

**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