

A S S E M B L É E N A T I O N A L E

1 7 ^e L É G I S L A T U R E

Compte rendu

Commission d'enquête relative à l'imposition des plus hauts patrimoines et des revenus les plus élevés et à leur contribution au financement des services publics

– Table ronde d'avocats :

• Me Pierre DEDIEU

• Me Marc BORNHAUSER

• Me Claire RAMEIX-SEGUIN..... 2

– Présences en réunion..... 25

Mardi

5 mai 2026

Séance de 18 heures 30

Compte rendu n° 019

SESSION ORDINAIRE DE 2025-2026

Présidence de

M. Jean-Paul Mattei,

Président de la commission



La séance est ouverte à dix-huit heures trente.

La commission auditionne Me Pierre Dedieu et Me Marc Bornhauser, avocats fiscalistes, et Me Claire Rameix-Séguin, avocate au Conseil d'État et à la Cour de cassation.

M. le président Jean-Paul Mattei. Mes chers collègues, nous allons entendre plusieurs avocats. Maître Claire Rameix-Séguin, vous êtes avocate au Conseil d'État et à la Cour de cassation, spécialiste des questions de droit fiscal national et international. Votre éclairage sur les questions constitutionnelles et conventionnelles que nous nous posons sera donc précieux. Maître Bornhauser, vous êtes avocat fiscaliste et vous vous intéressez de près à l'évolution de notre système fiscal, publiant régulièrement des articles sur ce sujet. Maître Pierre Dedieu, vous êtes également avocat fiscaliste, spécialisé en droit fiscal, notamment en matière patrimoniale et immobilière. Votre expertise sera éclairante pour notre commission d'enquête, dont les travaux s'intéressent à l'imposition des plus hauts revenus et des plus hauts patrimoines. Ces derniers disposent en effet des moyens de piloter leurs revenus et d'orienter leur patrimoine de manière à atténuer leur imposition. Il en découle, pour les plus aisés d'entre eux, une régressivité de leur taux d'imposition globale qui interroge sur l'efficacité et l'équité de notre système fiscal.

Vous pourrez, si vous le souhaitez, faire un propos liminaire de cinq minutes chacun, puis le rapporteur et les membres de la commission ici présents vous poseront des questions. Je précise que le rapporteur abordera successivement trois grandes thématiques : le rôle des avocats fiscalistes, les dispositifs fiscaux auxquels recourent le plus fréquemment les ménages les plus aisés et les réformes relatives à cette fiscalité. Une fois que le rapporteur aura posé ses questions sur une thématique, je donnerai la parole aux membres de la commission qui souhaitent intervenir.

Je précise également, au regard de la technicité de notre sujet et du temps limité, que certaines questions nécessiteront sans doute des compléments écrits. Vous pourrez donc compléter par écrit vos réponses.

Nous sommes dans le cadre d'une commission d'enquête. L'ordonnance du 17 novembre 1958 relative au fonctionnement des assemblées parlementaires impose aux personnes auditionnées par une commission d'enquête de prêter serment de dire la vérité, toute la vérité, rien que la vérité. Je vais donc vous inviter chacun à lever la main droite et à dire « je le jure ».

(Maîtres Rameix-Séguin, Bornhauser et Dedieu prêtent successivement serment).

Mme Claire Rameix-Séguin, avocate au Conseil d'État et à la Cour de cassation. Mon rôle est un peu particulier : je suis avocate au Conseil d'État et à la Cour de cassation. Nous avons le monopole de la représentation devant ces deux hautes juridictions pour les pourvois en cassation. Nous intervenons aussi sur des questions prioritaires de constitutionnalité (QPC) et, éventuellement, devant la Cour européenne des droits de l'homme (CEDH) ou la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE). Par essence, mon activité est purement contentieuse. Je n'ai aucune activité de conseil. Mon activité est extrêmement transversale : je ne fais pas que de la fiscalité patrimoniale, ni même que de la fiscalité. J'interviens dans tous les domaines du droit et je ne me présenterais pas comme une spécialiste

du droit fiscal. En revanche, il est vrai que je traite beaucoup de droit fiscal dans mon activité d'avocat au Conseil.

Du fait de mon positionnement, je vois le contentieux fiscal lorsqu'il arrive assez tard, avec un décalage par rapport aux textes en vigueur, puisqu'il peut s'écouler cinq ans de contentieux en première instance avant d'arriver au pourvoi. Le rôle du Conseil d'État et de la Cour de cassation est celui de juges du droit, nous nous concentrons sur les questions juridiques.

Un aspect qui peut vous intéresser, et qui était l'objet des entretiens du contentieux du Conseil d'État auxquels j'avais participé, concerne les stratégies fiscales. Il s'agit notamment de confronter la norme fiscale nationale aux règles supérieures, que sont la Constitution, la CEDH ou la CJUE. Dans un contentieux, face à une problématique de confrontation de la loi à une norme supérieure, nous devons faire un choix : poser une QPC ou privilégier la voie européenne ? Les éléments pris en compte pour déterminer ces choix sont le temps, le budget et, surtout, les chances de succès, qui dépendent évidemment du terrain sur lequel nous avons le plus de chances de l'emporter. Les enjeux sont un peu différents. Mon intervention portera donc plus sur les stratégies contentieuses que sur les stratégies de fond.

M. Marc Bornhauser, avocat fiscaliste. Je suis avocat spécialisé en droit fiscal. Je conseille et défends mes clients sur tous les sujets juridiques qui entrent dans mon champ de compétence. Je ne suis ni conseil en gestion de patrimoine, ni *family officer*. Je ne gère pas l'administratif de mes clients, je ne m'occupe que de droit.

Au cabinet, nous nous occupons notamment de la *compliance*, en aidant nos clients à accomplir leurs obligations fiscales, comme les déclarations. Nous réalisons également des audits patrimoniaux pour vérifier leur conformité avec la règle fiscale. Nous répondons à leurs questions lorsqu'ils nous soumettent une opération qu'ils envisagent pour leur dire si elle est conforme à la norme et les guider pour qu'elle le soit. Nous leur donnons des conseils pour qu'ils choisissent la voie la moins imposée, ce qui est un droit constitutionnel. Nous les aidons à mettre en œuvre des opérations d'investissement, de désinvestissement ou de transmission. Nous les assistons lors des contrôles fiscaux et les défendons devant les tribunaux.

Enfin, nous faisons partie des rares avocats qui mènent un contentieux d'attaque de la norme, c'est-à-dire que nous contestons la conformité d'une instruction administrative aux normes supérieures, voire d'une loi aux textes constitutionnels ou européens. Cela résume l'ensemble de mon activité.

M. Pierre Dedieu, avocat fiscaliste. Monsieur le président, j'exerce la même activité que mon confrère. Aujourd'hui, nous pourrions vous apporter un éclairage fondé non seulement sur notre pratique, mais aussi sur le ressenti de nos clients. Nous pouvons être en quelque sorte les ambassadeurs de ce qu'ils ne peuvent pas toujours vous exprimer directement. Nous essaierons de vous faire passer le message de ce que ressentent parfois les contribuables lorsqu'ils prennent connaissance de certains textes ou assistent à certains débats. Leurs réactions ne sont pas toujours aussi caricaturales qu'on peut le penser. Il existe aujourd'hui un vrai sujet de rupture entre les contribuables fortunés, qui ont le sentiment d'être souvent stigmatisés, et le débat public. Il est donc intéressant d'avoir l'opportunité de vous transmettre leur vision.

M. Charles de Courson, rapporteur. Ma première question portait sur vos missions et vos liens avec vos clients, mais vous y avez déjà répondu. Un point que vous n'avez pas traité est le type de clientèle que vous avez en termes de niveau de revenu et de patrimoine.

M. Marc Bornhauser. Nous faisons de la fiscalité du patrimoine, ce qui suppose que ce patrimoine emporte certains enjeux. Il est difficile de quantifier, car un client peut avoir besoin de nous pour une opération spécifique sans pour autant avoir une fortune ou des revenus importants. Je vais plutôt vous décrire ma clientèle.

J'ai des chefs d'entreprise, c'est-à-dire des personnes qui ont créé et dirigent leur entreprise, et qui ont d'ailleurs des fiscalistes d'entreprise avec lesquels j'échange. Ils recourent à mes services précisément parce qu'ils ne veulent pas confier leurs affaires personnelles aux fiscalistes de leur société. J'ai également des cadres supérieurs, des patrons d'entreprises cotées, des gérants de fonds. Des gens qui gagnent énormément d'argent mais n'ont pas forcément un gros patrimoine. Leur enjeu est d'investir leurs revenus importants pour se constituer ce patrimoine. Enfin, il y a ce que j'appellerais les rentiers : des retraités, des investisseurs en capital, des gens qui ont fait fortune, vendu leur entreprise et qui souhaitent gérer la fiscalité de leur patrimoine de manière optimale.

M. Pierre Dedieu. Monsieur le rapporteur, la situation est à peu près la même pour moi. Si l'on devait chiffrer un seuil, je pense que nous sommes plutôt ciblés sur une clientèle qui se situe dans les 0,1 % des plus fortunés, c'est-à-dire des personnes qui auraient a priori plus de 10 millions d'euros d'actifs, parfois avec de la dette en face. Leurs revenus sont rarement en dessous de 500 000 euros. Les profils sont les mêmes : fondateurs ou associés d'entreprises, dirigeants ou cadres, et suivi de familles avec des problématiques variées.

Nous ne sommes pas forcément représentatifs de l'ensemble de la profession. La sémantique est compliquée entre les notions de personnes fortunées et de personnes aisées, car il n'y a pas de norme officielle. Mais nous nous inscrivons, en tant que conseil et compte tenu de nos taux horaires, plutôt dans la tranche des plus fortunés. D'autres avocats auront accès à des clientèles dont les niveaux de fortune commencent peut-être un peu plus bas.

Mme Claire Rameix-Séguin. Pour ma part, la clientèle des avocats aux Conseils est beaucoup plus variée, tant dans le spectre des matières que dans celui des clients. Nous avons vraiment de tout. Par hypothèse, pour les contentieux fiscaux, il s'agit de personnes qui ont des moyens, mais ce n'est pas du tout ciblé sur des patrimoines ou des revenus très élevés. Cela dépend des sujets. J'ai eu des dossiers concernant l'ancien impôt de solidarité sur la fortune (ISF) ou l'impôt sur la fortune mobilière (IFI), des dossiers d'apport-cession, mais je ne serais même pas en mesure de vous dire quel est le patrimoine de mes clients.

L'angle par lequel j'aborde les dossiers est celui d'une question juridique précise. Je travaille sur un dossier, sur une question, et à part connaître l'enjeu financier du litige, j'ignore dans la plupart des cas totalement le patrimoine de mes clients, puisque je ne fais ni structuration ni analyse patrimoniale.

M. Charles de Courson, rapporteur. Pour votre information, notre commission s'intéresse grosso modo au 0,1 % des foyers ayant le revenu fiscal le plus élevé et au 0,1 % ayant le patrimoine le plus élevé, à supposer que nous disposions de statistiques précises sur ce deuxième volet, qui sont beaucoup moins fournies que sur le premier.

Ma deuxième question concerne les demandes de vos clients. Quelles sont leurs principales préoccupations lorsqu'ils vous consultent ? S'agit-il de problèmes de transmission, que vous avez évoqués, de la volonté de payer le moins d'impôts possible, de mobilité internationale, de rendement de leur patrimoine ? Et quelle place occupe la recherche de l'optimisation fiscale dans ces demandes ?

M. Pierre Dedieu. Vous avez résumé l'essentiel des sujets. Je pense que le premier rôle pour lequel nous sommes sollicités est un rôle de clarification. Les textes fiscaux sont complexes, je prendrai l'exemple de l'IFI. Les clients nous interrogent pour savoir quel régime fiscal s'appliquera à eux en perspective d'une opération qu'ils envisagent, ou dans un contexte complexe, par exemple transfrontalier. Ces opérations peuvent être la cession ou la transmission de leur entreprise, ou la perception de flux. C'est donc d'abord un travail d'explication, d'analyse et de clarification.

Ensuite, notre rôle est de présenter les options fiscales possibles pour réaliser une opération. Comme le disait mon confrère M^e Bornhauser, certaines options peuvent être plus optimisantes que d'autres, mais soumises à des contraintes plus lourdes. Notre travail consiste à les aider à faire un choix : accepter ces contraintes pour obtenir un impôt plus faible, ou s'acheter une liberté moyennant un coût fiscal peut-être plus élevé. C'est ce type de réflexion que l'on rencontre dans notre activité de conseil.

M. Marc Bornhauser. La porte d'entrée des nouveaux clients est généralement : « Maître, je paie trop d'impôts, que puis-je faire ? ». Face à ce type de demande, je leur recommande de réaliser un audit patrimonial pour évaluer les possibilités. Nous leur vendons cet audit, puis nous leur donnons des conseils pour optimiser la fiscalité qui les concerne, et non leur gestion de patrimoine, que ce soit bien clair.

Pour les clients existants, nous préparons leurs déclarations, la transmission de leur patrimoine et nous optimisons les cessions, que ce soit à titre gratuit ou à titre onéreux, comme la cession d'une entreprise ou d'un immeuble. Nous structurons aussi leurs investissements, notamment dans l'immobilier. Enfin, nous les aidons à quitter la France, ce qui est toujours un crève-cœur pour nous, ou au contraire, à s'y installer. C'est pour cela que j'avais fait un podcast au titre provocateur : « La France est un paradis fiscal », dont nous aurons peut-être l'occasion de reparler.

Mme Claire Rameix-Séguin. C'est un peu différent, compte tenu de mon prisme. Quand les clients viennent me voir, ils ont généralement perdu devant la cour administrative d'appel et souhaitent former un pourvoi en cassation. Dans certains cas, on peut penser que le client est jusqu'au-boutiste, mais très souvent, le contentieux révèle une insécurité juridique, soit sur l'application de la norme à l'espèce, soit sur la norme elle-même. Pour nous, avocats au Conseil, c'est le point le plus intéressant.

Ce qui est le plus délicat pour mes clients, c'est cette insécurité juridique. Nous avons un certain nombre de dossiers où, même nous, en intervenant, ne savons pas ce qui sera jugé, avec des enjeux financiers potentiellement très importants, des redressements fiscaux assortis de pénalités pour manquement délibéré, y compris sur des points qui peuvent être sujets à controverse. Je pense que cette recherche de sécurité juridique est le point commun entre la clientèle que je vois à mon stade et celle que voient mes confrères au stade du conseil. C'est une vraie demande. Il n'y a pas forcément une volonté d'éluder l'impôt, mais parfois une insécurité sur la manière de faire les choses correctement.

M. Charles de Courson, rapporteur. Ma troisième question s'adresse à Mme Rameix-Séguin. Vous êtes avocate au Conseil d'État et à la Cour de cassation et vous êtes intervenue en décembre 2024, devant le Conseil d'État au sujet des principaux enjeux actuels du contentieux fiscal. Au regard de ce qui nous intéresse, quelles sont les principales préoccupations de vos clients lorsqu'ils vous consultent sur des problèmes contentieux ? Quels dispositifs fiscaux ou quelles interprétations de l'administration font le plus fréquemment l'objet de contestations ?

Mme Claire Rameix-Séguin. J'ai déjà partiellement répondu, mais je peux vous dire, pour les clientèles de particuliers, quel type de contentieux je rencontre, sans que cela soit forcément très représentatif. Nous avons toujours du contentieux sur les pactes Dutreil, pour savoir si les conditions sont remplies. Sur les contentieux ISF, nous avons des litiges sur l'appréciation de la nature professionnelle ou non des biens. Il y a également encore du contentieux sur les apports-cessions, même si le régime a été clarifié, pour vérifier si les conditions sont réunies. Comme ce sont des dispositifs très utilisés, par hypothèse, les cas qui posent difficulté arrivent au contentieux.

J'ai eu également des litiges sur l'appréciation du domicile fiscal pour déterminer si une personne doit être taxée en France, ou sur l'application des conventions fiscales. Les fichiers HSBC ont aussi généré beaucoup de contentieux sur les comptes non déclarés à l'étranger, avec des enjeux importants qui montent jusqu'au Conseil d'État ou à la Cour de cassation.

Enfin, même si ce n'est pas le cœur de mon activité, j'ai du contentieux sur les actes anormaux de gestion et les revenus réputés distribués, dans des configurations qui vous intéressent : lorsqu'il y a une utilisation à des fins personnelles du patrimoine de la société. Je ne parle pas de l'abus de biens sociaux sur le plan pénal, mais sur le plan fiscal, il y a des contentieux de revenus réputés distribués lorsqu'un actionnaire utilise des actifs de la société.

M. le président Jean-Paul Mattei. N'est-ce pas plutôt du domaine des conflits entre associés ?

Mme Claire Rameix-Séguin. Lorsqu'un actionnaire utilise les biens de la société à des fins étrangères à l'intérêt social, il y a un acte anormal de gestion. Du côté de la société, la charge n'est pas déductible. Du côté de l'actionnaire, c'est un revenu réputé distribué, qui est taxé chez lui avec des pénalités, souvent de 40 %, voire 80 %. L'administration fiscale dispose donc déjà de moyens pour sanctionner ces comportements anormaux.

M. le président Jean-Paul Mattei. Comment se répartit votre activité entre le Conseil d'État et la Cour de cassation, puisque la nature des impôts diffère, avec par exemple les droits d'enregistrement relevant de la Cour de cassation ?

Mme Claire Rameix-Séguin. J'interviens beaucoup plus devant le Conseil d'État. En réalité, j'ai davantage une clientèle d'entreprises en fiscalité, y compris internationale, qu'en fiscalité patrimoniale. C'est un volet beaucoup plus important de mon activité. J'interviens donc plus devant le Conseil d'État, car la compétence de la Cour de cassation en matière patrimoniale se limite désormais à l'IFI et aux droits de mutation. Le contentieux devant la Cour de cassation est souvent délicat, car il s'agit de litiges de valorisation, sur lesquels la Cour exerce un contrôle très limité car très factuel. On a parfois des problèmes de méthodologie, mais ce n'est pas le

plus facile. Devant le Conseil d'État, nous avons plus de questions juridiques d'interprétation de la norme.

M. Charles de Courson, rapporteur. J'en ai terminé pour le premier bloc. Y a-t-il des questions sur cette première partie ? Non ? Alors, nous passons à la deuxième partie sur la fiscalité des ménages les plus aisés.

Cette question s'adresse à chacun de vous trois. Quels sont aujourd'hui les principaux leviers d'optimisation fiscale que vous proposez à vos clients les plus aisés, en termes de revenus et de patrimoine ? Je pense notamment au régime de la location meublée non professionnelle (LMNP), au pacte Dutreil, au dispositif d'apport-cession, aux contrats d'assurance-vie ou aux plans d'épargne retraite (PER).

M. Pierre Dedieu. Nous n'avons pas une approche qui consiste à vendre des solutions ou des produits. Notre démarche consiste à écouter le projet d'un client et à voir ce qui peut lui correspondre.

Les leviers que les clients recherchent à ce niveau de patrimoine et de revenus sont d'abord le recours à des instruments capitalisants, que ce soit la souscription d'un contrat d'assurance-vie, d'un contrat de capitalisation, d'une société d'investissement à capital variable (Sicav) partagée ou dédiée, ou d'une holding. Le principe de la capitalisation va de pair avec l'idée que leurs revenus sont suffisants pour couvrir leurs dépenses et leur train de vie, et que l'excédent rejoint une poche de capitalisation, soit dans un contrat spécifique, soit dans la sphère de l'impôt sur les sociétés.

Le deuxième point est l'anticipation de la transmission. Un levier consiste à dire : « J'ai un certain âge, j'ai amassé une certaine fortune, je souhaite transmettre ». Le fait d'anticiper permet de réaliser des économies par rapport à une succession, où le taux est à 45 % du montant brut. Anticiper permet la prise en charge des droits par le donateur, ce qui est déjà une économie en soi, le recours au démembrement, qui réduit l'assiette, et l'utilisation de mécanismes comme le pacte Dutreil pour les cas spécifiques qui en relèvent.

Le troisième volet, que vous avez évoqué, concerne la cession de titres. Lorsqu'un client n'a pas besoin d'appréhender la totalité du produit de cession à titre personnel, par exemple parce qu'il a déjà sa résidence principale et secondaire et préfère réinvestir, on peut réfléchir à un apport-cession, avec ses contraintes et la typologie des investissements éligibles. On peut aussi envisager une donation-cession, qui consiste à donner les titres avant qu'ils ne soient cédés, ce qui permet d'organiser une transmission en ne payant que les droits de donation et en purgeant la plus-value.

Enfin, il y a le régime des impatriés, qui peut être attractif pour ceux qui viennent exercer une activité en France, et son symétrique, qui est dans certains cas le transfert de domicile hors de France.

M. Marc Bornhauser. Je n'ai pas grand-chose à ajouter, car mes clients ont à peu près le même profil et je leur propose les mêmes solutions. Je précise que la LMNP ne concerne pas nos clients. En revanche, la para-hôtellerie peut être un vecteur d'optimisation. Le pacte Dutreil, oui, c'est le dernier grand outil qui nous reste avant l'exil fiscal, donc nous y tenons, et surtout, nos clients y tiennent. L'apport-cession, j'en fais peu, car cela concerne généralement les *serial* entrepreneurs qui vendent leur entreprise en cours de carrière, vers 40-50 ans, et

veulent rebondir. J'en ai eu beaucoup, mais j'en ai moins maintenant, peut-être parce que je vieillis avec mes clients.

Ce qui est important, c'est la structuration des investissements immobiliers. Beaucoup de clients viennent nous voir en se plaignant d'être « matraqués » à 70 % d'impôts entre les revenus fonciers et l'IFI. Nous pouvons alors restructurer leur patrimoine en l'encapsulant dans des structures à l'impôt sur les sociétés pour leur redonner de l'air, souvent via des opérations de refinancement. La démarche leur permet de dégager du cash pour financer leur train de vie ou d'autres types d'investissement.

M. le président Jean-Paul Mattei. Vos clients ont-ils de nombreuses structures soumises à l'IS ? Vous parlez d'immobilier.

M. Marc Bornhauser. Oui, l'impôt sur les sociétés est assez recherché. L'idée de sortir en plus-value des particuliers au bout de trente ans sans payer d'impôt est séduisante, mais pendant trente ans, on souffre à l'acquisition et à la détention. L'IS est donc une solution assez prisée. On sait faire un peu mieux, mais nous allons garder cela pour nous.

M. Charles de Courson, rapporteur. C'est une bonne solution parce que le taux de l'IS a été baissé de 50 % à 25 %, alors que le barème de l'impôt sur le revenu a augmenté. Le différentiel est devenu très important, ce qui n'était pas le cas lorsque le taux de l'IS était plus élevé. Partagez-vous ce diagnostic ?

M. Marc Bornhauser. Vous avez parfaitement raison, monsieur le rapporteur. Pendant longtemps, on a essayé de transformer des dividendes en plus-values parce que leur taux d'imposition était nettement supérieur. Aujourd'hui, avec la *flat tax*, ce n'est plus le cas. Nos schémas évoluent au fur et à mesure de ce que vous votez.

M. le président Jean-Paul Mattei. Quand vous conseillez à des clients de créer des structures à l'IS pour leur immobilier, acceptent-ils le fait que, le jour où ils vendront, ils paieront l'impôt sur la distribution et peut-être sur la liquidation ? Ils ont certes amorti leur immobilier, mais on ne peut pas être et avoir été. Assument-ils cet arbitrage qui les prive du profit théorique d'une exonération de plus-value au bout de trente ans ?

M. Marc Bornhauser. « Un bon tiens vaut mieux que deux tu l'auras ». Il y a une dimension dont on n'a pas parlé : le plafonnement de l'IFI. Une fois que vous avez encapsulé tous vos revenus dans une structure opaque, vous pouvez jouer une stratégie de plafonnement, ne plus payer d'impôt du tout et vivre sur votre compte courant. C'est un sujet dont on va reparler.

M. Pierre Dedieu. Le passage à l'IS évite que les revenus locatifs soient imposés à la tranche marginale, soit environ 66 % avec l'IFI. Si le souhait n'est pas d'avoir la jouissance personnelle du bien ou d'anticiper une plus-value exonérée, mais de rechercher du rendement locatif, la logique est de passer par une structure à l'IS. Elle permettra de rembourser plus rapidement les dettes grâce à l'amortissement et de faire croître un patrimoine. Le prix se paie à la sortie, lors de la revente ou de la dissolution, où l'on est imposé sur la plus-value correspondant aux amortissements. Mais dans un premier temps, la réflexion porte sur la croissance d'un patrimoine grevé d'impôts latents.

Mme Estelle Mercier (SOC). J'ai deux questions. La première : on a estimé qu'environ 13 000 millionnaires ne payaient pas d'impôt sur le revenu, mais payaient un impôt sur la fortune immobilière. Puisque vous en avez parlé, cela m'intéresse de savoir si vous avez ce type de clients et, selon vous, à quelle situation cela correspond. Nous cherchons encore à identifier ces 13 000 millionnaires.

M. Marc Bornhauser. Je vous ai déjà répondu. Ce sont des gens qui ont des structures capitalisantes et qui vivent sur leur compte courant. Quand ce compte courant est remboursé par la société, il n'y a pas d'impôt. Comme c'est un remboursement non imposable, il n'y a pas de revenu, et comme il n'y a pas de revenu, il n'y a pas d'impôt sur la fortune immobilière. Il n'y a donc ni impôt sur le revenu, ni impôt sur la fortune immobilière. C'est comme cela que les très riches supportent de rester en France.

M. Pierre Dedieu. Je nuancerais un tout petit peu ce que dit mon confrère, car je pense que parmi ces 13 000 personnes, il y a beaucoup de « pauvres millionnaires ». Il peut s'agir de personnes qui ont 1,3 million d'euros d'actifs immobiliers et qui sont retraitées, ou non-résidents venus s'installer en France pour leur retraite et qui perçoivent des revenus de source étrangère taxés à la source. Il peut aussi s'agir de personnes qui ont divorcé. Il ne s'agit pas forcément de montages sophistiqués. Beaucoup de personnes peuvent avoir, à ce niveau de 1,3 ou 1,5 million d'euros d'actifs immobiliers, des revenus assez limités.

Mme Estelle Mercier (SOC). Ma deuxième question est dans le même ordre d'idées. Monsieur Bornhauser, vous avez qualifié en 2024, lors d'une interview, la France de « paradis fiscal » par rapport à nos voisins. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi ?

M. Marc Bornhauser. Oui, bien sûr. La France a la chance d'avoir la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789 dans son bloc de constitutionnalité. L'article 13 de cette déclaration, sur le consentement à l'impôt et les capacités contributives, interdit au législateur, sauf schéma abusif, de taxer des revenus latents. Si vous vous organisez pour ne pas avoir de revenus en les encapsulant dans des structures comme l'assurance-vie ou des holdings à l'IS, vous ne payez pas d'impôt sur le revenu, en toute légalité et même en toute constitutionnalité.

C'est très différent de ce qui se passe chez nos voisins. Les Néerlandais ont une taxation latente des revenus du capital, qui a remplacé leur impôt sur la fortune. Les Suisses vous taxent sur vos revenus notionnels, qu'ils soient distribués ou non, parce que leur norme supérieure le leur permet. Chez nous, ce n'est pas possible.

M. Charles de Courson, rapporteur. Si je peux me permettre, les Suisses ont un taux d'imposition très faible, avec en plus la spécialité cantonale qui permet des exonérations totales. Certains cantons, comme celui de Zoug, concentrent d'ailleurs de très grandes fortunes françaises.

M. Marc Bornhauser. À Zoug, on parle suisse allemand, une langue assez difficile. Étant citoyen helvétique, je connais bien la Suisse. L'impôt dans les villes où il fait bon vivre et où l'on parle français, comme Genève ou Lausanne, n'est pas neutre. Cela coûte cher d'être en Suisse, sauf si vous bénéficiez du régime du forfait, réservé aux étrangers. Les Suisses importent des riches, mais perdent les leurs. Il faut savoir que les riches Suisses quittent la Suisse, notamment pour l'île Maurice.

M. Charles de Courson, rapporteur. C'est le système du forfait, qui était basé sur trois fois la valeur locative. C'est comme ça que Johnny Hallyday avait un revenu théorique de 300 000 euros en Suisse.

M. Marc Bornhauser. C'est passé à sept fois.

M. Philippe Bonnacarrère (NI). Vous venez de faire référence à la notion de compte courant. Je ne voyais pas le lien avec la fiscalité. Je comprends que lorsque je prélève sur mon compte courant, je ne prélève pas des revenus, mais je ne vois pas bien en quoi cela interfère avec notre sujet. Dans mon esprit, un compte courant créditeur correspond à de l'argent que j'ai apporté à la société. Je vois mal comment je pourrais me constituer un compte courant sur des revenus non distribués. Pourriez-vous m'expliquer en quoi l'usage du compte courant est un moyen d'optimiser la fiscalité ?

M. Marc Bornhauser. Soyons très clairs : sur l'argent qui a servi à constituer le compte courant, mon client a payé de l'impôt. Par exemple, il a vendu un immeuble et a payé l'impôt sur la plus-value. Avec cet argent, il va créer une structure à l'IS, par exemple une société civile au capital de 1 000 euros, et il va mettre en compte courant de l'argent sur lequel il aura donc déjà été taxé. Cet argent va travailler, être investi dans l'immobilier et produire des loyers. Le contribuable, plutôt que de se verser des dividendes, demandera le remboursement de son compte courant, qui est une opération non imposable.

M. le président Jean-Paul Mattei. Il peut y avoir des cas où l'opération de cession a généré peu de fiscalité, ce qui permet de créer un compte courant à bon compte. Dans certaines situations, les gens vivent sur ces comptes courants.

Depuis la suppression de l'ISF, qui taxait les comptes courants, la donne a changé. Avez-vous senti une modification de comportement ?

Concernant le pacte Dutreil, vous parliez d'opérations d'anticipation. On reproche souvent à ce dispositif d'être utilisé en vue d'une cession rapide. Le rencontrez-vous souvent en pratique ? Ou s'agit-il de vraies transmissions familiales ? L'évolution de la société holding et le rallongement de la durée du pacte à six ans ont-ils eu un effet dans votre pratique ?

M. Marc Bornhauser. L'allongement de la durée de conservation dans le cadre du pacte Dutreil de deux ans engendre un effet particulièrement regrettable. Lorsqu'une transmission d'entreprise est réalisée sous ce régime, la société n'est généralement pas vendue immédiatement, bien qu'une cession ultérieure demeure possible après l'expiration des engagements de conservation. Auparavant, la durée totale des engagements, collectif puis individuel, s'élevait à six ans, puisque l'engagement collectif était souvent signé la veille de la donation, ce qui entraînait une période de deux ans suivie de quatre ans. Désormais, cette durée est de huit ans.

Or, toute transmission génère des droits de mutation qui doivent être acquittés. Il existe un régime de paiement différé puis fractionné, d'origine réglementaire et ne relevant donc pas de la souveraineté parlementaire, qui permet de ne payer que des intérêts à un taux très faible pendant cinq ans, avant d'amortir la dette sur dix ans. Avec l'ancien dispositif, la transmission portait généralement sur la nue-propriété, mais aussi sur une partie en pleine propriété. Cela permettait aux donataires, au terme des engagements de conservation, de faire racheter leurs titres par la société dans le cadre d'une réduction de capital et d'utiliser les fonds ainsi obtenus

pour payer les droits de donation. Il était d'ailleurs plus intéressant de mettre les droits à la charge du donataire, car cela avait un impact sur le calcul de la plus-value future, le montant des droits de donation majorant le prix de revient lors de la cession.

Nous parvenions à organiser ce financement au terme des cinq ans du paiement différé, qui coïncidait peu ou prou avec la fin des six ans d'engagement. Il ne restait que quelques mois à financer. Aujourd'hui, avec l'allongement de deux ans, cet équilibre est rompu. Certes, il existe le mécanisme du « réputé acquis », mais il ne réduit la durée que d'un an. De surcroît, ce mécanisme n'est pas si fréquent, car il suppose que l'un des donataires exerce une fonction de direction effective, ce qui n'est pas toujours possible. Il ne s'agit pas de nommer des hommes de paille ; en tant que conseils, nous engageons notre responsabilité sur la validité du schéma et nous nous en tenons à des montages sérieux.

M. Charles de Courson, rapporteur. S'agirait-il d'allonger le délai de différé de paiement pour aligner les deux durées ?

M. Marc Bornhauser. Oui, mais la loi m'oblige à commencer l'amortissement sur dix ans au bout de cinq ans. Or, à ce moment-là, je suis encore contraint par mon engagement individuel de conservation. Je ne peux donc pas réaliser l'opération de débouclage, c'est-à-dire la réduction de capital portant sur les titres donnés en pleine propriété, pour financer le paiement des droits. C'est pourquoi nous souhaiterions que le gouvernement, qui a la main sur le paiement fractionné et différé, nous accorde ces deux années supplémentaires sous forme de différé de paiement. Ce serait une mesure appréciée, mais elle ne relève pas de votre compétence, car elle est inscrite dans la partie réglementaire du livre des procédures fiscales.

M. Charles de Courson, rapporteur. Le fait que ce soit réglementaire n'empêche pas le législateur d'intervenir. Il suffirait de voter une disposition précisant que ce délai ne saurait être inférieur à une certaine durée, dans la limite de ce que le pouvoir réglementaire peut fixer. C'est une technique que nous maîtrisons.

M. Marc Bornhauser. Une telle initiative serait très appréciée.

M. Charles de Courson, rapporteur. Je passe à la cinquième question, qui concerne la mobilité fiscale de vos clients, puisque vous vous intéressez tant à l'importation qu'à l'exportation de certaines grandes fortunes. Cette question s'adresse à M. Dedieu. Vous avez rédigé plusieurs tribunes sur l'*exit tax*. Dans votre pratique, ce dispositif vous paraît-il efficace ? Si ce n'est pas le cas, quelles pistes d'amélioration pourraient être envisagées ?

M. Pierre Dedieu. Oui, je pense que ce dispositif est efficace au regard de son objectif initial, qui était d'éviter les schémas de départ-cession précipités, où un contribuable pouvait, entre la signature de la vente et sa finalisation, s'installer en Belgique et céder ses titres en franchise de plus-value grâce aux conventions fiscales. Les délais imposés par l'*exit tax* rendent aujourd'hui ce type d'opérations impossibles ou du moins permettent à la France d'appréhender l'impôt.

Toutefois, ce dispositif me semble fragilisé par les attaques dont il fait régulièrement l'objet. Une durée de cinq ans me paraît être un maximum. Un retour à quinze ans serait une durée aberrante pour des contribuables qui, au bout de tant d'années, ont complètement perdu leur lien avec la dépense publique française. Alors que la France n'hésite pas à taxer les plus-values des personnes qui s'installent sur son territoire, elle devrait pouvoir renoncer à taxer

celles qui cèdent leurs titres après cinq ans d'expatriation. Il ne s'agit pas d'un schéma purement fiscal.

Ce dispositif présente aujourd'hui de nombreuses zones d'ombre, car il a fait l'objet de retouches régulières depuis sa création en 2011. Le Bulletin officiel des finances publiques (Bofip) qui commente ce dispositif technique date de 2012. Je sais que la direction de la législation fiscale (DLF) y travaille et doit publier une version actualisée prochainement, qui, je l'espère, répondra à de nombreuses interrogations pratiques sur son fonctionnement. Sans entrer dans les détails, de nombreux points techniques soulèvent des questions importantes, notamment sur les titres de sociétés à prépondérance immobilière, les titres de type *management package* ou l'articulation de ce dispositif avec d'autres.

M. Marc Bornhauser. Si je peux me permettre une précision sur l'*exit tax*, j'ai obtenu l'année dernière un arrêt du Conseil d'État concernant sa rétroactivité. Lorsque l'*exit tax* a été réintroduite, elle était rétroactive au 3 mars. Pour un départ au sein de l'Union européenne, j'ai contesté cette rétroactivité et obtenu qu'elle soit reportée au 15 mai, date du dépôt du projet de loi de finances. À cette occasion, le Conseil d'État a jugé que les grands principes du droit communautaire s'appliquaient à tout dispositif susceptible de porter atteinte à une liberté communautaire, ce qui est le cas de l'*exit tax*. Je pense que, sous l'empire de cette jurisprudence, un retour à une durée de quinze ans serait probablement jugé contraire à la liberté de circulation des personnes.

M. le président Jean-Paul Mattei. Arrêtons-nous un instant sur l'*exit tax*, qui est un vrai sujet pour nous, législateurs. Lorsqu'une personne quitte le pays, nous ne la taxons pas immédiatement, mais nous lui accordons un délai pour payer cet impôt. En quoi ce dispositif est-il incitatif à l'investissement en France ? Il me semble qu'au contraire, il incite à quitter le pays pour bénéficier d'une exonération fiscale au bout d'un certain nombre d'années, que ce délai soit de cinq ou quinze ans. Une personne qui reste en France, vend son entreprise et paie son impôt. Une personne qui quitte le pays et vend son entreprise après deux ou cinq ans peut être exonérée. C'est pourquoi le délai de quinze ans ne me gênait pas, car je le trouvais raisonnable. Comment justifier que celui qui part bénéficie d'une exonération alors que celui qui reste paie ? C'est le politique, le membre de la commission des finances, qui s'interroge sur ce dispositif. En tant que législateur, nous avons parfois une vision différente.

M. Marc Bornhauser. Chaque pays a sa propre compétence fiscale. Quand on quitte la France, on entre dans la compétence fiscale d'un autre État. Les libertés communautaires visent à fluidifier ces mouvements, avec pour seule limite l'abus de droit. Partir de son pays dans le seul but d'éviter l'impôt serait abusif. L'*exit tax* est une mesure anti-abus qui encadre l'application de cette liberté communautaire. L'objectif est d'éviter les délocalisations temporaires de complaisance, non de fouiller les poches d'une personne qui a quitté la France depuis quatorze ans pour lui réclamer un impôt sur les plus-values. C'est pourquoi ce délai de cinq ans me paraît conforme à l'esprit de la liberté de circulation des personnes, en tant que règle anti-abus. Si l'on revenait à quinze ans, je pense sincèrement que ce serait une durée excessive au regard de l'objectif de la loi.

M. le président Jean-Paul Mattei. Ne pensez-vous pas que le délai de deux ou de cinq ans est un peu trop court ?

M. Marc Bornhauser. Non, je le trouve adapté.

M. Pierre Dedieu. En pratique, ce délai n'est pas trop court. Se lancer dans une expatriation avec tout ce que cela implique pour sécuriser une non-résidence fiscale est un processus long. Cinq ans, c'est une durée conséquente. Par ailleurs, les contribuables ne maîtrisent pas nécessairement le calendrier de la vente de leur entreprise. Ils peuvent initier un processus de vente sans être certains de trouver un accord.

M. le président Jean-Paul Mattei. Nous allons devoir suspendre la séance, car nous avons un vote imminent dans l'hémicycle. Nous reviendrons et nous reprendrons sur l'*exit tax*.

La table ronde est suspendue de dix-neuf heures vingt à dix-neuf heures trente-cinq.

M. le président Jean-Paul Mattei. Bien, nous nous sommes quittés sur l'*exit tax*. Nous aurons une discussion à ce sujet, mais je pense que nous avons un vrai sujet d'attractivité. D'ailleurs, l'application de ce dispositif reste très limitée dans les faits. Quand on regarde ses effets, on ne les perçoit pas bien, puisque par définition, il s'agit d'un report d'imposition qui ne sera jamais taxé si les personnes ne reviennent pas. Je suis simplement interpellé par l'idée de favoriser le maintien des entrepreneurs en France en leur permettant de quitter le territoire pour bénéficier d'une exonération fiscale. Quand on observe ce qui se fait aux États-Unis, avec notamment l'impôt universel, qui n'est pas un meilleur système, je reste interrogatif.

M. Pierre Dedieu. Monsieur le président, je me permets de revenir à la charge. Ce dispositif anti-abus n'avait pas pour objectif de créer une taxation, mais d'empêcher une fuite de dernière minute avant une cession déjà organisée. Cinq ans, c'est très long. En cinq ans, on n'a aucune certitude de réaliser une cession, ni d'en connaître la valeur. L'aléa est donc très fort. On ne peut pas dire que les contribuables s'expatrient en se disant : « J'ai un acheteur, je lui vendrai dans cinq ans ». La philosophie est vraiment différente.

Par ailleurs, notre droit interne français contient déjà des textes qui permettent de taxer les plus-values sur des titres de sociétés françaises détenus par des non-résidents, à condition qu'ils en détiennent au moins 25 %. Il existe donc des moyens de taxer les non-résidents, sous réserve des conventions fiscales.

Enfin, il y a la question de la résidence fiscale, qui doit être consolidée. On peut estimer qu'au terme d'une période de cinq ans, les liens avec la France sont réellement coupés et que la durée est suffisante pour que le départ ne soit plus considéré comme abusif.

Une ultime remarque sur l'*exit tax* concerne les garanties. Il y a des cas où le dispositif fonctionne de manière relativement souple, car aucune garantie n'est à fournir. Mais dans tous les autres cas, il faut en apporter, ce qui est très compliqué. Aujourd'hui, on constate que le Trésor public rechigne de plus en plus à accepter en garantie un nantissement sur les titres mêmes objets de l'*exit tax*. Il faut donc aller chercher des garanties bancaires, qui coûtent très cher. De plus, lorsque la valeur des titres baisse, les plus-values en report restent indéfiniment dans le champ de l'*exit tax*, ce qui rend la gestion très complexe dans la durée.

M. le président Jean-Paul Mattei. On est sur un sursis d'imposition, non sur un report.

M. Pierre Dedieu. En fait, vous avez l'*exit tax* sur les plus-values latentes et l'*exit tax* sur les plus-values en report. Sur les plus-values latentes, l'*exit tax* s'éteint au bout de cinq ans.

Sur les plus-values en report, l'impôt reste indéfiniment dû jusqu'à une cession qui peut intervenir bien plus tard.

M. le président Jean-Paul Mattei. Oui, mais c'est la règle pour toutes les plus-values en report.

M. Pierre Dedieu. Mais les garanties, il faut les maintenir pendant trente ans, sauf en cas de transmission.

M. le président Jean-Paul Mattei. Non, même en cas de succession, le report s'applique sur les titres, mais pas sur les éléments incorporels.

M. Charles de Courson, rapporteur. Passons à la taxe sur les holdings. J'ai trois questions à vous poser sur ce sujet. Maître Dedieu, le site Internet de votre cabinet indique, je cite, que vous assistez des groupes familiaux « sur l'organisation et la transmission de leur patrimoine dans un cadre national et international ». Pouvez-vous nous décrire précisément le rôle que jouent les holdings dans l'organisation de la transmission de ce patrimoine et quels sont les avantages, notamment fiscaux, à choisir ces structures ?

M. Pierre Dedieu. Les holdings permettent de faciliter la détention d'actifs par une collectivité. Elles jouent un rôle déterminant dans les transmissions de patrimoine, car elles permettent de structurer l'arrivée de la génération suivante au capital. Leur première utilité est d'organiser un démembrement et la gouvernance au sein d'un groupe familial. Dans des sociétés familiales à la deuxième ou troisième génération, on peut créer des holdings de branche, où chaque branche familiale gère sa propre gouvernance et l'intervention de ses membres. L'idée est d'éviter de « polluer » le capital de la société opérationnelle sous-jacente avec un trop grand nombre d'actionnaires, en ayant une seule tête qui représente chaque branche. L'organisation de la gouvernance est donc un élément essentiel.

Les holdings ont d'autres fonctions. Si je donne des parts d'une société à de jeunes enfants, je n'ai pas forcément envie qu'ils se retrouvent avec des liquidités importantes à chaque distribution. La holding peut alors servir de bloqueur pour que la transmission se fasse sans que des enfants mineurs ou pas encore assez matures aient un accès immédiat aux liquidités.

La holding permet également de préserver les équilibres entre actionnaires. Par exemple, si deux actionnaires détiennent chacun 50 % et que l'un d'eux souhaite donner 12,5 % du capital à chacun de ses enfants, la holding lui permettra de consolider ses 50 % sans courir le risque qu'un enfant minoritaire s'allie avec l'autre actionnaire et le mette en minorité. Il peut y avoir une volonté de bloquer des majorités ou des pourcentages de détention. Ce rôle, qui n'a rien de fiscal, est prédominant dans l'utilisation des holdings.

Enfin, dans le cadre de la transmission d'entreprises opérationnelles, la holding peut être utilisée lorsqu'il y a une divergence de vues entre groupes d'actionnaires. Certains ont besoin de liquidités et de distributions, d'autres préfèrent réinvestir. Comme cette divergence ne peut s'exercer au niveau de la société qui réalise les profits, ceux qui n'ont pas besoin de liquidités peuvent interposer une holding. Celle-ci percevra les dividendes et leur permettra de réinvestir à leur guise, sans consulter les actionnaires de l'autre branche. Ce mécanisme est tout à fait sain. Le fait que ces dividendes ne subissent pas ou peu d'impôt sur les sociétés, puisqu'ils ont déjà été taxés en amont, offre une grande flexibilité pour le réinvestissement grâce à ces holdings.

M. le président Jean-Paul Mattei. Pourquoi avez-vous critiqué le texte initial du projet de loi de finances sur la holding familiale ? J'avoue ne pas très bien comprendre.

M. Pierre Dedieu. Si nous parlons de la taxe initialement proposée à 2 %, le premier élément négatif était le taux. En soi, on peut admettre qu'il puisse y avoir un intérêt, à taux égal, à taxer la holding plutôt que l'actionnaire. Si l'on taxe l'actionnaire, il faut qu'il perçoive une distribution suffisante pour financer cet impôt, ce qui crée un impôt sur l'impôt. Il doit payer 36,8 % d'imposition pour être en mesure, grâce à cette distribution additionnelle, de payer l'impôt sur la fortune ou la taxe Zucman qu'on lui ferait acquitter. Si c'est la holding, cette fiscalité n'existe pas.

Cependant, le taux de 2 % était déconnecté des réalités économiques. Prenez une rentabilité locative immobilière de 4 % net. Après un impôt sur les sociétés à 25 %, il vous reste 3 %. Si vous ponctionnez encore 2 %, il ne reste plus que 1 %, ce qui signifie que 75 % de la rentabilité nette part en impôt. Le taux était donc perçu comme excessif.

Deuxièmement, ce taux s'appliquait aux actifs bruts, sauf pour l'immobilier, et ne tenait donc pas compte de la dette attachée aux placements financiers.

Troisièmement, dans la version initiale, la notion de contrôle était trop lâche, fixée à 30 % de détention par les personnes physiques. Or, à 30 %, on n'est pas en capacité de décider d'une distribution. Il me semble donc indispensable de remonter à une notion de contrôle beaucoup plus forte.

Enfin, ce texte s'attaquait aux holdings indépendamment de leur capacité à distribuer, alors que c'était précisément l'objet de la critique initiale.

M. le président Jean-Paul Mattei. Excusez-moi, j'ai anticipé les questions du rapporteur. Vous n'aviez pas fini votre explication sur la transmission, mais j'étais attiré par votre critique. Nous y reviendrons. Dans le cas des holdings de transmission familiale, vous utilisez le pacte Dutreil, soit par transparence, soit par le biais de holdings actives. Quelle est votre pratique à cet égard ?

M. Pierre Dedieu. Premièrement, lorsque j'interpose une holding passive dans un montage avec un pacte Dutreil, il n'y a aucune optimisation ni distorsion du régime. L'exonération Dutreil ne s'applique qu'à la quote-part des actifs représentatifs de la société éligible. Tout le reste est taxé. Il n'y a donc aucune distorsion avec les holdings passives.

Lorsque j'ai une holding animatrice, l'esprit du dispositif est de la considérer comme une excroissance de la société opérationnelle. Il ne faut pas la voir comme une société interposée du jour au lendemain. C'est une organisation différente de la gouvernance, justifiée par la détention d'une pluralité de sociétés opérationnelles, souvent dans des secteurs d'activité distincts. Ce sont de vraies holdings, avec des salariés et une fonction d'animation réelle. De ce point de vue, il n'y a aucune raison de lui réserver un traitement différent de celui de la société opérationnelle elle-même.

M. Charles de Courson, rapporteur. J'en viens à votre voisin. Monsieur Bornhauser, dans deux articles publiés sur le blog de votre cabinet, vous soutenez que la taxe sur les holdings, tant dans sa version initialement proposée par le gouvernement que dans celle finalement adoptée en loi de finances initiale (LFI) pour 2026, soulève des difficultés au regard

de la Constitution et du droit de l'Union européenne. Pouvez-vous nous décrire les raisons qui vous conduisent à remettre en cause la constitutionnalité et la conventionalité de cette taxe, notamment à la lumière du dispositif finalement adopté ?

Ensuite, je demanderai à Mme Rameix-Séguin de nous donner son sentiment sur d'éventuels contentieux.

M. Marc Bornhauser. Je vais vous parler de la taxe dans sa version actuelle. Le législateur a organisé une taxation différente selon que l'on parle d'une holding française ou d'une holding étrangère.

Commençons par les points qui me semblent critiquables au regard de notre Constitution pour les holdings françaises. J'ai identifié deux sujets. Le premier est le taux de la taxe. Ce taux, qui peut atteindre 20 % de la valeur de certains actifs, pourrait être considéré comme confiscatoire lorsqu'il s'applique à des biens ayant un rendement très faible, comme l'immobilier. Je vous rappelle que cette taxe s'applique aux immeubles qui ne sont pas mis en location ou qui le sont à des conditions inférieures au marché et qui sont utilisés par les dirigeants. Prélever 20 % de la valeur de l'immeuble est tout simplement délirant. Je ne suis pas certain que le Conseil constitutionnel, au regard de l'article 13 de la Déclaration des droits de l'homme sur les capacités contributives, ne censurerait pas une telle disposition.

Le deuxième point est le traitement des métaux précieux. La loi traite différemment l'or ou l'argent physique et l'or ou l'argent « papier ». Si vous détenez de l'or papier, c'est un placement financier qui n'entre pas dans le champ de la taxe. Si vous détenez de l'or physique, vous êtes taxé à 20 %. Je pense qu'il y a là aussi un problème de discrimination.

Maintenant, si l'on parle des holdings étrangères, le problème réside dans la différence de traitement entre l'actionnaire d'une holding étrangère et celui d'une holding française. Dans le cas d'une holding française, c'est la société elle-même qui paie la taxe, ce qui est relativement indolore pour l'actionnaire. En revanche, l'actionnaire d'une holding étrangère doit payer la taxe à titre personnel. Pour ce faire, il doit retirer des liquidités de la société, lesquelles supporteront l'impôt. Si l'on parle de dividendes, cet impôt s'élève aujourd'hui à 38,6 % avec le nouveau taux des prélèvements sociaux. L'un paiera donc un impôt personnel considérable, tandis que l'autre ne paiera rien à titre personnel.

Certes, le Conseil constitutionnel autorise à traiter différemment des situations différentes, mais une telle disproportion, motivée uniquement par le fait que la holding est située à l'étranger, me semble problématique au regard du droit européen. Si la holding est située dans un État tiers, il y a peu de recours, puisque la liberté en cause est la liberté d'établissement, pas celle de circulation des capitaux, même si cet aspect peut être débattu. Mais si elle est située dans un État membre de l'Union européenne, par exemple au Luxembourg, je pense que cette différence de traitement n'est pas conforme à la liberté communautaire.

Malheureusement, les échos que j'ai indiqués que la DLF ne commentera pas cette taxe. Nous ne pourrions donc pas engager de recours pour excès de pouvoir, par exemple, contre l'instruction pour soulever une question prioritaire de constitutionnalité ou demander une question préjudicielle. Nous n'aurons la réponse à ces questions passionnantes que dans quelques années. La bonne nouvelle, pour ma part, est qu'aucun de mes clients n'est concerné par cette taxe.

M. le président Jean-Paul Mattei. Vous étiez également critique sur la version initiale de ce texte.

M. Marc Bornhauser. Pour les mêmes raisons, notamment la différence de traitement entre les holdings étrangères et françaises.

M. le président Jean-Paul Mattei. Restons sur la holding française.

M. Marc Bornhauser. L'argument a déjà été évoqué par Pierre Dedieu sur le taux de 2 % de rendement. Les taux ont beaucoup augmenté sur les actifs sans risque. Le taux des obligations française à dix ans est de 3,7 %. Si vous enlevez l'impôt sur les sociétés puis que vous payez 2 % de taxe, il ne vous reste plus rien.

M. le président Jean-Paul Mattei. Vous avez bien compris que l'esprit du législateur était d'inciter à la distribution. Les sommes réinvesties dans une entreprise, comme l'évoquait M^e Dedieu, n'étaient pas concernées. Je trouve qu'on balaie un peu vite d'un revers de la main l'objectif du législateur et du gouvernement à l'époque. Il s'agissait de constater que de nombreux dividendes sont encapsulés dans des holdings. Lorsqu'ils sont utiles au développement, aux opérations de *leveraged buy-out* (LBO), à la croissance externe ou au réinvestissement, il n'y a pas de sujet. Mais l'idée était de dire que cet argent, placé dans des fonds et qui, en quelque sorte, « dort » dans ces sociétés, devait être distribué. Nous avons connu l'époque des réserves pré-comptables où l'on incitait à la distribution. Le problème est que nous avons mis en place une *flat tax* et que cet argent ne circule plus. S'il est investi, il n'y a pas de souci. Je vous donne l'esprit politique du choix qui a été fait : créer un frottement fiscal pour que l'argent circule.

M. Marc Bornhauser. Cet argent n'est que temporairement non investi. Un taux de placement à 3 % n'intéresse pas nos clients, ils cherchent des taux de rentabilité bien meilleurs. Ensuite, il y a des règles de gestion patrimoniale que je ne maîtrise pas, étant fiscaliste, mais il semble qu'il y ait de grands équilibres à respecter. Une partie peut être investie dans des actifs très risqués, une autre doit l'être dans des actifs très défensifs. Dans le cadre d'une bonne gestion, qui est par nature diversifiée, on se retrouve avec une poche de produits défensifs qui ne rapportent rien. Et vous, législateur, vous voudriez m'obliger à la distribuer. Je suis désolé, mais je ne suis pas d'accord.

M. Charles de Courson, rapporteur. Si je puis me permettre, avec le taux qui a été choisi, nous allons de toute façon vers une disparition de l'assiette. On a parlé de l'immobilier : les personnes qui avaient logé leur résidence principale ou secondaire dans leur holding familial n'auront aucune difficulté à s'en défaire et à la transférer à un tiers. Je pense que l'assiette disparaîtra. D'ailleurs, la prévision de recette était de 100 millions d'euros, si je me souviens bien. Cela ne rapportera rien du tout.

M. Marc Bornhauser. Personnellement, en tant que praticien, la nouvelle version me va très bien. Soyons clairs, elle ne fait pas de mal à mes clients, elle vous a permis de voter le budget sans être censuré. Pour moi, c'est une opération gagnant-gagnant. En plus, de nouveaux clients qui pourraient être concernés viennent me voir. J'ai jusqu'à la fin de l'année pour traiter le sujet. C'est vraiment une très belle opération, cette taxe sur les holdings.

Mme Claire Rameix-Séguin. Cette taxe a complètement évolué et je pense en effet qu'elle ne rapportera pas grand-chose. Pour autant, il ne faut pas s'en plaindre, car elle aura un

effet bénéfique : elle va nettoyer les bilans de certaines anomalies. En réalité, si vous avez encapsulé dans une holding un bien qui est une résidence principale ou qui est utilisé par l'actionnaire sans loyer, il existait déjà d'autres moyens de redressement, comme l'acte anormal de gestion ou les revenus réputés distribués. La taxe ajoute un risque de censure supplémentaire. Comme le dit Marc Bornhauser, les bilans vont être nettoyés, et tant mieux. Vous aurez ainsi atteint un objectif qui n'était pas celui de départ, qui était de taxer les revenus réalisés mais non distribués.

Sur la taxe telle qu'elle a été votée, le point le plus manifestement problématique est la rupture d'égalité qu'elle instaure. Vous ne pouvez pas, pour un même mécanisme, taxer la société dans un cas et l'actionnaire dans l'autre. Cela posera clairement une difficulté constitutionnelle. J'ai retrouvé une décision du Conseil constitutionnel de 2013 qui, bien que portant sur les droits de diffusion des compétitions sportives, me semble transposable. Le Conseil y juge que « le seul fait que la personne établie à l'étranger aurait été redevable d'une imposition si elle avait été établie en France ne saurait suffire à constituer un motif objectif et rationnel justifiant de désigner un autre redevable de cette même imposition ». C'est exactement ce que fait le texte : sous prétexte de ne pas pouvoir atteindre la société étrangère, on change de redevable.

Cette rupture d'égalité posera également un problème au regard du droit de l'Union européenne si la société est établie dans un État membre, car cela portera atteinte à la liberté d'établissement. Malheureusement, le contentieux sera lent. S'il n'y a pas de Bofip, nous ne pourrions pas faire de recours pour excès de pouvoir.

Enfin, sur l'idée initiale de taxer les revenus réputés distribués sans qu'ils ne le soient au sein de la holding, l'obstacle constitutionnel est majeur. Le Conseil constitutionnel a jugé de manière très claire que pour taxer un revenu, il faut qu'il soit disponible. C'est une application du principe de faculté contributive. Si le revenu est seulement latent ou hypothétique, on ne peut pas le taxer. La jurisprudence sur ce point est abondante.

M. le président Jean-Paul Mattei. Vous prêchez un convaincu. Le revenu qui est dans l'entreprise n'appartient pas aux actionnaires tant qu'il n'y a pas eu de procédure de distribution. Mon propos n'était pas du tout sur ce sujet.

M. Pierre Dedieu. Sur la taxe dans son état actuel, un point d'incertitude résiduelle me semble préjudiciable. C'est la situation où un service de contrôle estimerait une insuffisance de loyer de 10 % ou 20 % par rapport au marché et pourrait en déduire l'application de la taxe à 20 % sur plusieurs années. Cela aurait pour effet, pour une petite insuffisance de loyer, d'entraîner une taxation pouvant atteindre 60 % de la valeur du bien, ce qui semble fortement disproportionné.

M. Charles de Courson, rapporteur. Aux États-Unis, certains dispositifs, notamment une taxation spécifique des profits non distribués à un taux de 20 %, visent à limiter la rétention de revenus. Savez-vous s'il s'agit d'une taxe fédérale et s'il y a des divergences entre États ? De même, le Luxembourg dispose d'un impôt sur la fortune des sociétés portant sur la valeur nette globale des actifs des holdings et l'Irlande a instauré une taxation des revenus et plus-values logés au moins dix-huit mois dans une holding. Trouvez-vous judicieux d'instaurer de tels mécanismes en France et vous semblent-ils juridiquement transposables dans notre cadre constitutionnel et européen ?

M. Marc Bornhauser. Monsieur le rapporteur, je crois que nous vous avons déjà répondu. La jurisprudence du Conseil constitutionnel, notamment la décision 2012-662 DC du 29 décembre 2012 sur la loi de finances pour 2013, est très claire. Elle a jugé inconstitutionnelle la prise en compte de la trésorerie des holdings pour le plafonnement de l'ISF, au visa de l'article 13 de la Déclaration des droits de l'homme et des citoyens. Cette jurisprudence a été réaffirmée à de nombreuses reprises.

Le Conseil constitutionnel pourrait-il changer d'avis ? C'est possible. Je sais qu'il est capable de revirements de jurisprudence. Mais serait-il opportun qu'il le fasse sur ce sujet ? À titre personnel, je pense que si cette digue cède et que vous pouvez mettre en place des systèmes pour taxer les revenus latents au sein des structures capitalisantes en France, j'anticipe un départ massif de mes clients. Nous revivrions ce qui s'est passé en 1995 quand Alain Juppé a plafonné l'ISF : une sortie massive de riches contribuables, qui, malheureusement, ne sont pas tous revenus.

M. Pierre Dedieu. Quant à l'exemple luxembourgeois, je note que le taux est de 0,5 % et non de 2 %, qu'il s'applique à l'actif net et non à l'actif brut, et que tous les actifs professionnels et les titres de participation sont exonérés de l'assiette. La portée n'est donc pas la même. C'est peut-être là que se situe la différence entre l'acceptation de l'impôt et l'aversion à l'impôt. Le régime irlandais a d'autres atouts, comme un taux d'IS à 12,5 % et pas de retenue à la source sur les dividendes. Ils doivent bien se rattraper un peu.

M. Charles de Courson, rapporteur. Monsieur Bornhauser, vous avez affirmé le 5 juin 2024 que la France est un « paradis fiscal », car il serait possible de capitaliser des revenus dans des structures peu imposées, par exemple une holding personnelle, ce qui n'existerait pas ailleurs. Estimez-vous que le système fiscal français favorise de manière disproportionnée l'accumulation de capital au sein de structures que vous qualifiez d'opaques ? Le cas échéant, quelles évolutions préconiserez-vous ? Dans cette même intervention, vous indiquez que « le gros avantage de la France, c'est que si vous n'avez pas de revenu, vous n'avez pas d'impôt », en évoquant le cas du contribuable disposant d'un patrimoine élevé mais ne supportant qu'une charge fiscale limitée. Quelle évolution du cadre fiscal proposeriez-vous pour mieux appréhender ces situations et assurer une taxation plus effective ? Pensez-vous vraiment que le système fiscal français soit plus généreux que celui des autres membres de l'OCDE, ou le monde entier est-il un immense paradis fiscal selon votre définition ?

M. Marc Bornhauser. Monsieur le rapporteur, vous aurez noté que ce podcast visait à convaincre les riches Français expatriés de revenir. Mon but était de leur dire : « Vous avez bien profité, vous avez vendu votre entreprise en Belgique sans payer d'impôt, vous avez fait des donations en Belgique sans droits de mutation, vous avez peut-être utilisé la convention franco-italienne pour transmettre à vos enfants. Maintenant, revenez. Dans le cadre constitutionnel actuel, nous pouvons vous proposer un schéma sur mesure qui vous permettra de subir une pression fiscale raisonnable. Vous êtes Français, la France vous a formés. Revenez profiter de la vie et de notre beau pays. » C'était du marketing, mais je suis assez convaincu de ce que j'ai dit.

Oui, la législation française offre des opportunités qui nous permettent, à nous avocats, d'offrir à nos clients un cadre sécurisé avec une pression fiscale que vous trouvez peut-être faible, mais qui leur permet de vivre chez nous. Pendant ce temps, ils consomment, paient de la TVA, emploient du personnel, paient des charges sociales. De mon point de vue, ces gens sont mieux chez nous qu'en Belgique ou en Italie. Je préfère avoir nos riches à la maison, car

ils ont des enfants, des familles, ils créent de la richesse et la génération suivante en créera également. C'est ce que notre Constitution, avec ce fameux article 13, me permet de faire aujourd'hui. Oui, on peut vivre sur son patrimoine, mais il ne faut pas oublier que sur l'accumulation de ce patrimoine, des impôts ont été payés en France : droits de mutation à l'achat de l'immobilier, impôt sur les revenus fonciers ou sur les sociétés pendant la détention, impôt sur les plus-values à la cession et droits de succession à la transmission.

M. le président Jean-Paul Mattei. Mon cher maître, ayant été maire pendant seize ans, je sais qu'il faut bien des contributions pour financer nos réalisations. Nous avons besoin de construire des routes, des écoles... Tout cela ne tombe pas du ciel. Je veux bien entendre ce que vous dites, et je le comprends, mais il y a un juste milieu à trouver. Les gens reviennent, mais ils vont bénéficier d'un système de santé, et heureusement pour eux. Il faut avoir une vision plus large, qui se situe entre le matraquage fiscal et une forme d'équité et d'équilibre. Il me semble qu'il y a un chemin à parcourir.

M. Marc Bornhauser. Ces gens sont partis et j'essaie de les faire revenir, c'est tout de même une démarche louable. Une fois qu'ils seront là, ils contribueront à la vie économique locale, même si c'est faiblement selon vos critères. Quand vous me demandez ce que l'on peut faire pour remédier à cette situation, je suis désolé, mais chacun son rôle. Vous trouverez des solutions, et nous verrons si elles passent la rampe du Conseil constitutionnel ou du Conseil d'État. Nous, avocats, dans notre rôle, conseillerons et défendrons nos clients contre ces impositions. Fondamentalement, ne vous méprenez pas, nous sommes vos alliés. Notre but n'est pas de faire sortir nos clients de France. Chaque fois qu'un client me dit « je pars en Italie », c'est un crève-cœur, car je perds un dossier. Je vais peut-être lui facturer 10 000 euros sa déclaration d'*exit tax*, mais après, c'est terminé. Je préfère qu'il reste en France, qu'il me paie des honoraires et qu'il vous paie des impôts.

M. Charles de Courson, rapporteur. Passons au dernier bloc, qui sera probablement le plus stimulant intellectuellement : la fiscalité des personnes les plus aisées. Sur la taxe Zucman, conçue comme une contribution différentielle applicable au patrimoine excédant 100 millions d'euros et assise sur l'écart entre 2 % de ce patrimoine et le montant d'imposition déjà acquitté, les questions sont les suivantes. L'inclusion des biens professionnels dans l'assiette d'une telle contribution, comme le préconise M. Zucman, vous paraît-elle conforme aux exigences constitutionnelles ? Selon vous, à quel niveau de taux une telle imposition pourrait-elle être jugée conforme à la jurisprudence du Conseil constitutionnel en l'absence de mécanisme de plafonnement ? L'hypothèse d'un taux limité à 0,5 % vous semble-t-elle la seule solution envisageable, avec ou sans plafonnement ?

M. Marc Bornhauser. Je pense qu'une taxe à 0,5 % serait conforme à notre Constitution. C'est en tout cas ce que j'ai compris de la décision du Conseil constitutionnel sur la loi de finances rectificative du 9 août 2012, créant la contribution exceptionnelle sur la fortune. Le Conseil a validé l'absence de plafonnement pour l'ISF réformé par Nicolas Sarkozy, qui ne comportait que deux tranches à 0,25 % et 0,5 %, en jugeant que cette absence était constitutionnelle compte tenu de la faiblesse du taux. Effectivement, au vu de cette jurisprudence, une taxe à 0,5 % devrait franchir la rampe du Conseil constitutionnel.

M. Pierre Dedieu. En complément, ce n'est pas parce que c'est constitutionnel que c'est souhaitable. Telle qu'elle est conçue, cette taxe couvrirait également les biens professionnels, ce qui pose des problèmes insolubles. Le fondateur d'une start-up, dont l'entreprise a fait l'objet d'une valorisation très élevée lors d'une levée de fonds mais qui ne

réalisera peut-être jamais de profits, n'est pas en capacité de payer 0,5 % de la valeur de ses titres chaque année. Comment fait-on ? En ciblant les actifs professionnels, on risque de décourager les entrepreneurs de créer leur société en France.

Mme Claire Rameix-Séguin. Il n'y a pas de décision du Conseil constitutionnel qui se soit vraiment prononcée sur la prise en compte des actifs professionnels dans une taxation du patrimoine global. En réalité, il y a toujours eu une exclusion du patrimoine professionnel, qui est protégé car considéré comme productif et générateur d'activité économique. Il est donc difficile de prédire la position du Conseil.

Cependant, la proposition Zucman, qui cumule un taux de 2 % non plafonné avec l'inclusion du patrimoine professionnel, n'a, à mon avis, aucune chance de passer le filtre du Conseil constitutionnel en raison du problème de capacité contributive. Il n'est même pas évident qu'on puisse déplaçonner totalement un impôt sur la fortune. Les décisions du Conseil ne sont pas parfaitement lisibles sur ce point. Initialement, le lien avec le revenu était très fort. Par la suite, une décorrélation est apparue, mais c'est par le critère de la charge excessive que revient la nécessité d'un plafonnement. Nous savons qu'avec un plafonnement, le total des impôts ne doit pas dépasser 75 % des revenus.

L'hypothèse du déplaçonnement, comme l'a dit Marc Bornhauser, ne repose que sur une seule décision. Mais en la validant, le Conseil constitutionnel a posé de nombreuses réserves. Il a rappelé que le législateur a toujours inclus des règles de plafonnement pour ne pas entraîner de rupture caractérisée de l'égalité devant les charges publiques. S'il a pu abroger le plafonnement pour 2012, c'est en raison d'une « forte baisse concomitante des taux de cet impôt ». C'est une situation conjoncturelle. Le Conseil a ajouté que « le législateur ne saurait établir un barème de solidarité sur la fortune tel que celui qui était en vigueur avant l'année 2012 sans l'assortir d'un dispositif de plafonnement en produisant des effets équivalents destinés à éviter une rupture caractérisée dans l'égalité devant les charges publiques. » La décision met donc beaucoup de réserves à un déplaçonnement par rapport à la capacité contributive.

M. Charles de Courson, rapporteur. Il me semble qu'il y a deux questions : la question juridique et le problème économique. Les gens croient que la rentabilité des biens est stable, mais ce n'est pas du tout le cas. D'ailleurs, nous avons du mal à obtenir des statistiques sur la distribution des taux de rendement. Le problème est que pour tous les biens dont le rendement est inférieur au taux de la taxe, que ce soit 2 %, 1 % ou 0,5 %, comment fait-on ? Il y a un problème économique. Si vous êtes dans cette situation, que faites-vous ? Vous partez, ce n'est pas compliqué. C'est d'ailleurs pour cela que la gauche, dès l'impôt sur les grandes fortunes, avait exclu les biens professionnels, puis avait plafonné l'impôt.

Mme Estelle Mercier (SOC). Je ne suis pas une spécialiste de la fiscalité, juste une parlementaire, mais ce que je comprends de la taxe Zucman, c'est qu'elle concerne 1 800 foyers, parmi les plus grosses fortunes françaises, dont la croissance annuelle du patrimoine est bien supérieure à 6 %. On ne parle pas d'un immeuble d'un million d'euros avec un rendement de 1 %. On parle de grandes fortunes qui ont des taux de rendement bien plus élevés, ou alors cela voudrait dire que leurs avocats fiscalistes sont très mauvais.

La question des sociétés comme Mistral AI, qui ne pourraient pas payer, ne concerne que quelques cas marginaux parmi ces 1 800 foyers. Il faut en tenir compte, car le Conseil constitutionnel analyse ces cas, mais il faut arrêter de faire croire que c'est la règle.

Par ailleurs, nous avons eu une discussion intéressante avec des professeurs de droit fiscal qui nous disaient que le plafonnement, mis en place en 2012, était d'abord un choix politique devenu une contrainte constitutionnelle, mais qu'il n'y avait pas d'obstacle juridique à ce que cela redevienne un choix politique. Ils étaient beaucoup moins catégoriques que vous sur ce que pourrait dire le Conseil constitutionnel. Je rappelle que la taxe Zucman est une contribution différentielle de 2 %. Elle ne se cumule pas avec les autres impôts déjà payés.

Il faut donc relativiser le cas de Mistral AI, qui me semble marginal, et le fait que la croissance du patrimoine de ces 1 800 foyers est très largement au-delà de 6 ou 7 %. Quand on voit que Bernard Arnault est capable de générer plus de 53 milliards d'euros de plus-values sur les marchés financiers en une seule journée, arrêtons de dire que ce sont des fortunes qui ne créent pas de patrimoine ou qui ont des taux de rendement de 1 %. On est loin de cela et de la confiscation du plafonnement avec des revenus qui n'existeraient pas.

M. le président Jean-Paul Mattei. En tant que législateur, ma première réaction est la prudence. Je me souviens qu'en 2017, la contribution de 3 % sur les dividendes a été remise en cause et coûté près de 10 milliards d'euros au budget de l'État, à la suite d'une décision de la Cour de justice de l'Union européenne. Nous essayons d'éviter de voter des taxes anticonstitutionnelles, même si notre rôle premier est de légiférer.

Je voudrais m'intéresser à l'aspect juridique de la taxe Zucman. Je fais bien la différence entre le bénéfice dans l'entreprise, qui lui appartient, et le bénéfice distribué, qui devient un bien privé. La taxe Zucman est un impôt payé par la personne physique, mais elle se base sur un « revenu économique » qui, selon l'Institut des politiques publiques (IPP), inclut le bénéfice dégagé par l'entreprise, considéré comme la chose des actionnaires. Comment géreriez-vous dans votre clientèle des personnes qui n'auront pas la trésorerie nécessaire pour payer cet impôt ? Certains disent qu'on pourra distribuer, mais quand on est minoritaire, on n'a pas la main. Faudra-t-il vendre des parts ou procéder à des donations ? Sans même parler du Conseil constitutionnel, comment fait-on en pratique ?

M. Charles de Courson, rapporteur. Raisononnons par l'absurde : supposons qu'on crée cette taxe sans plafonnement. Que se passe-t-il économiquement, indépendamment des problèmes juridiques ?

M. Marc Bornhauser. Monsieur le président, je vais vous raconter une anecdote. Récemment, le gouvernement conservateur britannique a supprimé la règle de la *remittance basis*, qui permettait aux étrangers de ne pas payer d'impôts sur leurs revenus étrangers. Ils pensaient perdre une centaine de personnes sur les 10 000 concernées. En fait, ils en ont perdu 6 000. Ce fut une catastrophe pour eux, mais nous, nous avons été ravis de voir arriver chez nous des gens qui nous disaient : « C'est terminé, retour au bercail. On a capitalisé nos revenus au Luxembourg, maintenant on s'installe en France avec un schéma capitalisant. »

Il faut faire très attention aux effets de bord psychologiques. J'ai toujours en mémoire le plafonnement de 1995 : une véritable volée de moineaux s'est envolée de France. Quand il n'y a pas de solution, la solution, c'est de partir. Nous faisons tout pour les retenir, mais si vous nous enlevez tous les outils, que voulez-vous que nous fassions ?

M. Pierre Dedieu. Pour répondre à madame la députée, je pense que, malheureusement pour votre raisonnement, la constitutionnalité d'un texte ne s'apprécie pas au fait qu'il fonctionnerait dans 90 % des cas. Elle s'attache au fait que pour 10 % des cas, un texte

qui contraindrait les contribuables à céder leurs parts ne peut pas passer. Certes, l'exemple de Bernard Arnault qui détient des titres cotés montre qu'il a la capacité de les vendre pour payer sa taxe. Mais dans les autres cas, je ne sais pas si l'État sera systématiquement intéressé à être payé en titres de sociétés non cotées. Ce modèle n'existe nulle part, il est pour moi impraticable. À un taux de 2 %, même sous forme de contribution différentielle, le mécanisme, au regard du raisonnement du Conseil constitutionnel en 2012, ne devrait pas pouvoir fonctionner.

M. Charles de Courson, rapporteur. S'il était résolu qu'il n'y aurait pas d'annulation par le Conseil constitutionnel, mais pas de plafonnement, que se passerait-il ?

M. Pierre Dedieu. Très clairement, comme l'exprimait mon confrère, sur l'aspect psychologique avant même l'aspect économique, il y aurait le sentiment d'une nationalisation partielle des actifs professionnels au fil des années, ce qui entraînerait probablement des départs.

Mme Claire Rameix-Séguin. Je préfère me prononcer sur les aspects juridiques. Sur les effets, c'est très politique. Vous observiez, madame la députée, que 1 800 personnes peuvent bien payer. Mais si vous regardez les chiffres de M. Zucman, il prévoit entre 15 et 20 milliards de recettes sur ces 1 800 personnes. Cela fait beaucoup d'argent d'un coup. Évidemment que les gens vont partir. Vous ne les aurez pas, ces 15 ou 20 milliards d'euros.

Un autre aspect, c'est que les travaux de l'IPP, que j'ai lus, reposent sur l'idée de taxer les revenus encapsulés. M. Zucman, lui, ne taxe plus le revenu, il taxe le patrimoine. Ce sont deux logiques complètement différentes. De plus, les travaux de l'IPP considèrent que l'on a le contrôle et la possibilité de distribuer quand on détient 10 % des parts. C'est un biais qui, à mon sens, ruine leur conclusion. L'idée est intelligente, mais ce biais est majeur dans leur raisonnement.

M. Marc Bornhauser. Concernant votre dernière proposition, la réintroduction d'une taxation des loyers fictifs ciblée sur les hauts patrimoines, je peux vous dire qu'il y aura un effet de bord : la possibilité de déduire les charges de ce loyer fictif. Vous savez, les Suisses sont revenus sur leur système de taxation des loyers fictifs. Ils ont fait une votation pour le remettre en cause et adopter le système que nous avons en France depuis 1965, date à laquelle nous avons abrogé la taxation des revenus fonciers fictifs.

M. Charles de Courson, rapporteur. C'est une question importante. Les loyers fictifs, en comptabilité nationale, représentent 150 ou 250 milliards d'euros, ce qui n'est pas rien puisque 58 % des Français sont propriétaires. Mais nous, nous nous intéressons au haut de gamme. Que représente le patrimoine en résidence principale et secondaire pour cette catégorie ? Nous espérons avoir des éléments, mais nous avons du mal à le quantifier. Si une mesure devait être prise, ce serait de fixer un seuil élevé, par exemple 15 ou 20 millions d'euros, au-delà duquel on serait imposé. Cela concernerait peut-être un millier de personnes.

Il est vrai que nous avons abrogé le revenu fictif, ou loyer imputé, en 1965 pour encourager l'accession à la propriété. Cet objectif ne concerne pas les très hauts patrimoines. Aujourd'hui, à 65 ans, près de 75 % de nos concitoyens sont propriétaires de leur logement. Il faut apprécier cela au regard du cycle de vie. C'était une question.

M. Marc Bornhauser. Je constate un élément important au sein de ma clientèle. Désormais, lorsque mes clients acquièrent une ou plusieurs résidences secondaires, ils en

recherchent la rentabilité. Ils achèteront, par exemple, un chalet à la montagne qui sera exploité en para-hôtellerie. Lorsqu'ils y séjourneront, ils paieront eux-mêmes un loyer, mais le bien générera des revenus le reste du temps. En effet, la détention d'un bien passif, qui ne rapporte rien, est devenue si coûteuse que même les personnes très fortunées – et si elles le sont devenues, c'est aussi parce qu'elles savent bien gérer leur patrimoine – s'efforcent de rentabiliser leurs biens. Ce dispositif risque donc de concerner encore moins de personnes que vous ne le pensez.

M. le président Jean-Paul Mattei. Je vous remercie de ces explications. Il me semble qu'il existe une voie pour faire preuve de raison, ce qui correspond à ma sensibilité centriste. Notre commission d'enquête, je le rappelle, vise les très hauts patrimoines et les très hauts revenus. J'ai bien compris que ceux-ci constituent une partie de votre clientèle, mais pas son intégralité. Je vous remercie de nourrir ainsi notre réflexion et le travail du rapporteur.

La séance s'achève à vingt heures trente-cinq.

Membres présents ou excusés

Présents. – M. Charles de Courson, M. Jean-Paul Mattei, M. Philippe Bonnacarrère, Mme Estelle Mercier.