

## FIP ISF QUAND L'INTÉRÊT PERSONNEL REJOINT LE GESTE CITOYEN

Patrick Foulon ne le sait pas mais c'est un pionnier. Cet expert comptable chez le spécialiste de l'audit Deloitte vient de souscrire l'un des premiers FIP ISF proposé par les Fonds d'Investissement de Bretagne. Cette société de gestion qui fleurit bon le beurre salé lève des capitaux auprès des particuliers pour les réinjecter dans les PME du grand ouest à travers ses deux FIP Nestadio Croissance V (Bretagne, Pays-de-la-Loire et Basse-Normandie) et Nestadio Croissance VI (Haute-Normandie, Centre et Poitou-Charentes). Les réductions d'impôt sur le revenu et l'ISF étant cumulables lors d'un même versement, les souscripteurs peuvent déduire jusqu'à 6 000 euros d'impôt de leur revenu 2008 avec ce versement. Un couple peut donc réduire au maximum 26 000 euros d'impôts (6 000 euros d'IR 2008 et 20 000 euros d'ISF 2007 à acquitter en juin 2008, soit 40 % de taux de réduction globale). Mais pour pouvoir bénéficier de cette mesure introduite par la loi Tepa, les souscripteurs doivent se dépêcher. « La date butoir de fin avril est conseillée pour avoir la certitude de recevoir

l'attestation fiscale avant le 15 juin prochain », prévient Gilbert Luce, responsable distribution chez Nestadio Capital qui se félicite que la société de gestion pilotée par Florent de Kersauson ait été la première à s'engager sur le dispositif et à faire agréer ses FIP par l'AMF, avant même que Bruxelles ait pu donner son feu vert sur le non-assujettissement des investissements en non-coté PME aux règles de minimis...

### Intérêt fiscal

Patrick Foulon a donc fait ses calculs rapidement. Il connaissait l'existence de ce dispositif pour lire régulièrement dans la presse les grands chapitres de la loi de finance. « Je pense bénéficier d'une réduction d'impôts globale de l'ordre de 6 000 euros. La rentabilité fiscale de mon investissement est donc immédiate. » Mais ce professionnel aime aussi rappeler la portée économique et la vocation altruiste de ce placement. « En tant qu'expert comptable, je trouve intéressant de favoriser l'apport en capital et le fonds de roulement des entreprises qui sont aussi mes



clients. Ce n'est pas toujours facile pour une PME de trouver des financements, c'est une belle opportunité. » Et d'ajouter : « Je le conseille d'ailleurs à mes clients, soit comme moyen d'investir en direct via leur entreprise, soit comme placement pour tirer parti des avantages fiscaux. » Certes, Patrick Foulon est un homme avisé. Quand on évoque la rentabilité de ce love money, il reste prudent. La durée d'investissement conseillée est assez longue, cinq ans au minimum, et le placement n'est pas dénué de risques. Mais le dispositif est assez simple. Peu de documents à remplir, quelques échanges de mails avec Gilbert Luce en attendant de recevoir le bon de souscription. Pour une fois qu'un investissement défiscalisant est utile et éthique, il serait dommage de passer à côté... ■ S.L.

## LES FAMILY OFFICES EUROPÉENS SORTENT DE L'OMBRE

Six Family Offices européens viennent de se regrouper au sein de l'ENFO – European Network of Family Offices –, un réseau créé afin de répondre de manière adéquate aux besoins transnationaux de clients fortunés tout en générant des économies de temps et d'argent. Chaque entité Brenninkmeyer Seyer & Partner (Vienne), Commenda Family Office (Amsterdam), Commonwealth Investments (La Haye), Financière MJ Family Office (Paris), Praxis (Anvers) et Sand Aire (Londres), conserve son indépendance tout en multipliant les échanges grâce, notamment, à une plate-forme Internet.

### Visibilité

Cette union devrait apporter plus de visibilité et d'assise financière à une activité assez discrète et isolée dans l'Hexagone qui « compte relativement peu de Family

Offices multiclient », à entendre François Mollat du Jourdin, président de la Financière MJ. Ces établissements chargés de suivre la gestion des actifs constitutifs d'une fortune familiale et de conseiller en toute indépendance des familles et/ou des membres de groupes familiaux dans la gestion de leur patrimoine, peinent en effet à se faire une place face aux banques ou grandes institutions. « Nous offrons des services sur mesure et un suivi personnalisé. Par définition, nos sociétés sont de taille limitée. Avec nos partenaires européens, nous étendons notre réseau et présentons un contrepoids face aux grandes institutions qui visent un marché de masse et des volumes importants pour dégager une rentabilité élevée », précise François Mollat du Jourdin. C'est pourquoi, l'ENFO, qui supervise ainsi un patrimoine global supérieur à 10 milliards d'euros,

s'est fixé un véritable plan d'attaque coopératif : partager les savoir-faire et informations entre Family Offices européens et non européens, contribuer au développement des activités des établissements en Europe, définir des règles d'excellence pour la pratique du métier, offrir aux grandes fortunes privées à travers l'Europe un accès à une compétence de haut niveau et à une véritable expertise professionnelle, stimuler et créer de la valeur dans les échanges entre les membres et leurs prestataires de services, accompagner et conseiller des groupes familiaux dans la création d'un Family Office dédié. Par ailleurs, l'ENFO a bien l'intention de s'agrandir : pour adhérer, les futurs membres devront être des Family Offices multiclient indépendants européens ou des sociétés européennes assurant des prestations de Family Offices indépendantes. ■ S.D.