

LA
LETTRE
PATRIMONIALE

PRINTEMPS 2026



ALIQUIS

n° 2

sommaire

ALIQUIS

édito	fiscalité sortir les liquidités d'une holding patrimoniale	gestion dynamique du patrimoine
.5	.10	.21
météo des marchés	fiscalité des produits structurés	
.6	.14	
l'actualité macroéconomique & financière	fiscalité des cryptomonnaies	
.7	.18	



LA
LETTRE
PATRIMONIALE

PRINTEMPS 2026

ALIQUIS Conseil - SAS au capital de 162 972 EUR
RCS Roanne 343 277 505 - APE 6622 Z - SIRET 343 277 505 00057 - TVA Intracommunautaire FR 17 343 277 505

SIÈGE SOCIAL :
15 rue Anatole France 42300 ROANNE

ÉTABLISSEMENTS SECONDAIRES :
84 avenue Charles De Gaulle 69160 TASSIN LA DEMI LUNE
6 avenue de l'Europe 33170 GRADIGNAN
28 rue Jean Claret 63000 CLERMONT FERRAND
1 rue des Michottes 54000 NANCY
Coloft bâtiment E - 22 chemin du Vieux Chêne 38240 MEYLAN
4 rue André Besillon 01100 OYONNAX
97 bis rue Saint Fuscien 80000 AMIENS

Société de Courtage d'Assurance - Inscription à l'ORIAS N° 07 001 829 (www.orias.fr)
Activité de Démarchage Bancaire et Financier - N° 2052223966VB
Conseiller en Investissements Financiers Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement -
Adhérent de l'ANACOFI-CIF et IOBSP - Référencé sous le N° E002110. Association agréée par l'Autorité des Marchés
Financiers - RC PRO souscrite auprès de MMA IARD Assurances Mutuelles Police N° 114 240 090 - CNIL N°1910929v0 -
Carte professionnelle immobilière sans maniement de fonds direct CPI 0101 2020 000 044 706 délivrée par la CCI de
Lyon Métropole Saint-Étienne Roanne . Garantie financière à hauteur de 115 000 € souscrite auprès de BDJ - Compte
Séquestre N°30003 02413 00020031150 22 auprès de SG Auvergne-Rhône-Alpes - Centre d'Affaires Lyon Entreprises - 74
avenue Tony Garnier - 69007 LYON

Réclamations clients contact@aliquis-conseil.com

édito

« Un investissement dans la connaissance paie toujours les meilleurs intérêts. »

Benjamin Franklin

Dans l'univers patrimonial, cette citation conserve une résonance toute particulière. À mesure que l'environnement économique, financier et fiscal se complexifie, la qualité d'une décision repose moins sur la recherche d'une solution universelle que sur la compréhension fine de ses implications. Mieux

informer, mieux lire les cycles, mieux appréhender les structures de détention et mieux anticiper les conséquences d'un choix : c'est souvent là que se crée la véritable valeur.

Les dernières années ont profondément reconfiguré les repères des investisseurs. Le retour de l'inflation, la remontée des taux, la sélectivité accrue des marchés, l'émergence de nouveaux usages d'investissement et le renforcement des exigences déclaratives imposent une lecture plus exigeante du patrimoine. Dans ce nouveau cadre, la prudence ne consiste plus à différer les décisions, mais à les éclairer avec méthode.

C'est précisément dans cet esprit que s'inscrivent les sujets de cette édition. Les évolutions macroéconomiques commandent une relecture des équilibres de portefeuille. Les liquidités logées dans une holding patrimoniale invitent à arbitrer entre conservation, réemploi et extraction. Les produits structurés exigent une analyse rigoureuse de leur rendement net après fiscalité. Les crypto-actifs appellent, plus que jamais, une discipline déclarative et une intégration mesurée dans l'allocation globale. Quant à la gestion dynamique du patrimoine, elle rappelle qu'un patrimoine durablement bien construit est un patrimoine régulièrement repensé.

Dans un monde où les décisions patrimoniales ne peuvent plus être isolées les unes des autres, la connaissance demeure l'actif le plus décisif. Elle ne remplace ni l'expérience ni la stratégie, mais elle en constitue le fondement. Car en matière patrimoniale, les meilleurs intérêts sont souvent ceux que l'on obtient d'abord par la clarté, la cohérence et la justesse du conseil

Bonne lecture,

L'ÉQUIPE

ALIQUIS

LA
LETTRE
PATRIMONIALE

PRINTEMPS 2026

n°2

météo des marchés

MARCHÉS DE TAUX	Niveau au 27/04/2026	Niveau au 31/12/2025	Niveau au 31/12/2024
ESTER (taux 1 Jour)(Europe)	1.93 %	1.92 %	2.91 %
Euribor 3 mois (Europe)	2.16 %	2.03 %	2.71 %
Euribor 1 an (Europe)	2.73 %	2.24 %	2.46 %
OAT 10 ans (Etat français)	3.72 %	3.57 %	3.15 %
BUND 10 ans (Etat allemand)	3.00 %	2.83 %	2.39 %
T-BOND 10 ans (Etat US)	4.31 %	4.17 %	4.58 %

DEVISES/OR/PÉTROLE	Niveau au 27/04/2026	Niveau au 31/12/2025	Niveau au 31/12/2024	Evolution 2026
Euro / Dollar	1.17	1.17	1.04	-0.07 %
Or / Gold (\$/once)	4 708	4 338	2 625	+9.08 %
Pétrole / Brent (\$/b)1591	106.36	60.85	71.92	+74.93 %
Bitcoin	66 249	74 586	93 776	-11.17 %

MARCHÉS ACTIONS	Niveau au 27/04/2026	Niveau au 31/12/2025	Niveau au 31/12/2024	Evolution 2026
CAC40 (France)	8 207	8 149	7 380	+0.73 %
DJ EUROSTOXX 50 (Zone Euro)	5 921	5 796	4 896	+2.34 %
S&P 500 (US)	7 165	6 845	5 881	+4.67 %
NASDAQ (US)	24 837	25 249	19 310	+6.86 %
FOOTSIE 100 (Royaume-Uni)	10 391	10 223	8 173	+4.80 %
NIKKEI 225 (Japon)	60 537	50 339	39 895	+20.26 %
MSCI EM (Pays Emergents)	1 630	1 404	1 075	+16.60 %
MSCI WORLD (33 pays développés)	4 463	4 430	3 708	+3.60 %

l'actualité macro-économique & financière

LA GUERRE ET SES EFFETS

Le déclenchement du conflit en Iran a comme suspendu le temps, figeant nos prévisions et nos décisions en attendant d'avoir des certitudes sur sa durée et sur son issue. Les effets de cette guerre sur la **croissance** et sur l'**inflation mondiale** sont d'ores et déjà certains mais une solution rapide les atténuerait rapidement. Nous restons donc dépendants à court terme des décisions des belligérants.



UN CHOC ÉNERGÉTIQUE AUX RÉPERCUSSIONS IMMÉDIATES

La **crise énergétique** générée par le conflit en Iran a conduit les cours du Brent au-dessus de 115 dollars. On peut donc parler de **choc pétrolier** même si nous restons loin pour le moment du choc déclenché par la guerre en Ukraine. Les **prix du gaz** ont flambé également, mais là aussi dans une moindre mesure. L'**effet inflationniste** est déjà démontré par la publication des dernières statistiques et il incite les Banques Centrales à tenir un discours de grande vigilance. Même en cas de conflit court l'**inflation mondiale** sera sur une trajectoire haussière lors des prochains mois, avant probablement de retomber.

UNE CROISSANCE MONDIALE FRAGILISÉE

L'autre victime de la guerre en Iran est l'**activité mondiale**. On constate déjà un effritement de la croissance du fait d'une **consommation plus faible** et d'un moral des agents économiques en repli. Là aussi, un conflit de courte durée n'impacterait que provisoirement la croissance mondiale. C'est pourquoi la durée de cette crise est si essentielle. Un scénario de **stagflation** est bien évidemment redouté. Il mettrait les Banques Centrales en face d'un dilemme insoluble : comment lutter contre l'inflation sans peser sur une activité déjà en berne ?

UN CONTEXTE POLITIQUE DÉTERMINANT

Face à toutes ces incertitudes nous restons convaincus que le conflit restera contraint dans le temps. Donald Trump sait qu'une récession aux États-Unis et une inflation en hausse sont le meilleur moyen pour perdre les **élections mid terms de novembre**. Il est également très soucieux de l'**évolution des marchés financiers** et fait son possible pour limiter les baisses quitte parfois à faire des **déclarations optimistes** qui surprennent de moins en moins.

DES FONDAMENTAUX ÉCONOMIQUES PLUS SOLIDES

Nous pouvons toutefois être rassurés par le fait que l'**économie mondiale** est beaucoup plus solide qu'au moment du déclenchement de la guerre en Ukraine. L'**inflation** était pratiquement circonscrite même si elle restait légèrement au-dessus des objectifs aux États-Unis. La croissance faisait preuve de **résilience** et était même en passe de rebondir sur le continent européen. Une guerre courte ne menacerait donc pas les grands équilibres même si certains effets sont inévitables.

VOLATILITÉ DES MARCHÉS ET DISCIPLINE D'INVESTISSEMENT

Nous vivons dans un monde où les risques sont nombreux et se matérialisent de plus en plus souvent (Ukraine, droits de douane, Iran). La personnalité de Donald Trump est en soi un **facteur de risque identifié**. Il force les autres pays, notamment les pays européens, à se **réinventer** et à se **ressouder**. Cela se fait trop lentement mais la tendance est indéniable. Dans ce type de configuration les baisses de marché sont souvent de belles **opportunités d'achat**. Une annonce de fin de guerre entraînerait un **rebond rapide**. Le pire est donc de vendre après la baisse et de ne pas profiter des hausses quand elles arrivent. D'où la nécessité de faire le dos rond, ce qui ne nous exonère pas d'une **grande vigilance**.



NOS CONVICTIONS

Nous n'avons pas modifié sensiblement nos portefeuilles en respectant plus que jamais les **équilibres géographiques et sectoriels**. La légère remontée du dollar contre l'euro compense en partie la baisse des valeurs américaines. Nous avons profité de la hausse des rendements obligataires pour nous repositionner sur des **fonds à échéance plus longue**.

fiscalité

Sortir les liquidités d'une holding patrimoniale

Pourquoi sortir des liquidités d'une holding n'est jamais neutre ?

DES BESOINS PERSONNELS FRÉQUENTS MAIS MAL ANTICIPÉS

Sortir des **liquidités d'une holding patrimoniale** est rarement un acte neutre. Si le besoin de trésorerie personnelle est fréquent - train de vie, investissements, transmission, accompagnement des enfants, acquisition d'un bien de jouissance - les modalités de sortie sont, elles, **lourdes de conséquences fiscales**, capitalistiques et parfois même de gouvernance. Dans un contexte de pression fiscale élevée et d'instabilité réglementaire récurrente, chaque arbitrage mérite d'être soigneusement pesé. L'objectif n'est pas seulement de **disposer de cash** aujourd'hui, mais de le faire **sans appauvrir** excessivement le **patrimoine familial sur le long terme**.

UN ARBITRAGE ENTRE TRÉSORERIE IMMÉDIATE ET RICHESSE À LONG TERME

Prenons le cas de Madame et Monsieur Dusart. À la suite de la cession de leur société, ils ont logé une part significative de leur patrimoine financier dans une **holding soumise à l'impôt sur les sociétés**. Cette holding représente désormais un poids majeur dans l'équilibre global de leurs actifs, bien supérieur aux capitaux détenus en direct.

Or, les **besoins personnels** existent : financer le train de vie, régler des droits de donation, investir en assurance-vie, soutenir leurs enfants dans leurs projets ou encore acquérir une résidence secondaire. La question n'est donc pas de savoir s'il faut sortir des liquidités, mais **comment le faire avec discernement**.



Credit photo © Filipa Romanevski - The Royal Danish Library via Unsplash

LES SOLUTIONS CLASSIQUES POUR SORTIR DU CASH D'UNE HOLDING

La distribution de dividendes : simple mais fortement fiscalisée

La **distribution de dividendes** reste la solution la plus intuitive. Elle est techniquement simple, rapide à mettre en œuvre et bien comprise par les associés. Sa contrepartie est connue : **une fiscalité lourde**. Entre la flat tax de 31,4 % (12,8 % d'impôt sur le revenu et 18,6 % de prélèvements sociaux), la CEHR et, le cas échéant, la CDHR, le taux global peut atteindre aujourd'hui 38,6 %.

Concrètement, pour percevoir 1 million d'euros net, la holding devra distribuer environ 1 630 000 €, soit une ponction immédiate de 630 000 €. Cette perte n'est pas seulement ponctuelle : si ces 630 000 € étaient restés investis dans la holding à un rendement annuel de 5 %, le manque à gagner dépasserait 1,3 million d'euros sur 15 ans.

À cela s'ajoutent deux limites structurelles :

- la **distribution n'est possible qu'en présence de résultats** ou de réserves distribuables ;
- elle **concerne l'ensemble des associés**, y compris ceux qui n'ont pas besoin de liquidités.

La réduction de capital : une alternative plus ciblée

Lorsque les réserves sont insuffisantes, une **réduction de capital par rachat et annulation de titres** peut être envisagée. Cette mécanique permet de cibler uniquement les associés ayant besoin de liquidités et de ne taxer, en principe, que la fraction correspondant à la **plus-value latente**.

La fiscalité reste toutefois alignée sur celle des dividendes et l'opération entraîne souvent l'**imposition de reports** ou sursis existants. Par ailleurs, elle modifie la répartition du capital et doit être soigneusement articulée avec les **équilibres familiaux et la gouvernance**.

Assurance-vie et sortie de liquidités : une fausse bonne idée ?

L'**assurance-vie** est fréquemment présentée comme un réceptacle naturel des liquidités sorties de la holding. Elle offre des avantages indéniables en matière de **transmission** (abattement de 152 500 € par bénéficiaire, fiscalité plafonnée selon les montants) et une réserve de liquidités appréciable pour régler les **droits successoraux**. Mais lorsque les montants investis sont élevés et que la performance du contrat est au rendez-vous, la fiscalité successorale peut approcher 40 %.

Dans ce contexte, supporter en amont une ponction immédiate de 38,6% pour financer le contrat interroge la **pertinence économique globale de l'opération**.

QUELLES STRATÉGIES POUR SORTIR DES LIQUIDITÉS EN LIMITANT LA FISCALITÉ ?

Face à ces constats, certaines stratégies alternatives permettent de disposer de liquidités en direct tout en limitant la destruction de valeur.

La vente à la holding d'un actif détenu en direct

Un associé peut céder à la holding un actif détenu personnellement : immobilier locatif, résidence secondaire ou participation financière. Il perçoit alors un prix de vente, après paiement de l'éventuelle plus-value, tandis que la holding supporte les **droits d'enregistrement** (environ 7,5 % en matière immobilière).

Si l'associé perçoit 1 million d'euros net, la holding devra mobiliser environ 1,075 million, soit un gain potentiel de plus de 550 000 € par rapport à une distribution de dividendes.

Cette stratégie a toutefois des contreparties :

- la **perte des revenus immobiliers** en direct ;
- le **versement d'un loyer à la holding** en cas de bien de jouissance ;
- la **nécessité de vérifier la cohérence** de la détention de l'actif par la holding dans la durée.

L'acquisition directe d'un bien par la holding

La holding peut également acquérir directement une **résidence secondaire**. Elle supporte le prix, les frais d'acquisition, **amortit le bien et déduit les charges**. En contrepartie, les associés versent un loyer.

À l'inverse, financer cette acquisition par une **distribution préalable de dividendes** serait extrêmement coûteux : pour un bien de 1 million d'euros, la holding devrait distribuer près de 1,95 million, dont 950 000 € partiraient immédiatement en fiscalité. À rendement constant de 5 %, cette somme représenterait plus de 1,9 million d'euros de capital perdu sur 15 ans.

La mise en place d'une rémunération

Dans certains cas, **une rémunération** (mandat social, présidence, gérance) peut constituer un levier pertinent. Elle est soumise à **l'impôt sur le revenu et aux charges sociales**, mais peut s'inscrire dans une logique globale de pilotage de l'IS, de constitution de droits à retraite ou de couverture sociale.

* NOS CONVICTIONS

Sortir des **liquidités d'une holding patrimoniale** n'est jamais neutre.

Derrière ce qui a été perçu se cache un double impact : **fiscal immédiat et perte de potentiel de capitalisation à long terme**.

Notre conviction : **le bon choix dépend toujours du contexte**.

Dividendes, réduction de capital ou stratégies alternatives doivent être arbitrés au regard des objectifs, de la structure patrimoniale et de l'horizon d'investissement.

fiscalité des produits structurés

Les **produits structurés** séduisent par leur capacité à proposer un **rendement conditionnel et/ou garanti**, associé à une **protection partielle ou totale du capital**, et une **visibilité sur les scénarios de remboursement**. En revanche, leur fiscalité est souvent moins bien comprise, car elle dépend moins du produit lui-même que du cadre dans lequel il est détenu et de la nature de celui qui le possède (personne morale, personne physique). Compte-titres, assurance-vie ou contrat de capitalisation : chaque enveloppe applique ses règles, avec des impacts très différents sur le rendement net d'impôt, notamment en cas de sortie anticipée.

L'**investissement en produits structurés** s'effectue toujours via une **enveloppe juridique et fiscale**, qui conditionne à la fois l'accès à l'offre et les modalités d'imposition des gains.



QU'EST-CE QU'UN PRODUIT STRUCTURÉ ?

Les produits structurés sont des instruments financiers combinant une composante obligataire et une composante d'outils dérivés. Cette architecture permet de proposer un rendement garanti et/ou conditionné à l'évolution d'un actif sous-jacent, tout en intégrant, selon les cas, des mécanismes de protection partielle ou totale du capital.

D'un point de vue fiscal, il est essentiel de comprendre que le produit structuré n'emporte aucun régime fiscal spécifique. **Sa fiscalité dépend exclusivement de deux paramètres : le type d'investisseur (personne physique ou morale) et l'enveloppe dans laquelle il est détenu.**

COMMENT INVESTIR EN PRODUITS STRUCTURÉS DANS UNE ENTREPRISE À L'IS ?

Dans une holding, les produits structurés sont des **produits de trésorerie** presque « classiques ». Il est toutefois assez évident que le plan comptable n'avait pas prévu des produits d'investissement de ce type et les modes de comptabilisation (et donc de fiscalisation) ont dû être empiriquement déterminés. Ainsi, la pratique la plus courante consiste à comptabiliser les produits structurés :

- **En immobilisation financière pour les produits à capital garanti**, et cela afin de ne pas subir les variations de valeur liquidative entre la souscription et le dénouement ;
- **En valeur de placement pour les autres produits.**
Ainsi, toutes les variations sont enregistrées et ont un impact sur le résultat fiscal.

Dans certains cas, ces produits sont souscrits par l'intermédiaire d'un **contrat de capitalisation**. Dans ce cas, la performance annuelle ne compte pas pour la fiscalité : on taxe automatiquement 105% d'un taux moyen des emprunts d'État (TME) quelle que soit la performance réelle. La performance réelle est « corrigée » au moment des rachats. Depuis quelques années, la remontée des taux, et donc du TME, a rendu cette pratique moins fréquente.

COMMENT INVESTIR EN PRODUITS STRUCTURÉS POUR LES PERSONNES PHYSIQUES ?

En pratique, les particuliers investissent essentiellement via une **enveloppe capitalisante** (assurance-vie ou contrat de capitalisation) ou via un **compte-titres**.

L'**assurance-vie** ou le **contrat de capitalisation** sont largement utilisés pour leur **fiscalité de long terme et leur capacité à lisser l'imposition dans le temps**. Cependant, les types de produits structurés proposés dans l'enveloppe assurantielle sont moins nombreux que ceux proposés au sein d'un compte-titres. En effet, chaque assureur a sa propre charte d'éligibilité, cette charte est le cadre accepté au sein de l'enveloppe. Toutes les stratégies, sous-jacents, maturités...ne sont pas acceptés.

QUELS SONT LES REVENUS IMPOSABLES ?

Les structurés peuvent générer des **coupons versés en cours de vie** ou des **gains capitalisés et versés en une seule fois au remboursement**. Le remboursement du capital initial n'est pas imposable, car ce n'est pas un gain. En revanche, les coupons et la plus-value éventuelle le sont. C'est ensuite l'enveloppe qui détermine quand et comment ces gains entrent dans l'assiette taxable.

FISCALITÉ POUR LES PRODUITS STRUCTURÉS DÉTENUS SUR UN COMPTE-TITRES

Lorsque le produit structuré est détenu sur un compte-titres, les gains sont en principe soumis au **prélèvement forfaitaire unique (PFU)**, au taux de **31,40 %**. Ce taux correspond à 12,8 % d'impôt sur le revenu et 18,6 % de prélèvements sociaux. Le contribuable peut, sur option, choisir l'**imposition au barème progressif de l'impôt sur le revenu**, auquel s'ajoutent les prélèvements sociaux. Cette option est rarement avantageuse : elle n'est à privilégier que si la tranche marginale d'imposition du foyer fiscal est inférieure à 12,8%...

Dans cette configuration, la **question du timing devient importante**. Un produit distribuant des coupons entraîne généralement une imposition au fil de l'eau, coupon après coupon. À l'inverse, un produit capitalisant concentre l'imposition au moment du remboursement si le gain est versé en fin de vie.

La fiscalité des gains est donc immédiate, ou quasiment :

- l'ensemble des coupons versés subit à la source les prélèvements sociaux et un acompte d'impôt égal à la flat tax ;
- les plus-values constatées au remboursement d'un produit, sont taxées au titre de l'année des revenus, en N+1, à la flat tax.

Attention toutefois en cas de **perte en capital d'un produit structuré en compte-titres**.

En effet, si le produit se dénoue alors que le sous-jacent est en dessous de sa barrière, cela est une perte qui n'est imputable fiscalement que sur le ou les gains de l'année en cours. En pratique, il est souvent plus pertinent de le **vendre à sa valeur liquidative avant son dénouement...** on réalise ainsi une moins-value qui peut s'imputer sur les plus-values de l'année ou au cours des 10 années suivantes.

FISCALITÉ POUR LES PRODUITS STRUCTURÉS DÉTENUS DANS UNE ASSURANCE-VIE OU CONTRAT DE CAPITALISATION

Logé dans une **assurance-vie (ou un contrat de capitalisation)**, un produit structuré bénéficie du **régime fiscal de ces enveloppes**. La fiscalité ne se déclenche qu'**en cas de rachat**. Tant qu'aucun retrait n'est réalisé, les gains restent "dans l'enveloppe" et peuvent être réinvestis sans imposition immédiate. Cette capitalisation du gain, qui permet de différer la taxation a un impact significatif sur le **rendement net d'impôt sur un horizon long**.

Après huit ans de détention du contrat, les rachats bénéficient d'un **abattement annuel sur la part de gains** : 4 600 € pour une personne seule et 9 200 € pour un couple soumis à imposition commune. Cet avantage permet, dans certains cas, d'organiser des **retraits progressifs** afin d'optimiser l'utilisation de l'abattement d'une année sur l'autre.



SORTIE ANTICIPÉE :

QUELLES CONSÉQUENCES SUR LA FISCALITÉ DES PRODUITS STRUCTURÉS ?

Même si les produits structurés sont conçus pour être détenus jusqu'à leur **échéance ou leur remboursement anticipé** et conditionné, une **sortie anticipée** décidée par l'investisseur reste possible. En effet, tous les produits structurés bénéficient d'une liquidité journalière, atout majeur, donnant droit au porteur la possibilité de vendre son placement à tout moment de la vie du produit. Cette vente se fait alors à la **valeur liquidative du produit**. Elle doit toutefois être analysée avec prudence.

Sur le plan financier, une revente avant terme expose l'investisseur aux **conditions de marché** en vigueur, pouvant entraîner une valorisation inférieure ou supérieure au capital investi. Sur le plan fiscal, les conséquences dépendent encore une fois de l'enveloppe.

Dans un compte-titres, la cession déclenche immédiatement l'**imposition d'une éventuelle plus-value**. En assurance-vie ou en contrat de capitalisation, la fiscalité n'intervient que si la revente du produit **s'accompagne d'un rachat du contrat**.

QUELLE ENVELOPPE PRIVILÉGIÉE QUAND ON EST UNE PERSONNE PHYSIQUE ?

Le bon choix dépend de votre objectif principal. Si votre tranche marginale est élevée, l'**optimisation fiscale** a du sens et il est en général pertinent d'investir via l'**assurance-vie**.

Si votre priorité est l'**accès à une offre très large, la flexibilité et la capacité à saisir des opportunités rapidement**, le **compte-titres** a des arguments imbattables, sous réserve d'accepter une **fiscalité plus immédiate** et/ou élevée sur les gains et/ou les coupons.



NOS CONVICTIONS

La fiscalité des produits structurés s'inscrit dans une **réflexion globale sur l'allocation financière, l'horizon d'investissement et la situation fiscale de l'investisseur**.

Pour les personnes morales, tant que le TME reste élevé, la **détention en compte-titres** est quasi-systématique, avec une comptabilisation qui tient compte de la garantie en capital à terme, le cas échéant.

fiscalité des cryptomonnaies

La **fiscalité des cryptomonnaies** reste encore mal maîtrisée par de nombreux investisseurs, alors même que les obligations déclaratives se renforcent. Entre déclaration des comptes, calcul des gains et règles spécifiques selon les opérations (staking, donation...), les risques d'erreur sont nombreux. Avec l'entrée en vigueur de la **directive DAC 8** au 1er janvier 2026, l'administration fiscale dispose désormais de nouveaux moyens de contrôle.

QU'EST-CE QU'UNE CRYPTOMONNAIE ?

Les **cryptomonnaies** sont des **actifs numériques** reposant sur la **technologie blockchain**, qui permet d'enregistrer et de sécuriser les transactions de manière décentralisée, sans intermédiaire bancaire. Le Bitcoin ou l'Ethereum en sont les exemples les plus connus. Ces actifs peuvent être utilisés comme **moyen d'échange, réserve de valeur ou support d'investissement**. Leur fonctionnement spécifique, ainsi que la diversité des opérations possibles (achat, vente, échange, staking, donation...), expliquent la mise en place d'un **cadre fiscal dédié**. Comprendre ce que sont les cryptomonnaies constitue donc un préalable essentiel pour appréhender correctement leur fiscalité.

DÉCLARATION DES COMPTES DE CRYPTOMONNAIES

Les personnes qui ouvrent, ferment ou possèdent un **compte de crypto-actifs** sur une plateforme étrangère doivent le signaler chaque année lors de leur **déclaration fiscale**. À défaut, ils risquent 1500 € d'amende par compte et par année d'omission, et le fisc peut remonter 6 ans en arrière. Le « **droit à l'erreur** » (loi ESSOC) permet de régulariser sa situation sans pénalité si cette régularisation est spontanée. Il est donc urgent de s'assurer de la déclaration de tous les comptes hors de France : il n'est pas rare qu'un membre de la famille ait installé une application de trading en cryptos, sans réaliser que cela est une ouverture de compte sur une plateforme étrangère visée par l'obligation.



ALIQUIS

COMMENT SONT IMPOSÉS LES GAINS EN CRYPTOMONNAIES ?

Les gains ne sont fiscalisés qu'à l'occasion de leur **passage dans l'économie « réelle »** (transfert en euros ou en devise, achat d'un bien ou d'un service...). **Les revenus taxables sont complexes** à déterminer : le prix de revient se calcule de façon pondérée, pour tout le foyer fiscal, et nécessite de tenir compte de chaque opération. Par ailleurs, les pertes constatées sont imputables sur les gains de même nature, et non reportables. Il est donc très pertinent de faire appel à un **fiscaliste spécialisé** et/ou de passer par un outil dédié. Les gains sont en général **soumis au PFU** (sauf option au barème, cette option n'est pas globale pour les autres revenus du patrimoine).

LES PRINCIPAUX PIÈGES FISCAUX DES CRYPTOS

Attention, certaines activités liées aux cryptos sont taxées uniquement **au barème** ! C'est le cas du staking, par exemple. Par ailleurs, contrairement aux titres, la **donation de cryptos** ne purge la plus-value latente que si le donataire est dans un foyer fiscal distinct de celui du donateur. Enfin, certains organismes caritatifs acceptent des **dons en cryptos**, mais ces dons ne permettent pas la délivrance d'un reçu / CERFA et donc ne permettent pas d'obtenir une **réduction fiscale**.

CE QUI CHANGE AVEC LA DIRECTIVE DAC 8

À compter de 2026, la **directive DAC 8** marque un tournant dans la **fiscalité des cryptomonnaies** en renforçant considérablement les capacités de **contrôle de l'administration fiscale**. Les plateformes d'échange de crypto-actifs seront désormais tenues de transmettre automatiquement les informations relatives aux comptes et aux transactions de leurs utilisateurs. Cette **transparence** accrue réduit fortement les possibilités d'**omission déclarative**, volontaire ou non. Concrètement, les contribuables devront s'assurer de la parfaite conformité de leurs déclarations, sous peine de sanctions, dans un contexte où l'administration disposera d'une vision beaucoup plus précise des flux et des avoirs détenus en cryptomonnaies.

FAUT-IL SE FAIRE ACCOMPAGNER ?

La **fiscalité des cryptomonnaies** présente un niveau de complexité élevé, tant dans la détermination des **gains imposables** que dans le **respect des obligations déclaratives**. Le calcul des plus-values repose notamment sur une **méthode globale et pondérée**, difficile à appréhender sans outils adaptés, tandis que certaines opérations spécifiques (staking, donation, échanges) obéissent à des règles distinctes. Dans ce contexte, le recours à un professionnel spécialisé ou à des solutions dédiées peut s'avérer particulièrement pertinent afin de **sécuriser sa situation fiscale**, d'éviter les erreurs déclaratives et d'optimiser, le cas échéant, la gestion de ses actifs numériques.

NOS CONVICTIONS



La **fiscalité des cryptomonnaies** s'inscrit désormais dans un cadre de plus en plus structuré et contrôlé. Entre le **renforcement des obligations déclaratives**, l'entrée en vigueur de la **directive DAC 8** et la **technicité des règles de calcul**, les investisseurs ne peuvent plus se permettre d'approximation. Une bonne compréhension des **mécanismes fiscaux**, associée à une **gestion rigoureuse des opérations**, constitue un enjeu clé pour préserver la performance nette des investissements en crypto-actifs. Dans ce contexte, anticipation, conformité et accompagnement apparaissent comme les piliers d'une **stratégie patrimoniale maîtrisée**.



gestion dynamique du patrimoine

Avant toute décision d'investissement, une gestion financière efficace repose sur une réflexion structurée et personnalisée. Dans une démarche de gestion de patrimoine, il est essentiel d'adopter **une approche patrimoniale globale** prenant en compte **l'horizon de placement**, les **besoins de liquidité**, la **tolérance au risque** ainsi que la **situation patrimoniale et familiale** de l'investisseur.

Ces éléments constituent les fondations indispensables d'une stratégie patrimoniale cohérente. Trop souvent, une prudence excessive conduit paradoxalement à une perte d'opportunités sur le long terme. L'enjeu consiste précisément à trouver **l'équilibre entre sécurité et performance** afin de faire fructifier votre patrimoine.

Pourquoi une **gestion dynamique**, maîtrisée et de long terme, reste-t-elle l'un des leviers les plus puissants pour valoriser votre patrimoine financier ?

POURQUOI DÉFINIR SON HORIZON D'INVESTISSEMENT AVANT TOUTE STRATÉGIE FINANCIÈRE ?

Horizon court, moyen et long terme : des stratégies différentes

La mise en place d'une stratégie d'investissement nécessite de répondre à plusieurs questions préalables. Lors d'un bilan patrimonial, un conseiller en gestion de patrimoine commence généralement par déterminer **l'horizon de placement de l'investisseur**.

A-t-il besoin de tout ou partie de la somme placée dans un horizon de 1 à 3 ans ? Ou peut-il envisager un placement de 5, 10 ans ou davantage ? Cette réflexion constitue une étape clé de toute démarche patrimoniale, car l'horizon de temps conditionne largement les **solutions d'investissement et la sélection des produits financiers**.

Isoler les liquidités nécessaires pour sécuriser le portefeuille

Si une partie du capital doit rester disponible à court terme, il est souvent préférable de l'isoler dans des **supports plus défensifs**. Cette approche permet de **sécuriser les liquidités** tout en laissant le reste du portefeuille investi sur des actifs financiers plus dynamiques.

Dans le cadre d'un accompagnement patrimonial, cette distinction entre liquidités de sécurité et investissements de long terme permet de **gérer votre patrimoine avec davantage de sérénité**.

Quel lien entre niveau de risque et performance des placements ?

COMPRENDRE LA RELATION ENTRE VOLATILITÉ ET RENDEMENT

Une fois l'horizon d'investissement déterminé, la question du risque doit être abordée. Dans toute gestion patrimoniale, il est essentiel de rappeler qu'il existe une relation étroite entre **niveau de risque et potentiel de rendement**.

Plus une gestion est dynamique, plus la volatilité peut être importante à court terme. Toutefois, sur longue période, les investissements financiers plus exposés aux marchés ont historiquement offert de **meilleures perspectives pour développer le patrimoine**.

Le rôle d'un gérant privé consiste précisément à expliquer cette relation afin d'apporter un conseil éclairé et adapté à la situation personnelle de chaque investisseur.

Pourquoi une gestion trop prudente peut pénaliser la performance

On entend pourtant souvent ce type de remarque :

« C'est l'argent de mon travail, j'ai pris des risques toute ma vie, je souhaite aujourd'hui être prudent ».

Cette réaction est compréhensible, mais elle peut conduire à des **choix d'allocation trop conservateurs**. Une gestion exclusivement prudente limite souvent la capacité à faire fructifier le patrimoine sur le long terme.

La **gestion dynamique du patrimoine** constitue ainsi un compromis intéressant : elle vise à valoriser le patrimoine tout en conservant une diversification adaptée des actifs patrimoniaux. Elle implique néanmoins d'**accepter une volatilité** plus élevée et des épisodes ponctuellement défavorables, comme lors des crises financières de 2008 ou 2022.

Performance des grandes classes d'actifs sur le long terme

Les données historiques illustrent clairement l'impact du niveau de risque sur la performance des placements. La Chambre des notaires a ainsi établi fin 2024 un classement des principaux placements financiers sur une période de 30 ans.

Type de placement	Performance cumulée sur 30 ans
Placement monétaire	31 %
Livret A	92 %
Obligations françaises à 10 ans	161 %
Actions internationales (MSCI World, dividendes réinvestis)	1 012 %

Ces chiffres montrent que les marchés financiers, malgré leur volatilité, ont historiquement constitué l'un des moyens les plus efficaces pour faire fructifier son patrimoine.

Pour l'investisseur, l'enjeu consiste donc à maintenir une **vision de long terme et à éviter les décisions prises sous l'effet du stress** lors des phases de baisse des marchés.

Pourquoi l'absence de risque peut être la stratégie la plus décevante

La stratégie qui a le plus de probabilités de rendre le client insatisfait est celle qui consiste à ne pas prendre de risques ! Selon l'adage, il ne faut pas s'inquiéter de l'échec mais il faut s'inquiéter de ce qu'on manque si on n'essaie même pas. **Osons la gestion dynamique** avec ce qu'elle comporte de risques mais avec surtout sa rentabilité finale.

Chaque client qui confie des sommes à gérer à un professionnel a des espérances. « L'espérance est un risque à courir » disait Bernanos. Un monde sans risque n'existe pas.

Une gestion dynamique, qui ne signifie pas une gestion spéculative, mais repose sur une **diversification rigoureuse des actifs financiers et sur des préconisations adaptées**, constitue souvent le moyen le plus efficace de répondre à ces attentes.

La gestion dynamique est-elle adaptée à tous les investisseurs ?

La gestion dynamique s'adresse principalement aux investisseurs disposant d'un **horizon de placement suffisamment long** et souhaitant développer leur patrimoine financier dans la durée.

Dans le cadre d'un conseil en gestion de patrimoine, cette approche est généralement recommandée aux investisseurs capables d'**accepter une certaine volatilité** à court terme en échange d'un **potentiel de performance plus élevé**.

L'intervention d'un conseiller en patrimoine ou d'un gestionnaire de fortune permet alors d'adapter la stratégie d'investissement à la **situation patrimoniale**, aux **objectifs de transmission** du patrimoine et aux **contraintes fiscales** propres à chaque investisseur.



À RETENIR

- Une gestion dynamique vise une **performance supérieure** sur le long terme.
- Elle implique plus de **volatilité** à court terme.
- Les **actions** ont historiquement surperformé les autres classes d'actifs.
- La clé reste l'**horizon de placement**, la **diversification** et la **discipline d'investissement**.

n°2

LA
LETTRE
PATRIMONIALE

PRINTEMPS 2026

ALIQUIS

ALIQUIS Conseil

Siège social :

15 rue Anatole France 42300 ROANNE

Établissements secondaires :

84 avenue Charles De Gaulle 69160 TASSIN LA DEMI LUNE

6 avenue de l'Europe 33170 GRADIGNAN

28 rue Jean Claret 63000 CLERMONT FERRAND

1 rue des Michottes 54000 NANCY

Coloft bâtiment E - 22 chemin du Vieux Chêne 38240 MEYLAN

4 rue André Besillon 01100 OYONNAX

97 bis rue Saint Fuscien 80000 AMIENS