

**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

2010

24 & 25 mars 2010

CORRIGÉ

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.fr
Web :www.cgpc.fr

Cas BAROUDEUR

Vous recevez aujourd'hui Monsieur BAROUDEUR qui, après quarante ans passés en Afrique, décide de revenir en France pour jouir d'une retraite paisible et confortable.

De votre entretien avec Monsieur BAROUDEUR (compte rendu joint) il ressort qu'il a quelques « objectifs fondamentaux » (dont certains méritent sans doute une discussion, voire une opposition de votre part) mais qu'il a, avant tout, besoin d'être conseillé et suivi dans le temps car la gestion financière appartient à un univers qu'il ne maîtrise absolument pas...

Monsieur BAROUDEUR attend de vous un projet s'inscrivant dans une vision long terme. Il est en parfaite santé et vous demande de considérer un horizon de vie de 25 ans...Le plan mis en place fera, en tout état de cause, l'objet de révisions régulières dans le futur.

Monsieur BAROUDEUR a pris des risques pendant toute sa période professionnelle et privilégie maintenant la sécurité pour ses placements. Il se méfie, en particulier, des instruments financiers sophistiqués et veut comprendre les propositions qui lui seront faites.

La clarté et la précision de la démonstration seront ainsi des éléments essentiels dans son choix de vous confier ou non la gestion de son patrimoine.

COMPTE RENDU D'ENTRETIEN

Date : 9 mars 2010

Identité du client : Isidore BAROUDEUR

Date de naissance : 10 juin 1944 (65 ans)

Situation familiale : Célibataire

Vit en concubinage avec Madame TANGANYKA - 40 ans – divorcée sans enfant. Pas d'enfant commun.

Monsieur BAROUDEUR a eu 3 enfants (32 à 28 ans) de 3 autres lits. Excellentes relations avec chacun de ces enfants, mais plus aucune relation de Monsieur BAROUDEUR avec les mères.

Patrimoine actuel : Des actifs totalement liquides d'un montant de **4,5 millions € dont 500 000 € sont logés sur un compte au nom de Madame TANGANYKA.** Aucune dette.

Revenus : Aucun – Monsieur BAROUDEUR n'est jamais entré dans aucun régime de protection sociale et ne recevra jamais de retraite.

Dépenses prévisibles au retour en France : **50 000 € par an**(logement – nourriture – vêtements – loisirs – mutuelle santé...). Cette somme, en revanche, n'intègre pas les éventuels impôts qui devront être financés en sus de ces dépenses « courantes ».

Transmission : Objectif prioritaire : assurer un avenir confortable à Madame TANGANYKA, sachant qu'il ne saurait être question de PACS ou de mariage. Objectif : lui assurer de conserver le logement et lui garantir un capital d'environ 500 000 € (valeur 2010). Les enfants ont bénéficié de donations qui leur ont permis de s'installer. Ils doivent maintenant se débrouiller seuls. Ils ont vocation à hériter de leur père...le moment venu.

Projets ou objectifs exprimés dans l'entretien :

1/ **Se loger.** Monsieur BAROUDEUR veut s'installer sur la Côte d'Azur et il a visité récemment un appartement qui lui conviendrait parfaitement. **Prix 1 M€** - L'acquisition de ce bien a-t-elle du sens, sachant que le propriétaire actuel pourrait aussi accepter une location sur la base d'un loyer annuel (hors charges) de 40 000 € ? Si vous conseillez l'acquisition plutôt que la location, quel serait le financement associé ?

2/ **Vivre confortablement et sans aléa sur les ressources.** Cf. supra.

Monsieur BAROUDEUR précise qu'il a suivi de loin l'actualité boursière au cours de la dernière dizaine d'années et qu'il ne veut pas investir en actions, lesquelles lui créeraient un stress qu'il entend éviter.

Ce point étant précisé, Monsieur BAROUDEUR est prêt à envisager toute forme de placement à partir du moment où le conseil sera argumenté et justifié.

3/ **Se protéger contre l'inflation** dont il voit le retour comme une certitude.

4/ **Payer le moins d'impôt possible,** sans recourir à des opérations de « défiscalisation » qu'il juge a priori dangereuses.

5/ **Protéger sa compagne et valoriser son patrimoine** pour que les capitaux reviennent, le moment venu, à ses trois enfants.

6/ **Entendre vos idées sur toute forme de diversification de ses avoirs,** dans le respect des souhaits exprimés précédemment et dans une optique (répétée) de très grande sécurité.

QUESTIONNAIRE

Question 1 : Avant de proposer une stratégie à Monsieur BAROUDEUR, veuillez lui expliquer la démarche que vous allez suivre dans cette étude et qui caractérise l'approche de tout conseil en gestion de patrimoine certifié (Six Steps Process). Pourquoi ce « Process » ?

Question notée sur 5 points

Question 2 : Quel diagnostic faites-vous de la situation de Monsieur BAROUDEUR à la veille de son retour en France ?

Question notée sur 10 points

Question 3 : Monsieur BAROUDEUR vous interroge sur la question de son futur logement. Acheter ou louer ? – Comment financer l'éventuelle acquisition ?

Question notée sur 6 points

Question 4 : Comment assurer la protection financière à long terme de Madame TANGANYKA ?

Remarque : on s'attachera ici à l'aspect « stratégique » de la discussion; les aspects solution et, le cas échéant, produits financiers seront traités par la suite.

Question notée sur 5 points

Question 5 : Quelle stratégie financière proposez-vous à Monsieur BAROUDEUR qui souhaite avant tout: se garantir un train de vie, pour les 25 prochaines années. Il ne veut prendre aucun risque, tout en valorisant son patrimoine à terme pour le transmettre à ses enfants, optimiser la fiscalité...

Remarque : certaines demandes peuvent être contradictoires, peu fondées ou impossibles à satisfaire... il vous appartient de le faire ressortir.

Question notée sur 8 points

Question 6 : Quelle place réservez-vous à la diversification des investissements dans votre organisation patrimoniale ? Quels objectifs cherchez-vous à satisfaire, par quels moyens ?

Question notée sur 6 points

ANNEXES

Barème impôt sur le revenu 2010

Le barème de l'impôt sur le revenu applicable en 2010.

Augmentation de 0,4% des seuils de l'IR.

Voici les tranches d'imposition.

Tranches de revenus et taux applicables aux revenus 2009 (impôt 2010) – Barème pour une part	
Revenu de part n'excédant pas 5 875 €	0 %
Compris entre 5 875 € et 11 720 €	5,5 %
Compris entre 11 720 € et 26 030 €	14 %
Compris entre 26 030 € et 69 783 €	30 %
Supérieur à 69 783 €	40 %

Barème ISF 2010

Fraction de la valeur nette taxable du patrimoine	Tarif applicable (en %)
N'excédant pas 790 000 €	0
Comprise entre 790 000 € et 1 290 000 €	0,55
Comprise entre 1 290 000 € et 2 530 000 €	0,75
Comprise entre 2 530 000 € et 3 980 000 €	1,00
Comprise entre 3 980 000 € et 7 600 000 €	1,30
Comprise entre 7 600 000 € et 16 540 000 €	1,65
Supérieure à 16 540 000 €	1,80

Barème des droits de succession

Succession ou donation en ligne directe (ascendants et descendants), fraction de part nette taxable

Montant taxable après abattement	Taux
Moins de 7 953 EUR	5%
Entre 7 953 EUR et 11 930 EUR	10%
Entre 11 930 EUR et 15 697 EUR	15%
Entre 15 697 EUR et 544 173 EUR	20%
Entre 544 173 EUR et 889 514 EUR	30%
Entre 889 514 EUR et 1 779 029 EUR	35%
Supérieure à 1 779 029 EUR	40%

Donations entre époux ou partenaires pacsés, fraction de part nette taxable

Montant taxable après abattement	Taux
Moins de 7 953 EUR	5%
Entre 7 953 EUR et 15 697 EUR	10%
Entre 15 697 EUR et 31 395 EUR	15%
Entre 31 395 EUR et 544 173 EUR	20%
Entre 544 173 EUR et 889 514 EUR	30%
Entre 889 514 EUR et 1 779 029 EUR	35%
Supérieure à 1 779 029 EUR	40%

CORRIGÉ

***RAPPEL** : Il n'existe pas UNE solution qui s'impose absolument et le correcteur s'attachera essentiellement à juger de la méthode et de la cohérence de la démarche.*

Les éléments de correction suivants correspondent à une approche parmi d'autres.

Question 1 : La démarche du Conseil en Gestion de Patrimoine Certifié

Les 6 étapes : Présentation – Collecte des Informations – Diagnostic – Proposition de solutions – Validation avec le client – Suivi de la préconisation. cf. code des standards et procédures CGPC.

Cette méthode vise à protéger le client en lui garantissant une méthodologie stricte.

Celle-ci permet de s'assurer que tous les points importants pour la réalisation d'une approche globale auront été passés en revue. De ce fait, il s'agira bien d'analyser le besoin réel du client et non de lui proposer immédiatement le produit que l'on cherche à lui vendre.

Le même process sera utilisé par tous les intervenants de la profession (transversalité) et dans tous les pays du monde (FPSB).

Ce process suppose que le conseil possède les compétences nécessaires dans les grands domaines de la gestion de patrimoine (cf. examen de certification) et qu'il n'hésite pas, lorsque cela s'avère nécessaire) à chercher l'assistance de professionnels plus spécialistes que lui. La méthode, enfin, doit s'inscrire dans le cadre du code de déontologie de CGPC.

Question 2 : Diagnostic

Monsieur BAROUDEUR a 65 ans et veut mettre en place une organisation financière qui lui permette de profiter de la vie jusqu'à 90 ans. Il souhaite que son patrimoine se valorise sur la période afin de constituer un héritage pour ses enfants. Cette volonté de transmettre exclut toute solution de « rente viagère » dont la contrepartie serait l'aliénation du capital. D'ailleurs, le patrimoine (€ 4 millions) est largement suffisant pour générer les revenus nécessaires (50 k€ par an) sans qu'il soit nécessaire de recourir à une telle aliénation.

Monsieur BAROUDEUR a eu une vie familiale « agitée » : 3 unions d'où sont issus 3 enfants, et une compagne beaucoup plus jeune que lui (25 ans d'écart). Le vœu de Monsieur BAROUDEUR est de protéger cette compagne qui se trouverait en situation de précarité s'il venait à disparaître. Un testament pourrait lui permettre de lui laisser la quotité disponible (25% du patrimoine lui appartenant (€ 4,5 millions), soit un peu plus de € 1 million) mais les droits de succession correspondant à 60% du legs amputeraient considérablement les sommes données. Le mariage, voire le PACS, constituerait la solution la meilleure et la plus économique fiscalement... On pourra essayer de le démontrer au client mais s'il ne veut pas aller dans cette direction, on insistera sur une protection par le partage de propriété sur le logement et par l'assurance vie (utilisation de la clause bénéficiaire) cf. questions 3 et 4

En matière de bilan, le patrimoine de Monsieur BAROUDEUR est totalement liquide, ce qui ne constitue, naturellement, qu'une situation transitoire. Son objectif étant de bâtir une gestion à

long terme, on ne réservera aux « liquidités » qu'une part limitée (30 à 50 k€) en raison de la faiblesse des taux d'intérêt court terme. Celles-ci auront pour vocation de permettre de faire face à un besoin inattendu...Le reste du patrimoine sera affecté à des supports bénéficiant d'une rémunération permettant de couvrir ses besoins (objectif totalement prioritaire) et, s'il existe un solde non utilisé, on pourra rechercher une diversification des placements.

La répartition du patrimoine devra faire une place à l'immobilier (cf. question 3), sachant que la propriété de son logement constitue la première des sécurités dans une vie de retraité. L'immobilier de rapport ne pourra être envisagé que comme un élément de diversification du patrimoine (cf. question 6), si les capitaux nécessaires au financement de la vie quotidienne et à la protection de la compagne laissent de la disponibilité.

La notion de risque suppose que les placements réalisés pour la génération de ressources n'exposent pas le client aux aléas des marchés (mobilier et immobilier). On pensera spontanément à une forte base obligataire (cf. question 4), laquelle présente pourtant un risque élevé face à l'érosion monétaire (inflation). Afin de couvrir l'ensemble des facteurs de risque, il faudra mettre en place des supports de diversification (cf. question 6). Il conviendra, en outre d'expliquer à Monsieur BAROUDEUR que si les placements boursiers présentent effectivement un risque de cours sur le court terme, ce type de placement est traditionnellement le plus protecteur sur longue période à condition, toutefois, de respecter les principes fondamentaux de diversification géographique, sectorielle, par valeur... La notion de mandat lui sera exposée afin de lui permettre de prendre une décision éclairée.

Concernant la rentabilité du patrimoine on se souviendra que celle-ci doit s'apprécier après fiscalité. Certes Monsieur BAROUDEUR n'a aucun impôt à payer au départ (hormis l'ISF qui, pour un patrimoine de 4,5 M€, représente environ 50k€ avant plafonnement), mais ses besoins sont élevés et toute génération de ressources générera de la fiscalité. Afin de la contenir, on préférera toute forme de placement financier qui bénéficie d'une exonération au moins partielle, et de façon générale, toute forme de capitalisation des intérêts plutôt que de distribution.

Au niveau du budget, pour tenir compte de l'ISF et d'un minimum d'impôt sur le revenu on cherchera à générer des ressources récurrentes afin que Monsieur BAROUDEUR soit sûr de disposer de 50 k€ nets. Le niveau nécessaire à la ouverture des besoins et au paiement de l'impôt pourra être estimé à 75 k€.

Retraite : rien à faire ; s'il n'y a pas de pension de retraite, il n'y aura pas non plus de pension de réversion.

Prévoyance : aucune information fournie; à vérifier avec Monsieur BAROUDEUR.

Transmission du patrimoine. Madame TANGANYKA sera taxée à 60% sans avoir droit à abattement. Les enfants bénéficieront d'un abattement de 160 k€ chacun et seront taxés à 20% environ sur le solde. S'ils reçoivent chacun 1 M€, les droits à payer seront de l'ordre de 150 k€ chacun. Le patrimoine devrait être suffisamment liquide pour permettre le paiement des droits et on songera, bien évidemment, à l'assurance vie qui se transmet sans droit jusqu'à 152 k€ par bénéficiaire.

Question 3 : Logement

Monsieur BAROUDEUR a d'importantes liquidités disponibles.

Un loyer constituerait une charge récurrente élevée et le taux de rendement demandé par le propriétaire (4%) n'est pas suffisamment faible pour espérer dégager un meilleur rendement net à partir d'autres placements.

Le loyer subira l'inflation alors que l'acquisition (comptant ou à crédit) libère de cet inconvénient.

Si Monsieur BAROUEUR venait à disparaître en situation de locataire, Madame TANGANYKA se retrouverait en position critique. Elle ne pourrait pas rester dans l'appartement avec un tel loyer...

Pour toutes ces raisons l'acquisition de l'appartement semble s'imposer.

Concernant l'acquéreur, il sera bien d'associer Madame TANGANYKA à l'opération afin de la protéger dans l'avenir. On pourra utiliser l'argent qui figure sur un compte à son nom (50% du prix d'acquisition). Par ailleurs, dans l'hypothèse où Monsieur BAROUEUR resterait définitivement hostile à toute forme de PACS ou de mariage, on pourrait leur conseiller de voir avec leur notaire l'acquisition du bien via une SCI avec démembrement croisé des parts. De ce fait, Madame TANGANYKA serait assurée de garder la jouissance du bien (100% d'usufruit) sans avoir aucun droit de succession à payer au décès de Monsieur BAROUEUR.

Concernant le financement, l'acquisition à crédit aurait pour avantage de protéger cette partie du patrimoine de l'inflation et, éventuellement, de protéger davantage Madame TANGANYKA par la mise en place d'une assurance décès sur le prêt. Cette dernière, cependant sera très chère et alourdira la charge mensuelle de remboursement qui, comme un loyer, constitue un poste de budget additionnel, peu recommandable dans la situation de notre client.

On préférera donc un paiement comptant réalisé à 50% par chacun des concubins.

4/ Protection financière de Madame TANGANYKA :

On partira de l'hypothèse qu'en dépit de vos informations sur la protection apportée par le PACS ou le mariage, Monsieur BAROUEUR veut rester dans la situation de concubinage actuelle.

Les deux axes majeurs porteront sur le logement familial, acheté en indivision ou via une SCI (cf. question 3).

La garantie de recevoir des capitaux significatifs (500 k€) sera obtenue par la souscription d'un contrat d'assurance vie (profil sécuritaire) dont Madame TANGANYKA sera bénéficiaire. Elle sera exonérée de tout droit jusqu'à 152 k€ si le contrat est souscrit avant que Monsieur BAROUEUR atteigne l'âge de 70 ans.

Question 5 : stratégie financière :

Une fois l'acquisition de l'appartement réalisée (1 M€) et une réserve constituée sur l'assurance vie (0,5 M€) pour assurer la protection future de Madame TANGANYKA, il reste à placer 3 M€.

Le double objectif de pouvoir compter sur des revenus sûrs et peu fiscalisés conduit à recommander un support obligataire de capitalisation. Placé au taux de 4%, un portefeuille de 1,875 M€ permet d'atteindre le résultat escompté (7 k€ avant impôts). La fiscalité sur les plus values sera de 30,1%. A noter que le même résultat pourrait être obtenu à partir d'un contrat d'assurance vie de type très sécuritaire sur lequel seraient effectués des retraits programmés. Cependant, sur ce dernier support la fiscalité serait moins avantageuse pendant les 4 premières années (taux d'imposition 47,1%), avant de bénéficier d'un taux privilégié (19,6% avec 4,6 k€ d'abattement sur les intérêts accumulés au bout de 8 ans).

La solution optimale consisterait à cantonner un OPCVM obligataire correspondant aux 4 premières années de consommation (300 K€) et, ensuite seulement, de mettre en place un mécanisme de retraits programmés sur un contrat d'assurance vie de 1,5 M€ à l'origine.

Afin de compenser l'inflation, il faudra envisager d'indexer les retraits annuels sur l'indice des prix. De la sorte, une partie des capitaux investis à l'origine sera consommée à l'échéance des 25 ans et il faudra la reconstituer.

Les capitaux résiduels (1,2 M€) pourront permettre de satisfaire des objectifs de constitution d'une réserve pour la période au delà de 25 ans, laquelle pourrait imposer des dépenses nouvelles (dépendance...), préparer la transmission en faveur des enfants (3 contrats d'assurance vie de 150 k € au bénéfice de chacun des enfants), et, plus immédiatement diversifier le patrimoine qui, une fois les obligations souscrites pour assurer le train de vie, se trouve totalement concentré sur une seule classe d'actifs (cf. question 6). Cette action de diversification porterait sur les 700 k€ non affectés (compte tenu d'une conservation de liquidités de 50.000 €).

Question 6 : Diversification du patrimoine

Tel qu'il se présente à ce point, le patrimoine est quasi-totalement investi en actifs à taux fixe (compartiment sécuritaire des contrats d'assurance vie obligations). Ces supports permettront d'assurer les objectifs à court terme mais ne permettront pas de conserver un pouvoir d'achat identique si l'inflation vient à repartir demain, comme le craint Monsieur BAROUDEUR.

Les supports financiers les mieux adaptés pour se protéger contre l'inflation sont traditionnellement de deux natures : les actions et l'immobilier.

Le compte rendu de l'entretien avec Monsieur BAROUDEUR souligne sa défiance face à tout placement en actions. Il vous appartient de lui démontrer par tout moyen à votre disposition (graphiques, statistiques, études d'économistes...) que cette vision cataclysmique de la Bourse est erronée sur longue (voire très longue période). Ses besoins fondamentaux (train de vie des prochaines années) étant maintenant assurés, il devrait affecter une partie de ses liquidités

résiduelles sur un support actions (portefeuille libre sous mandat ou support dynamique d'un contrat d'assurance vie multisupport).

Une solution alternative ou complémentaire à ce placement en actions pourrait être un placement en immobilier à usage locatif.

On exclura a priori un investissement dans un appartement bénéficiant d'une loi défiscalisante (Robien, Scellier, Malraux...) en se souvenant que Monsieur BAROUDEUR est, et restera, très peu fiscalisé. En outre, la mise en location suppose du temps et des contraintes de gestion qui ne sont probablement pas compatibles avec le désir du client de mener une retraite paisible et confortable.

En revanche, un placement en pierre-papier (SCPI – OPCI) pourrait satisfaire le double objectif de diversification (support immobilier) et de protection contre l'inflation (indexation des loyers et hausse des prix de l'immobilier sur longue période).

Monsieur BAROUDEUR, n'ayant pas besoin de revenus additionnels pendant plusieurs années, pourra se priver des loyers (lesquels seraient immédiatement taxés) et utiliser ce flux de trésorerie pour payer les frais financiers d'un crédit remboursable in fine d'une durée de 10 ans. Le remboursement du capital emprunté sera assuré par un contrat d'assurance vie nanti dès l'origine et dont la valeur sera calculée pour correspondre au montant du capital emprunté.

Compte tenu de ces différents axes de placement, la physionomie du patrimoine de Monsieur BAROUDEUR serait la suivante après intervention de son conseil financier (certifié) :

-Appartement		1 000 000 €
-Assurance vie (bénéficiaire Mme TANGANYKA)		500 000 €
-Portefeuille Obligataire (train de vie sur 4 ans)		300 000 €
-Assurance vie sécuritaire (dépenses courantes sur 21 ans)		1 500 000 €
-Assurance vie (bénéficiaires les enfants)		450 000 €
-Soit * actions et/ou contrat A.V. dynamique	700 000 €	700 000 €
		ou
-Soit * actions et/ou contrat A.V. dynamique	500 000 €	
* plus package immobilier	300 000 €	700 000 €
(financement crédit 300 k€ nantissement A V	200 000 €	
-Liquidités		50 000 €
	<u>TOTAL</u>	<u>4 500 000 €</u>

Remarque : le montage immobilier permet de faire jouer un effet de levier de 100 k€