

STRATÉGIE

L'alternative luxembourgeoise aux sicav RDT

Alors que les sicav RDT – fiscalement avantageuses – sont remises en question, une alternative grand-ducale est très prisée: la Branche 6.

PETER VAN MALDEGEM

Ces dernières années, de nombreuses entreprises souhaitant placer leurs excédents de liquidités se sont tournées vers les sicav «RDT» (Revenus Définitivement Taxés). Via ces fonds d'investissement, elles investissent dans des actions dont les dividendes et plus-values sont (en grande partie) exonérés de l'impôt des sociétés. Depuis l'accord budgétaire estival du gouvernement Michel (2017), les fonds RDT sont une des rares solutions alternatives pour les entreprises qui souhaitent investir dans des actions sans être taxées sur les plus-values. De ce fait, les montants investis dans ces fonds sont passés de 1 milliard d'euros fin 2017 à près de 7 milliards d'euros fin 2022.

Mais cette hausse fulgurante pourrait être stoppée net. Dans sa grande réforme fiscale, le ministre des Finances, Vincent Van Peteghem (CD&V), compte mettre fin au régime fiscal avantageux des sicav RDT. Il souhaite en effet simplifier la fiscalité des investissements en mettant fin notamment à un maximum de régimes d'exception. Pour l'instant, sa réforme n'en est encore qu'au stade de projet, mais les entreprises semblent déjà chercher des voies

alternatives. Les assureurs ont répondu à cette demande en proposant les assurances luxembourgeoises Branche 6.

Trois possibilités

Un produit de Branche 6 est un contrat de capitalisation luxembourgeois permettant aux entreprises d'investir dans des fonds d'investissement. «Cela peut se faire de trois façons», explique Nicolas Demarest, qui propose ce produit en Belgique via Lombard International. «Soit l'entrepreneur fait son choix dans une liste de fonds de tiers, soit il opte pour un fonds dédié. Dans ce cas, il choisit un gestionnaire patrimonial qui gèrera pour lui un portefeuille correspondant à ses besoins personnels. Une troisième possibilité consiste à choisir un fonds collectif maison. Il s'agit d'un fonds conçu pour répondre aux besoins d'un groupe de clients», poursuit Demarest.

Via cette structure, les entrepreneurs-investisseurs peuvent définir eux-mêmes le profil de risque du portefeuille. «Alors que la plupart des sicav RDT sont des fonds 100% actions, ce produit offre une grande flexibilité. Le client peut lui-même définir le montant qu'il souhaite investir en actions», ajoute Nicolas

Demarest. «S'il opte pour des fonds de tiers, il investira en outre dans des variantes de fonds sans rétrocession. Il s'agit de la version la moins chère d'un fonds, qui n'intègre aucune commission de distribution dans ses frais annuels. Par conséquent, les frais sont quasiment réduits de moitié», explique Demarest.

Les entreprises qui souscrivent un produit Branche 6 paient cependant à Lombard International des frais de gestion annuels d'environ 0,40%. «Nous ne facturons pas de droits d'entrée», poursuit Demarest. Attention: pour souscrire un fonds Branche 6 de Lombard International, il faut investir au moins 250.000 euros et l'horizon de placement doit idéalement être de cinq ans minimum.

Fiscalité

Le produit ne bénéficie pas d'avantage fiscal étant donné que les plus-values sont soumises à l'impôt des sociétés. Il présente cependant un point positif, à savoir que les moins-values sont déductibles d'impôt, ce qui n'est pas le cas des sicav RDT et des autres fonds d'investissement. La taxe annuelle sur les assurances – appelée «taxe sur les primes» – n'est pas due étant donné que le contrat de capitalisation n'est pas un contrat d'assurance. Il ne tombe pas non plus sous le coup de la taxe sur les comptes-titres.

Pour les avocats fiscalistes, le principal avantage de ce produit est sa simplicité. «L'entrepreneur-investisseur n'est pas obligé de déclarer les revenus annuels (capitalisés) du produit financier si les revenus ne sont pas perçus. Ce n'est que lors du rachat du contrat – c'est-à-dire au moment où il percevra réellement son rendement – qu'il sera taxé. C'est très important d'un point de vue pratique, car cela évite de la paperasserie à l'entreprise-investisseuse tant que les revenus ne lui ont pas été versés, contrairement à la Branche 26, l'équivalent belge de la Branche 6 luxem-

La Branche 6 ne bénéficie pas d'un avantage fiscal direct vu que la plus-value réalisée est soumise à l'impôt des sociétés.



L'avantage de la Branche 6 grand-ducale a été confirmé par le Service belge du Ruling, explique Denis-Emmanuel Philippe, avocat. © GETTY IMAGES

bourgeoise. L'avantage de la variante luxembourgeoise a été confirmé par le Service des Décisions anticipées (Ruling), explique Denis-Emmanuel Philippe, avocat fiscaliste chez Bloom, se référant au ruling obtenu par Lombard International le 2 juillet 2021 pour son produit Branche 6.

Pour répondre à la demande croissante pour son produit, Lombard International a également lancé un produit Branche 6 à partir de sa succursale en Belgique, ouverte en 2016. «Notre bureau belge nous permet d'être plus proches des entreprises belges et de leur offrir plus facilement notre aide», explique Demarest.

Contrat belge

Avec son offre de contrat belge Branche 6 sous le contrôle des autorités luxembourgeoises, Lombard International rejoint Vitis Life, qui propose depuis un certain temps

déjà un produit luxembourgeois Branche 6 via son implantation belge. «Les investisseurs et conseillers financiers préfèrent un contrat belge à un contrat luxembourgeois. Les mentalités ont changé. Les investisseurs préfèrent conserver leurs fonds dans leur pays», explique Filip Potteau, responsable du marché belge chez Vitis Life. Potteau insiste cependant sur le système de protection luxembourgeois. «Ce système offre des garanties solides en cas de faillite de l'assureur. Les actifs des preneurs d'assurance sont en effet conservés sur des comptes spéciaux ouverts dans des banques ayant pignon sur rue et sur lesquels les investisseurs ont priorité. Ce système de protection est appelé 'triangle de sécurité' et est unique en Europe», poursuit-il.

Cette protection explique en partie la hausse de la demande de contrats Branche 6 luxembourgeois,

tant de la part des entrepreneurs et des courtiers que des banques. «Les demandes viennent surtout de sociétés de management, de consultants, de titulaires de professions libérales (médecins, avocats, etc.) et de PME. Ils ont compris qu'il ne suffisait pas d'accumuler des capitaux grâce aux bénéfices réalisés, mais qu'il fallait également les faire travailler en les investissant. Le retour d'une inflation galopante a entamé la valeur réelle des réserves placées sur des comptes courants et comptes d'épargne», explique-t-il.

Pour Potteau, la popularité des produits Branche 6 est également le résultat de la perte d'attractivité de l'EIP (Engagement Individuel de Pension) pour les dirigeants d'entreprises. «La récente circulaire sur le calcul de la règle des 80% (qui exige que les versements dans la pension complémentaire fassent en sorte que

la somme de la pension légale et de la pension complémentaire ne dépasse pas 80% du dernier salaire, NDLR) limite le montant des primes pouvant être investies par les entreprises. Les courtiers ont donc tendance à conseiller une assurance Branche 6 pour investir les surplus de liquidités et/ou les réserves des entreprises», explique Potteau.

Vitis Life facture des droits d'entrée de maximum 2%, mais pouvant varier en fonction du montant des primes. «Les frais de gestion annuels sont dégressifs en fonction de la prime. Les primes des contrats Branche 6 se montent en moyenne à 550.460 euros et les frais de gestion annuels se montent à 0,75%, soit le même pourcentage que l'avantage dont bénéficient les entrepreneurs en investissant dans un produit sans rétrocession et réservé aux investisseurs institutionnels», conclut Potteau.