le départ : il associe un objectif de rendement, un sous-jacent de référence (indice boursier, action, taux) et une protection conditionnelle du capital, sur une durée définie à l'émission. Émis par une banque, il verse des coupons ou une performance selon une formule contractuelle, observée à des dates de constatation fixées à l'avance.



AU CABINET, DU SUR MESURE MIS EN CONCURRENCE



Les produits structurés proposés par Attitude Patrimoine sont construits sur mesure : nous définissons le cahier des charges, puis nous interrogeons plusieurs partenaires émetteurs et salles de marché sur des termes identiques.

Cette mise en concurrence permet d'obtenir les meilleures conditions du moment : coupon plus élevé, barrière plus protectrice ou frais réduits, à structure équivalente. Le produit retenu est ensuite logé, selon son éligibilité, en assurance-vie, contrat de capitalisation, PER ou compte-titres.

Louis SAVARY

Responsable de la sélection financière



POUR QUELS CLIENTS Y PENSER ?

Un produit structuré peut être une solution d'investissement répondant aux situations suivantes :

- **Trésorerie d'entreprise** : Une société dont la trésorerie excède durablement ses besoins peut viser un rendement supérieur au monétaire. Elle choisira un produit dont la durée maximale correspondra à son horizon de placement

- **Complément de revenus** : Les formules distributantes versent un coupon périodique, sous condition, à la date de constatation. Elles diversifient les revenus hors immobilier, en alternative ou en complément des SCPI
- **Alternative au fonds en euros** : Les produits à capital garanti à l'échéance, hors défaut de l'émetteur et de son garant, permettent d'augmenter la part d'unités de compte d'un contrat d'assurance-vie sans exposer le capital au terme.
- **Investir en actions avec un amortisseur** : Après une cession ou une succession, ils offrent une exposition aux marchés avec un gain défini à l'avance et une protection du capital jusqu'à un certain niveau de baisse.

LE PRINCIPE EN UNE MINUTE

Imaginez un placement lié à l'évolution d'un indice boursier, par exemple le CAC 40. Les règles sont écrites dès le départ, et à intervalles réguliers (chaque trimestre, par exemple), on regarde où en est l'indice : c'est la constatation.

- **Si l'indice est assez haut**, le client touche un coupon, c'est-à-dire un revenu fixé à l'avance. Le niveau à partir duquel il est versé s'appelle la barrière de coupon.
- **S'il est encore plus haut**, le produit s'arrête avant l'heure et le capital est rendu avec les gains : c'est le remboursement anticipé, ou rappel.
- **Si l'indice est trop bas**, le coupon n'est pas versé, mais il n'est pas forcément perdu : grâce à l'effet mémoire, il peut être rattrapé plus tard.

À la fin, le capital est rendu intégralement tant que l'indice n'a pas trop baissé. Le seuil à ne pas franchir s'appelle la protection du capital.

ENVELOPPE ET FISCALITÉ

Le même produit ne produit pas les mêmes effets selon l'enveloppe qui le porte :

- **Assurance-vie ou contrat de capitalisation** : le produit est logé en unités de compte. Le cadre fiscal et les règles de transmission sont ceux du contrat.
- **PER** : les versements peuvent être déductibles, mais les sommes restent bloquées jusqu'à la retraite, hors cas de déblocage anticipé.
- **Compte-titres** : les coupons et les plus-values suivent le régime fiscal du compte-titres.

Le bon choix dépend de la situation globale du client. C'est là que votre regard est précieux : nous construisons le produit, vous éclairez le contexte juridique, fiscal et comptable.



LEXIQUE DES PARAMÈTRES AJUSTABLES

Six paramètres suffisent à distinguer deux produits qui se ressemblent. Ils s'arbitrent les uns contre les autres : une protection du capital plus haute ou une barrière de coupon plus basse se paient généralement par un coupon moins élevé. Voici les termes à connaître pour lire une fiche produit.

ÉCHÉANCE :

Durée maximale définie à l'émission, souvent écourtée par le remboursement anticipé.

PROTECTION DU CAPITAL :

Barrière choisie à l'émission (par exemple 50 % du niveau initial), observée à l'échéance. Une protection totale est possible, en contrepartie d'un rendement moindre.

SOUS-JACENT :

Indice actions, une action, un taux ou une matière première, sélectionné selon le couple rendement/risque recherché.

COUPONS :

Distribution à l'échéance avec effet mémoire, ou périodique (annuelle, semestrielle, trimestrielle, mensuelle), fixe ou conditionnelle.

MÉCANISME DE RAPPEL :

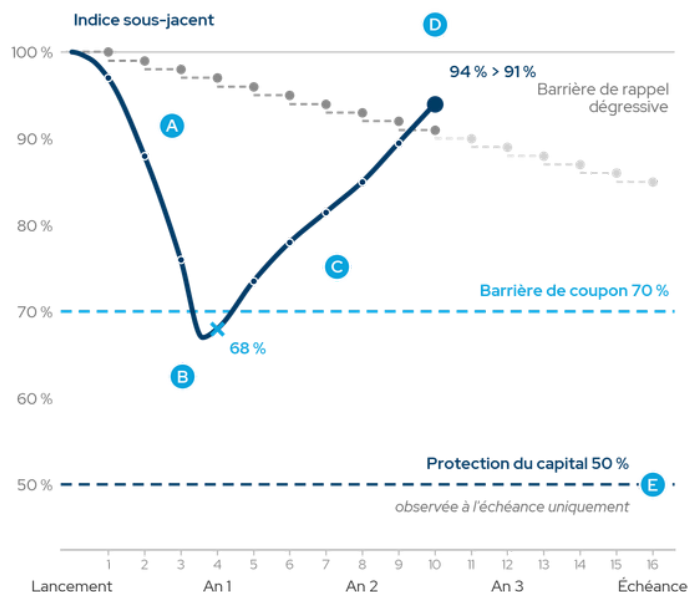
A chaque date de constatation, si le sous-jacent est au-dessus de la barrière de rappel, le produit est remboursé par anticipation avec ses gains ; cette barrière peut être dégressive dans le temps.

BARRIÈRE DE COUPON :

Niveau du sous-jacent au-dessus duquel le coupon conditionnel est dû à chaque date de constatation ou à échéance ; un effet mémoire peut permettre de rattraper les coupons manqués.

À retenir : un produit structuré se lit comme un contrat. Le sous-jacent donne la direction, les barrières fixent les seuils, l'échéance et le rappel déterminent la durée, les coupons rémunèrent l'attente. Pour votre client, l'essentiel est de vérifier que ces réglages correspondent à son horizon de placement et à sa tolérance à une baisse des marchés. Un exemple chiffré, ci-après, permet de le voir en situation.

LIRE UN PRODUIT EN VIE : UN EXEMPLE



A. Constatations 1 à 3 : L'indice recule mais reste au-dessus de la barrière de coupon (70 %, soit une baisse de 30 %) : coupon versé. Sous la barrière de rappel, le produit continue.

B. Constatation 4 : L'indice est à 68 %, sous la barrière de coupon : le coupon n'est pas versé, il est mis en mémoire. La protection du capital n'est pas en jeu, elle ne s'observe qu'à l'échéance.

C. Constatations 5 à 9 : L'indice repasse au-dessus de 70 % : à la constatation 5, le coupon du trimestre est versé avec celui mis en mémoire, puis un coupon à chaque date, sans rappel.

D. Constatation 10 : La barrière de rappel, partie de 100 % et abaissée d'un point par trimestre, est à 91 %. L'indice, à 94 %, la dépasse : remboursement anticipé du capital et du coupon du trimestre, le produit s'arrête.

E. À l'échéance, sans rappel préalable. Au-dessus de 70 % : capital et coupon, mémoire comprise. Entre 50 % et 70 % : capital seul. Sous 50 % : perte égale à la baisse de l'indice (à 40 %, 40 % du capital remboursé), dans la construction la plus courante.

Bilan : 10 constatations, 10 coupons perçus dont 1 rattrapé par l'effet mémoire, capital remboursé au bout de 2 ans et demi.

Illustration pédagogique : produit fictif, hors frais et fiscalité ; ne préjuge pas d'un produit réel. Capital et coupons s'entendent hors défaut de l'émetteur et de son garant.

TROIS QUESTIONS AVANT DE RETENIR UN PRODUIT :

- Quel est l'horizon réel du client, et accepte-t-il que la durée varie selon les marchés ?
- Quelle baisse de l'indice est-il prêt à supporter avant d'entamer son capital ?
- Quel émetteur porte le risque, et quelle part du patrimoine le produit représente-t-il ?



FIN D'ANNÉE : DEUX ÉCHÉANCES À NE PAS MANQUER POUR VOS CLIENTS

Le dernier trimestre est souvent le moment où se jouent, silencieusement, des arbitrages qui pèseront sur toute l'année suivante. Deux échéances structurent particulièrement cette période :

- la **revue des contrats de prévoyance avant le 31 octobre**
- les **arbitrages fiscaux** à mettre en place **avant le 15 décembre**



Ni l'une ni l'autre n'est anodine, et toutes deux méritent d'être anticipées avec vos clients plutôt que traitées dans l'urgence de décembre.

31 OCTOBRE : POURQUOI LA PRÉVOYANCE NE DOIT PAS ÊTRE UN CONTRAT QU'ON OUBLIE ?

La prévoyance est souvent souscrite une fois, au moment d'un changement de statut ou d'une acquisition immobilière, puis rarement voire jamais réexaminée. Or la situation d'un client évolue : revenus en hausse ou en baisse, changement de statut professionnel (salarié vers TNS, création d'une nouvelle structure), naissance d'un enfant, nouvel emprunt. Chacun de ces événements peut rendre le niveau de garantie initial inadapté – trop faible pour couvrir le train de vie réel de la famille en cas d'arrêt de travail ou de décès, ou au contraire surdimensionné et donc coûteux sans justification.

Le 31 octobre agit comme un point de bascule technique : c'est **la date à laquelle les compagnies figent généralement les conditions de renouvellement ou d'ajustement** pour l'exercice suivant. Passé ce cap, toute modification de garantie s'appliquera plus tardivement, avec un décalage qui peut laisser le client exposé pendant plusieurs mois sur une période où, précisément, le risque n'a pas changé de nature.

Pour vos clients dirigeants ou professions libérales, l'enjeu est double : vérifier que le montant de l'indemnité journalière ou du capital décès correspond toujours à la réalité de leurs revenus déclarés, et s'assurer que la structure de la garantie reste cohérente avec leur statut social actuel (régime général, TNS, assimilé-salarié). Un changement de statut non répercuté sur le contrat de prévoyance est une des causes les plus fréquentes de sous-couverture découverte au moment où elle fait le plus mal.

15 DÉCEMBRE : POURQUOI LES ARBITRAGES FISCAUX SE PRÉPARENT EN AMONT ?

Pour réduire l'imposition liée aux revenus de 2026, certaines décisions doivent être concrétisées avant la fin de l'année. Versement complémentaire sur un **PER**, souscription de parts de **FCPI**, investissement en **SOFICA** ou dans une société foncière solidaire peuvent, selon les cas, **diminuer le revenu imposable** ou ouvrir droit à une réduction d'impôt.

Le 31 décembre constitue toutefois davantage une limite fiscale qu'une véritable échéance de gestion. Une souscription initiée trop tardivement peut ne pas être finalisée à temps en raison des délais de traitement, des justificatifs à fournir, des signatures, des virements ou encore des congés de fin d'année. **La mi-décembre doit donc être considérée comme une date butoir opérationnelle.**

Pour les chefs d'entreprise, l'anticipation doit commencer plus tôt encore. Une projection réalisée avec l'expert-comptable permet d'estimer le résultat professionnel, les rémunérations, les dividendes ou certains revenus exceptionnels, puis d'évaluer l'impôt attendu et les leviers encore mobilisables. Ce rendez-vous ne doit toutefois pas se limiter à rechercher une économie d'impôt immédiate. Il constitue également un moment privilégié pour faire le point sur l'évolution de la situation personnelle, familiale, professionnelle et patrimoniale du client : évolution du foyer, développement de l'entreprise, stratégie de rémunération, distribution de dividendes, retraite, cession ou transmission.

La fin d'année permet aussi d'évoquer les premières orientations du projet de loi de finances et d'identifier les sujets susceptibles d'avoir une incidence future sur la situation du client. L'enjeu est donc d'organiser, dès le dernier trimestre, un véritable rendez-vous fiscal et patrimonial permettant à la fois d'arbitrer les décisions de l'année et d'engager une réflexion de plus long terme sur l'entreprise et le patrimoine. En pratique : projection fiscale dès octobre ou novembre, arbitrages début décembre et souscriptions finalisées, dans la mesure du possible, avant la mi-décembre.





ATTITUDE PATRIMOINE

contact@attitudepatrimoine.fr

02 97 45 75 46

www.attitude-patrimoine.fr

Siège social : 19 rue gertrude bell 56000 vannes

AVERTISSEMENTS

La présente publication est diffusée uniquement à titre d'information et ne constitue ni une proposition d'investissement ni un conseil aux investisseurs. Il ne s'agit ni d'une offre, ni d'une invitation de la part du cabinet Attitude Patrimoine, à acheter ou vendre des titres ou des instruments financiers ou à participer à une stratégie de négoce particulière dans une juridiction quelconque. Ce document a été établi sans tenir compte des objectifs, de la situation financière et des besoins d'un investisseur en particulier.

Il décrit des performances passées qui ne préjugent en rien des performances futures et présente des perspectives à court terme qui ne doivent pas être considérées comme des prévisions de performances futures mais comme de simples hypothèses.

Le cabinet Attitude Patrimoine ne s'engage pas à mettre à jour ces informations après leur publication et décline toute responsabilité pour toute perte découlant de l'utilisation de ce document.

MENTIONS LÉGALES

SAS au capital social de 26 983 € - n°809285901 au RCS de Vannes - Siège social : 19 rue Gertrude Bell - 56000 Vannes. Enregistré à l'ORIAS sous le n° 15001580 (www.orias.fr) en qualité de : Conseiller en investissements financiers (CIF) adhérent de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine (CNCGP), association agréée par l'AMF ; Courtier en assurance (IAS) et Courtier en IOBSP, adhérent de la CNCGP, association agréée par l'ACPR. Activité de conseil en investissements financiers exercée sous le contrôle de l'Autorité de l'AMF - 17 place de la Bourse - 75082 Paris Cedex 02. Activités de courtage d'assurance et de courtage en opération de banque et services de paiement exercé sous le contrôle de l'ACPR - 4 place de Budapest - CS 92459 - 75436 Paris Cedex 09. CNCGP - 15 place du Général Catroux - 75017 Paris. Intermédiaire en transaction sur immeubles et fonds de commerce, titulaire de la carte professionnelle n°CPI56052017000018339 délivrée par la CCI du Morbihan, ne peut recevoir aucun fonds, effet, ou valeur à l'occasion de cette activité. Garantie financière : MMA IARD 160 rue Henri Champion - 72030 LE MANS cedex 9.