

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

**Membre du Financial Planning Standards Board (FPSB)**  
*Association déclarée loi du 1<sup>er</sup> juillet 1901 (et textes subséquents)*

---

**EXAMEN DE CERTIFICATION**

**2010**

**24 & 25 mars 2010**

---

**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](mailto:info@cgpc.fr)  
Web : [www.cgpc.fr](http://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.**

<b>Tranches de revenus et taux applicables aux revenus 2009 (impôt 2010) – Barème pour une part</b>	
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**

<b>Fraction de la valeur nette taxable du patrimoine</b>	<b>Tarif applicable (en %)</b>
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%