



©iStock

La dernière enquête annuelle réalisée par le Cercle de l'Épargne et AMPHITÉA, en collaboration avec notre partenaire assureur, met en avant l'effort d'épargne hors norme des Français : 157 milliards d'euros durant la crise de la Covid-19. Mais que vont-ils faire de cette cagnotte? Quelle dimension patrimoniale vont-ils lui donner? Plus globalement, savent-ils comment gérer leur épargne patrimoniale? Alors regardons les services offerts par votre assureur dans ce domaine de l'épargne et du patrimoine.

## VOUS AIDER À RÉALISER TOUS VOS OBJECTIFS

PRODUIT SOUSCRIT PAR

AMPHITÉA

### VIVÉPARGNE II

Contrat d'épargne multisupport à versements libres et/ou programmés, le contrat Vivépargne II permet de se constituer un capital, de le faire fructifier et de le transmettre si besoin, dans le cadre fiscal spécifique de l'assurance-vie.

L'épargne est disponible à tout moment et sans contrainte.

Ce produit a reçu le Label d'excellence des **Dossiers de l'Épargne** en 2021.



### DÉVELOPPEZ VOTRE CULTURE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

Les Français manqueraient globalement de culture économique. Faites mentir cette affirmation en développant vos connaissances grâce aux services mis à votre disposition par votre assureur et le Cercle de l'Épargne, partenaires privilégiés d'AMPHITÉA.

#### ➤ Suivez l'actualité économique et financière

L'inflation réapparaît, les taux longs remontent : quelles sont les conséquences pour votre investissement ? Régulièrement mise à jour, l'**analyse économique et financière** d'AG2R LA MONDIALE et son suivi des principaux indicateurs permettent de décrypter l'actualité mondiale et de comprendre les évolutions des marchés.

#### ➤ Bénéficiez de conseils d'experts

Vous êtes TNS, particulier ou chef d'entreprise et vous vous interrogez sur les sujets qui touchent à l'épargne (choix des supports financiers, fonctionnement de l'assurance-vie, mode de gestion de votre investissement, conditions de rachat et de déblocage...) : les experts de votre assureur sont là pour vous apporter des réponses.

## ➤ Visionnez des vidéos pédagogiques sur les marchés financiers

De quoi sont composés les supports d'épargne de votre contrat d'épargne ou de retraite? Assurance-vie, fonds en euros, unités de comptes... quel type de placement privilégié? Comment fonctionne un organisme de placement collectif? Quelles sont les conséquences de la conjoncture économique sur les marchés? Votre assureur répond à toutes ces questions.

## ➤ Consultez régulièrement le site du Cercle de l'Épargne

Think tank dédié à l'épargne, à la retraite et à la prévoyance, Le Cercle de l'Épargne est le partenaire privilégié d'AMPHITÉA et d'AG2R LA MONDIALE.

Ses différentes publications – lettres, enquêtes, guides... – analysent mois par mois toute l'actualité économique, financière, sociale et patrimoniale, ainsi que les attitudes et attentes des Français dans ces domaines.

Également disponibles sur le site du Cercle de l'Épargne, des bases de données, une bibliographie, des sites de référence ou encore des simulateurs (épargne, retraite, dépendance). La lettre mensuelle du Cercle de l'Épargne est aussi accessible depuis notre site.



Avec plus de 150 établissements en France et à l'étranger, Domitys est le leader de la résidence services seniors en Europe.

## CALCULEZ LE MONTANT DE VOTRE ÉPARGNE À L'AIDE D'UN SIMULATEUR

Pas simple de calculer le montant de son épargne nécessaire à vos projets. Il faut déterminer son effort d'épargne, calculer la bonne durée de son placement, estimer l'épargne générée par ses versements, calculer son rendement ou encore déterminer le capital nécessaire à la réalisation de ses objectifs et projets. Un **simulateur d'épargne** est à votre disposition, sur le site de notre partenaire assureur, pour effectuer tous ces travaux.

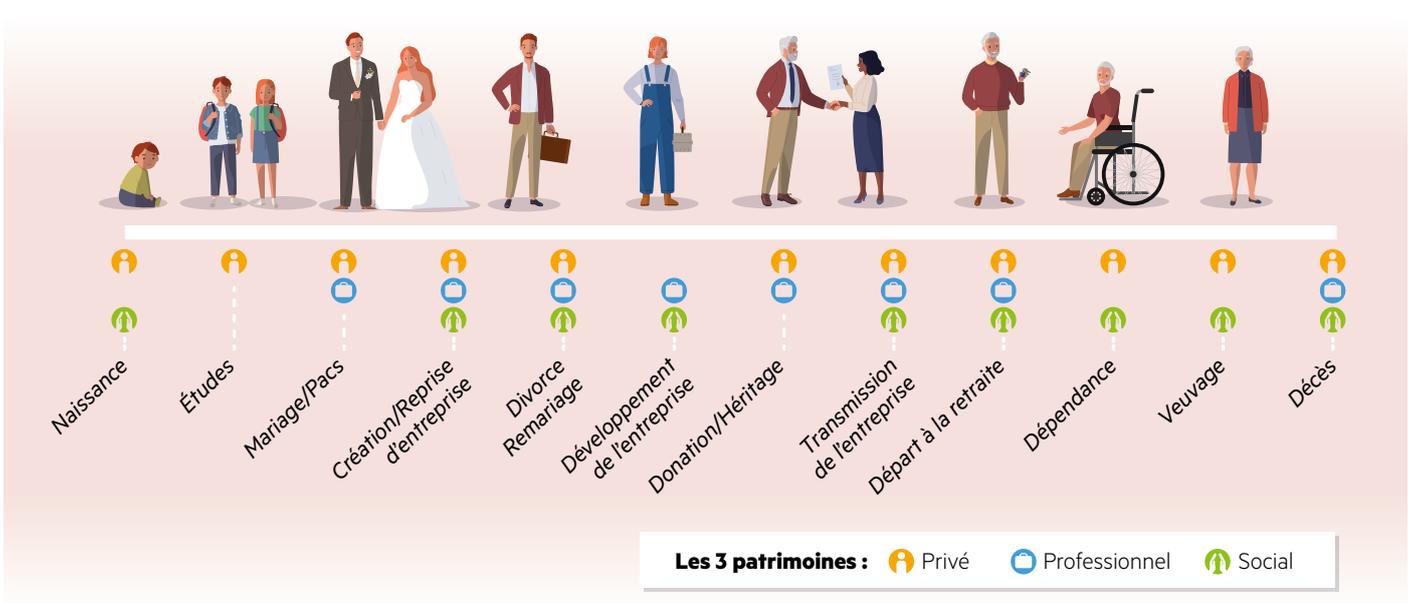
## SENIORS ET INVESTISSEURS : PENSEZ À DOMITYS

En acquérant 67 % d'Aegide-Domitys, numéro 1 européen de la résidence services seniors, AG2R LA MONDIALE est devenu un acteur de premier plan sur le marché du grand âge.

Domitys propose plus de 150 résidences en France, mais aussi en Belgique, en Italie ou à l'île Maurice (bientôt également en Asie).

Outre le fait qu'il est possible de passer sa retraite dans une résidence Domitys, il est aussi possible de y investir avec **Domitys Invest** et ses deux offres: l'immobilier en dur ou dans la pierre papier.

## LES ÉVÉNEMENTS DE LA VIE QUI IMPACTENT LES "PATRIMOINES"



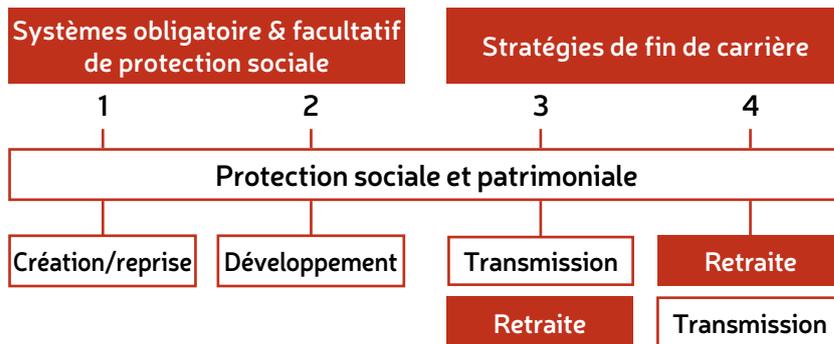


## TRANSMISSION D'ENTREPRISE : VOTRE LIGNE DE VIE SOUS LA LOUPE DES ARTEO

Lorsque le Conseiller en protection sociale détecte une problématique particulière concernant l'avenir du patrimoine professionnel de son client, il propose à celui-ci l'intervention d'un expert spécialisé : l'Animateur de la Transmission d'Entreprise Organisée (ARTEO). Comme le Responsable Régional Épargne Patrimoine, l'ARTEO balaie toute la ligne de vie de son client pour pointer les événements, heureux ou malheureux, susceptibles d'impacter son patrimoine privé, professionnel et social. •

## UN ACCOMPAGNEMENT DE LA CRÉATION OU DE LA REPRISE D'ENTREPRISE JUSQU'AU DÉPART À LA RETRAITE

La démarche TEO (Transmission d'Entreprise Organisée) consiste à accompagner le dirigeant avant, pendant et après la reprise ou la transmission de son entreprise, afin d'organiser de manière optimale sa protection sociale et patrimoniale, dans le cadre d'une démarche interprofessionnelle.



### Parole d'expert

César Meilicke, Conseiller ARTEO en Alsace-Lorraine

## « Donner du sens et une utilité au patrimoine »

### AMPHITÉA magazine : Quel est votre travail par rapport au Conseiller qui réalise un Audit de protection sociale et patrimoniale ?

**César Meilicke :** Je compare souvent l'Audit de protection sociale et patrimoniale à un bilan de santé généraliste, l'ARTEO intervenant ensuite comme un spécialiste, pour une seconde lecture plus affinée. Mon travail, c'est de prendre de la hauteur en portant un regard croisé sur les situations familiales, fiscales, sociales et patrimoniales de nos clients. L'objectif est d'établir avec eux un projet de vie afin de définir la bonne trajectoire pour les 5 à 20 ans à venir, en tenant compte des échéances qu'ils vont rencontrer dans leur vie : fin des études des enfants, fin du remboursement de la résidence principale, départ à la retraite, transmission d'entreprise. Pour être pertinent, je dois aussi travailler avec eux sur trois générations : le client, ses ascendants et ses descendants. Dans la transmission d'un patrimoine, par exemple, il peut être pertinent, pour le projet de vie, de sauter une génération en effectuant une donation transgénérationnelle.

### A. M. : Vous recherchez à avoir une vision très large ?

**C. M. :** Oui, un ARTEO doit travailler sur les

trois piliers du patrimoine : le professionnel, le privé et le social, en ayant un regard sur trois temps : le temps long du cycle de vie qui se répète d'une génération à l'autre (naissance, enfants, décès), le temps opportun qui crée un avant et un après (mariage, naissance, divorce, retraite). Enfin, le temps court que l'on peut mesurer en minutes, jours, semaines et dont il faut savoir s'extraire pour lever le nez du guidon, se poser un moment et réfléchir. L'ensemble forme la ligne de vie du client, et je suis obligé de la saisir dans son ensemble pour bien faire mon travail.

### A. M. : Avez-vous parfois du mal à convaincre vos interlocuteurs ?

**C. M. :** Il faut faire preuve de pédagogie, voire de psychologie. On a tous tendance à reproduire ce dont nous avons hérité de nos parents et grands-parents, par notre culture familiale et sociétale. Par exemple, face à un patrimoine, on a généralement tendance à ne regarder que le stock – les euros à la banque, les immeubles... – sans examiner les flux de revenus générés par ce patrimoine. Or on a besoin de revenus pour vivre, et la bonne question à se poser est de se demander ce qu'on peut faire du stock de patrimoine constitué et de sa capacité

à produire les revenus au moment où on en a besoin. Mon travail est d'apporter des idées nouvelles, de donner de la visibilité, de faire comprendre qu'on peut "consommer" un patrimoine en créant des souvenirs, en générant des revenus, en réduisant le poids de la fiscalité en cas de vie, mais également en cas de décès et en aidant les enfants ou les petits-enfants.

Lorsque j'ai en face de moi le client, mais également ses parents, ses enfants, voire ses partenaires, et que tout le monde me dit merci avec un grand sourire parce que chacun comprend qu'il va sortir gagnant de ce que nous sommes en train de mettre en place, je trouve mon métier d'ARTEO extrêmement gratifiant !

### A. M. : Comment résumer votre travail ?

**C. M. :** Je dirais qu'il consiste à donner du sens et une utilité au patrimoine en fonction des objectifs que le client s'est fixés dans le temps. En second lieu, il réalise l'architecture de la transmission d'entreprise et implique de manière coordonnée l'expert-comptable, l'avocat et le notaire. Il vérifie ainsi que le plan défini avec le client répond bien aux contraintes fiscales, civiles, juridiques et patrimoniales.

## « Témoignage »



©DR

### « UNE AIDE INESTIMABLE »

**Laurent Remlé, codirigeant d'un groupe de services funéraires et Correspondant régional à Strasbourg, est en train de céder son entreprise et de se faire accompagner par un ARTEO.**

« Le groupe SAFE, dont je suis l'un des dirigeants, s'est constitué en 2017 par la fusion de quatre entreprises, dont la mienne.

Aujourd'hui, avec mes trois associés, nous souhaitons transmettre à un repreneur, mais, comme nous n'avons ni le même âge, ni la même situation familiale, ni le même patrimoine, cette reprise va se faire, d'une part de manière échelonnée dans le temps, d'autre part avec des problématiques très différentes d'un associé à l'autre.

Cela dit, les questions qui se posent à chacun d'entre nous sont grosso modo les mêmes: comment limiter la pression fiscale? Qu'allons-nous faire du chèque que nous allons percevoir? Quel est notre projet de vie à la suite de la cession?

En ce qui me concerne, l'entreprise se transformant en SAS afin de permettre des cessions successives des actions, je vais sûrement changer de statut.

Dois-je devenir salarié de mon repreneur jusqu'à ma retraite ou lui facturer des honoraires en tant que TNS? Dois-je transfor-

mer mon Madelin en PERI? Dois-je opter pour la rente viagère ou un capital fractionné? Comment intégrer mon épouse dans l'équation? Comment anticiper la transmission à mes enfants des fonds que je vais percevoir?

Même si, en tant que Correspondant régional d'AMPHITÉA, j'ai quelques idées sur ces questions, mes informations sont plutôt généralistes, et je ne me sentais pas armé pour faire seul les bons choix.

Le recours à César Meilicke, ARTEO de la région, constitue pour mes associés et moi une aide inestimable. D'une part, nous l'avons intégré aux réunions de travail avec notre avocat-conseil et notre expert-comptable; d'autre part, il a organisé des réunions plus personnelles et intimes avec chacun d'entre nous.

Nous apprécions tout particulièrement le fait qu'il intervient vraiment dans l'intérêt de ses clients en nous proposant des solutions très ouvertes, sans nous donner le sentiment qu'il ne roule que pour le Groupe. Face à une situation très complexe, son intervention nous permet de nous détacher de l'affectif, de prendre du recul et, in fine, d'opter pour les bonnes décisions. »

## DEUX GUIDES SUR LA "TRANSMISSION D'ENTREPRISE"



### “La transmission d'entreprise”

AG2R LA MONDIALE s'est associé au journal *Les Échos* pour publier des guides “Expertise et conseils” offrant une approche globale des problématiques des dirigeants. L'un des six guides disponibles est consacré à la transmission d'entreprise.

Autres thèmes disponibles: le statut social du dirigeant, l'optimisation de la rémunération du dirigeant, le partenariat interprofessionnel et la protection des risques du dirigeant.



### “Transmettre son entreprise et partir à la retraite”

Dans 60 % des cas, les cédants d'entreprise partent à la retraite. Des enjeux sociaux, fiscaux et patrimoniaux se présentent à eux, nécessitant une approche interprofessionnelle entre leur Conseiller AG2R LA MONDIALE et leurs conseils habituels (expert-comptable, avocat, notaire) pour valoriser la protection de leur entreprise, analyser leurs revenus futurs, transmettre (à qui? quand? comment?) et protéger leur patrimoine global, ou encore maintenir une protection sociale (maladie, retraite...) efficace. Le guide fait un point exhaustif sur cette démarche.



Retrouvez les guides sur notre site :  
[www.amphitea.com](http://www.amphitea.com)



## AUDIT DE PROTECTION PATRIMONIALE : UNE INGÉNIERIE SUR MESURE

Un Audit de protection sociale révèle, bien souvent, le besoin d'aller plus loin dans les réflexions.

Deuxième étape de ce service offert aux assurés, l'**Audit de protection patrimoniale** est l'occasion de faire le point sur son patrimoine personnel et/ou professionnel, immobilier et/ou financier.

Vous voulez céder votre entreprise, organiser et optimiser la transmission de votre patrimoine, vous expatrier, investir à l'étranger, percevoir des revenus complémentaires, optimiser la rentabilité de votre argent... votre Responsable régional épargne patrimoniale (RREP) est là pour vous accompagner. Il analyse votre situation et vos objectifs afin de trouver avec vous les solutions les mieux adaptées et assurer un suivi régulier en tenant compte de l'évolution de votre environnement.



Découvrez l'exemple d'un audit complet sur notre site :

[www.amphitea.com](http://www.amphitea.com)



### Parole d'expert

Isabelle Moraisin, Responsable régionale épargne patrimoniale (RREP) en Alsace-Lorraine

## « Prendre des décisions à court, moyen et long termes »

### AMPHITÉA magazine : Quel accompagnement réalisez-vous ?

**Isabelle Moraisin** : Comme les ARTEO, nous intervenons en tant que spécialiste, sur recommandation d'un conseiller, après un Audit de protection sociale. Nous venons compléter la vision à 360 degrés qu'offre cet audit en travaillant sur trois piliers : la protection sociale existante, le patrimoine privé et, lorsqu'il existe, le patrimoine professionnel. Nous obtenons ainsi une cartographie patrimoniale de la situation de notre client, que nous complétons avec sa situation familiale actuelle ou passée, les successions et/ou donations reçues, effectuées ou à venir et les modes de détention de ses biens.

Nous avons besoin pour cela de nous appuyer sur la partie sociale de l'audit, et le rôle du conseiller prescripteur est primordial pour ouvrir la discussion et déboucher sur les services plus poussés et personnalisés que nous pouvons apporter.

### A. M. : Quelles questions vous pose-t-on le plus souvent ?

**I. M.** : Et si demain il m'arrive quelque chose ? Comment protéger mon conjoint et ne pas le laisser dans le besoin ? Comment anticiper et organiser ma succession ? Pour répondre à ces questions, le recueil d'in-

formations est très important pour définir le stock existant dans chaque pilier. Mais l'analyse des flux provenant des trois piliers est également indispensable pour pouvoir prendre des décisions à court, moyen et long terme.

### A. M. : Tout dépend ensuite des souhaits du client...

**I. M.** : Oui, ses objectifs constituent la pierre angulaire de notre travail. Ce sont eux qui vont nous permettre d'analyser sa situation en mettant en relief ses points forts, ses points faibles et ses points d'amélioration. Et ce sont eux qui vont permettre de rédiger des préconisations associées à des solutions.

### A. M. : Ces solutions aiguillent-elles automatiquement vos clients vers les produits d'AG2R LA MONDIALE ?

**I. M.** : Comme nous offrons ce service d'audit gratuitement à nos assurés, on pourrait penser que c'est le cas. Mais détrompez-vous. Notre devoir de conseil consiste à proposer ce qui est possible, légal et judicieux et nous nous basons avant tout sur le Code civil pour trouver toutes les solutions juridiquement valables. Bien souvent d'ailleurs, nous sommes conduits à préconiser des ajustements

dans la structure familiale ou la situation patrimoniale. Ce sont alors des tiers (experts-comptables, notaires, avocats d'affaires) qui interviennent pour modifier un contrat de mariage, préparer une donation, mettre en place une société civile immobilière.

En résumé, nous proposons un panachage de solutions, dont certaines en dehors du cadre d'intervention du Groupe.



Retrouvez tous les services utiles recensés en gras dans ce chapitre et d'autres témoignages d'adhérents AMPHITÉA sur notre site : [www.amphitea.com](http://www.amphitea.com)