

Benoit Renaud

« C'est dans le temps que l'on construit et stabilise son patrimoine »

Face à la crise sanitaire, les comportements des Français évoluent. Afflux d'épargne pour les uns, paupérisation pour les autres. Pour comprendre cette mutation économique et sociale, Benoit Renaud, président de l'Union notariale financière, nous livre son éclairage.

PROPOS RECUEILLIS PAR BARBARA BÉNICHOU

Conseils des Notaires : Plus d'un an après le début de la crise sanitaire, l'épargne des Français n'a jamais été aussi importante. Comment l'expliquez-vous ?

Benoit Renaud : Effectivement, l'épargne enregistre des records inédits. C'est un réflexe paradoxal très français. D'un côté, les Français attendent beaucoup des aides de l'État pour faire face à la crise mais, de l'autre, ils n'ont pas une confiance absolue dans les possibles prises en charge. Donc ils anticipent et font des économies. À l'inverse, les Américains ont toujours été portés par une philosophie plus positive qui les pousse à dépenser et à investir.

Il ne faut pas hésiter à se faire accompagner d'un professionnel avec lequel on établira un véritable lien de confiance lorsqu'on s'engage dans un investissement à long terme.

Selon vous, quelles mesures devraient être mises en place pour faire circuler cet argent dans l'économie ?

B. R. : Il est important de diriger l'épargne vers les secteurs qui en ont le plus besoin. Ensuite, le choix de placement relève de différents paramètres. La sensibilité de chacun entre en ligne : préférez-vous soutenir les énergies fossiles ? Les nouvelles technologies ? L'industrie médicale ? Se pose également la question de la rentabilité et de la durée du placement, les deux étant évidemment liés. Pour s'engager dans un investissement à long terme, il faut bénéficier de l'accompagnement d'un professionnel et, surtout, établir avec ce dernier un véritable lien de confiance qui vous rassure sur la restitution de votre épargne à la fin du contrat. Pour le court terme, le livret A, qui a vocation à financer le logement social, conserve les faveurs des personnes en quête d'une épargne immédiatement disponible.

Les mesures peuvent aussi être axées sur la relance de la dépense et l'investissement direct, par exemple dans un commerce ou, tout simplement, dans les emplois de service à domicile ou d'assistance aux personnes. Ces dépenses soutiennent l'emploi, transmettent du pouvoir d'achat et contribuent aux finances publiques.

Qu'en est-il de la transmission intrafamiliale ? Concernant les donations, le montant des abattements et leur durée de renouvellement doivent-ils être revus ?

B. R. : On n'a évidemment pas les mêmes besoins à 75 et à 40 ans. Aujourd'hui, les aînés voient leurs enfants en difficulté face à leurs besoins de logement, au financement des études des petits-enfants... Donc, même s'il faut prendre en compte le risque de prévoyance et ne pas se démunir de tous ses biens, il est important que l'argent circule au sein des familles et, plus largement, dans l'économie. Concernant les abattements et leur durée de renouvellement, on est passé, en quelques années, de presque 160 000 € à 100 000 € et de 6 à 15 ans pour le délai de renouvellement. C'est très regrettable car la circulation de cet argent crée de la richesse et des ressources supplémentaires pour le pays.





Avant de prendre la présidence de l'Union notariale financière, Benoit Renaud fut président du Conseil supérieur du notariat de 2010 à 2012.

« L'assurance-vie doit être intégrée à une stratégie patrimoniale gérée par un professionnel »

Ces dispositifs, comme la donation de 100 000 € sans impôts mais sous conditions qui a pris fin le 30 juin 2021, vont-ils dans le bon sens ?

B. R. : Les dispositifs très ciblés peuvent être efficaces. Celui-ci était intéressant mais trop restrictif à mon sens, en particulier dans le domaine de l'immobilier. En effet, il était notamment possible de donner à un enfant qui souhaitait construire sa maison. Mais l'acquisition d'un logement était exclue des conditions d'éligibilité. Or, c'est une erreur de penser que l'achat d'un logement ancien ne génère pas, lui aussi, des investissements dans le secteur du bâtiment.

Dans le cadre des successions, certains prônent l'exonération de la résidence principale du défunt. Qu'en pensez-vous ?

B. R. : La résidence principale dispose déjà d'un abattement sur sa valeur de 30 %. De plus, comme elle appartient généralement au couple en indivision, les enfants héritent de la moitié de sa valeur au premier décès. Et une fois les abattements entre parents et enfants appliqués, l'impôt à payer demeure très marginal dans la majorité des cas quand l'actif de succession est essentiellement constitué d'un bien immobilier. Plus largement, la problématique repose sur le traitement fiscal de l'immobilier par rapport au capital.

C'est-à-dire ?

B. R. : L'investissement immobilier est vertueux pour de nombreux acteurs de l'économie : la banque, le bâtiment, le logement... Pour autant, les revenus fonciers comme le capital sont taxés à la CSG et à la CRDS, mais ils ne bénéficient pas de la *flat tax* et sont taxés à la tranche marginale supérieure d'un impôt. À cela s'ajoute l'Impôt sur la fortune immobilière (IFI) qui, même s'il concerne de moins de moins de propriétaires, constitue un traitement fiscal différencié de l'immobilier. Donc à investissement égal, vous êtes beaucoup moins taxé avec une assurance-vie, par exemple, qu'avec un placement immobilier.

L'investissement immobilier dit de « bon père de famille » intéresse-t-il la jeune génération ?

B. R. : Il est vrai que les jeunes privilégient l'avantage fiscal immédiat à la création de richesse future. Pour autant, ils recherchent aussi de la sécurité et il reste difficile de concilier sécurité et rapidité ! C'est dans le temps que l'on construit et que l'on stabilise son patrimoine. Pour ceux qui souhaitent privilégier la pierre sans se soucier de la gestion et des contraintes, les SCPI, par exemple Notapierre que l'Unofi propose, constituent une excellente alternative. Je pense aussi que selon les milieux, les comportements seront différents. Les jeunes issus de milieux plus aisés iront peut-être davantage au plus rapide quand les autres opteront pour les recettes plus traditionnelles d'investissement, à commencer par l'achat de leur résidence principale.

Qu'en est-il de l'assurance-vie qui reste plébiscitée par les Français ?

B. R. : L'assurance-vie demeure un excellent produit pour un certain type de ménages. L'intérêt est de l'intégrer à une véritable stratégie patrimoniale gérée par des professionnels. Dans tout investissement, les maîtres-mots sont la confiance et l'équilibre. Il faut faire ses choix en toute sécurité et répartir ses placements en fonction de ses objectifs financiers et familiaux.

Plus largement, notre organisation économique ainsi que nos fondamentaux juridiques et politiques résisteront-ils à « l'après » ?

B. R. : Il y aura effectivement un « après » avec la prise en compte de l'existence permanente d'un aléa, sur lequel, par définition, nous n'avons pas de prise. Je crains que le sentiment collectif qui domine depuis le début de la crise ne cède sa place à des comportements plus individualistes basés sur la satisfaction immédiate. Or, il faut accepter de donner pour recevoir, c'est-à-dire de ne pas tout attendre de l'État et de rendre plus de services à la société. De façon générale, il faut arriver à s'extraire de cette période pour prendre conscience que tout ne se fait pas dans l'instant mais se construit posément.