



## Editorial

### Joyeux Noël !

**La fin d'année est arrivée très vite !**

Cette lettre sera foisonnante d'articles très différents : les suites de la Convention, la taxe d'apprentissage, une diplômée qui importe des produits du Canada, la gestion de patrimoine, un témoignage sur la Chine,...

Enfin, note que notre lettre de janvier fera un **éclairage sur les parcours atypiques de certains diplômés**... si tu te reconnais... dis-le nous !

Et celle de février sera dédiée aux diplômés amateurs de golf... fais-toi également connaître : [a.chevalier@ifag-alumni.com](mailto:a.chevalier@ifag-alumni.com)

**Bonnes fêtes à toi et plein de cadeaux !**

**Laurent Constantin**

Président - promo 1996

Directeur Agence Interactive ACTi

## Remerciements

### Message de Philippe Feyeux, Directeur Général IFAG

**Je tiens, avec l'ensemble des Directeurs de notre Réseau, à remercier très sincèrement tous les "Alumnis" qui ont contribué à la réussite de nos "Conventions IFAG". Pour une première, cette manifestation a été un coup de maître !!!**

Encore une fois l'IFAG a su sortir des sentiers battus pour créer une manifestation originale, professionnelle et efficace. Nous sommes aujourd'hui la seule Ecole à avoir mis au point ce concept d'intégration pour ses nouveaux étudiants. Notre but était d'accueillir au mieux les premières années et aussi de bénéficier de remontées et de buzz sur le net. **Toutes les données convergent : c'est une réussite complète !**

Ceci n'aurait pas été possible, ni aussi efficace sans l'investissement (dès le départ de l'action) de l'association des Diplômés IFAG et de son Président, Laurent Constantin ! Merci également à Anne Chevalier qui a su fédérer, appeler, informer...et faire participer tous les diplômés qui étaient présents le 10 Octobre dernier à Toulouse, Deauville et Lyon !

La décision prise lors du dernier Comité de Direction National, a été de reconduire la même action pour la rentrée 2009.

Nous allons renforcer la contribution des "Alumnis". En effet qui est le mieux placé pour favoriser la connaissance et le "vécu" des valeurs de notre Ecole ? Merci d'avance de noter la **date de la prochaine convention : le 23 octobre 2009** et de le faire savoir autour de vous pour inciter à participer tous les diplômés qui le souhaiteront ! Le thème de travail est fédérateur et très parlant pour les Alumnis puisqu'il s'agira de "Réseau(x) et networking" !

Je vous incite fortement à aller sur le blog [www.convention-ifag.com](http://www.convention-ifag.com) pour nous faire profiter de vos commentaires et impressions ! Il est très important aujourd'hui de faire vivre l'information ! **Merci, et bravo pour votre engagement encore une fois !**



**Philippe Feyeux**

Directeur Général du Réseau IFAG

Promo 2003

Mail du 31 octobre 2008



viadeo

facebook

LinkedIn

PARTENAIRES DE L'ASSOCIATION

Et n'oubliez pas !

**Adhère**  
en ligne !

[www.ifag-alumni.com](http://www.ifag-alumni.com)

Accès rapide et sécurisé



## A ton agenda !

N'oubliez pas ! Le Prochain Resto-Réso aura lieu jeudi 25 juin 2009

Nombre d'adhérents : **876**

## Niches fiscales : gardez confiance dans les fondamentaux...

Depuis plusieurs mois, la presse fustige les marchés de l'immobilier et sème le doute sur la valorisation du foncier. Et que dire des marchés financiers ...

Pourtant, lorsqu'on raisonne sur l'enrichissement personnel, les fondamentaux : **l'immobilier et les placements financiers restent bien le meilleur moyen d'atteindre ses buts** tout en cherchant à réduire le plus possible la pression fiscale, facteur d'appauvrissement.

Ainsi dans toutes les circonstances sur le long terme les gains sont largement supérieurs aux pertes.

**Quelques règles simples sont toutefois à respecter :**

- ...❖ commencer tôt à se constituer une épargne procure un effet « boule de neige »,
- ...❖ "ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier", c'est-à-dire veiller à se constituer une épargne disponible pour saisir des opportunités dans les secteurs porteurs,

- ...❖ utiliser les effets de levier du financement pour conserver ses liquidités,
- ...❖ se créer une stratégie d'objectifs à court, moyen et long terme, parce que le temps est le meilleur allié !
- ...❖ chercher un « guide » fiable et durable en ce qui concerne la constitution ou la consolidation de son patrimoine. Comme dans chaque activité professionnelle, trouver la personne qui nous correspond par sa sensibilité, celle qui comprend nos objectifs personnels et qui nous accompagne pas à pas dans leur réalisation est un gage de réussite.

**Jean-Luc ALEX**

Relais Régional Rhône-Alpes

Promo 1979 - ACOFFIA SARL

Formation et Conseil Financier

DES Gestion de Patrimoine Université d'Auvergne

71, cours Albert Thomas - 69447 LYON Cedex 03

Tél. : 04 72 68 68 20

### ...❖ Lettres et manuscrits historiques : "Un investissement à la page" \*

**Les nouvelles opportunités d'investissement : le besoin de sécurité.** A l'heure de l'internet et de la dématérialisation, le support papier fait de la résistance !

Investir dans une collection de Lettres et Manuscrits s'avère être enrichissante à divers degrés. C'est un formidable voyage dans le passé. C'est l'enrichissement de l'esprit par une approche culturelle, en direct avec l'Histoire de l'Humanité. Vous allez approcher de très près Napoléon, Einstein, Charles de Gaulle, Voltaire, Baudelaire, Lafayette, Renoir, Picasso... et tant d'autres personnages célèbres.

Mais au-delà de la satisfaction intellectuelle, cet investissement offre des perspectives financières très attractives.

**Tous les acteurs du secteur en conviennent :** le marché continuera d'être à la hausse dans les prochaines années. L'achat d'une collection ou simplement d'une œuvre, d'un manuscrit ou d'une lettre fait partie du premier acte qui concrétise votre investissement dans le monde de l'art.

**Cette acquisition se réalise dans le cadre d'une diversification patrimoniale :**

- ...❖ Une seule œuvre majeure, à savoir une lettre importante, un manuscrit rare, ou un livre ancien.
- ...❖ Une collection homogène constituée spécialement pour vous.
- ...❖ L'achat d'une collection majeure en copropriété est une autre démarche pour investir. La collection constituée est très importante et comporte des pièces majeures. L'indivision est formée et vous devenez acquéreurs de parts indivises.

Une Convention est signée avec une société *leader* spécialisée dans le développement, le mécénat, et la sauvegarde des lettres et manuscrits. Cette convention permet de valoriser votre collection, elle peut faire l'objet d'un contrat de garde visant à conserver et assurer la collection pour une durée déterminée.

**Les sources de revenus sont multiples :** rétribution liée à l'exposition de la collection en France ou à l'étranger, prime culturelle pour représentation dans des publications et magazines, droits de tirages si la collection fait l'objet d'un tirage limité.

Une rentabilité annuelle est garantie contractuellement, par exemple **8,80%/an pour des collections souscrites en indivision** (5000 € la part) « Les grandes signatures » impressionnistes, scientifiques et littéraires ou la collection « Le retour de l'empereur ».

L'évolution des prix des lettres et manuscrits depuis 1980 à 2007 permet de dégager une **progression annuelle située entre 5,87%** (partition de 20 pages de Jean Sébastien Bach : 380 000 € en 1982, valeur 2 000 000 € en 2007) **à 11,49%** (Lettre de Antoine de Saint-Exupéry : 1 520 € en 1987, valeur 16 000 € en 2007)

**La fiscalité sur les plus values est soit forfaitaire :** 5% sur le prix de vente, soit de 27% sur la plus value réelle avec un abattement annuel de 10%/an après la 2ème année de détention (soit 100% d'abattement après 12 ans).

En ce qui concerne les droits de succession un forfait de 5% du montant global est accepté par l'administration fiscale. Les droits de succession peuvent aussi être réglés par donation (remise à l'état d'œuvre d'arts).

La valeur des œuvres d'arts n'est pas à déclarer à l'ISF et **les sommes consacrées à leur acquisition ne sont pas imposables** donc sont déductibles du montant du patrimoine servant de base au calcul de l'ISF.

# Loi Girardin pour l'entreprise soumise à l'impôt société

**Principe d'application de la loi :** La loi Girardin est entrée en vigueur le 22 Juillet 2003 dans le cadre d'un programme d'aide au développement des départements et territoires d'Outre-mer dont l'échéance est fixée au 31 Décembre 2017. Elle permet la réduction de tout ou partie de l'impôt sur les sociétés.

Ce dispositif est déjà utilisé par un grand nombre de sociétés institutionnelles qui n'hésitent pas à investir dans des immeubles entiers. Les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés investissant dans des biens immobiliers neufs dans les départements d'Outre-mer, peuvent déduire de leur bénéfice, le montant de l'investissement effectué conformément aux principes définis par l'article 217 undecies du CGI.

Il est également possible de bénéficier de ces dispositions par souscription au capital de SCI soumises à l'IS et situées dans les départements d'outre-mer.

## Les avantages financiers

- Effacer l'impôt sur les sociétés en partie ou en totalité en déduisant le montant de l'investissement immobilier du résultat fiscal de la société et reporter le surplus éventuel sur les résultats fiscaux des quatre exercices suivants.
- Profiter de la défiscalisation immédiate sur l'année d'acquisition et directe sur l'impôt à payer.
- Distribuer des dividendes supplémentaires aux actionnaires.
- Générer une économie d'impôt par l'amortissement du bien immobilier.
- Augmenter à terme les fonds propres de la société.
- Aucune limite dans le montant de l'investissement.
- Opération renouvelable dans le temps jusqu'en 2017.

## Les autres avantages ...

Après six ans d'exploitation, la société dispose de plusieurs options :

- Vendre le bien à un tiers et dissoudre la SCI
- Vendre le bien ou les parts de la SCI au gérant ou associés de la SCI. Le dirigeant peut choisir de garder le bien à titre personnel et acquérir soit le bien, soit les parts de la SCI (droits de mutation réduits).

••• Garder le bien et continuer la mise en location : L'entreprise améliore considérablement les fonds propres de la société mère et crée un apport de trésorerie supplémentaire non négligeable (loyers), de surcroît net d'impôt par l'amortissement du bien (20 à 30 ans).

••• Garder le bien et le proposer en location saisonnière à ses collaborateurs : Ils disposeront gratuitement ou à un tarif très préférentiel d'un bien immobilier dans les DOM-TOM pour passer leurs vacances.

## Gérard BERDOUGO

Promo 1973  
Tél. : 06 98 88 03 11  
Conseiller financier Associé  
Société Confiance Patrimoine  
91, rue du Faubourg Saint Honoré - 75008 PARIS

# Décembre = Taxe d'apprentissage

## Pense à ton école et ensemble, construisons nos victoires de demain

En 2008, l'IFAG a fêté ses 40 ans, ce sont désormais 9 écoles, des programmes internationaux avec des établissements reconnus, une convention d'intégration et un partenariat universitaire pour l'obtention d'un Master Université de Bordeaux en complément du titre Ifag.

## Ce succès, nous le devons à ton soutien et à celui de ton entreprise dans le cadre de l'attribution de la Taxe d'Apprentissage.

Le versement de la taxe d'apprentissage doit être **effectué au plus tard le 28 février 2009**. Dans l'entreprise, tu es l'ambassadeur Ifag, alors si ton entreprise est satisfaite de toi, propose lui d'investir dans ta formation d'origine. Si la législation nous oblige à payer cette taxe, elle nous donne toute liberté d'en choisir les bénéficiaires !

**Soutiens ton école !** Toutes les coordonnées sont sur [www.ifag.com](http://www.ifag.com)



# Taxe d'apprentissage au profit de l'IFAG

Tu souhaites faire verser la Taxe d'Apprentissage de ton entreprise, afin d'être contacté :

Ecris à [a.chevalier@ifag-alumni.com](mailto:a.chevalier@ifag-alumni.com) ou retourne ce coupon par courrier à : IFAG Alumni - 106 Boulevard Malesherbes - 75017 PARIS.

Nom : \_\_\_\_\_ Prénom : \_\_\_\_\_

Entreprise : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_ Mail : \_\_\_\_\_

Contact dans ton entreprise : \_\_\_\_\_

Centre à qui tu aimerais affecter la taxe d'apprentissage :

<input type="checkbox"/> Angers	<input type="checkbox"/> Auxerre	<input type="checkbox"/> Lyon
<input type="checkbox"/> Montluçon	<input type="checkbox"/> Paris	<input type="checkbox"/> Rennes
<input type="checkbox"/> Toulouse	<input type="checkbox"/> Nîmes	<input type="checkbox"/> Caen

## Santé en 2 temps !

Tout d'abord, il y eut l'invitation : dans la lettre d'octobre, nous lançons le premier 5@7 à Montréal !



Puis vint la satisfaction... "Quelle belle soirée !" Ce sont les mots qui me viennent directement en tête quand je pense à cette première

rencontre Montréalaise de diplômés de l'IFAG. 7 personnes présentes et 2 excusés. Patricia, je suis sûr que tu seras des nôtres la prochaine fois. Christian, si tu as l'occasion de prendre l'avion pour quitter ton Alberta, nous serons heureux de t'accueillir en terre québécoise.

Tu trouveras ci-joint les photos prises avec mon iPhone. La qualité n'est pas forcément au rendez-vous, mais je compte sur Thibault pour nous faire parvenir celles prises avec son

appareil. Tu peux déjà noter sur ton agenda la date du **jeudi 22 janvier 2009**. Ce sera notre seconde rencontre à Montréal. Tes suggestions sont les bienvenues pour des idées de restaurant.

**Laurent Maisonnave**  
Relais International Canada  
[laurent@zelaurent.com](mailto:laurent@zelaurent.com)  
Tél: +1 (514) 519 5800 - [www.zelaurent.com](http://www.zelaurent.com)

### Appel à témoignages !

**Janvier** : les parcours atypiques de diplômés  
**Février** : les diplômés amateur de golf

✉ [a.chevalier@ifag-alumni.com](mailto:a.chevalier@ifag-alumni.com)



## Délices du Caribou : importation de spécialités canadiennes

**Florence CAMPENON (SOUPAUX), IFAG Auxerre promotion 1995 importe des spécialités québécoises fabriquées à base de sirop d'érable depuis octobre 2007.**

Connaissant le Canada depuis l'adolescence grâce à un échange inter-collèges, elle a gardé des relations d'amitié avec sa correspondante et sa famille ; elle a eu l'occasion d'y séjourner à plusieurs reprises.

Lorsqu'il y a un an et demi, elle a cherché une idée pour créer sa propre entreprise, c'est tout naturellement qu'elle a souhaité promouvoir les produits à l'érable très peu connus des français. Aujourd'hui, plusieurs fournisseurs acéricoles québécois lui font confiance, c'est ainsi qu'elle importe directement des **vinaigres, vinaigrettes, moutardes, sirop d'érable, tartinades, bonbons, biscuits, café, thé...** Elle vient même de signer un contrat d'exclusivité commerciale

pour l'Europe avec la Société Québécoise BIODELICES Inc. afin de développer la commercialisation des produits à l'érable en épicerie fines haut de gamme et cadeaux d'affaires corporatifs (avec possibilité de personnaliser les coffrets).



**Pour toute information :**  
Florence CAMPENON - 1 rue de l'Ilotte - 89710 SENAN - France  
[fcampenon@delicesducaribou.com](mailto:fcampenon@delicesducaribou.com)  
Tél. : +33 (0) 676 96 31 07  
[www.delicesducaribou.com](http://www.delicesducaribou.com)

## Audit d'usines chinoises

[ suite de la lettre précédente sur les Relais Internationaux ]



**Visiter un fournisseur dans la monotone campagne chinoise, après 8 heures de transport, ne nous épargne pas des décalages culturels.**

Illusionnistes hors paires, certains espèrent exporter en utilisant uniquement le téléphone et le fax comme moyen de communication, sans bien évidemment parler ou lire la langue de Shakespeare.

Leurs chiffres statistiques irréalistes, n'ont d'égal que leur amour pour la duperie. Toutefois, ils sont attachants. Ils se prennent en photos avec leurs lointains visiteurs, leur offrent des mets exotiques tels des scorpions ou des cigales frits, tout en buvant cul sec de l'alcool de riz à 52°.

Les signes de richesse comptent pour nos interlocuteurs. Il faut dire que dans l'Empire du Milieu, c'est très souvent le prix qui fait la beauté.

Serviles à l'extrême, nos amis d'un soir parlent rarement des affaires, manient la flatterie avec ruse et ne comprendrait pas que l'on ne passe pas commande après nous avoir si bien donné la face.



**Alexandre Souillat**  
Promo 2005  
Opération Manager BRBC  
[alexandre@souillat.com](mailto:alexandre@souillat.com)  
Site perso : [www.souillat.com](http://www.souillat.com)  
+ 86 159 532 870 95