

Patrimoine

ISF en sursis : faut-il continuer à miser sur la stratégie du plafonnement ?

Et si l'ISF était supprimé ? L'Opinion analyse les conséquences sur votre stratégie patrimoniale de cette mesure promise par presque tous les candidats de la primaire à droite

Les faits — Près de 9 000 contribuables plafonnent leur ISF. C'est la stratégie la plus efficace pour alléger la facture. Mais quid si l'ISF devait être supprimé ? Cela vaut-il encore la peine de mettre ce type de solution en place ? Nos explications.

François Fillon, Alain Juppé, Nicolas Sarkozy et même Emmanuel Macron ! Nombreux sont ceux qui **penchent pour la suppression de l'ISF**. Tout va dépendre du résultat des élections présidentielles de 2017, de la capacité de l'Etat à renoncer aux recettes fiscales afférentes et du contexte politique à ce moment-là. En attendant, cela vaut-il encore la peine de mettre en place une stratégie de plafonnement de l'ISF ? Si l'impôt est supprimé, n'est-ce pas beaucoup d'efforts pour rien ?

Avec le plafonnement, un contribuable peut effacer une large part de sa cotisation d'ISF, voire, dans certains cas, la totalité et même une partie de celle à l'impôt sur le revenu... En 2014, ce dispositif a coûté 926 millions d'euros au budget de l'Etat, contre 600 à 700 millions chaque année pour l'ancien bouclier fiscal. Une inflation liée à la hausse du nombre d'assujettis, mais aussi et surtout à une erreur de conception du dispositif qui favorise l'optimisation fiscale, et que le gouvernement, malgré plusieurs tentatives, n'est pas parvenu à corriger. En 2014, 8 872 contribuables ont bénéficié du plafonnement (3 % des assujettis à l'ISF), pour une économie d'impôt moyenne de 104 415 euros chacun, selon des chiffres de Bercy parus dans *Les Echos* du 10 août 2015. Les plus assidus sont les plus fortunés, les deux tiers des bénéficiaires possédant un patrimoine taxable supérieur à 5 millions d'euros (37 % un patrimoine supérieur à 10 millions d'euros).

Une redoutable efficacité fiscale. Il existe trois stratégies pour baisser sa facture d'ISF : réduire la base imposable en achetant des biens totalement ou partiellement exonérés (œuvres d'art, bois et forêts, etc.), **utiliser les réductions d'ISF en investissant dans des PME** ou en faisant des dons aux bonnes œuvres, ou plafonner son ISF. Cette dernière solution est de loin la plus efficace, mais elle n'est pas ouverte à tout le monde.

Chez certains redevables, le plafonnement est automatique parce qu'ils ont des très faibles revenus pour un très gros patrimoine. Pour d'autres, il va falloir restructurer le patrimoine pour y parvenir

Le principe est simple : le montant de vos impôts (ISF, impôt sur le revenu et prélèvements sociaux) ne doit pas dépasser 75 % de vos revenus, sinon, tout ce qui dépasse vient en déduction de votre ISF. L'idée est donc justement de dépasser le plus possible, pour réduire au maximum la note d'ISF. Et le meilleur moyen d'y parvenir est de jouer sur les revenus, pour faire en sorte qu'ils soient les plus faibles possible. S'ils tendent en effet vers zéro, payer de l'impôt sur 75 % de... zéro, est plutôt une bonne affaire.

Chez certains redevables, le plafonnement est automatique parce qu'ils ont des très faibles revenus pour un très gros patrimoine. Pour d'autres, il va falloir restructurer le patrimoine pour y parvenir. Ici, pour baisser les revenus, il faudra transférer une partie de la richesse sur des produits de type assurance-vie ou contrat de capitalisation, pour la simple et bonne raison que les revenus générés par ces placements ne

sont justement pas comptabilisés comme tels au sens du plafonnement, et cela, tant qu'ils dorment tranquillement sur les contrats et qu'il n'y a pas de retrait. Les revenus sont donc bien là, mais ils ne comptent pas. Pratique ! Voilà schématiquement pour le montage.

Réservé à certains contribuables seulement. « Mais ce n'est pas donné à tout le monde ! Sont éligibles les personnes qui peuvent décider du montant de leurs revenus. Pour les autres, qui perçoivent des revenus réguliers qu'ils ne peuvent pas ajuster - les gros salaires ou les grosses pensions de retraite notamment -, le plafonnement est le plus souvent impossible, expliquent Julien Riahi et Marine Dupas, avocats chez Arkwood. Tout dépend également de la structure initiale du patrimoine, la vente de certains actifs pour **tout remplacer en assurance-vie** n'est pas toujours opportune, notamment quand elle génère de grosses plus-values taxables au passage. Tout est question d'équilibre : l'analyse doit se faire au cas par cas ».

Le profil type de celui qui plafonne ? Le dirigeant, une fois qu'il a cédé son entreprise. Avant de céder, il est généralement exonéré d'ISF au titre des biens professionnels sur son entreprise. Mais à partir du moment où il encaisse sa plus-value de cession, il change de dimension patrimoniale et devient le plus souvent, passible de l'ISF. « La première étape est de déterminer le montant dont la personne a besoin pour assurer son train de vie au quotidien. Ce montant doit rester en dehors des contrats d'assurance-vie ou de capitalisation pour éviter tout rachat qui pourrait entraîner un déplafonnement. Si c'est 150 000 euros par an par exemple, on met 600 000 euros de côté, sur un compte de dépôt peu ou pas rémunéré, et le plafonnement tient jusqu'à épuisement de cette somme.

On peut aussi obtenir des lignes de crédit de sa banque, tout dépend du profil. La personne n'encaisse pendant cette période aucun revenu ou presque et par conséquent, elle ne paye pas (ou peu) d'impôt. Quand tout est consommé, elle vend quelques actifs, génère du coup des plus-values et des revenus, qui vont conduire au déplafonnement. Cette année-là, le contribuable paye à nouveau des impôts, mais ensuite, avec le montant des liquidités dégagées, il repart dans un cycle de plafonnement de plusieurs années, sans impôt ou avec une note très allégée », explique Julien Riahi. Une sorte de brasse coulée, avec remontée à la surface fiscale à échéance régulière !

Choisir opportunément l'année du « déplafonnement ». Mais justement avec l'éventuelle suppression de l'ISF, cette remontée à la surface fiscale pourrait être bien moins douloureuse et « il pourrait donc être judicieux, pour ceux qui plafonnent déjà et qui en ont la possibilité, d'attendre d'en savoir un peu plus quant au sort de l'ISF, pour choisir leur année de sortie », conseille Valérie Montel, responsable de l'ingénierie patrimoniale chez Lombard Odier. Idem pour ceux qui souhaitent réaliser certaines plus-values et notamment celles qui sont exonérées d'impôt sur le revenu (IR), mais indirectement taxées à l'ISF par le truchement du plafonnement.

Les chefs d'entreprise qui cèdent en 2016 ont-ils intérêt à sauter le pas, si l'ISF devait être supprimé ensuite ?

C'est le cas classique de la plus-value sur la vente de la résidence principale. « Elle est exonérée d'IR, mais si le plafonnement est actif, elle est nécessairement taxée à 75 %. Ceux qui souhaitent vendre ont donc, eux aussi, intérêt à attendre de savoir ce qui se passe, avant de se décider. La suppression de l'ISF conduirait à l'exonération de ce type de plus-value pour ceux qui plafonnent », explique Valérie Montel. Voilà pour ceux qui plafonnent déjà. Mais quid de ceux qui sont en train d'y réfléchir ?

Efficace même en cas de suppression de l'ISF. Les chefs d'entreprise qui cèdent en 2016 par exemple, ont-ils intérêt à sauter le pas, si l'ISF devait être supprimé ensuite ? D'autant que « la mise en

place du plafonnement peut ne pas produire d'effet immédiat. En cas de restructuration patrimoniale, il faut parfois patienter au moins deux ans avant qu'il ne soit pleinement efficace », explique Christine Valence-Sourdille, ingénieur patrimonial chez BNP Paribas Banque Privée « Une vente d'entreprise réalisée en 2016, peut générer une forte plus-value, donc des revenus importants, impossibles à gommer pour les impôts payables en 2017, qui seront intégralement dus. Le plafonnement pourra en revanche pleinement produire ces effets en 2018. Et, même si l'ISF était supprimé entre-temps, une stratégie de plafonnement basée sur la capitalisation des revenus reste pertinente, dans la mesure où elle allège également sensiblement la note en matière d'impôt sur le revenu », dit Valérie Montel.

Les sommes placées en assurance-vie, principal réceptacle d'une stratégie de plafonnement, ne sont en effet taxées qu'en cas de retrait, pour une partie seulement du retrait (celle qui correspond aux intérêts, pas celle correspondant au capital) et au taux avantageux de l'assurance-vie (après 8 ans, exonération sous le seuil de 9 200 euros d'intérêts retirés chaque année pour un couple et imposition à 7,5 % au-delà, plus 15,5 % de prélèvements sociaux soit 23 %), versus **la taxation au barème de l'impôt sur le revenu** dans les autres cas à chaque fois qu'un revenu est réalisé, soit jusqu'à 45 % (60,5 % avec les prélèvements sociaux) ou même 48 % ou 49 % (63,5 % ou 64,5 % avec les prélèvements sociaux), pour ceux qui acquittent en plus la contribution sur les hauts revenus...

« Le plafonnement s'accompagne généralement d'un effet favorable sur les droits de succession, toujours grâce à l'assurance-vie. Ici, au-delà de l'exonération de 152 500 euros par bénéficiaire et jusqu'à 852 500 euros, la taxation est de 20 % puis de 31,25 % ensuite contre, hors assurance-vie, un taux marginal de 40 % à compter de 902 839 euros transmis par part et même 45 % au-delà de 1 805 677 euros », explique Marine Dupas. « Même en cas de suppression de l'ISF, les stratégies permettant de plafonner conservent, le plus souvent, de l'intérêt pour les personnes très fortunées. Ceux qui souhaitent le mettre en place en 2016 peuvent continuer à l'envisager et ceux qui utilisent déjà cette stratégie n'ont, sauf exception, pas à la défaire », conclut Valérie Montel.

Avec Alain Juppé, l'ISF c'est terminé

