

**Association Française des
Conseils en Gestion de Patrimoine Certifiés
CGPC**

Membre du Financial Planning Standards Board (FPSB)
Association déclarée loi du 1^{er} juillet 1901 (et textes subséquents)

EXAMEN DE CERTIFICATION

2009

Unité de valeur 5

Synthèse - Diagnostic et conseil patrimonial global

Documents à disposition : Néant

Durée : 4 heures - Coefficient : 2

Siège social : 5, rue Tronchet - 75008 PARIS
Tel. 01 40 06 08 08 - Fax. 01 40 06 96 23
e-mail : info@cgpc.net
Web :www.cgpc.net

EXAMEN DE CERTIFICATION 2009

Cas PÉTUNIA

Vous recevez aujourd'hui Monsieur PÉTUNIA (prospect à qui vous avez été recommandé par un de vos fidèles clients). A la suite du décès de son père, Monsieur PÉTUNIA recevra dans quelques jours le produit d'un héritage (1 000 000 €, nets de droits de succession) et a besoin de conseils pour le placement de ces capitaux.

Monsieur PÉTUNIA a 55 ans. Il vit maritalement, depuis 1994, avec Madame ORCHIDÉE (45 ans) et de leur union sont nés 2 enfants, aujourd'hui âgés de 13 et 11 ans.

Monsieur PÉTUNIA est cadre supérieur dans l'industrie pétrolière ; sa compagne n'exerce pas d'activité professionnelle.

Monsieur PÉTUNIA vous remet un bilan et un budget afin de vous éclairer sur sa situation financière actuelle.

Vous observerez que Monsieur PÉTUNIA est locataire de sa résidence principale. Son propriétaire lui a fait connaître son désir de ne pas reconduire son bail à la prochaine échéance (dans 12 mois) et de vendre le bien. Bien que ledit appartement corresponde parfaitement aux besoins et attentes de la famille, et que le prix demandé soit raisonnable, votre prospect n'envisage pas de se porter acquéreur. Il trouve qu'investir 700 000 € pour cette acquisition représente un effort trop important et que son argent pourrait être mieux placé « ailleurs ».

Vous retiendrez de votre conversation avec votre interlocuteur que celui-ci entretient une grande défiance par rapport aux marchés financiers, auxquels il a toujours préféré les placements immobiliers. Madame ORCHIDÉE partage pleinement ce point de vue et se charge de rechercher et de gérer les appartements dans lesquels son compagnon investit. Elle préfère l'immobilier ancien aux constructions neuves et croit fondamentalement aux vertus de l'endettement.

Vous retiendrez également que Monsieur PÉTUNIA, n'étant pas un spécialiste des questions financières, se méfie beaucoup des prétendus « experts » qui imposent des affirmations sans les démontrer et utilisent des jargons compliqués pour recommander des montages « sophistiqués ». Il vous demande au contraire de faire preuve de « bon sens » et de rester dans la simplicité.

La disparition soudaine de son père provoque chez Monsieur Pétunia un soudain besoin de s'intéresser à ses affaires, chose qu'il n'a jamais faite par manque de temps, d'intérêt ou de motivation. Il a trouvé l'exercice de préparation d'un bilan et d'un budget intéressant mais il a besoin que vous fassiez pour lui une analyse des chiffres et que vous lui indiquiez votre diagnostic.

Les points abordés par Monsieur PÉTUNIA lors de l'entretien :

1/ Comment se présente sa situation patrimoniale aujourd'hui ?

2/ Son futur départ en retraite entraînera, certes, une forte baisse des ressources disponibles mais faut-il s'en inquiéter ? Que faut-il faire pour sécuriser l'avenir, sachant que Monsieur PÉTUNIA voudrait maintenir en retraite un train de vie identique à celui qui est le sien aujourd'hui ?

Remarque : De votre discussion il ressort que Monsieur PÉTUNIA aimerait s'arrêter de travailler assez tôt. Il a tellement de projets à satisfaire (voyages, expositions, bricolage....) L'idéal serait une cessation d'activité vers 61 ans, mais c'est peut-être utopique ???

3/ Situation financière de Madame ORCHIDÉE si Monsieur PÉTUNIA venait à disparaître demain, ou au lendemain de son départ en retraite.

Remarque : De votre discussion il ressort que Monsieur PÉTUNIA et Madame ORCHIDÉE ont souvent évoqué la question du PACS. Lui, bien que divorcé depuis 15 ans, serait plutôt favorable (par principe) à consolider juridiquement leur union mais Elle n'en voit pas l'intérêt et a peur (par principe) de tout ce qui pourrait constituer un frein à sa liberté... Elle se réfère en outre à la position adoptée par l'ex-épouse de Monsieur PÉTUNIA qui, vivant dans la même situation de concubinage, n'a aucune intention d'abandonner le « célibat ».

4/ Immobilier : Décidément convaincu que la pierre est le meilleur des placements, Monsieur PÉTUNIA et Madame ORCHIDÉE envisagent d'acheter un nouvel appartement (2 pièces) à une demi-heure de chez eux. Compte tenu du petit coup de peinture indispensable, l'investissement ne devrait pas dépasser 150 000 €. Vos prospects s'interrogent sur le meilleur mode de financement à mettre en place : crédit amortissable ou remboursable in fine ? ; 15 ou 20 ans ? ; taux fixe ou taux variable ? Le loyer brut attendu de cet appartement devrait être de 500 € par mois environ (charges actuelles 50 € par mois).

ATTENTION : LES ANNEXES FIGURANT APRÈS LE QUESTIONNAIRE FONT PARTIE INTÉGRANTE DU SUJET ET LEUR ANALYSE EST ESSENTIELLE POUR TRAITER LE SUJET
--

QUESTIONNAIRE

Après cet entretien, riche en informations, il vous est demandé de répondre aux questions suivantes :

Question 1 : Monsieur PÉTUNIA a appris que vous étiez en train de passer les examens de certification de CGPC. Il vous demande de lui dire ce que cette qualification apportera pour vous... et pour lui.

Question notée sur **4 points**

Question 2 : Quel diagnostic faites-vous de la situation patrimoniale du ménage PÉTUNIA / ORCHIDÉE, telle qu'elle vous a été présentée dans l'exposé introductif ?

Question notée sur **14 points**

Question 3 : Comment assurer à Monsieur PÉTUNIA un train de vie confortable en retraite, sachant que celui-ci voudrait conserver un train de vie comparable à celui qui est le sien aujourd'hui ?

Question notée sur **4 points**

Question 4 : Comment renforcer la protection financière de Madame ORCHIDÉE au cas où Monsieur PÉTUNIA viendrait à disparaître ?

Question notée sur **6 points**

Question 5 : Que pensez-vous du nouveau projet immobilier de Monsieur PÉTUNIA et de Madame ORCHIDÉE ? Quelles seraient vos propositions pour le financement ? Si vous n'étiez pas favorable à ce projet, quelle serait votre proposition alternative ?

Question notée sur **6 points**

Question 6 : Présentez en une synthèse de quelques lignes la stratégie que vous proposez à Monsieur PÉTUNIA et à Madame ORCHIDÉE en illustrant votre propos des quelques chiffres qu'il vous paraît essentiel de retenir.

Question notée sur **6 points**

IMPORTANT : VOUS POUVEZ TRAITER LES QUESTIONS 3, 4 ET 5 DANS L'ORDRE DE VOTRE PRÉFÉRENCE MAIS EN INDIQUANT LE NUMÉRO DE LA QUESTION TRAITÉE .

ANNEXES

montants en €

BILAN au 01 septembre 2009

ACTIF		PASSIF	
Résidence secondaire (Erquy)	300 000	Crédit Erquy	250 000
Locatif Lyon	300 000	Crédit Lyon	145 000
Locatif Saint Etienne	250 000	Crédit Saint Etienne	220 000
Locatif Valence	150 000	Crédit Valence	120 000
PEE (support sécuritaire)	50 000		
PEA (moins value constatée 40%)	24 000		
Assurance vie	112 000		
Assurance vie nantie SAINT ETIENNE	82 000		
Assurance vie nantie VALENCE	52 000		
Liquidités	20 000		
Total	1 340 000 €		735 000 €

VOIR TABLEAU DES INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS JOINT

montants en €

BUDGET ANNUEL

RESSOURCES		DEPENSES	
Salaire annuel net de charges	161 000	Loyer résidence principale	42 000
Loyers encaissés nets de charges	30 000	Impôts	45 000
		Charge des emprunts	54 000
		Dépenses courantes	50 000

VOIR TABLEAU DES INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS JOINT

PERSPECTIVES DE RETRAITE

Commentaire Mr Pétunia

60 ans	144 trimestres	42 100 €	<i>un peu tôt</i>
61 ans	148 trimestres	47 260 €	<i>idéal</i>
62 ans	152 trimestres	52 700 €	
63 ans	156 trimestres	58 000 €	<i>le choix de la raison ?</i>
64 ans	160 trimestres	63 500 €	
65 ans	164 trimestres	69 300 €	<i>s'il le faut !</i>

INVESTISSEMENT 1	ERQUY	Résidence secondaire	300 000 €
Date d'acquisition	oct-06	Prix d'acquisition	300 000 €
Financement	apport personnel:		50 000 €
	crédit remboursable in fine - 15 ans - taux 4%		250 000 €
Remboursement par Assurance vie (contrat multisupports dynamique) nantie -		Valeur actuelle	112 000 €
Loyers encaissés après charges			0 €

INVESTISSEMENT 2	LYON	Locatif	300 000 €
Date d'acquisition	oct-05	Prix d'acquisition	300 000 €
Financement	apport personnel:		100 000 €
	crédit amortissable- 12 ans - taux 5%		200 000 €
Annuité de remboursement: 22.766 €		Capital restant dû	145 000 €
Loyers encaissés après charges		(montant annuel)	12 000 €

INVESTISSEMENT 3	SAINT ETIENNE	Locatif	250 000 €
Date d'acquisition	oct-05	Prix d'acquisition	250 000 €
Financement	apport personnel:		30 000 €
	crédit remboursable in fine - 20 ans - taux 5%		220 000 €
Remboursement par Assurance vie (contrat multisupports dynamique) nantie -		Valeur actuelle	82 000 €
Loyers encaissés après charges		(montant annuel)	12 000 €

INVESTISSEMENT 4	VALENCE	Locatif	150 000 €
Date d'acquisition	oct-06	Prix d'acquisition	150 000 €
Financement	apport personnel:		30 000 €
	crédit remboursable in fine - 15 ans - taux 4%		120 000 €
Remboursement par Assurance vie (contrat multisupports dynamique) nantie -		Valeur actuelle	52 000
Loyers encaissés après charges			6 000 €

QUELQUES ÉLÉMENTS POUR FACILITER LA RÉFLEXION

Impôt sur le revenu: Résultats arrondis, ne nécessitant pas de retraitement

	1 part	2 parts	3 parts	4 parts
salaires net imposables				
200 000 €	62 000	57 000	40 000	35 000
162 000 €	47 000	42 000	30 000	25 000
130 000 €	29 000	19 000	15 000	11 000
100 000 €	18 000	14 000	8 000	5 000
80 000 €	11 400	7 500	4 300	3 400
60 000 €	7 500	4 300	2 500	1 600

Capitalisation d'une somme de 10 000 € placée pendant "n" années à 3%; 4%, 5%, 6%

	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7	N+8	N+9	N+10	N+11	N+12	N+13	N+14	N+15
3%	10 300	10 609	10 927	11 255	11 593	11 941	12 299	12 668	13 048	13 439	13 842	14 258	14 685	15 126	15 580
4%	10 400	10 816	11 249	11 699	12 167	12 653	13 159	13 686	14 233	14 802	15 395	16 010	16 651	17 317	18 009
5%	10 500	11 025	11 576	12 155	12 763	13 401	14 071	14 775	15 513	16 289	17 103	17 959	18 856	19 799	20 789
6%	10 600	11 236	11 910	12 625	13 382	14 185	15 036	15 938	16 895	17 908	18 983	20 122	21 329	22 609	23 966

CORRIGÉ

Question 1 : L'apport de la Certification CGPC

La certification vise avant tout à donner une garantie de qualité au client du conseil en gestion de patrimoine, quelle que soit son appartenance à une structure de banque, d'assurance ou qu'il exerce en libéral.

La certification passe par un examen (5 UV) destiné à vérifier les connaissances du candidat dans les domaines qui concourent à une gestion globale de patrimoine (droit et fiscalité ; marchés financiers ; immobilier ; assurance vie et retraite, méthodologie à partir d'un cas pratique). La certification vérifie ainsi le savoir.

La certification suppose aussi l'acceptation de codes de bonnes pratiques (standards et procédures ; déontologie). La certification vérifie ainsi le savoir-être.

La certification impose une formation permanente (60 heures tous les 2 ans) car les matières et l'environnement changent en permanence.

La certification donne l'accès à des communautés de professionnels (transversalité) en France comme à l'étranger.

La certification protège enfin le client par le fait que l'institution (CGPC) a mis en place une structure disciplinaire qui instruit les plaintes de tous ceux qui y ont un intérêt. La sanction envers un Certifié peut aller jusqu'à l'exclusion de CGPC.

Question 2 : Diagnostic

Monsieur PÉTUNIA est âgé de 55 ans. De ce fait, il se situe à 5/10 ans de son départ en retraite. Ses enfants sont jeunes et ils feront leurs études supérieures (source de coût non négligeable) lorsque leur père verra ses ressources fortement réduites.

Le prospect a une compagne sensiblement plus jeune que lui (10 ans), qui ne travaille pas et n'a pas de patrimoine propre : Madame ORCHIDÉE apparaît ainsi dans une situation financière précaire et sa protection devra être un axe essentiel de réflexion.

A noter que si Monsieur PÉTUNIA venait à disparaître, sa compagne ne bénéficierait d'aucune pension de réversion et devrait supporter des droits de succession très lourds si Monsieur PÉTUNIA la couchait sur son testament.

Au niveau du bilan :

- Très (trop) forte dominante immobilière : 76% de l'actif. A noter que le ménage n'est pas propriétaire de sa résidence principale (loyer représentant 25% du salaire net – 42 000 €). Les biens locatifs sont des petites surfaces qui ne dégagent aujourd'hui aucune rentabilité en raison de l'importance de l'endettement. La situation ne s'arrangera pas avant plusieurs années.
- Poste de valeurs mobilières faible (moins de 5% de l'actif) et difficilement mobilisable (PEE et PEA)
- Presque aucune liquidité, empêchant de faire face à un besoin imprévu ou de saisir une opportunité.
- Rentabilité du patrimoine inexistante en raison de l'endettement

- Poste assurance vie apparemment significatif mais totalement destiné à rembourser les emprunts remboursables in fine. Ce poste ne garantit donc pas la famille. A noter que les nantissements sont insuffisants pour faire face totalement au remboursement de la dette le moment venu.
- Le passif du bilan est totalement aberrant : les emprunts courent jusqu'en 2021 pour l'essentiel avec, heureusement, un premier remboursement (Lyon) terminé en 2016. A ce moment seulement le déficit de trésorerie sera contenu mais il faut attendre 2021 pour que les loyers commencent à apporter une contribution significative au budget.

Il conviendra de vérifier si les emprunts bénéficient d'une clause de remboursement anticipé sans pénalité. En tout état de cause l'arrivée de liquidités nouvelles pourra être mise à profit pour alléger le poids de la dette (notamment sur la résidence secondaire) On pourra même envisager de revendre un appartement pour bénéficier alors d'une capacité de diversifier le patrimoine

Budget :

- Le ménage dépense ce qu'il gagne et ne dégage pas de capacité d'épargne.
- Parmi les postes de dépenses : le loyer est très lourd et correspond à une charge à fonds perdus. A noter que cette charge disparaîtrait en cas d'achat et que le loyer actuel correspond à un rendement de 6%. L'argument de la meilleure rentabilité de placement alternatif annoncé par Monsieur PÉTUNIA est donc fragile...
- Autre charge importante : les remboursements d'emprunt. Ceux-ci se justifient pour les locatifs mais non pour la résidence secondaire
- Les dépenses courantes sont statistiquement un peu élevées mais... les enfants ne sont pas encore au stade des études supérieures.

Protection de la famille :

On vérifiera que Monsieur PÉTUNIA a un bon contrat de prévoyance collective et qu'il a bien pensé à désigner sa compagne comme bénéficiaire en cas de décès.

Transmission du patrimoine :

- Madame ORCHIDÉE supporterait des droits à 60% sur les biens que lui laisserait son compagnon (dans la limite de la quotité disponible)
- Les enfants pourraient recevoir les appartements et grâce à l'assurance décès sur les crédits pourraient payer les droits de succession.

L'arrivée de l'héritage paternel (1 000 000 €) apporte une bouffée d'oxygène et va permettre de corriger les erreurs du passé (pas de liquidité ; surexposition à l'immobilier mais pas de résidence principale à 5 ans de la retraite ; pas de réserve pour le long terme...)

Question 3 : Retraite

Quel est le besoin de Monsieur PÉTUNIA en retraite s'il veut conserver le même train de vie ?

Son besoin incompressible et de 50 000 € par an (hors loyers) auxquels il faut ajouter l'impôt sur le revenu (8 000 €), un éventuel ISF généré par l'héritage à venir et le remboursement progressif des emprunts. Compte tenu du différentiel entre la pension brute (avant charges sociales) et la pension nette (après charges d'environ 10% du montant de la retraite) il lui faudra compter sur un niveau de pension d'environ 65 000 € (À CONDITION D'AVOIR SUPPRIMÉ LE POSTE RÉCURRENT DU LOYER).

Autre facteur à prendre en considération : les études des enfants qui pourraient se terminer dans une quinzaine d'années pour le plus jeune...

La raison supposerait donc que, malgré son désir de s'arrêter tôt, Monsieur PÉTUNIA vise à continuer son activité jusqu'à la date d'obtention de son taux plein. Cela se justifie d'autant plus que les revenus du patrimoine (loyers) ne seront pas disponibles tant que les emprunts ne seront pas remboursés...

En revanche, en respectant le principe de l'acquisition de la résidence principale avant la fin d'activité, un départ à 65 ans serait envisageable sans nécessiter des investissements particuliers, lesquels paraissent en tout état de cause peu réalisables aujourd'hui.

Solutions alternatives : Le PERP ; cette possibilité aurait peu d'effet compte tenu de la date tardive à laquelle se ferait le début de la période d'investissement.

L'assurance vie : certainement la meilleure formule si Monsieur PÉTUNIA peut mobiliser des capitaux (au delà de l'acquisition de la résidence principale qui paraît s'imposer)

Le rachat de trimestres permettrait d'avancer la date d'obtention du taux plein mais ne réglerait pas vraiment la question du niveau des ressources disponibles pour conserver un train de vie à la hauteur de ses ambitions.

4/ Renforcement de la protection financière de Madame ORCHIDÉE

Madame ORCHIDÉE serait dans une situation très difficile si Monsieur PÉTUNIA venait à disparaître au lendemain de la liquidation de sa retraite (plus de prévoyance, pas de pension de réversion, d'éventuels droits de succession très lourds à payer compte tenu de son statut de personne étrangère à la « famille »).

Le paradoxe est que Monsieur PÉTUNIA serait favorable à une disposition juridique (PACS, voire mariage) de nature à protéger sa compagne alors que c'est Madame ORCHIDÉE (la bénéficiaire de toute mesure) qui semble réticente... Qui plus est, elle prend pour référence la position personnelle de l'ex-épouse de Monsieur PÉTUNIA qui, elle, bénéficiera de la pension de son ex-mari...

Il semble donc qu'avant de penser à toute mesure de protection par des voies financières (assurance vie en particulier) le bon conseil sera d'orienter Madame ORCHIDÉE vers une consultation de son notaire. Le professionnel du droit lui donnera sans doute des arguments convergents avec votre position.

Entre PACS et Mariage la différence essentielle, aujourd'hui, réside dans un traitement différent de la capacité à recevoir une pension de réversion (uniquement dans le cadre du mariage). Le rôle du conseil est d'ouvrir les yeux du client mais non de prendre des décisions à sa place...

5/ Nouvelle acquisition immobilière :

En dépit de leur goût prononcé pour l'immobilier, nos prospects ne doivent pas réaliser une telle opération qui viendrait renforcer encore le poids de l'immobilier dans leur patrimoine et, faute de liquidités disponibles, devrait nécessiter un nouvel endettement (sauf à puiser dans l'héritage qui arrive).

La priorité absolue consiste à acheter la résidence principale, d'autant que le bien, prochainement en vente les satisfait et représente une opération financière tout à fait défendable.

Compte tenu de la proximité de la date du départ en retraite on limitera le recours à l'endettement, même si celui-ci bénéficie depuis la Loi TEPA d'un petit avantage fiscal.

Le premier impact de cette disposition sera de rééquilibrer le budget des prospects.

Le second effet sera de renforcer la protection financière de Madame ORCHIDÉE au cas où un accident surviendrait à son mari : elle sera logée et n'aura pas à faire face demain à des loyers qu'elle serait bien incapable de supporter.

Une alternative pourrait être trouvée dans la souscription d'un crédit d'un faible montant (150.000 €) se substituant à la dette sur la résidence secondaire. Ce crédit serait amortissable et non remboursable in fine. Il serait assorti d'une assurance décès qui viendrait augmenter la protection financière de Madame ORCHIDÉE en cas de décès de Monsieur PÉTUNIA.

Une fois l'acquisition de la résidence principale réalisée, les capitaux de l'héritage restant disponibles devront être affectés à un support de diversification, bénéficiant d'une fiscalité privilégiée et d'avantages en matière de transmission (surtout si nos prospects restent en situation de concubinage). On a décrit ici l'assurance vie avec un contrat multisupport de préférence équilibré.

Question 6 :

La stratégie proposée aux prospects part de la constatation de leurs faiblesses :

- Budget structurellement déséquilibré et déficit devant durer une fois la retraite prise
- Poids excessif de l'immobilier, lequel ne génère aucune rentabilité en raison d'une dette surdimensionnée, laquelle est de surcroît mal calibrée par rapport aux nantisements mis en place.
- Aucune protection juridique et financière pour Madame ORCHIDÉE au cas où son compagnon disparaîtrait subitement.
- Aucune « réserve » financière pour l'avenir.

Les mesures à prendre ne sont pas uniquement financières : on s'attachera à convaincre Madame ORCHIDÉE que le fait de se marier ou de se PACSER lui apporterait une grande sécurité et que cela compenserait largement le sentiment qu'elle pourrait avoir de perdre une partie de sa liberté...

La seconde mesure à prendre est d'acheter la résidence principale et de rembourser le crédit sur la résidence secondaire. Pour ce faire, on pourra substituer à la dette de 250 000 € sur Erquy un crédit amortissable de 150 000 sur la même période restant à courir de 12 ans.

Le poids de la dette sur le budget sera inchangé mais la disparition des loyers dégagerait une capacité d'épargne significative : de l'ordre de 40 000 €. Cette capacité d'épargne pourra être partiellement utilisée pour renforcer les nantissements des crédits sur les locatifs.

Ces opérations laisseront un solde de capitaux disponibles de 200 000 € environ qui pourront être investis sur un contrat d'assurance vie dans un but de diversification et de protection de la famille.

A noter que l'un des appartements locatifs pourrait être vendu afin de revenir à un meilleur équilibre entre l'immobilier et l'immobilier.

Monsieur PÉTUNIA serait prudent d'attendre 65 ans pour liquider sa pension qui serait alors suffisante pour conserver un train de vie identique à celui qui est le sien aujourd'hui.

Un départ anticipé (61 ou 62 ans) est cependant envisageable si, dans l'intervalle notre prospect a mis de l'ordre dans son bilan en réduisant son endettement et en investissant régulièrement les capitaux dont il va disposer ou qu'il va générer grâce à l'héritage qu'il va recevoir et qui l'a amené vers vous.