

Le contexte

Votre client souhaite réduire les droits de succession que ses héritiers auront à payer à son décès

Optimiser la fiscalité successorale nécessite d'anticiper le règlement de la succession

Les premières questions à se poser :

Le client a-t-il déjà pris des dispositions pour préparer sa succession ?

- Testament
- Donations (donations notariées, dons manuels)
- Donation entre époux
- Avantages matrimoniaux (clause de préciput, clause d'attribution intégrale au survivant)

L'âge du client l'empêche-t-il de recourir à certains dispositifs ?

- Don familial de sommes d'argent
- Assurance vie avant / après 70 ans

Pour les couples, faire un arbitrage entre protection du conjoint et optimisation de la fiscalité successorale

- La protection du conjoint peut se faire au détriment des enfants, sur un plan fiscal mais aussi civil (hypothèse des familles recomposées)

En fonction de l'âge du client, penser au saut de génération

- Donation-partage transgénérationnelle (réincorporations transgénérationnelle)
- Assurance vie (clause bénéficiaire à option, démembrement des capitaux décès)

Questions complémentaires / Stratégies à adopter

Les donations

- Trouver un équilibre entre les besoins du donateur / l'objectif d'optimisation fiscale de la transmission
- Les abattements ont-ils été consommés ?
- Les conditions du don familial de somme d'argent sont-elles réunies ?
- Donner la nue-propriété de certains actifs : quelle est la valeur fiscale de la nue-propriété ?

L'assurance vie

- Le client a-t-il déjà souscrit des contrats ? Dans l'affirmative, de quelle fiscalité relèvent-ils ?
- Faire le plein des abattements
- Profiter de la taxe à 20 % pour les gros patrimoines / les héritiers hors ligne directe
- Recourir au démembrement de la clause bénéficiaire

Optimiser la transmission aux grands âges

- L'investissement forestier
- La transmission transgénérationnelle : le saut de génération

Les stratégies sociétaires

- Laisser s'accumuler les fruits dans une société civile
- Prise en charge des pertes par l'usufruitier