

AMPHITÉA

L'ASSURANCE D'ÊTRE ENTENDU

Santé • Prévoyance • Épargne • Retraite

MARS 2026

magazine #124

PATRIMOINE : TRANSMETTEZ EN TOUTE SÉRÉNITÉ

- Évaluez l'état de votre patrimoine
- Donnez de votre vivant
- Préparez votre succession
- Transmettez votre entreprise

LA TRANSMISSION D'UN PATRIMOINE PRÉSENTE DES ENJEUX JURIDIQUES, ÉCONOMIQUES, FISCAUX, MAIS AUSSI AFFECTIFS, VOIRE PSYCHOLOGIQUES. UNE DOUBLE RÈGLE S'IMPOSE : ANTICIPER ET PRENDRE CONSEIL.

P.7



Comment évaluer votre patrimoine ?

P.17



Comment préparer votre succession en renforçant la protection de vos proches ?

POUR ALLER PLUS LOIN

Vous souhaitez approfondir un sujet traité dans ce magazine ? N'hésitez pas à vous reporter aux précédents numéros, soit dans leur version papier, soit en version numérique sur www.amphitea.com

Protection et transmission du patrimoine professionnel : « Dirigeants d'entreprise, gardez le cap sur votre protection » (n°115, septembre 2021)

Patrimoine : « Patrimoine, les clés pour bien transmettre » (n°108, novembre 2018)

Femmes et patrimoine : « Renforcer la protection sociale et patrimoniale des femmes » (n°118, mars 2023)

Services proposés par AG2R LA MONDIALE : « Retraite, épargne et patrimoine, en route vers les services » (n°117, octobre 2022)

AMPHITÉA magazine est imprimé sur du papier recyclé et répond à un cahier des charges environnemental de bonne gestion des déchets et de non-utilisation de produits toxiques.



Sommaire

#124

ÉDITO

P.3 L'édito d'Yvan Stolarczuk, Directeur général d'AMPHITÉA

PANORAMA

P.4-5 Optimisation de votre succession : vos points de repère

DOSSIER

P.6 Un patrimoine : à quoi ça sert ? Combien ça coûte ? Qu'est-ce que ça raconte ?

P.7-11 **Évaluer**
Comment évaluer votre patrimoine ?

P.12 **Rencontre**
« Évoquer sa mort, c'est le bon moment pour repenser ses valeurs. »
Serge Guérin, sociologue

P.13-16 **Agir**
Comment transmettre de votre vivant ?

P.17-22 **Anticiper**
Comment préparer votre succession en renforçant la protection de vos proches ?

P.23-28 **Perpétuer**
Comment transmettre votre patrimoine professionnel ?

VIE DE L'ASSOCIATION

P.29-31 Découvrez l'actualité de votre Association



En votre qualité d'adhérent(e) de notre Association, vous bénéficiez du magazine AMPHITÉA dans sa version papier. Si vous ne souhaitez plus le recevoir dans ce format, écrivez-nous : amphitea@amphitea.com
Le magazine reste accessible sur notre site en version électronique (espace "En pratique / Documentation").

SOYEZ CONNECTÉ SUR
amphitea.com

Besoin de plus d'informations ?

Rendez-vous sur notre site www.amphitea.com pour y retrouver le dossier enrichi.

www.amphitea.com



EN SAVOIR +
DÉCOUVREZ NOTRE SITE INTERNET

AMPHITÉA magazine #124 • Directeur de la publication: Yvan Stolarczuk • Comité éditorial: Yvan Stolarczuk, Pierre Geirnaert, Guillaume Bertho, Philippe Crevel, Sarah Le Gouez, Frank Mauerhan, Guillaume Taupin • Correspondants régionaux du Comité communication: Jean-Hubert Archen, Salma Badabhai, Pascal Dieusaert, Nicolas Djetcha, Julie Simon, Guillaume Chevron, Yves-Thégonnec Tulâne • Conception & réalisation: humancom • Photo de couverture: iStock – Éditeur: DMR SA • Impression: BLG • Dépôt légal: à parution • Ce magazine s'adresse aux adhérents d'AMPHITÉA. ISSN 1634 – 1929 • AMPHITÉA – 5, rue Cadet 75009 Paris • Tél.: 01 71 24 02 60 – Fax: 01 71 24 02 61 • e-mail: amphitea@amphitea.com.

« La “grande transmission” à venir... »

Phénomène unique dans l'histoire de l'humanité, le baby-boom a profondément marqué nos sociétés et leurs organisations après la Seconde Guerre mondiale. Mais avec la disparition progressive de cette génération, c'est un véritable transfert successoral qui va s'organiser dans les prochaines décennies. En France, il est d'ores et déjà estimé à 9 000 milliards d'euros d'ici 2040... De quoi attiser aussi les appétits de ceux qui chercheraient à combler des déficits.

Autre effet lié à ce baby-boom : un quart des dirigeants français de petites et moyennes entreprises (PME) et d'entreprises de taille intermédiaire (ETI) ont actuellement plus de 60 ans. La moitié des entreprises familiales vont donc devoir être transmises dans les dix prochaines années.



**9 000
MILLIARDS
D'EUROS**

vont être transmis par succession en France d'ici à 2040.

Les évolutions sociétales, avec les séparations et recompositions familiales, jouent également un rôle essentiel sur le sujet. Avec aujourd'hui un taux de 46 % de divorces, des familles recomposées ou monoparentales qui représentent respectivement 10 % et 25 % des foyers en France, la question du patrimoine et de sa transmission devient un thème ardu à aborder sereinement en famille, surtout si rien n'a été préparé.

Enfin, là encore phénomène unique dans l'histoire, avec l'allongement de l'espérance de vie, il n'est plus rare de voir quatre voire cinq générations coexister. Alors les solutions « classiques » de transmission de « parents à enfants » ne sont plus si systématiques, et on peut voir des transmissions sauter une ou deux générations. Cela pouvant favoriser alors les plus jeunes ayant des difficultés à se lancer dans la vie de nos jours.

Dans un avenir proche, tous ces défis vont amener beaucoup d'entre nous à nous poser de nombreuses questions et à préparer la transmission de notre patrimoine personnel et/ou professionnel, qu'il ait été constitué et/ou hérité durant notre vie.

Vous êtes vous-même concerné(e) ? C'est pour vous que nous avons consacré ce numéro à la protection et à la transmission du patrimoine. Protéger votre conjoint, favoriser vos enfants ou petits-enfants, préparer un passage de témoin dans votre entreprise : voilà les enjeux auxquels vous allez être confrontés. Vous y répondrez d'autant plus facilement que vous aurez anticipé et que vous aurez pris conseil auprès de professionnels aguerris, à commencer



par votre notaire et votre conseiller patrimonial, pour évaluer les meilleures solutions pour vous et vos proches.

Ce dossier, largement complété sur notre site internet, doit vous permettre de vous familiariser avec un univers complexe et changeant, où bien souvent des décisions à choix multiples peuvent vous entraîner dans plusieurs directions. En vous présentant les principaux points de compréhension et en listant de grands points de vigilance, AMPHITÉA veut vous donner les clés pour aborder au mieux ce sujet, en attendant de sortir cette année le second volet du guide, intitulé *Patrimoine : sa protection et sa transmission*..

Bonne lecture !

Yvan Stolarczuk,
Directeur général d'AMPHITÉA

Optimisation de votre succession : vos points de repère

Sur quoi s'appliquent les droits de succession et comment se calculent-ils ?

1 Évaluer les biens du défunt : actif net taxable = actif brut – passif



2 Répartition de l'assiette imposable entre les héritiers et/ou les légataires = actif successoral taxable



Répartition en fonction de :

- Ordre des héritiers
- Héritiers réservataires
- Quotité disponible
- Legs (testament)

3 Part taxable = actif successoral taxable - abattement personnel

Barème applicable selon le lien de parenté avec le défunt.



Héritiers en ligne directe
(père, mère, enfant, petit-enfant)

Frères et sœurs

Parents jusqu'au 4^e degré

Autres héritiers

%

VOS ABATTEMENTS PERSONNELS*

En fonction du lien de parenté avec le défunt :

- 100 000 € pour un enfant, un père ou une mère,
- 15 932 € pour un frère ou une sœur,
- 7 967 € pour un neveu ou une nièce,
- 1 594 € en l'absence d'un autre abattement applicable.

En fonction de la situation personnelle :



Abattement de **159 325 €**
si handicapé

*Si pas utilisé durant les 15 années précédentes

4 Paiement des droits de succession



Délai

Le paiement des droits de succession doit intervenir dans un délai de six mois après le décès (un an en cas de décès à l'étranger).



1. Barème pour les héritiers en ligne directe (père, mère, enfant et petit-enfant)

Part taxable	Barème applicable
N'excédant pas 8 072 €	5 %
Compris entre 8 072 € et 12 109 €	10 %
Compris entre 12 109 € et 15 932 €	15 %
Compris entre 15 932 € et 552 324 €	20 %
Compris entre 552 324 € et 902 838 €	30 %
Compris entre 902 838 € et 1 805 677 €	40 %
Supérieur à 1 805 677 €	45 %

2. Barème pour les frères et sœurs

Part taxable	Barème applicable
Inférieur à 24 430 €	35 %
Supérieur à 24 430 €	45 %

3. Droits de succession pour les parents jusqu'au 4^e degré

Ils sont taxés au seul taux à 55 %.

4. Droits de succession pour les autres héritiers

Ils sont taxés au seul taux à 60 %.



Le conjoint survivant ou partenaire de Pacs est totalement exonéré de droits de succession.



Très encadrée par la loi, la liquidation d'une succession entraîne généralement des frais et des droits à payer. Heureusement, vous disposez de nombreux dispositifs pour atténuer la note, mais aussi pour avantager, dans certaines limites, tel ou tel héritier. Pour les actionner, il vous faudra, la plupart du temps, faire appel à des professionnels du droit, du chiffre ou du conseil.

Quelles solutions pour réussir sa transmission et qui peut vous aider ?



Ce que vous pouvez faire seul



Testament simple



Donation simple :

- Don manuel
- Don familial de somme d'argent
- Prêsent d'usage



Votre notaire



Testament



Donation



Donation-partage



Donation au dernier vivant



Donation d'usufruit temporaire



Attribution préférentielle



Modification ou aménagement du régime matrimonial :

- Communauté universelle avec clause d'attribution intégrale
- Clause de préciput
- Clause de partage inégal de la communauté



Libéralités résiduelles ou graduées



Mandat de protection future



Mandat à effet posthume



Pacte de famille



Votre conseiller financier et les experts du patrimoine



Bilan patrimonial



Assurance-vie



Contrat de rente survie



Tontine



Contrat de capitalisation



Plan d'Épargne Retraite



Contrat épargne handicap



Votre expert-comptable et/ou votre avocat d'affaires



SCI



Pacte Dutreil



Holding



Fiducie

UN PATRIMOINE : À QUOI ÇA SERT ? COMBIEN ÇA COÛTE ? QU'EST-CE QUE ÇA RACONTE ?

Créer un patrimoine, le protéger, puis le transmettre: une démarche à la fois instinctive, sociale et spirituelle qui trouve son origine dans la nuit des temps. Posséder des biens, c'est d'abord se prémunir contre le manque, les dangers, les aléas de l'existence. C'est assurer sa sécurité dans un monde incertain. Créer un patrimoine, c'est ensuite acquérir un statut social en affirmant son identité et sa place dans sa communauté. Mais au-delà de cette dimension matérialiste, un patrimoine exprime également le désir de durer, de laisser une trace, un nom, dans la continuité du temps, en prolongeant sa propre existence par la transmission à ses descendants ou à sa communauté. Lien entre les générations, reliant le passé, le présent et l'avenir, le patrimoine recèle aussi une dimension affective et symbolique.

En portant l'empreinte de celui qui l'a créé, il sauvegarde ses émotions et sa mémoire. Enfin, quel meilleur moyen de donner du sens à sa vie et à son passage sur Terre que d'apporter sa pierre, fût-ce très modestement, à une œuvre collective, à la civilisation, à l'Histoire ?

Tous ces aspects du patrimoine, on les retrouve en résumé dans trois questions : à quoi ça sert ? Combien ça coûte ? Qu'est-ce que ça raconte ? Qu'il s'agisse de biens personnels ou professionnels, de titres financiers ou de biens immobiliers, réfléchir à la protection et à la transmission d'un patrimoine, qu'il soit modeste ou conséquent, c'est s'interroger sur sa valeur d'usage, sa valeur pécuniaire et sa valeur affective. Une démarche qui n'a rien de simple et qui requiert de bons conseils ! Préalable à toute réflexion: l'anticipation. Pour organiser la détention de ses biens,

formaliser ses volontés ou utiliser tous les dispositifs juridiques et fiscaux disponibles, il ne faut pas attendre d'être au pied du mur. Bien préparée, une transmission évite les conflits familiaux, réduit les droits à payer et permet de préserver le niveau de vie des héritiers. Les outils sont nombreux, mais leur combinaison doit être pensée selon la situation familiale, patrimoniale et professionnelle.

Pour un particulier, il s'agira de protéger son conjoint, de favoriser ses enfants et de limiter la charge fiscale pour ses héritiers. Pour un chef d'entreprise, il s'agira d'assurer la pérennité de l'entreprise tout en tenant compte des objectifs familiaux, d'organiser sa succession et d'optimiser la fiscalité de la transmission.

Tout cela vous paraît bien compliqué ? AMPHITÉA vous trace le chemin pour vous y retrouver.



PATRIMOINE DES FRANÇAIS: LES CHIFFRES CLÉS

148 100 € net par ménage, c'est le patrimoine moyen des Français en 2024. Mais ce chiffre cache de grandes disparités.

Patrimoine brut

- 10 % des ménages détiennent plus de 858 000 €.
- 30 % des ménages détiennent moins de 40 000 €.

Patrimoine et niveau de vie

- 61 % de la masse totale de patrimoine est détenue par les personnes de 50 à 79 ans.
- 93 % de l'ensemble du patrimoine brut est détenu par 50 % des ménages les mieux dotés.

Héritages

- 87 % sont inférieurs à 100 000 €.
- 66 % sont inférieurs à 30 000 €.

Source : Insee



Au cours de sa période de constitution, votre patrimoine court plusieurs types de risque : aléas de la vie de famille et de couple, environnement économique et réglementaire instable, pression fiscale toujours plus forte, sans oublier les risques liés à votre décès. Un bilan et une protection s'imposent.

COMMENT ÉVALUER VOTRE PATRIMOINE ?

FAMILIARISEZ-VOUS AVEC LES TERMES DU PATRIMOINE DE A À Z

Vous ne maîtrisez pas parfaitement les mots clés du patrimoine et des successions ? Vous n'avez que quelques notions dans ces domaines, bien insuffisantes pour pouvoir bâtir une stratégie

en fonction de l'état de vos biens et de vos objectifs familiaux ? Avant d'aller plus loin dans ce dossier, suivez le guide pour un cours de rattrapage express.

■ Abattement

L'abattement est une somme déduite de la valeur des biens transmis avant le calcul des droits de donation. Il dépend du lien de parenté entre le donateur et le bénéficiaire ainsi que du type de transmission.

■ Actif successoral

L'actif successoral correspond à l'ensemble des biens, droits et valeurs appartenant au défunt au jour de son décès (biens immobiliers, comptes bancaires, placements), après déduction des dettes. Il sert de base au partage et au calcul des droits de succession.

■ Assurance-vie

L'assurance-vie est un contrat d'épargne permettant de transmettre un capital à un bénéficiaire désigné en dehors de la succession civile. Elle bénéficie d'un régime fiscal avantageux, dans certaines limites de montants et selon l'âge du souscripteur au moment des versements. Exemple : abattement de 152 500 € par bénéficiaire pour les sommes versées au contrat avant 70 ans.

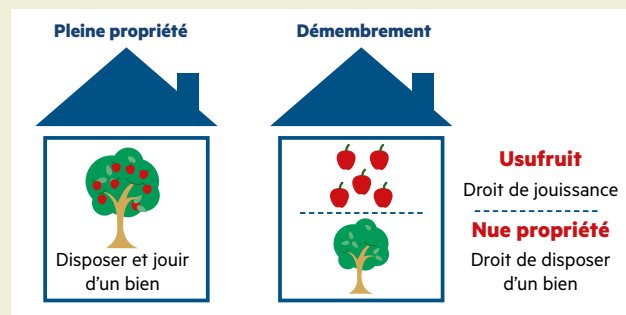
■ Conjoint survivant

Le conjoint survivant est l'époux non divorcé au jour du décès. Il dispose de droits spécifiques dans la succession (usufruit, part en pleine propriété, droit au logement), qui varient selon la présence ou non d'enfants et leur origine.

■ Démembrement

Le démembrement consiste à séparer la propriété d'un bien entre l'usufruit (droit d'utiliser le bien ou d'en percevoir les revenus) et la nue-propriété

(droit de disposer du bien). Il est souvent utilisé pour anticiper la transmission et optimiser la fiscalité, car le fisc calcule les droits de donation sur la seule valeur de la nue-propriété (plus l'usufruitier est jeune au moment de la donation, moins la valeur de la nue-propriété est importante).



■ Donation

La donation est un acte par lequel une personne transmet de son vivant un bien ou une somme d'argent à une autre personne. Le bénéficiaire paie en principe les droits de donation, après application d'un abattement selon le lien de parenté.

■ Donation-partage

Ce type de donation permet de donner, mais aussi et surtout de répartir, de son vivant, tout ou partie de son patrimoine entre ses héritiers. Les bénéficiaires deviennent alors propriétaires des biens avant le décès du donateur.

■ Droits de donation

Les droits de donation sont dus au moment où le don est fait. Ils sont payés par le donataire (mais en pratique souvent par le donateur) et calculés après application des abattements. C'est cet impôt qui est exonéré dans le cadre de l'abattement du don familial (100 000 €) et de l'abattement du don familial de sommes d'argent (31865 €).

Les donations faites moins de 15 ans avant le décès du donateur sont réintégrées fiscalement pour le calcul des droits de succession, mais sans repayer deux fois l'impôt.

■ Droits de succession

Les droits de succession sont dus au décès d'une personne et calculés sur l'héritage qu'elle transmet. Cet impôt bénéficie de ses propres abattements.

■ Fiscalité des successions

La fiscalité des successions correspond à l'ensemble des règles qui déterminent le montant des droits à payer lors de la transmission d'un patrimoine, après un décès. Elle dépend du lien de parenté, des abattements applicables et des barèmes progressifs en vigueur.

■ Héritier

L'héritier succède au défunt, soit par la loi en raison d'un lien de parenté, soit par un legs effectué par testament.

■ Héritier réservataire

Enfants ou conjoint, les héritiers réservataires ont droit à une part minimale dans la succession. Cette réserve héréditaire correspond à :

- la moitié des biens, lorsqu'il n'y a qu'un enfant ;
- les deux tiers des biens lorsqu'il y a deux enfants ;
- les trois quarts des biens quand le donateur a trois enfants ou plus.

Le reste du patrimoine représente la quotité disponible.

■ Legs

Disposition prise dans un testament par le testateur pour transmettre, après son décès, un ou plusieurs biens à un bénéficiaire, dit "légataire". On peut aussi dire que le legs est ce que le légataire reçoit via un testament.

■ Option successorale

L'option successorale offre à l'héritier un triple choix :

- accepter la succession purement et simplement ;
- l'accepter à concurrence de l'actif net ;
- y renoncer. Ce dernier dispositif permet, notamment, de se protéger contre des dettes successorales excessives.

■ Ordre des héritiers

L'ordre des héritiers détermine la priorité entre les différents membres de la famille pour hériter en l'absence de testament. La loi classe les héritiers par catégories (descendants, ascendants, collatéraux), selon une dévolution

1	2	3	4
DESCENDANTS	ASCENDANTS ET COLLATÉRAUX PRIVILÉGIÉS	ASCENDANTS ORDINAIRES	COLLATÉRAUX ORDINAIRES
• Enfants • Petits-enfants • Arrière-petits-enfants	• Parents • Frères et sœurs • Neveux et nièces • Petits-neveux/petites-nièces	• Grands-parents • Arrière-grands-parents • Etc.	• Oncles et tantes • Grands-oncles/grandes-tantes • Cousins

légale organisée autour de quatre ordres d'héritiers, des plus proches aux plus éloignés. Elle garantit une réserve héréditaire aux héritiers les plus proches, appelés "héritiers réservataires". Elle définit aussi une quotité disponible, dont le défunt peut user librement, par donation ou testament en faveur de parents ou de tiers. Les volumes de la réserve héréditaire et de la quotité disponible varient selon le nombre d'héritiers réservataires.

■ Pacte successoral

Le pacte successoral est un accord par lequel un héritier réservataire renonce par avance à contester une donation portant atteinte à sa réserve héréditaire. Il permet d'organiser une transmission sur mesure, notamment dans une famille recomposée.

■ PER (Plan d'Épargne Retraite)

Destiné à préparer un complément de revenus pour la retraite, le PER peut être aussi utilisé comme un outil de transmission du patrimoine.

■ Présent d'usage

Le don d'usage est un cadeau fait à l'occasion d'un événement particulier, dont la valeur doit être proportionnée au patrimoine et aux revenus du donateur. Il n'est pas taxable.

■ Quotité disponible

La quotité disponible est la part du patrimoine dont une personne peut disposer librement par donation ou testament, après déduction de la réserve héréditaire. Son montant dépend du nombre et de la qualité des héritiers réservataires.

Nombre d'héritiers réservataires	Réserve héréditaire	Quotité disponible
1 enfant (ou ses descendants s'il est décédé)	1/2	1/2
2 enfants (ou leurs descendants)	2/3	1/3
3 enfants et plus (ou leurs descendants)	3/4	1/4
Conjoint survivant (en l'absence de descendants)	1/4	3/4

■ SCI (Société Civile Immobilière)

La SCI est une structure juridique permettant de détenir et gérer un ou plusieurs biens immobiliers à plusieurs. Elle facilite la transmission du patrimoine immobilier, notamment par la donation progressive de parts sociales. Particulièrement indiquée pour gérer un patrimoine familial, elle bénéficie d'une fiscalité attractive, dans la mesure où elle permet de transmettre un bien immobilier (par exemple à vos enfants), en cédant des parts d'une manière étalée dans le temps (100 000 € tous les 15 ans).

■ Testament

Le testament est un acte par lequel une personne exprime ses volontés quant à la répartition de ses biens après son décès. Il peut, par exemple, prévoir un legs. Il doit respecter des formes légales et les règles de la réserve héréditaire pour être valable.

■ Tontine

La tontine est une clause par laquelle un bien est réputé appartenir intégralement au dernier survivant des acquéreurs de ce bien. Elle permet de transmettre un bien hors succession, mais son efficacité dépend des circonstances et du lien entre les parties.



Un mariage, un divorce, la constitution d'une famille recomposée, un décès... Autant d'aléas de la vie qui impactent le devenir de votre patrimoine. Il est aussi à la merci de politiques budgétaires et fiscales changeantes, pour ne pas dire erratiques.

Enfin, il n'est pas à l'abri d'une crise immobilière, économique ou boursière qui pourrait en dévaluer la valeur.

Si le fatalisme est la seule attitude à adopter face aux risques impondérables, il est possible d'anticiper les effets de certains autres. Préalables indispensables : une connaissance minimale des dispositifs réglementaires, la réalisation d'un bilan patrimonial, mais aussi une analyse de votre régime matrimonial.

FAITES UN BILAN DE PROTECTION PATRIMONIALE

Quel est l'état de mon patrimoine ? Comment se répartit-il entre le financier et l'immobilier, entre le personnel et le professionnel ? En quoi ma situation matrimoniale va-t-elle influencer sur son devenir ? Si j'ai des héritiers, comment est-ce que j'imagine la transmission de mes biens ? Avec quelle fiscalité ? Quelle est ma marge de manœuvre, en fonction de mon âge, pour optimiser une future transmission ? Ne serait-il pas judicieux d'envisager une transmission à mes petits-enfants, en sautant une génération ? Voilà quelques-unes des questions essentielles auxquelles un bilan patrimonial vous permettra de répondre. Votre assureur est à votre disposition pour vous aider à le réaliser et à déterminer la meilleure stratégie.



Parole d'expert

Pour Alexandre Joire, Responsable Épargne Patrimoniale AG2R LA MONDIALE, c'est le sur-mesure qui fait la force du bilan de protection patrimoniale de l'assureur.

« Protéger, c'est d'abord prendre soin. »

Pourquoi avoir développé un bilan de protection patrimoniale ?

Notre bilan de protection sociale est tourné essentiellement vers les droits à la retraite. Or nombre de nos clients ont aussi des besoins en matière d'épargne et de patrimoine. D'où la création, en 2008, de deux métiers nouveaux au sein d'AG2R LA MONDIALE : Responsable régional épargne patrimoniale (RREP) et Ingénieur patrimonial (IP).

Concrètement, lorsqu'un conseiller de notre réseau commercial rencontre un client, il dispose des compétences de base pour lui apporter des réponses à ses problématiques patrimoniales simples. Mais si les enjeux financiers sont importants, si le dossier est complexe, il peut faire entrer en jeu un expert. C'est un peu comme quand un généraliste oriente son patient vers un spécialiste. Sur le marché de l'assurance, la très grande majorité des commerciaux ne savent traiter que l'aspect financier des dossiers qu'on leur soumet.

Chez AG2R LA MONDIALE, nous offrons une vision globale, incluant le patrimoine personnel, qu'il soit financier ou immobilier, le patrimoine professionnel s'il existe, et le

patrimoine social. Cette vision transversale est notre force, et c'est cette plus-value qui plaît à nos clients.

Comment abordez-vous un dossier ?

Nous raisonnons en périodes de vie, ce qu'un client a du mal à faire seul, car il n'est pas facile de se projeter. Nous savons qu'une vie est faite de périodes fastes, durant lesquelles il est possible d'épargner, mais aussi de périodes plus tendues, durant lesquelles il faut puiser dans son épargne, pour faire face à un pépin de la vie, financer les études de ses enfants ou un séjour en Ehpad.

La retraite est aussi une période particulière, qui génère un redimensionnement de son train de vie, mais qui peut aussi être le moment où l'on veut financer un projet, se lancer dans une nouvelle aventure, une nouvelle passion.

Notre travail consiste à aider le client à acquiescer cette vision d'ensemble, en définissant ses objectifs, ses rêves, son projet de vie. Notre but premier est de projeter le client dans sa vie, mais nous devons aussi envisager avec lui ce qui se passera s'il décède : que deviendra son épargne ? Comment et à qui sera-t-elle transmise ? Avec quelle fiscalité ?

Quelles sont les étapes d'un bilan ?

Un, la prise d'éléments, ce qui comprend une partie factuelle, mais aussi une partie plus intime et personnelle portant sur les motivations du client, son profil d'investisseur, son

appétence au risque, son envie de donner du sens à son épargne, ses attentes en matière de rendement.

Deux, la réalisation de l'étude et sa restitution sous forme de tableaux synthétiques et pédagogiques.

Trois, les préconisations avec une présentation des solutions disponibles.

En résumé, et pour rester dans la métaphore médicale, nous portons le diagnostic, nous établissons une ordonnance de traitement et le client décide s'il veut aller à la pharmacie acheter ses médicaments et les prendre.

Au-delà de la vision globale que vous évoquiez, qu'est-ce qui fait le succès de vos bilans de protection patrimoniale ?

Nos 11 Responsables Régionaux Épargne et Patrimoine et nos 10 Ingénieurs Patrimoniaux réalisent chaque année environ 5 000 bilans complexes.

Deux choses font leur succès. Le sur-mesure incontestablement, car nous allons très loin dans l'analyse des dossiers, en prenant en compte notamment les objectifs de vie, la situation matrimoniale, la traçabilité des fonds, le respect du profil de risque, et enfin nous mettons une attention particulière dans la rédaction de la clause bénéficiaire.

Ensuite, la qualité des solutions proposées, reposant sur des produits haut-de-gamme, particulièrement bien positionnés sur le marché. Cette combinaison d'expertise et de pertinence garantit une forte valeur ajoutée pour les clients. •

FAITES LE POINT SUR VOTRE SITUATION MATRIMONIALE

Le régime matrimonial définit les règles organisant les relations patrimoniales et financières entre les conjoints, mais aussi entre eux et les tiers. Le choix d'un régime plutôt qu'un autre a des conséquences sur la gestion et la transmission de votre patrimoine, la protection de vos biens et leur transmission à vos héritiers. Connaissant les avantages et les inconvénients de tel ou tel régime, peut-être sera-t-il judicieux pour vous d'en changer, selon les évolutions de votre vie familiale ou professionnelle et selon vos objectifs patrimoniaux.

1 Marié(e), choisissez le bon régime

En matière de patrimoine, le mariage occupe une place essentielle. Quatre régimes matrimoniaux sont possibles, chacun ayant des conséquences différentes en cas de décès.

La communauté légale réduite aux acquêts

Chaque époux conserve ses biens propres – y compris les héritages et donations – acquis avant le mariage. En revanche, les biens acquis durant le mariage appartiennent aux deux. En l'absence de contrat de mariage, c'est ce régime qui s'applique.

En cas de décès de l'un des époux, le survivant récupère ses biens propres (qui ne rentrent pas dans la succession), ainsi que la moitié des biens communs. La liquidation de la communauté porte sur les biens propres de l'époux décédé et l'autre moitié des biens de la communauté.



AVANTAGES

- Partage équitable de tous les biens acquis pendant le mariage.
- Protection du conjoint non actif.
- Simplicité de gestion pendant le mariage et pas d'obligation de rédiger un contrat de mariage.
- Transmission facilitée en cas de décès: la moitié de la communauté revient automatiquement au conjoint survivant.



INCONVÉNIENTS

- Solidarité financière étendue: les dettes contractées par l'un des époux peuvent engager la communauté.
- Risque pour les conjoints de chef d'entreprise: les biens communs peuvent être engagés par des dettes professionnelles.
- Complexité en cas de divorce: il faut distinguer les biens propres de chacun des biens communs.
- Moins de liberté patrimoniale individuelle.



AVANTAGES

- Flexibilité: possibilité d'une gestion indépendante avec une certaine protection du conjoint en fin de mariage.
- Partage équitable des acquisitions en cas de rupture.



INCONVÉNIENT

- Complexité: le calcul des acquêts peut être compliqué à établir et nécessite une gestion rigoureuse.

Le régime de la séparation des biens

Chacun des époux conserve ses biens personnels, qu'ils soient acquis avant ou pendant le mariage.

En cas de décès de l'un des époux, le conjoint survivant reste propriétaire de ses biens propres, sauf dispositions spécifiques. Il hérite d'une partie du patrimoine du défunt, selon les règles communes, en fonction de la présence, ou non, d'enfants, de descendants ou d'ascendants.



AVANTAGES

- Protection du patrimoine personnel.
- Adapté aux couples où un époux exerce une activité professionnelle à risque. En cas de faillite de l'entreprise, ce régime permet de protéger le patrimoine du conjoint non gérant de l'entreprise.



INCONVÉNIENT

- Moins de protection pour le conjoint survivant en l'absence de dispositions testamentaires.

La communauté universelle

L'ensemble des biens, meubles et immeubles est commun aux deux époux.

En cas de décès de l'un des époux, le survivant conserve la moitié des biens de la communauté et reçoit sa part de la succession du défunt, soit l'autre moitié des biens de la communauté.



AVANTAGES

- Protection maximale du conjoint survivant.
- Simplification successorale.



INCONVÉNIENTS

- Moins protecteur en cas de divorce.
- Risque de droits de succession élevés si le couple a des enfants d'une précédente union.

La participation aux acquêts

Ce régime est équivalent au principe de séparation des biens pendant la durée du mariage. En revanche, en cas de séparation, l'époux qui s'est le moins enrichi pourra bénéficier d'une part de l'enrichissement de l'autre (après un calcul entre la valeur des biens propres au moment du mariage et celle au moment de la dissolution du mariage).

Au décès de l'un des époux, les conséquences sont identiques à celles du régime de la communauté réduite aux acquêts. Le conjoint survivant conserve ses biens propres, et l'enrichissement de chacun des époux durant le mariage est calculé et partagé équitablement. En tant qu'héritier, le conjoint survivant a droit à la moitié des biens de l'époux décédé. En présence d'autres héritiers, ces biens entrent dans une indivision.

En matière de succession, le mariage confère au conjoint survivant la qualité d'héritier (même en l'absence de testament) et l'exonère de droits de succession.

2 Pacsé(e), deux régimes matrimoniaux pour vous

Si vous avez signé un Pacte civil de solidarité (Pacs) avec votre partenaire de vie, vous avez le choix entre deux régimes:

- la séparation de biens, qui s'applique par défaut et a les mêmes caractéristiques que le régime matrimonial de la séparation de biens;
- l'indivision, spécifique au Pacs: les biens acquis, seul ou à deux, sont réputés appartenir au couple par moitié, ou au prorata de l'investissement de chacun des partenaires qui conservent les biens acquis avant le Pacs. Attention, ce régime n'est pas applicable aux biens reçus par donation ou succession.

En matière de succession, les partenaires d'un Pacs n'ont aucun droit à la succession en l'absence de testament. Si un testament a été rédigé en faveur du partenaire survivant, celui-ci est exonéré des droits de succession sur tous les biens qui lui sont légués. Il bénéficie en outre du droit de rester dans le logement commun durant un an.

3 Adeptes du concubinage, liberté totale, mais...

L'union libre exonère de l'obligation de choisir un régime matrimonial. Cette liberté a un gros inconvénient en matière de succession : le concubin ne peut hériter d'aucun bien de son partenaire et les biens en indivision devront être rachetés ou partagés avec les héritiers

légaux. Pire, le concubin survivant ne peut pas rester dans le logement commun. Si toutefois des biens sont transmis au survivant, il devra payer des droits de succession de 60 % sur leur valeur.



ATTENTION

Changer de régime matrimonial peut coûter cher, car la facture du notaire dépendra de la valeur de votre patrimoine (biens mobiliers et immobiliers). Prévoyez aussi des frais de publicité, des frais d'information auprès de vos créanciers et enfants majeurs, sans oublier les frais de liquidation de votre ancien régime.



Mariage		Pacte civil de solidarité (Pacs)		Concubinage (union libre)
Séparation de biens	Communauté	Séparation de biens	Indivision	



Protection du patrimoine

Sort des biens acquis durant la vie commune	Propres à chacun	Communs (sauf si achetés avec de l'argent provenant de donation ou d'héritage si clause de remploi)	Propres à chacun	Indivis par moitié, quelle que soit l'origine du financement	Propres à chacun
Sort des revenus perçus pendant la vie commune	Argent personnel	Argent commun	Argent personnel	Argent commun	Argent personnel
Donation au sein du couple	Taxable au-delà de 80 724 € (tous les 15 ans)		Taxable au-delà de 80 724 € (tous les 15 ans)		Taxable au taux de 60 %



Décès

Droit du survivant sur la succession	Oui	Aucun sauf s'il existe un testament	Aucun sauf s'il existe un testament
Droits de succession	Aucuns	Aucuns	60 % au-delà de 1594 €
Droit temporaire au logement du survivant	Oui pendant un an	Oui pendant un an	Non
Droit viager au logement du survivant	Oui	Non	Non

« ÉVOQUER SA MORT, C'EST LE BON MOMENT POUR REPENSER SES VALEURS. »

« Oui, c'est dur de parler de sa disparition et de ce qui suivra », explique le sociologue **Serge Guérin**. Mais le faire permet de redonner du sens aux années qui nous restent à vivre avec nos proches.



AMPHITÉA magazine : Pourquoi est-ce si dur d'évoquer sa mort avec son conjoint, ses enfants ?

Serge Guérin : Une sacrée question ! Quelques personnes adorent parler de leur mort, et certains, notamment ceux qui s'étaient fixé une limite et qui l'ont dépassée, font preuve de philosophie face à leur mort en se disant que, maintenant, c'est du bonus ! Mais, globalement, nous préférons ignorer cette fin, que nous savons pourtant inéluctable. C'est tout simplement humain, anthropologique. Et plus nous vieillissons, plus ça devient difficile. Que nous soyons croyants ou non, d'ailleurs, nous avons envie de dire comme Jeanne du Barry devant la guillotine : « Encore un instant, monsieur le bourreau ! »

A. M. : C'est aussi dur pour les enfants et le conjoint ?

S. G. : Pour un enfant, c'est difficile d'imaginer la mort de quelqu'un qui a été présent pour lui depuis le début de sa vie. « Je n'ai pas envie de parler de ta mort, maman... » De plus, parler de la mort de ses parents, c'est formaliser le fait qu'après eux on sera en première ligne, que ce sera notre tour... Idem pour un conjoint.

A. M. : Quand on parle de transmission d'un patrimoine, s'ajoute au tabou de la mort un autre tabou : celui de l'argent. Comment l'aborder ?

S. G. : Léguer un patrimoine à ses enfants présente une double dimension, immatérielle

et matérielle. Pour l'immatériel, c'est le fait de se perpétuer, de témoigner d'un certain succès dans la vie, si toutefois on laisse plus que ce que l'on a reçu au départ. Pour la dimension matérielle, c'est le fait de transmettre quelque chose de concret, qui va être utile et qui donne un sens à la vie que l'on a menée. Transmettre, c'est laisser une trace de soi.

A. M. : Y a-t-il d'autres facteurs qui rendent difficile le fait de parler argent et héritage ?

S. G. : Certainement le fait que, dans notre pays, la transmission est régie par des règles très contraignantes qui encadrent les successions. On ne peut pas, par exemple, trop avantager un héritier par rapport aux autres. Or on peut être tenté d'être plus généreux avec un enfant qui a été plus présent et plus aidant que les autres. C'est un sujet qui mêle le subjectif et l'objectif, le sentiment et le ressentiment.

A. M. : Les inégalités économiques au sein du couple ne compliquent-elles pas aussi le problème ?

S. G. : C'est vrai pour les vieilles générations, où l'un des conjoints, la femme généralement, ne travaillait pas. Ça l'est moins pour les générations nouvelles, qui ont globalement trouvé une forme d'équilibre, d'égalité dans leur fonctionnement. Mais je veux insister sur un élément majeur : le déficit absolu de connaissance économique des Français ! Nous sommes d'une incompétence crasse dans ce domaine, et ça n'aide pas ! D'où l'intérêt d'avoir recours à un tiers de confiance compétent dont l'aide sera d'autant plus précieuse qu'il ne mettra pas d'affect dans ses conseils.

A. M. : Comment aborder le sujet comme une solution et non pas comme un problème ?

S. G. : En en parlant avant d'être dans le tragique. Si 70 ans est réglementairement un âge clé pour prendre des dispositions, pourquoi ne pas se créer une alerte pour ses 68 ans et faire son petit Mai 68 de la transmission familiale ? On peut aussi placer le débat sur le terrain très concret des

économies que l'on peut réaliser quand on s'y prend tôt. Mais aussi aborder de façon très pragmatique avec ses enfants et ses petits-enfants l'idée de sauter une génération pour transmettre un patrimoine et lui donner une utilité plus grande encore.

Si 70 ans est un âge clé, pourquoi ne pas se créer une alerte pour ses 68 ans et faire son petit Mai 68 de la transmission familiale ?

A. M. : Pour en revenir à l'argent tabou, la transmission d'un patrimoine n'est-elle pas le moment d'affirmer que l'argent est plus un outil qu'une identité ?

S. G. : Évoquer sa mort avec ses proches, c'est le bon moment pour repenser ses valeurs, donner du poids à son parcours, raconter son histoire, dire que quand notre fin arrivera nous léguerons des biens matériels, certes, mais aussi des idées, une vision de la vie... Notre société hyper technique a voulu mettre le tragique de côté en évacuant la mort, en la rendant invisible, mais la crise de la Covid-19 nous a fait redescendre sur terre. Nous avons pris conscience que nous devons profiter à fond des années qui nous restent à vivre, que c'est le moment de leur redonner du sens. Parlons donc sereinement de notre mort avec nos proches et de ce que nous leur laisserons après notre disparition : ce n'est pas parce que nous anticipons notre succession que nous sommes déjà morts !

Serge Guérin est sociologue, spécialiste de la "séniorisation" de la société, des enjeux de l'intergénération, et des solidarités. Professeur à l'INSEE GE, il est aussi l'auteur d'une quarantaine d'ouvrages, dont le dernier Et si les vieux aussi sauvaient la planète ?.

@ Retrouvez l'interview complète sur www.amphitea.com



La transmission de votre patrimoine désigne l'ensemble des stratégies par lesquelles vous transférez tout ou partie de vos biens à vos héritiers ou à des tiers désignés. Elle peut se faire après votre décès via votre succession, mais elle peut aussi se faire de votre vivant en respectant vos choix.

COMMENT TRANSMETTRE DE VOTRE VIVANT ?

Transmettre gratuitement la propriété de l'un de vos biens à une autre personne avant votre décès, donner un coup de pouce financier à un proche, gratifier l'un de vos enfants, optimiser la transmission de votre patrimoine grâce aux abattements fiscaux existants, anticiper le règlement de votre succession pour éviter un conflit entre vos héritiers, ou encore vous constituer un complément de retraite via une rente : autant de motifs qui peuvent vous inciter à faire une donation de votre vivant.

→ Quelle durée ?

Une donation est en principe irrévocable, sauf quelques cas dérogatoires, comme, par exemple le droit de retour (légal ou conventionnel) : le donateur récupère les biens donnés si le donataire meurt avant lui, avec ou sans descendance.

→ Quelle formalité ?

Un acte notarié est obligatoire lorsque la donation concerne :

- des immeubles ou des droits immobiliers (terrains, bâtiments...);
- une donation entre époux (donation au dernier vivant);
- une donation-partage.

QU'EST-CE QU'UNE DONATION ?

→ Quoi ?

Une donation est un acte par lequel vous, le donateur, transférez, de votre vivant, la propriété d'un bien à la personne de votre choix, le donataire, qui doit accepter la donation, de manière explicite et non tacite.

La donation peut porter sur :

- des biens mobiliers (meubles, véhicules, tableaux, argent...);
- des biens immobiliers (maisons, appartements, terrains...).

→ Pourquoi ?

La donation permet d'anticiper la transmission du patrimoine et de bénéficier d'avantages fiscaux.

→ À qui ?

Le donataire peut être un membre de votre famille (en respectant les droits des héritiers réservataires) ou un tiers, voire une association (en piochant dans la quotité disponible).

TENEZ COMPTE DE LA FISCALITÉ

Chaque parent peut donner tous les 15 ans jusqu'à 100 000 € (sous forme de biens mobiliers ou immobiliers) à un enfant sans avoir à payer de droits de donation.

Il est aussi possible de donner 31 865 € à un petit-enfant, 7 967 € à un neveu ou une nièce, 5 310 € à un arrière-petit-enfant, 15 932 € à un frère ou une sœur. Ce don est aussi renouvelable tous les 15 ans. Cette franchise d'impôt est cumulable avec l'abattement de 31 865 € des dons familiaux de sommes d'argent.



Exemple – Dans le cas d'une donation entre un parent et un enfant, le barème sera de 5 % jusqu'à 8 072 €, 10 % de 8 073 à 12 109 €, 15 % de 12 110 à 15 932 €, puis 20 % au-delà.

Une fois l'abattement déduit du montant de la donation, les droits à payer sont calculés selon un barème progressif qui dépend du degré de parenté.

FAIRE UN DON D'ARGENT À UN PARTENAIRE DE PACS

Les partenaires de Pacs ne peuvent pas se faire de donation au dernier vivant. Mais ils peuvent se faire un don d'argent, taxable de la même façon qu'une donation entre époux, mais bénéficiant d'un abattement de 80 724 €.

BON À SAVOIR

Afin de fluidifier le marché de l'immobilier, la loi de finances pour 2025 a introduit un nouvel abattement de 100 000 € supplémentaire pour les dons d'argent faits par les parents et les grands-parents à leurs enfants ou petits-enfants (voire leurs neveux et nièces) pour l'acquisition ou la rénovation d'un logement. Cette disposition s'applique jusqu'au 31 décembre 2026.

CHOISISSEZ VOTRE MODE DE DONATION

Selon le dispositif que vous allez utiliser, vous pourrez choisir le type de biens à donner, vous passer, ou non, d'un notaire et optimiser les abattements fiscaux en vigueur.

1 Trois types de donation simple

Faites un don manuel

Il s'agit d'une donation faite de la main à la main et qui ne peut porter que sur des biens meubles. Le don manuel n'est pas soumis à un plafond mais doit être déclaré au fisc. Il est taxable selon le barème des donations mais bénéficie des abattements fiscaux en vigueur (la déclaration au fisc lance le délai de 15 ans).

Le recours au notaire n'est pas obligatoire.

ATTENTION

La valeur du don est rapportable à la succession. Cela signifie qu'elle sera réintégrée dans le patrimoine du défunt pour assurer l'égalité entre les cohéritiers.

Optez pour le don familial d'une somme d'argent

Il s'agit, cette fois, d'un don en argent uniquement (espèces, chèque, virement) permettant à une personne majeure (enfant, petit-enfant, arrière-petit-enfant, neveu ou nièce), ou émancipée dans le cas d'un mineur, de recevoir, sans payer de droits de donation, jusqu'à 31 865 € de la part d'un proche parent.

Attention, le donateur doit avoir moins de 80 ans. Le dispositif est renouvelable tous les 15 ans et cumulable avec le don familial classique (abattement de 100 000 €). Pas besoin d'avoir recours à un notaire, mais le bénéficiaire doit déclarer le don à l'administration fiscale dans un délai d'un mois.

Ce don n'est pas rapportable à la succession.

Exemple – Paul et Marie, 51 ans et 49 ans, veulent aider leur fils Lucas, 25 ans, à acheter sa résidence principale. Chacun lui donne une somme d'argent de 31 865 €, soit un don total de 63 730 €. De plus, chacun des parents donne à Lucas 100 000 €, tous types de biens confondus, soit 200 000 €. Le total transmis sera donc de 263 730 €, le tout exonéré de droits. Dans 15 ans, ils pourront recommencer l'opération.



Faites un présent d'usage

Il s'agit d'un cadeau fait à l'occasion d'un événement (Noël, anniversaire...). Pour que ce cadeau ne soit pas considéré par le fisc comme une donation déguisée, sa valeur doit être raisonnable par rapport à votre niveau de vie (en moyenne 2,5 % de vos revenus annuels nets) et à l'importance de votre patrimoine (en moyenne 1 à 2 % de votre patrimoine). Si c'est bien le cas, ce don ne nécessite pas de déclaration et n'est pas soumis aux droits de donation, ni aux règles juridiques s'appliquant aux donations. L'intervention d'un notaire n'est pas nécessaire.

BON À SAVOIR

Depuis le 1^{er} janvier 2026, les dons manuels (argent liquide, chèques, actions, biens meubles, objets d'art...), les dons familiaux de sommes d'argent et les droits afférents doivent obligatoirement être déclarés en ligne au fisc.

2 La donation-partage

Elle consiste à répartir vos biens entre vos héritiers, y compris potentiellement votre conjoint (la donation peut alors concerner vos biens communs et/ou les biens personnels de chacun), voire, dans le cas de la transmission d'une entreprise, un tiers qui s'est impliqué dans son développement.

Les héritiers réservataires ne peuvent pas être lésés par une donation-partage. Le principal intérêt de la donation-partage, par rapport à la donation simple, est qu'elle fige la valeur des biens au jour de la donation pour le calcul de la réserve et de la quotité disponible, limitant ainsi le risque de conflit futur entre les héritiers et assurant une répartition, en principe équitable, entre les bénéficiaires.

Pour réaliser une donation-partage, vous devez payer des droits de succession, des frais de notaire (fonction de la valeur des biens donnés) et, si la donation comprend un immeuble, des frais de publicité foncière.

PERSONNALISEZ VOTRE DONATION

Plusieurs clauses peuvent organiser votre donation :

- elle peut être assortie de charges ;
- la jouissance des biens donnés et partagés peut être différée, définitivement ou temporairement, lorsque le donateur s'en réserve l'usufruit et ne transmet que la nue-propriété ;
- la donation peut être transgénérationnelle.

La donation avec charges

En contrepartie de la donation, votre donataire devra exécuter une obligation particulière à votre profit : par exemple, le versement d'une rente viagère vous garantissant des revenus réguliers. La charge peut aussi être en nature (entretien, soins...).

La donation avec démembrement de propriété

La donation avec démembrement consiste à séparer la propriété d'un bien en deux droits : la nue-propriété (droit de posséder le bien) et l'usufruit (droit de l'utiliser ou d'en percevoir les revenus). En général, le donateur donne la nue-propriété et conserve l'usufruit. Un acte notarié est nécessaire.

L'intérêt est double : d'une part, la fiscalité est calculée uniquement sur la valeur de la nue-propriété, selon un barème fixé par la loi en fonction de l'âge de l'usufruitier (exemple : à 65 ans, 40 % pour l'usufruit et 60 % pour la nue-propriété), d'autre part, à l'extinction de l'usufruit (généralement au décès), le nu-propriétaire devient plein propriétaire sans taxation supplémentaire.

Barème de la valeur de l'usufruit et de la nue-propriété en fonction de l'âge de l'usufruitier		
Âge de l'usufruitier	Valeur de l'usufruit	Valeur de la nue-propriété
moins de 21 ans	90 %	10 %
de 21 à 30 ans	80 %	20 %
de 31 à 40 ans	70 %	30 %
de 41 à 50 ans	60 %	40 %
de 51 à 60 ans	50 %	50 %
de 61 à 70 ans	40 %	60 %
de 71 à 80 ans	30 %	70 %
de 81 à 90 ans	20 %	80 %
91 ans et plus	10 %	90 %



Exemple – Henri donne à son fils la nue-propriété d'un appartement d'une valeur de 200 000 € et en garde l'usufruit. Henri ayant 65 ans, la valeur fiscale de la nue-propriété est de 60 %, soit 120 000 €. Cette donation bénéficiant d'un abattement de 100 000 €, la base taxable ne sera plus que de 20 000 €.

La donation d'usufruit temporaire

Par cette donation, vous pouvez transférer l'usufruit d'un bien ou d'une somme d'argent pour une durée déterminée (par exemple 10 ou 15 ans), tout en conservant la nue-propriété. À l'issue de la période, l'usufruit vous revient. Un acte notarié est nécessaire.

L'objectif est de transférer temporairement des revenus avec une fiscalité limitée dans le temps, la valeur de l'usufruit étant de 23 % de la pleine propriété par tranche de 10 ans.



Exemple – Valérie donne à son fils, pour 10 ans, l'usufruit temporaire d'un appartement locatif, dont les loyers vont l'aider à financer ses études supérieures. La valeur fiscale de l'usufruit étant de 23 %, soit 46 000 €, l'abattement de 100 000 € va couvrir cette somme et les droits dus seront nuls.

La donation intergénérationnelle

Du fait de l'allongement de la vie, il est de plus en plus fréquent que des enfants héritent de leurs parents, alors qu'ils approchent de l'âge de la retraite, autrement dit un âge où leurs besoins financiers

Zoom

ET S'IL FALLAIT AUSSI PENSER À UNE PERTE D'AUTONOMIE ?



Les Français vivent de plus en plus vieux, ce qui retarde le transfert intergénérationnel du patrimoine. Si l'anticipation successorale, c'est-à-dire la possibilité de transmettre ses biens avant l'heure, devient une vraie préoccupation chez les seniors, elle ne doit toutefois pas compromettre leur capacité à financer une éventuelle perte d'autonomie pour eux-mêmes ou leur conjoint. Une crainte renforcée par l'incertitude pesant sur les retraites et le coût croissant du maintien à domicile et de l'hébergement en Ehpad. Heureusement, le droit successoral comporte des dispositifs qui permettent de transmettre de son vivant, en assurant le risque de dépendance du disposant ou de son conjoint survivant. Parlez-en avec votre notaire !

1 – Le démembrement de propriété

Le démembrement de propriété, c'est-à-dire la donation avec réserve d'usufruit au profit de la personne âgée donatrice, est l'outil le plus souvent employé, portant généralement sur le logement.

En cas de dépendance et de placement en établissement, le bien peut être loué pour percevoir des loyers qui financeront les frais d'hébergement. Si l'acte de donation a prévu la conversion de l'usufruit en rente viagère, l'abandon de

l'usufruit d'un bien non occupé garantira ainsi un revenu à la personne dépendante sous forme de rente.

2 – La réversion d'usufruit

Pour protéger le conjoint survivant, une clause de réversion d'usufruit peut être prévue : au décès du premier usufruitier donateur, l'usufruit se poursuit sur la tête du bénéficiaire de la réversion, qui aura donc la possibilité de rester dans son logement ou de le louer pour percevoir des revenus.

3 – Les charges d'usufruit

La perte d'autonomie génère souvent des travaux d'adaptation du logement. L'acte de donation peut ainsi prévoir la prise en charge d'une partie de ces travaux par le nu-propriétaire. De même, le donateur peut imposer aux donataires une obligation de soins, cette charge pouvant être transformée en rente viagère.

4 – Le mariage plutôt que le Pacs ou l'union libre

C'est le mariage qui va protéger le mieux le conjoint survivant dépendant, selon les droits légaux de chaque régime matrimonial. Des droits qu'il est toujours possible d'améliorer, notamment par des donations entre époux.

et matériels sont bien moins importants que ceux de leurs propres enfants. D'où l'intérêt de transmettre un patrimoine en sautant une génération, comme la loi du 23 juin 2006 l'autorise désormais. Concrètement, le donateur peut décider de transmettre un bien directement à ses petits-enfants en sautant une génération, ou d'associer dans sa donation ses enfants et ses petits-enfants. Dans les deux cas de figure, les enfants doivent donner leur accord. Les petits-enfants n'étant pas des héritiers réservataires, les donations consenties par leurs grands-parents sont limitées à la quotité disponible.

Un double intérêt fiscal

Fiscalement, l'intérêt de cette transmission sur mesure est double. D'une part, il y a autant d'abattements et de tranches basses du barème des droits de donation utilisés que de donataires gratifiés (100 000 € par enfant et 31 865 € par petit-enfant, tous les 15 ans). D'autre part, les biens transmis directement aux petits-enfants ne sont taxés qu'une seule fois au lieu de deux (lors de la transmission aux enfants, puis lors de la transmission des enfants aux petits-enfants).

MODULEZ L'EFFET DE VOTRE DONATION SUR VOTRE SUCCESSION

Lorsque vous faites une donation à un héritier, vous disposez de deux possibilités, chacune impactant votre succession.

Avec la **donation en avancement de la part successorale**, appelée aussi "avance sur héritage" ou "avance d'hoirie", vous pouvez attribuer

à l'un de vos héritiers tout ou partie de sa part d'héritage en avance. Il n'est ainsi pas porté atteinte à l'égalité avec vos autres héritiers. Après votre décès, la donation sera rapportée à votre succession pour assurer l'égalité entre vos héritiers.



Exemple – Karim donne 150 000 € à sa fille Céline en avancement de sa part successorale. Une fois déduit l'abattement de 100 000 € du don parent/enfant, la base taxable est de 50 000 €. Selon le barème progressif applicable, Céline devra payer 8 194 € de droits de donation. Après le décès de son père, si la part d'héritage de Céline est de 200 000 €, elle ne touchera que 50 000 €.

La **donation hors part successorale** concerne toutes les personnes à qui vous souhaitez léguer une part de votre patrimoine en piochant dans votre quotité disponible. S'il s'agit d'un héritier, à votre décès, le notaire vérifiera l'absence d'atteinte aux droits des autres réservataires, sauf si ceux-ci ont accepté par avance le dépassement de la quotité disponible : cela s'appelle la "renonciation anticipée à l'action en réduction". S'il s'agit d'une autre personne qu'un héritier, votre donation est limitée à la quotité disponible.



Exemple – François avait 2 enfants, qui héritent chacun de 200 000 €. Mais l'un d'eux avait reçu auparavant de son père une donation hors part successorale de 30 000 €. Il conservera cette somme en plus de ses 200 000 € d'héritage.

Zoom

DONNER À UNE PERSONNE HANDICAPÉE



Les personnes handicapées ont non seulement des conditions de vie difficiles, mais souvent aussi un quotidien plus onéreux et des revenus moins importants. Vouloir avantager un enfant handicapé lors de la transmission de son patrimoine est donc légitime. Plusieurs démarches sont possibles.

1 – Un abattement fiscal spécial

En plus de l'abattement fiscal de 100 000 € par enfant attaché à une donation ou à une succession, un abattement supplémentaire de 159 325 € est appliqué pour tout héritier « incapable de travailler dans des conditions normales de rentabilité, en raison d'une infirmité physique, mentale, congénitale ou acquise » (article 779 du Code général des impôts).

2 – La donation graduelle et la donation résiduelle

La donation graduelle consiste à désigner dans la donation d'un bien deux bénéficiaires successifs. Le premier peut en jouir, mais en le conservant toute sa vie.

À son décès, le bien est transmis au second bénéficiaire. Celui-ci est délivré de l'obligation de conservation et peut garder le bien, le vendre ou le donner.

Dans la donation résiduelle, le premier donataire peut jouir du bien mais n'a pas l'obligation de le conserver.

À son décès, le bien, ou ce qu'il en reste (par exemple dans le cas où la donation concerne des actions avec lesquelles le premier bénéficiaire peut spéculer), est transmis au second donataire.

Ces deux types de donation sont intéressants pour protéger un enfant handicapé. Elles sont aussi fiscalement séduisantes dans le cas d'un parent qui donne en premier à un enfant handicapé et en second à ses autres enfants. En effet, les droits de donation seront calculés en fonction du lien de parenté avec le donateur (donation parent/enfant) et non avec celui du premier bénéficiaire (donation entre frères et sœurs).

En revanche, il faut savoir que ces deux types de donation ne peuvent porter que sur la quotité disponible.

3 – La donation en démembrement

Il est possible de donner en démembrement des biens mobiliers (par exemple un portefeuille de valeurs mobilières) ou immobiliers (par exemple un immeuble) en donnant l'usufruit à un enfant en situation de handicap et la nue-propriété à ses frères et sœurs valides.

Au décès de l'enfant handicapé, ses frères et sœurs deviendront pleinement propriétaires du bien.



Il est possible d'aménager les règles de base des régimes matrimoniaux et de la succession pour améliorer la protection de vos proches, notamment de votre conjoint. Renseignez-vous auprès de votre notaire et de votre conseiller patrimonial pour rester dans les limites autorisées par la loi.

COMMENT PRÉPARER VOTRE SUCCESSION EN RENFORÇANT LA PROTECTION DE VOS PROCHES ?

Vous pouvez organiser la répartition de vos biens de façon personnalisée, afin d'avantager telle ou telle personne lors de votre succession. Mais si vous pouvez prendre quelques libertés avec les règles du droit commun des successions, vous ne pouvez toutefois pas empiéter sur la part réservée à vos héritiers protégés, laquelle est encadrée par la réserve héréditaire et la quotité disponible.

PROTÉGEZ ET FAVORISEZ VOTRE CONJOINT(E) OU VOS ENFANTS

Plus de 80 % des conjoints survivants étant des veuves, âgées majoritairement de plus 60 ans, les femmes doivent faire l'objet d'une protection particulière. D'autant plus qu'elles sont victimes d'inégalités économiques sur le marché du travail et désavantagées dans la transmission du patrimoine.

Avant de prendre des mesures, il est nécessaire de faire un état des lieux : si vous décédez, quels seront les droits de celui ou celle qui

vous survivra ? Pour le savoir, reportez-vous au tableau ci-dessous. Le testament et l'assurance-vie permettent de protéger indifféremment le conjoint ou les enfants. La donation au dernier vivant, le contrat de capitalisation, le PER, la communauté universelle avec clause d'attribution intégrale, la clause de préciput, ou encore la clause de partage inégal de la communauté, sont orientés vers la protection du conjoint.

Enfin, les donations résiduelles ou graduelles sont destinées à protéger les frères et sœurs d'un enfant héritier handicapé.

Le testament

Un testament vous permet de favoriser quelqu'un (conjoint, partenaire de Pacs, enfant...). Il est particulièrement recommandé dans les familles recomposées, afin de protéger le conjoint, sans léser un enfant né d'une première union. Il peut prévoir le legs graduel d'un bien, à charge pour le donataire de le transmettre ensuite aux enfants. Vous pouvez aussi, via un testament, faire de votre conjoint votre légataire universel, afin qu'il hérite de la totalité de vos biens.

Droits du conjoint survivant

SI LE DÉFUNT LAISSE...

LA PART DU CONJOINT SERA DE...

... des enfants communs	→ 1/4 de la succession en pleine propriété ou la totalité en usufruit
... des enfants nés d'une précédente union	→ 1/4 de la succession en pleine propriété
... son père et sa mère (mais pas d'enfants)	→ 1/2 de la succession en pleine propriété
... seulement son père ou seulement sa mère (mais pas d'enfants)	→ 3/4 de la succession en pleine propriété
... des frères et sœurs ou neveux et nièces	→ toute la succession sauf 50 % des biens de famille



Fiscalité de l'assurance-vie en matière de succession

1 Date d'ouverture du contrat	Versements	
	2 Avant le 13 octobre 1998	3 Après le 13 octobre 1998
Avant le 20 novembre 1991	Avant 70 ans: exonération des capitaux transmis	Avant 70 ans: taxe de 20 % jusqu'à 700 000 € après abattement de 152 500 € par bénéficiaire. Taxe de 31,25 % au-delà.
	Après 70 ans: exonération des capitaux transmis	Après 70 ans: taxe de 20 % jusqu'à 700 000 € après abattement de 152 500 € par bénéficiaire. Taxe de 31,25 % au-delà.
Après le 20 novembre 1991	Avant 70 ans: exonération des capitaux transmis	Avant 70 ans: taxe de 20 % jusqu'à 700 000 € après abattement de 152 500 € par bénéficiaire. Taxe de 31,25 % au-delà.
	Après 70 ans: exonération des capitaux transmis	Après 70 ans: versements intégrés à la succession après un abattement de 30 500 €.

L'assurance-vie

Régie par un droit spécial, l'assurance-vie permet d'attribuer un capital ou une rente hors succession à un proche ou un tiers, de prendre des libertés avec la dévolution successorale et d'avantager le conjoint survivant ou un enfant. L'exonération des droits de succession est de 152 500 € par bénéficiaire, pour les sommes investies avant l'âge de 70 ans.

Au-delà de ce montant, la taxation reste inférieure aux droits de succession: 20 %, dans la limite de 700 000 €, puis 31,25 % au-delà de 852 500 € par bénéficiaire, quel soit le lien de parenté avec l'assuré (voir l'interview de Benoît Fortin, page 27).

BON À SAVOIR

Il est possible de moduler le démembrement d'une assurance-vie au profit d'un enfant pour optimiser les exonérations fiscales. Par exemple en ne démembrement que l'excédent des sommes qui dépassent l'abattement de 152 500 €, ou en désignant l'enfant en pleine propriété uniquement pour la valeur fiscale de l'usufruit de l'abattement non consommé.



Parole d'expert

Anticiper et se parler en famille: les deux conseils de Franck Lacape, notaire en Aquitaine.

« Notre rôle est de rassembler, plus que d'opposer. »

Quel rôle peut jouer le notaire dans la protection et la transmission du patrimoine ?

Notre rôle premier est de rassembler. Nous faisons parfois face à des relations humaines difficiles – un divorce, des tensions entre des parents et leurs enfants... – qu'il faut apaiser afin de parvenir à un accord. Mais dans tous les cas, notre rôle est d'écouter et conseiller nos clients, en tenant compte de leurs objectifs et des possibilités qui s'offrent à eux.

Quand quelqu'un vient vous voir dans l'intention de parler patrimoine, comment abordez-vous la question ?

La première chose à faire est d'établir un bilan de la structure familiale en collant, au plus juste, à son actualité. Que veulent les clients ? Quel est leur patrimoine ? Que veulent-ils transmettre et à qui ? Lorsque

nous avons les réponses à ces questions, nous pouvons être amenés à orienter nos interlocuteurs vers des solutions qu'ils n'avaient pas envisagées au départ, pour obtenir, au final, un coût financier supportable.

Cette question du coût de la transmission est-elle centrale ?

La fiscalité est bien souvent au cœur du problème posé, et c'est là que notre intervention trouve tout son intérêt. Car nous avons un gros travail de conseil à faire sur les règles fiscales, qui sont complexes et évoluent chaque année.

Le statut du couple est-il un sujet de préoccupation ?

Oui, beaucoup de rendez-vous de conseil tournent autour de la manière d'unir le

couple. C'est l'occasion de rappeler les différences importantes de statut et de droits qu'offrent le mariage, le Pacs ou le concubinage.

Quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui a l'intention de transmettre son patrimoine ?

Anticiper ! Passé un certain âge, transmettre devient compliqué. Si on commence à donner 100 000 € à ses enfants à 70 ans, il va falloir attendre 85 ans pour pouvoir recommencer. Le deuxième conseil est de se parler en famille pour éviter les incompréhensions et les conflits.

Retrouvez l'interview complète sur www.amphitea.com

BON À SAVOIR

Pensez au droit de renonciation

Le droit de renonciation permet au bénéficiaire de premier rang d'un contrat d'assurance-vie de se désister en faveur du ou des bénéficiaires de deuxième rang. Cette démarche est intéressante si le bénéficiaire du contrat n'a pas besoin d'argent, car s'il accepte le bénéfice du contrat, l'argent va entrer dans son capital, et lorsqu'il décèdera ses enfants devront assumer la fiscalité.

Le contrat de capitalisation

Moins en vogue que l'assurance-vie, le contrat de capitalisation présente toutefois un avantage : il ne s'arrête pas au décès de son titulaire et est transmis aux héritiers avec son antériorité fiscale. Mais s'il assure une continuité dans le patrimoine, il demeure un actif de succession comme un autre, soumis aux droits de succession, sauf pour le conjoint survivant. Un écueil que l'on peut éviter en démembrant le contrat : le titulaire en garde l'usufruit, ce qui lui permet de percevoir les intérêts, et les héritiers en deviennent nus-propriétaires.

Comme toujours en matière de démembrement, l'intérêt fiscal de l'opération dépend de l'âge du titulaire : plus on donne tôt, plus l'exonération fiscale est grande.

À noter que le conjoint survivant qui hérite d'un contrat de capitalisation peut continuer à le faire fructifier, ou prélever des fonds, via des rachats partiels (par exemple pour payer une maison de retraite, financer une dépendance...), sans impact fiscal.

Témoignage



« L'INDIVISION : UNE VRAIE PROBLÉMATIQUE CHEZ NOUS. »

Hervé Coridon, Correspondant régional AMPHITÉA à la Martinique.

« En Outre-mer, de nombreux terrains sont détenus en indivision par des familles, en l'absence de titres de propriété clairement établis, par manque de moyens financiers pour régler la succession, par mésentente entre les héritiers. En effet, souvent, les terrains ont été donnés verbalement ou occupés depuis des décennies, sans qu'un document officiel vienne formaliser la démarche. Cela a bien fonctionné, mais aujourd'hui les problèmes s'accumulent au sein des familles confrontées à des successions. On voit même des personnes de « l'extérieur », venir réclamer des terrains et le départ de leurs occupants, parce qu'elles connaissent bien le droit et qu'elles ont récupéré un titre de propriété au bout de dix ans d'occupation. En Martinique, 40 % du foncier privé est concerné par des problèmes de succession. D'où de grosses tensions !

Pour pallier en partie ce problème, le député de Martinique, Serge Letchimy, a fait adopter une loi dérogatoire du droit commun qui remplace, en Outre-mer, la règle de l'unanimité par celle de la majorité des droits dans les successions ouvertes depuis plus de dix ans. En Martinique, l'État et les collectivités ont également créé un groupement d'intérêt pour la sortie de l'indivision et pour le titrement. Tout cela va dans le bon sens, mais il faut aussi faire évoluer les mentalités et amener les gens à se parler ! »

Le Plan d'Épargne Retraite (PER)

Bien que ça ne soit pas sa vocation première, le PER peut être utilisé comme outil de transmission du patrimoine, si on décide de le prolonger au-delà de sa retraite.

Cette démarche est intéressante surtout lorsqu'on a un conjoint, qui sera exonéré de droits de succession. Car, en effet, si le titulaire du PER meurt après ses 70 ans et qu'il n'a pas de conjoint, ce sont ses enfants qui recevront le capital, sur lequel ils paieront des droits de succession. En l'état actuel de la législation (au 1^{er} décembre 2025), un PER peut donc être utilisé, en faveur de son conjoint, comme un complément d'une assurance-vie, destinée aux enfants.

La donation au dernier vivant

Pour optimiser la part d'héritage du conjoint survivant, il est possible de faire une donation au dernier vivant. La part qu'il est possible de donner diffère si les époux ont eu des enfants ou non.

La communauté universelle avec clause d'attribution intégrale

Lorsque la communauté universelle est complétée d'une clause d'attribution intégrale, elle permet au conjoint survivant de récupérer la totalité des biens qui composent la communauté, sans avoir à payer de droits de succession.

La clause de préciput

On convient, par contrat, que le survivant des époux sera autorisé à prélever sur la communauté, avant tout partage, soit une certaine somme, soit certains biens en nature, soit une certaine quantité d'une espèce déterminée de biens.

La clause de partage inégal de la communauté

Cette clause autorise les époux mariés sous le régime de la communauté réduite aux acquêts à partager, au décès de l'un d'eux, les biens communs, dans une proportion différente de celle prévue par la loi. Le survivant peut donc recevoir une part de communauté supérieure à la moitié.

Les donations résiduelles ou graduelles

Lors du décès d'un héritier handicapé, ses biens seront dévolus à ses frères et sœurs moyennant une fiscalité onéreuse, s'il n'a pas de conjoint, ou en l'absence de testament.

Les libéralités résiduelles ou graduelles permettent que le bien attribué par les parents à l'enfant handicapé soit transmis, à son décès, à ses frères et sœurs, avec une fiscalité entre parents et enfants et non entre frères et sœurs.

BON À SAVOIR

Familles recomposées, prenez conseil !

Représentant environ 20 % des familles françaises, les familles recomposées sont soumises à des règles légales spécifiques en matière de transmission du patrimoine. Les droits légaux des enfants, notamment, varient selon leur nombre, la présence ou non d'enfants du premier et/ou du second lit, ainsi que la présence ou non d'un remariage.

Il est donc plus que nécessaire de faire le point avec un professionnel pour envisager toutes les options possibles afin de protéger conjoint, partenaire de Pacs, concubin et enfants.

La tontine financière

La tontine financière est un mode de placement collectif à long terme bénéficiant de la même fiscalité que l'assurance-vie, et pouvant être utilisé pour transmettre un patrimoine. Par exemple en permettant à un grand-parent d'investir une somme à la naissance d'un petit-enfant et de le désigner comme bénéficiaire du capital au terme du contrat (20 ou 25 ans) afin qu'il profite de cet apport à son entrée dans la vie active.

PROTÉGEZ VOTRE PARTENAIRE DE PACS

Le Pacs n'assure pas, pour ses partenaires, en cas de décès de l'un d'eux, la même protection que le mariage. Heureusement, il existe des dispositions pour améliorer cette protection.

Le testament

Le Pacs ne donnant aucun droit sur la succession au décès de l'un des partenaires, le survivant n'est pas considéré comme héritier. Rédiger un testament permet de pallier ce problème.

L'attribution préférentielle

Le partenaire survivant n'a aucun droit viager au logement. L'attribution préférentielle est une solution. Elle consiste à soustraire un bien (en l'occurrence le logement du couple) aux règles du partage pour l'attribuer à tel des indivisaires que l'on préfère aux autres.

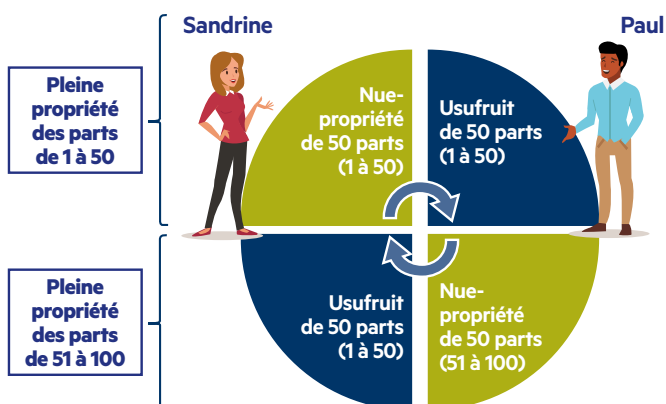
Le legs

Il permet au survivant de disposer de droits sur la succession du partenaire décédé. S'il existe des héritiers réservataires, ces droits sont limités à la quotité disponible. Le partenaire testateur peut désigner, dans son testament, les biens qu'il souhaite voir revenir à son partenaire, évitant ainsi l'indivision.

La création d'une SCI à démembrement croisé

Afin de gérer à l'avance le devenir d'un logement commun, les partenaires de Pacs peuvent s'associer dans une Société Civile Immobilière (SCI). Ils peuvent alors se léguer la nue-propriété et l'usufruit de leurs quotes-parts respectives.

Au décès de l'un des partenaires, le survivant aura droit à la pleine propriété sur une moitié des parts et conservera l'usufruit sur l'autre moitié. Les parts nouvellement détenues en pleine propriété rentreront dans la masse successorale, et la nue-propriété de l'autre moitié des parts pourra être transmise aux héritiers du décédé.



PROTÉGEZ VOTRE CONCUBIN

En matière d'héritage, votre concubin(e) est considéré comme un étranger et ne dispose d'aucun droit sur votre succession. Si vous voulez le protéger, la signature d'un Pacs puis d'un testament est une solution. Toutefois, si vous êtes réfractaire à ce type de contrat, vous avez d'autres choix.

La donation ou le legs

Ces deux outils peuvent améliorer la situation de votre concubin(e). Encore faut-il avoir conscience qu'il ou elle sera fortement taxé(e) sur le patrimoine que vous lui aurez transmis. Circonstance aggravante, si vous avez des enfants, communs ou pas, la règle de la quotité disponible limite votre marge de manœuvre.

L'assurance-vie

La meilleure solution pour protéger votre concubin(e) est encore d'ouvrir une assurance-vie et de le/la désigner comme bénéficiaire.

La tontine immobilière

La tontine vise à acheter un bien immobilier à deux. Seul l'acquéreur survivant est considéré comme propriétaire depuis l'origine. Le bien ne fait pas partie du patrimoine du défunt, et les héritiers de la personne décédée n'ont donc aucun droit sur lui. Ce dispositif permet, par exemple, au survivant d'un couple vivant en concubinage d'hériter la part de son conjoint et de conserver leur logement commun.

PROTÉGEZ UN ENFANT HANDICAPÉ

Dans une famille, le handicap d'un enfant est un drame quotidien qui est aggravé, pour les parents, par une question majeure : « *Que deviendra notre enfant lorsque nous ne serons plus là pour prendre soin de lui ?* » Trois dispositifs permettent de prendre date.

1 L'assurance-vie

Ce levier essentiel de la transmission permet de désigner un enfant handicapé comme bénéficiaire d'un contrat, de manière sécurisée. Il est possible d'ouvrir le contrat directement au nom de l'enfant, ou au nom d'un proche, avec une clause bénéficiaire adaptée, mentionnant par exemple : « à mon enfant X, à charge pour lui de faire gérer les fonds par un tiers ».

2 Deux contrats d'assurance-vie spécifiques

Le contrat de rente survie

Ce contrat permet à un parent, ou à un proche, de verser des primes pour assurer, à son décès, une rente viagère ou le versement d'un capital à l'enfant handicapé. Le régime d'imposition de cette rente correspond à celui des rentes viagères à titre onéreux.

En cas de décès du bénéficiaire, le souscripteur peut récupérer cette épargne.

Cependant, contrairement à un contrat d'assurance-vie classique, le contrat de rente survie n'autorise ni rachat, ni avance.



Parole d'expert

Benoît Fortin est Responsable Régional de l'Épargne Patrimoniale AG2R LA MONDIALE en Île-de-France. Il détaille les trois intérêts de l'assurance-vie: civil, fiscal et économique.

« L'assurance-vie est un outil puissant pour transmettre son patrimoine. »

L'engouement des Français pour l'assurance-vie est-il toujours aussi vif?

Oui. L'assurance-vie représente un tiers du patrimoine financier des Français, avec un encours qui a dépassé les 2 000 milliards €!

On a l'habitude de la présenter comme le couteau suisse des placements financiers. Pourquoi?

L'image est bien choisie, car si on la voit le plus souvent comme un moyen d'échapper à l'impôt, elle présente bien d'autres avantages. En fait, son intérêt réside dans un triptyque civil, fiscal et économique.

Commençons par l'aspect civil...

C'est la possibilité de déroger aux règles de la dévolution successorale, autrement dit de transmettre son argent à qui l'on veut : conjoint, concubin, enfants, petits-enfants, neveux, nièces, ou encore tiers. Sans toutefois franchir la limite que constitueraient des primes versées manifestement excessives, dans le but de contourner la part réservataire de l'héritage.

Concernant l'aspect fiscal, où en est-on avec les débats sur le budget de l'État 2025?

Il semblerait que l'assurance-vie échappe aux mesures concernant l'épargne, notamment la hausse de 1,4 % des prélèvements sociaux qui va frapper, par exemple, le Plan d'Épargne Retraite*. Mais rien n'est sûr tant que le budget n'aura pas été voté par le Parlement...

En l'état actuel des choses, la fiscalité de l'assurance-vie bénéficie toujours d'un abattement de 152 500 € par bénéficiaire et d'une taxation à 20 % au-delà de cette somme pour les versements effectués avant 70 ans. L'encours moyen des assurances-vie étant de 31 900 €, cette fiscalité très avantageuse concerne donc un très grand nombre des 50 % de Français âgés de 50 à 69 ans qui sont titulaires d'un contrat.

Précision importante: le conjoint ou le partenaire de Pacs ne paient aucun droit de succession sur une assurance-vie, quel que soit son montant. L'objectif est donc d'orienter le contrat vers le bénéficiaire qui va payer le plus de droits.

Quid de l'aspect économique?

Si l'assurance-vie est le véhicule de l'épargne, son moteur de performance, autrement dit son rendement, dépend de ce que l'on veut y placer et du degré de risque que l'on est prêt à prendre. Et en la matière, le choix est vaste! On peut opter pour des fonds hypersécurisés, comme les fonds euros, sans aucun risque de perte en capital, les fonds monétaires ou de performance absolue, offrant un niveau de risque de 1 à 2 sur une échelle de 7, ou s'orienter vers les pays émergents, l'or, le marché américain... avec un niveau de risque allant de 5 à 7.

 L'intérêt de l'assurance-vie réside dans un triptyque civil, fiscal et économique. 

Peut-on aussi choisir des fonds socialement responsables?

Donner un sens à son épargne est en effet l'une des grandes motivations des titulaires d'assurance-vie. Dans ce domaine, notre groupe AG2R LA MONDIALE a été l'un des précurseurs depuis 25 ans, bien avant que la loi Industrie verte nous oblige à proposer à nos clients une allocation 100 % Investissement Socialement Responsable.

Quels conseils donnez-vous à vos clients en matière de clause bénéficiaire?

On connaît bien la clause standard pour désigner comme bénéficiaire « mon conjoint,

ou à défaut mes enfants ». On connaît aussi la clause nominative, qui permet de désigner tout autre bénéficiaire.

Mais on parle beaucoup moins de la clause à option, peu utilisée, bien que très intéressante! Elle consiste à désigner le conjoint, mais en précisant qu'il pourra choisir ce dont il aura besoin au moment où le contrat sera soldé en sa faveur.

Concrètement, il pourra choisir un pourcentage, entre 0 et 100 %. Cette transmission à la carte tient compte du fait que les besoins évoluent selon l'âge et la situation financière de la personne. Si, par exemple, le conjoint survivant estime que 50 % de la somme lui suffit, les 50 % restants seront directement transmis aux autres bénéficiaires désignés. On voit que la clause bénéficiaire est aussi importante que l'allocation des actifs pour orienter au mieux l'assurance-vie vers ceux qui vont payer moins de droits et/ou qui auront le plus besoin d'argent. •

* Interview réalisée le 15 décembre 2025



CAS CONCRET

Benoît Fortin a reçu un jour une cliente qui souhaitait donner un appartement à ses neveux et nièces via un testament devant notaire. « Fiscalement parlant, c'eût été une catastrophe, explique-t-il, puisqu'ils auraient payé 55 % de droits sur la valeur du bien, qu'ils auraient dû vendre pour les payer. Mon conseil a été de vendre l'appartement et d'investir les fonds dans une assurance-vie. Au décès de la cliente, âgée de moins de 70 ans au moment du versement, les bénéficiaires bénéficieront chacun de l'abattement de 152 500 € et ne paieront que 20 % de droits au-delà de cette somme. L'assurance-vie est un outil puissant pour transmettre son patrimoine! »



Les dispositifs juridiques de protection des personnes vulnérables visent notamment à protéger leur patrimoine.

Le contrat épargne handicap

Il s'agit d'un contrat ouvert par la personne handicapée atteinte d'une infirmité, reconnue par la Sécurité sociale, l'empêchant de gagner sa vie ou d'étudier dans des conditions normales. Il garantit au titulaire le versement de futurs revenus, sous forme de rente ou de capital, selon ses besoins.

BON À SAVOIR

Les primes versées dans l'année sur ces deux types de contrat ouvrent droit à une réduction d'impôt de 25 %, dans la limite de 1525 €, plus 300 € par enfant ou personne à charge.

ATTENTION

Certaines aides, comme l'Allocation adulte handicapé, tiennent compte des revenus mensuels de la personne concernée et peuvent donc être minorées en cas de rente viagère, de dividendes ou de revenus locatifs. De même, les frais d'hébergement de la personne handicapée étant récupérables sur sa succession, un bien immobilier transmis à un enfant handicapé risque d'être soustrait de ses biens par le Conseil départemental en remboursement des aides versées.

PROTÉGEZ LE PATRIMOINE D'UNE PERSONNE VULNÉRABLE

Lorsqu'une personne devient vulnérable en raison de son âge, d'une maladie, d'un handicap ou d'un accident, le droit prévoit plusieurs dispositifs de protection juridique. Ces mesures ont pour objectif commun de protéger la personne et ses intérêts, notamment son

patrimoine, tout en respectant autant que possible son autonomie. Si, à son décès, ses biens sont transmis aux héritiers, selon les règles habituelles de succession, le degré de protection de son patrimoine durant sa vie dépend du régime juridique choisi pour la protéger. Les principales formes de protection à votre disposition sont la sauvegarde de justice, la curatelle (simple ou renforcée), la tutelle, l'habilitation familiale et le mandat de protection future. Chacune présente des avantages et des limites spécifiques en matière de gestion et de protection du patrimoine.

La sauvegarde de justice

Avec cette mesure provisoire, la personne protégée conserve l'exercice de ses droits patrimoniaux. Rapide à mettre en œuvre, elle est recommandée pour une protection patrimoniale ponctuelle, mais insuffisante à long terme.

La curatelle

La curatelle simple s'adresse à une personne capable d'agir seule pour les actes courants, mais ayant besoin d'être assistée pour les actes les plus importants. Elle offre une protection patrimoniale modérée, adaptée aux situations de vulnérabilité partielle.

La curatelle renforcée, intermédiaire entre la curatelle simple et la tutelle, confère au curateur un rôle plus actif, notamment dans la gestion des ressources, et offre un bon niveau de protection pour les personnes ayant des difficultés de gestion financière.

La tutelle

La personne protégée est représentée de manière continue par un tuteur pour les actes patrimoniaux. Le tuteur agit sous le contrôle du juge. La protection patrimoniale est optimale, mais au prix d'une forte restriction des libertés.

L'habilitation familiale

Elle permet à un proche (conjoint, enfant, parent) de représenter ou d'assister la personne vulnérable, sans contrôle judiciaire permanent. Elle est efficace pour protéger le patrimoine, mais à condition que le cadre familial soit harmonieux, car l'absence de contrôle régulier du juge peut exposer à des conflits familiaux ou à des abus.

Le mandat de protection future

Il permet à une personne d'organiser à l'avance la gestion de son patrimoine, en cas de perte future de ses facultés, et constitue donc un excellent outil préventif de protection patrimoniale préventive. •

BON À SAVOIR

La protection du patrimoine d'une personne vulnérable dépend du degré d'altération de ses facultés, de la complexité de son patrimoine et de son environnement familial.

Aucune mesure n'est universellement idéale : les mesures légères privilégient l'autonomie mais exposent à certains risques, les mesures lourdes sécurisent fortement le patrimoine au prix d'une restriction des libertés et les dispositifs anticipatifs ou familiaux offrent un compromis intéressant, lorsqu'ils sont bien encadrés.

Dans tous les cas, un accompagnement juridique personnalisé est essentiel pour choisir la mesure la plus adaptée aux intérêts patrimoniaux de la personne vulnérable.



La transmission d'un patrimoine professionnel mobilise des enjeux financiers importants et est régie par des règles bien spécifiques. Mais sa dimension psychologique et sentimentale est également importante. Préparez-vous très en amont, pour multiplier vos chances de réussite.

COMMENT TRANSMETTRE VOTRE PATRIMOINE PROFESSIONNEL ?

Transmettre votre entreprise de votre vivant présente des avantages considérables. Mais ce n'est pas une fois arrivé à l'âge de partir à la retraite que vous devrez commencer à vous poser des questions. Que va devenir mon entreprise ? Vais-je la transmettre à l'un de mes enfants ou la vendre à un tiers ? Mes enfants auront-ils les moyens financiers d'assumer une reprise ? Des questions cruciales, dont les réponses font appel à des ressorts, économiques, juridiques, fiscaux, ou encore sentimentaux. La bonne manière d'aborder cet épineux problème de la transmission est d'anticiper et de prendre conseil auprès de spécialistes.

LA GESTION DE VOTRE PATRIMOINE, UNE QUESTION D'ÉQUILIBRE

La gestion du patrimoine d'un chef d'entreprise doit respecter un équilibre entre sa partie privée et sa partie professionnelle. En début de carrière, priorité sera généralement donnée au développement du patrimoine professionnel. Puis, au fil du temps, c'est le patrimoine personnel qui prendra l'ascendant. Enfin, lors de la transmission de l'entreprise, il faudra procéder à une vente du patrimoine professionnel au profit du patrimoine privé.

ATTENTION

Malgré toutes les possibilités d'optimisation fiscale existantes, transférer le patrimoine professionnel vers le patrimoine personnel a un coût fiscal. Il faut donc calculer au mieux la valorisation opérée, car le fisc peut requalifier l'opération en cas de sous-évaluation.

VOTRE PATRIMOINE PERSONNEL EST-IL BIEN PROTÉGÉ ?

Disposant en principe d'un patrimoine unique, les commerçants, artisans, agents commerciaux, agriculteurs, professionnels libéraux peuvent rendre leurs biens immobiliers insaisissables, afin d'éviter que "faillite professionnelle" ne rime avec "faillite personnelle". La résidence principale étant automatiquement insaisissable (même si une partie seulement de l'habitation est dévolue à l'activité professionnelle), la déclaration d'insaisissabilité concerne les autres biens immobiliers, bâtis ou non (résidence secondaire, terrain).

Établie par un notaire, qui se charge de sa publicité, la déclaration d'insaisissabilité se cumule avec la déclaration d'affectation du patrimoine. Les sociétés, quelles qu'elles soient, sont exclues du dispositif.



BON À SAVOIR

Depuis le 15 mai 2022, la loi a instauré pour les entrepreneurs individuels, dont les autoentrepreneurs, une séparation entre le patrimoine professionnel et le patrimoine personnel. En cas de difficultés financières, le patrimoine personnel est protégé, car les créanciers professionnels peuvent saisir uniquement un bien du patrimoine professionnel. Exception: en cas de fraude ou de manquement grave, l'administration fiscale et les organismes de sécurité sociale peuvent saisir le patrimoine personnel.

ATTENTION

Certains créanciers, les banques notamment, demandent l'engagement personnel du dirigeant sur ses biens propres et, en cas de procédure judiciaire avec faute de gestion, la justice peut déclarer un dirigeant responsable. Le fisc peut aussi saisir des biens immobiliers, même déclarés insaisissables, s'il constate des manœuvres frauduleuses ou le non-respect d'obligations fiscales. Choisissez bien votre régime matrimonial, en optant, pour la séparation de biens, ou encore le régime de la participation aux acquêts, les dettes contractées dans le cadre de son activité n'étant pas mutualisées.

UN BILAN PATRIMONIAL, POUR UN BON ÉTAT DES LIEUX

Vous vous constituez un patrimoine pour préparer l'avenir ? Bravo. Mais avez-vous pensé à faire régulièrement le point entre vos objectifs et les moyens que vous mettez en œuvre ? Le bilan de protection patrimoniale proposé par notre partenaire assureur à ses clients professionnels englobe à la fois les biens privés et les biens professionnels. Comme l'explique Pierre Guerrier, Responsable national du dispositif TEO de l'assureur : « Ce bilan est un préalable indispensable pour qui envisage de transmettre son entreprise. »



Parole d'expert

Pierre Guerrier, Responsable national TEO AG2R LA MONDIALE.

Un service dont la transversalité des compétences apporte une plus-value unique aux clients de l'assureur.

« Créer pour nos clients les conditions d'un avenir heureux. »

Pourquoi faire appel à vous pour transmettre une entreprise ?

La transmission d'une entreprise est souvent l'événement le plus important dans la vie de son dirigeant. D'abord, il faut organiser la disparition de son patrimoine professionnel.

Ensuite, la transmission s'accompagnant généralement d'un départ à la retraite, il faut liquider les droits de son patrimoine social. Quant à son patrimoine personnel, il va falloir le restructurer, pour y intégrer le produit de la vente, l'optimiser fiscalement, protéger un conjoint, anticiper une succession, financer un projet de vie.

C'est une opération complexe, car elle mêle plusieurs thématiques. Elle requiert deux préalables : un bilan de protection sociale et patrimoniale et un audit de l'entreprise.

On peut ensuite envisager la mise en œuvre de solutions. Notre réseau TEO accompagne toutes ces démarches.

Pour faire ce bilan de protection patrimoniale, la confiance doit être totale avec votre client...

Oui. Au départ, nos interlocuteurs pensent rencontrer des experts techniques, ce que sont nos Experts TEO. Mais, très vite, ce qui donne tout son sel à notre métier ressort : la rencontre avec les personnes.

Dans la prise d'éléments pour établir un état des lieux, le factuel est important, mais nous devons aussi faire dire à notre client ce qu'il veut faire de sa vie après la transmission, s'il a des projets, des passions, des besoins, des envies.

Je me souviens d'un couple d'origine espagnole qui avait pour projet de retourner vivre dans la région de Malaga. Personne n'était au courant, pas même leurs enfants, bien que ce projet ait des impacts patrimoniaux à prendre en compte.

Vous arrive-t-il d'étendre vos conseils aux proches d'un client, lorsque la transmission implique un conjoint ou des enfants ?

Ce n'est pas notre rôle de faire du coaching individuel. Néanmoins, lorsque des proches sont concernés, et c'est très souvent le cas, nous recommandons de vérifier que tout le monde est bien sur la même longueur d'onde.

Qu'entendez-vous par "audit sur l'état de entreprise" ?

Il faut réaliser tous les ajustements nécessaires, avec son expert-comptable, pour favoriser la transmission.

Imaginons, par exemple, que des biens immobiliers sont inscrits au bilan de l'entreprise, que celle-ci dispose de trop de trésorerie ou de stocks excédentaires. Peut-être que le repreneur n'aura pas l'envie, ou les moyens, de racheter ces actifs. La valorisation de l'entreprise et les retraitements de bilan sont incontournables pour fixer, si ce n'est un prix, au moins une valeur.

Quand le bilan patrimonial et l'audit de l'entreprise sont réalisés, que se passe-t-il ?

Entrer dans le dur de son projet de transmission, c'est se confronter à des enjeux à la fois juridiques, civils, fiscaux et sociaux. D'où la nécessité de faire intervenir plusieurs professions du conseil : expert-comptable, notaire, avocat en droit des affaires, fiscaliste. Chaque spécialiste va produire une analyse et des préconisations dans son domaine d'expertise. Une synthèse reste à faire, et c'est un travail complexe ; les Experts TEO sont en mesure d'organiser cette interprofessionnalité, car tous ont acquis une triple spécialité en protection sociale, en ingénierie du patrimoine et en transmission.



CAS CONCRET

Pierre Guerrier est intervenu un jour auprès de deux dirigeants qui étaient persuadés que leur fils unique allait reprendre leur entreprise. « Quand je leur ai demandé s'ils l'avaient questionné formellement pour vérifier son accord, un silence gêné s'est installé. En fait, après une discussion franche avec le jeune, il est apparu qu'il ne se voyait pas du tout devenir chef d'entreprise, mais qu'il n'osait pas le dire à ses parents de peur de les décevoir... La tenue d'un conseil de famille peut être parfois très utile ! »



Retrouvez l'interview complète sur www.amphitea.com

FAITES AUDITER VOTRE ENTREPRISE

Faire un bilan de votre patrimoine, c'est bien. Mais réaliser une étude fouillée de l'entreprise que vous vous apprêtez à transmettre est également indispensable.

D'abord, comme l'explique ci-dessous Yvan Jeanneret, parce que « *le repreneur va lui-même vouloir savoir ce qu'il rachète* ». Ensuite parce que « *valoriser la société, la préparer en travaillant la présentation de son bilan, peut demander du temps* ».

Enfin, cet audit de l'entreprise va permettre d'établir un montage financier pour optimiser le coût fiscal de la transmission.



L'un des principaux intérêts de l'audit d'entreprise est de permettre d'établir un montage pour optimiser le coût fiscal de la transmission.



Parole d'expert

Expert-comptable, vice-président du Conseil de l'Ordre Grand Est et Correspondant régional AMPHITÉA en Alsace-Lorraine, Yvan Jeanneret insiste sur la nécessité d'anticiper la transmission.

« Un montage fiscal est indispensable pour minimiser le coût de la transmission. »

Lorsque l'on veut transmettre une entreprise, pourquoi est-il si important de commencer par l'auditer ?

D'abord parce que l'acheteur va vouloir lui-même auditer, de manière plus ou moins poussée, la société qu'il veut acheter, ne serait-ce que pour vérifier qu'il n'existe pas de dettes latentes qu'il pourrait être dans l'obligation d'honorer. Pour le côté vendeur, qui nous intéresse ici, l'audit a souvent pour objet de montrer au dirigeant la valeur réelle de sa société sur le marché, par rapport à la valeur que lui estime. Il a en effet tendance, parfois, à surévaluer le prix de son entreprise. Il y a un travail psychologique à mener avec lui autour de la méthode de valorisation.

Quel est le meilleur moment pour mener cet audit ?

Une chose est sûre, il faut anticiper ! Valoriser la société, la préparer en travaillant la présentation de son bilan, cela peut demander du temps. Attention, quand je parle de présenter le bilan, il ne s'agit pas bien sûr de le falsifier, mais de procéder à des ajustements pour que l'entreprise apparaisse sous son meilleur jour pour une reprise. Par exemple, s'il faut sortir de la trésorerie, mieux vaut étaler la démarche dans le temps pour limiter son coût fiscal. Idem s'il existe, au bilan de l'entreprise, de l'immobilier que le vendeur veut sortir afin de se constituer une retraite avec les loyers. Dans le cadre d'une société familiale, si le conjoint ou des enfants travaillent dans l'en-

treprise, il peut être aussi intéressant de prévoir leur sortie avant la vente pour laisser le champ plus libre au repreneur. Tout cela prend du temps.

 Réunir un expert-comptable, un notaire et un avocat fiscaliste est le meilleur combo possible. ♦♦

Faut-il faire évaluer régulièrement son entreprise avant même de vouloir transmettre ?

Il peut arriver que l'on ait besoin de le faire régulièrement, annuellement même, si par exemple plusieurs branches familiales se partagent la propriété d'une entreprise et que les actionnaires ont besoin de connaître la valeur de leur capital. Une start-up doit aussi procéder à une évaluation régulière pour ses investisseurs et/ou acheteurs potentiels. Mais en règle générale, c'est lorsque l'on arrive vers les 50 ans, que l'on sait qu'on va transmettre dans les dix ans qui viennent, qu'il faut procéder à un audit. Cela permet au dirigeant d'anticiper son départ à la retraite en évaluant le capital qu'il va pouvoir percevoir et de prendre les options fiscales et comptables adaptées afin de bien préparer sa transmission.

Comment limiter l'impact fiscal d'une transmission ?

Cet aspect fiscal du dossier est fondamental ! Que l'on parle de fonds de commerce, de parts sociales ou d'immobilier, la mise en place d'une optimisation fiscale est indispensable pour minimiser le coût de la transmission. Ensuite, il existe plusieurs outils pour optimiser au mieux la fiscalité. Leur mise en œuvre va dépendre de la situation particulière de chaque dirigeant, de chaque entreprise. Si le dirigeant veut, par exemple, passer la main à ses enfants, il peut le faire en amont de plusieurs manières : pacte Dutreil pour bénéficier d'une exonération fiscale jusqu'à 75 % sur la valeur des titres, donation progressive de titres, démembrement d'actions pour transférer la nue-propriété aux enfants et, là encore, réduire *in fine* la fiscalité, création d'une holding pour placer la trésorerie de la transmission. •



CAS CONCRET

« Le travail d'optimisation fiscale doit être fait en amont et réalisé de manière interprofessionnelle », explique Yvan Jeanneret. « Réunir un expert-comptable, un notaire et un avocat fiscaliste est le meilleur combo possible pour optimiser une transmission. J'ai le souvenir d'un dossier de transmission familiale d'un hypermarché. Sur une plus-value de 40 millions €, nous avons réussi à faire économiser 4 millions € d'impôt au dirigeant grâce à un beau travail d'équipe... »

CHOISISSEZ LES BONS OUTILS

Nous n'évoquerons pas ici la garantie homme clé ou la garantie du passif social couplée à une assurance-vie, deux outils à la disposition du chef d'entreprise pour sécuriser la transmission de sa société à un repreneur extérieur (voir sur ce sujet *AMPHITÉA magazine n°115* sur la protection des dirigeants d'entreprise).

En revanche, plusieurs mesures concernent la transmission du patrimoine professionnel au sein de la famille et sont généralement combinables entre elles pour maximiser leurs effets.

Cinq outils pour optimiser votre défiscalisation

➤ **Pacte Dutreil : transmettez au meilleur coût fiscal**

C'est le dispositif phare pour transmettre une entreprise, société ou entreprise individuelle à un coût fiscal réduit.

Il offre deux avantages :

- une réduction de 75 % de la base d'imposition des droits de succession/donation (les actifs non exclusivement affectés à l'usage professionnel sont exclus de l'assiette) ;

- un abattement de 50 % sur les droits en cas de donation en pleine propriété par un donateur âgé de moins de 70 ans.

Mis en place en 2003, il s'applique aux structures ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale, que la transmission s'opère en pleine propriété ou dans le cadre d'un démembrement de propriété.

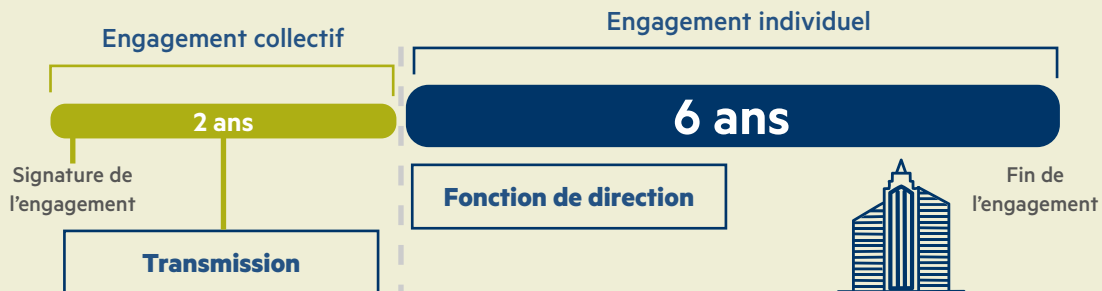
Les conditions pour bénéficier du dispositif sont un engagement collectif de conservation des titres pour une durée de deux ans, puis un engagement individuel de six ans et l'engagement d'assurer une fonction de direction pendant tout l'engagement collectif, puis trois ans après la transmission à titre gratuit.



Exemple – Adeline, 65 ans, dirigeante d'une PME, dont la valeur est de 1 million €, veut passer la main à ses enfants. Elle signe avec eux un pacte Dutreil.

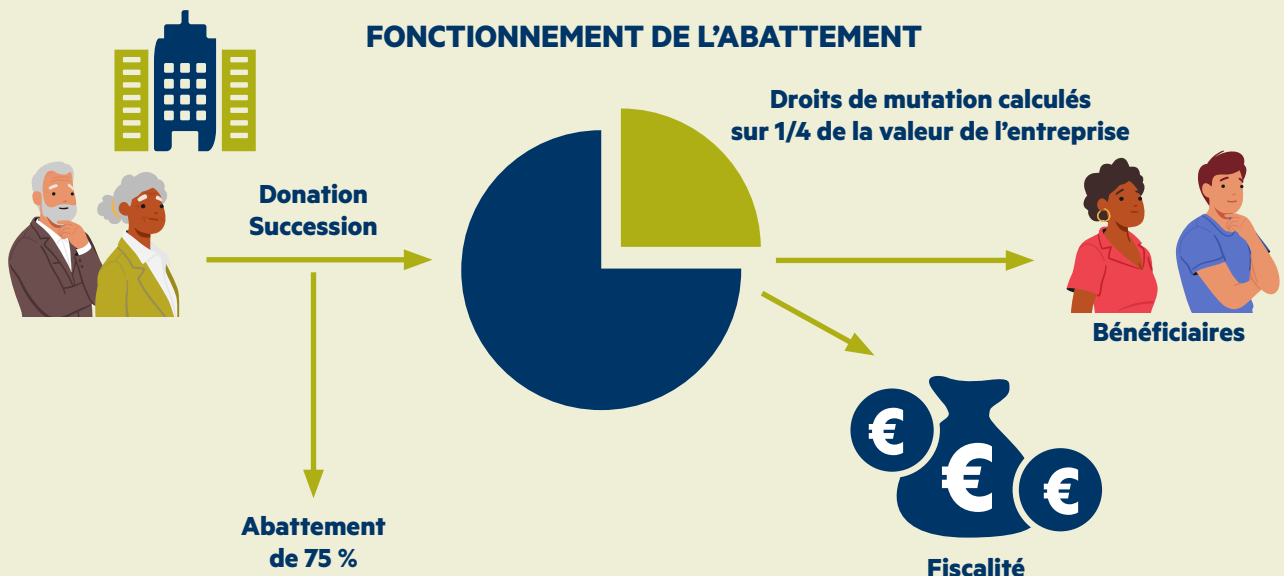
La base taxable de sa société passe de 1 million € à 250 000 € (1 million × (1 – 0,75)). Les droits de mutation seront donc calculés sur 250 000 € au lieu de 1 million €.

LE FONCTIONNEMENT DU PACTE DUTREIL



Fonction de direction de 2 ans par l'un des signataires du pacte + 3 ans par l'un des donataires à compter de la transmission

FONCTIONNEMENT DE L'ABATTEMENT



👉 Témoignage



« PRENDRE DATE LE PLUS TÔT POSSIBLE »

Correspondante régionale AMPHITÉA en Bretagne, Marie-Christine Hervé et son mari ont pensé la transmission de leur entreprise dès sa création.

À respectivement 61 ans et 62 ans, Marie-Christine Hervé et son mari viennent de vendre leur entreprise. Mais ils n'ont pas attendu cette étape clé dans leur vie de dirigeants pour préparer la transmission de leur patrimoine à leurs enfants. Très bien conseillés, ils ont utilisé une belle palette d'outils.

« Dès la création de notre entreprise – nous avions 30 ans à l'époque –, nous avons anticipé la fin de l'aventure. Nous avons conscience que la retraite d'un TNS est très faible, et nous avons donc ouvert un contrat de retraite en fiscalité Madelin, puis, lorsque nous avons pu, nous avons investi, dans un premier temps, dans l'immobilier locatif en tant que particuliers, et dans un deuxième temps dans un bâtiment professionnel via une SCI dont nos enfants détenaient des parts. Nos revenus fonciers venant alourdir notre fiscalité, nous avons donné un usufruit temporaire de ce patrimoine immobilier particulier à nos enfants, qui ont pu ainsi financer des études et démarrer dans la vie. Désormais à la retraite, nous avons récupéré cet usufruit.

Nous avons également créé une holding familiale pour chapeauter nos différentes sociétés. En prenant conscience que, si nous décédions, nos enfants auraient à payer des droits de succession importants, nous avons démembré cette holding pour leur en donner, ainsi qu'à nos petits-enfants, les parts transmissibles en nue-propriété; nous pourrions renouveler l'opération dans 15 ans. Si je peux donner un conseil à la lumière de notre expérience, c'est d'anticiper, de prendre date le plus tôt possible! »



BON À SAVOIR

Anticipez la gouvernance !

Le dirigeant qui veut transmettre au sein de sa famille a tout intérêt à anticiper la future gouvernance de l'entreprise. Par exemple en nommant un directeur général ou un cogérant, en intégrant progressivement le conjoint ou les enfants, ou encore en organisant un comité de pilotage familial.

À l'inverse, le dirigeant qui travaille en famille et souhaite vendre à un tiers doit envisager de faire sortir les membres de sa famille de la gouvernance pour faciliter la vie du repreneur. La mise en place, en amont, de contrats de retraite complémentaire et/ou supplémentaire pour les membres de la famille qui vont sortir peut être recommandée.

Le démembrement de propriété

Vous transmettez la nue-propriété des titres de votre société à vos enfants, tout en conservant l'usufruit, c'est-à-dire le droit aux dividendes et le pouvoir de gestion de l'entreprise. La base taxable est alors calculée sur la nue-propriété et, à votre décès, l'usufruit s'éteint avec des droits de succession réduits.

On le sait peu, mais il est possible de démembrer des titres provisoirement, en donnant l'usufruit à vos enfants afin, par exemple, de financer des études. Les revenus perçus par vos enfants sous forme de dividendes sont dans ce cas non imposables.



ATTENTION

Le barème fiscal du démembrement de propriété s'applique aux titres de société: plus on donne tôt, plus c'est intéressant.

Le prêt familial/crédit vendeur

Dans ce cas, vous "vendez" votre entreprise à vos enfants en leur accordant un prêt à un taux favorable. L'avantage est d'alléger le financement pour le repreneur familial, tout en générant un revenu régulier pour vous.

La donation graduelle ou résiduelle

Ce dispositif permet de transmettre l'entreprise, d'abord à votre conjoint afin de sécuriser sa situation, puis automatiquement à vos enfants lors du décès de votre conjoint.

Six outils pour vous organiser

La holding

La création d'une holding peut obéir à deux objectifs.

Premièrement, elle peut vous permettre d'y placer le cash de l'entreprise. La trésorerie va ainsi sortir des actifs de l'entreprise et le repreneur n'aura pas à la financer.

Deuxièmement, elle vous permet aussi de percevoir des intérêts, sous forme de revenus annuels.

Et à condition qu'elle soit créée très en amont de la transmission, une holding permet aussi de faciliter la gouvernance familiale, via deux opérations:

- si c'est vous qui la détenez, une donation progressive de l'entreprise dans le cadre familial;
- si elle est détenue par vos héritiers, un rachat progressif de la société via les dividendes.



Exemple – Serge détient 100 % d'une société valorisée 2 millions €. Il crée une holding et y apporte les titres de sa société. Il va pouvoir ensuite transmettre à ses enfants les parts de la holding via les abattements fiscaux existants (100 000 € par enfant tous les 15 ans).

Le pacte de famille

La signature d'un pacte familial permet de définir le rôle de chacun, les règles de sortie, la gouvernance familiale et les conditions de reprise. L'avantage est d'éviter les conflits et d'assurer la pérennité de l'entreprise après la transmission.



Le mandat à effet posthume

Il permet de désigner, de votre vivant, une personne capable de gérer l'entreprise, si vous décédez, pour le compte et dans l'intérêt d'un ou de plusieurs héritiers, dans l'attente du partage ou d'une vente. Ce mandataire représente vos héritiers, ne supporte pas les dettes de l'entreprise et ne peut pas la vendre, sauf si c'est l'objet du mandat.

Le mandat de protection future

Si vous voulez pérenniser votre patrimoine professionnel en cas de problème de santé, vous pouvez désigner, dans un mandat de protection future, un ou plusieurs mandataires chargés de la protection de votre personne et de la gestion de votre patrimoine.

Les contrats croisés entre associés

Lorsqu'une société possède plusieurs associés, le décès ou l'invalidité de l'un d'entre eux peut mettre sa pérennité en jeu. Un problème pour les associés restants, bien sûr, mais aussi pour les héritiers du décédé, dont l'héritage peut perdre de sa valeur.

Deux outils sont disponibles pour pallier ce risque :

- **l'assurance temporaire décès**, inscrite au sein d'un contrat de prévoyance, garantit un capital ou une rente au bénéficiaire désigné par le souscripteur dans le contrat. Souscrite pour une période déterminée, elle est reconductible de façon tacite ;
- **l'assurance croisée entre associés** permet aux associés survivants de racheter les parts ou les actions de l'associé défunt transmises par succession à ses héritiers. Ils évitent ainsi l'entrée de nouveaux actionnaires qu'ils n'ont pas choisis et gardent le contrôle de leur outil de travail. Quant aux héritiers, qui, généralement, préfèrent obtenir un capital plutôt que des titres, ils sont sûrs de trouver des acheteurs.

La fiducie

Assez rare en France, la fiducie permet de transférer temporairement les titres d'une société pour les protéger et/ou organiser leur gouvernance.

Quatre outils pour transmettre à votre conjoint

Le changement de régime matrimonial

Chaque régime matrimonial a ses avantages et ses inconvénients. Passer de la séparation de biens à la communauté universelle permet de faciliter la continuité de l'entreprise. Assortie d'une clause d'attribution intégrale, elle permet au conjoint survivant de récupérer la totalité des biens qui composent la communauté, sans avoir à payer de droits de succession.

Mais la communauté universelle rend les biens communs aux deux époux saisissables par les créanciers de l'entreprise !

La donation entre époux et la clause de préciput

La donation entre époux, ou donation au dernier vivant, et la clause de préciput permettent d'optimiser la part d'héritage du conjoint du dirigeant.

L'assurance-vie

Encore et toujours, l'assurance-vie reste le produit phare pour le dirigeant qui se sépare de son entreprise. Vous pouvez y placer le

L'assurance-vie, "couteau suisse" des placements financiers, est un outil précieux pour transmettre votre entreprise à votre conjoint.

produit de la vente en rédigeant une clause bénéficiaire en faveur de votre conjoint. Si vous décédez, celui-ci percevra les fonds sans taxation. Cette clause peut prévoir une transmission du capital en pleine propriété, mais aussi un démembrement : l'usufruit du capital est alors transféré à votre conjoint et la nue-propriété est transmise à vos enfants pour minimiser les droits de succession lorsque votre conjoint décèdera à son tour.

Le contrat de capitalisation

Moins connu, le contrat de capitalisation est néanmoins intéressant. Il ne s'arrête pas en cas de décès de son titulaire et est transmis aux héritiers avec son antériorité fiscale. Le conjoint survivant qui en hérite peut donc continuer à le faire fructifier ou prélever des fonds, via des rachats partiels, sans impact fiscal, par exemple pour payer une maison de retraite ou financer la prise en charge d'une dépendance. Un contrat de capitalisation peut aussi être transmis du vivant du titulaire par anticipation d'une succession. •

Témoignage

« SI JE DÉCÈDE, MES ENFANTS NE POURRONT PAS PAYER LES DROITS DE SUCCESSION. »

Détenant des parts d'une société via une holding dont elle est gérante, Claire, adhérente AMPHITÉA, mère de trois enfants, témoigne.

« Je me suis dit que si je décède, ils ne pourront pas payer les droits de succession, qui s'élèveraient à environ 180 000 €, pour chacun d'entre eux. Avec les autres détenteurs de parts de l'entreprise, nous avons déjà signé un pacte Dutreil. Mais j'ai décidé de compléter ce dispositif par une donation/démembrement de mes titres au profit de mes enfants.

Avec l'aide de mon notaire, je leur ai donc transmis la nue-propriété des parts et j'en ai gardé l'usufruit. J'ai payé pour cette opération 30 % de flat tax, un effort financier conséquent. Je continue donc à percevoir des dividendes, et éventuellement une participation aux bénéfices, et à mon décès les actions redeviendront entières et mes enfants en seront propriétaires sans avoir à payer de droits de succession. Attention, il faut savoir que depuis la création de la taxe sur les hauts revenus (TSHR) une opération de ce genre peut gonfler artificiellement le revenu fiscal de référence et entraîner une taxation. »

Début du déploiement du Guide de la Protection sociale du dirigeant des départements et régions d'Outre-mer



Un lancement réussi le 27 novembre 2025 à Pointe-à-Pitre

avec la participation de Victor Venutolo, Président de la CPME de Guadeloupe, et José Dintimille, manager AG2R LA MONDIALE. Jocelyne Hatchi et Hervé Toussay, Correspondants régionaux de l'Association, ont partagé leur expérience de chef d'entreprise, permettant ainsi d'ancrer ce projet dans la réalité quotidienne du dirigeant.

Faisant suite au succès guadeloupéen, les réunions de lancement se sont déroulées le

10 mars en Guyane, le 12 mars en Martinique et le 29 avril à La Réunion.

Ce tour des régions permet de présenter les 50 fiches pratiques qui composent le guide. Réalisé par AMPHITÉA avec la participation de la CPME et de son partenaire assureur, ce guide est une "boîte à outils" pour le dirigeant traitant des points de vigilance essentiels pour créer son activité sur des bases solides, développer et préserver son patrimoine professionnel et anticiper enfin la transmission de l'entreprise.

Maintenant, la mise en œuvre !

Grâce à cette "boîte à outils", des sessions en région seront organisées en partenariat avec AG2R LA MONDIALE et la CPME, afin d'aborder concrètement chacune des thématiques.

Consultez le Guide à partir de fin mars sur notre site.

Un franc succès pour la journée "Réussir sa retraite"

L'objectif de cet événement organisé le 21 octobre 2025 à Strasbourg par AMPHITÉA était d'apporter des réponses concrètes aux principales interrogations de ses adhérents : comment bien préparer sa retraite ? Quelles sont les spécificités de la retraite pour les femmes ? Quelle stratégie adopter pour la transmission d'entreprise ? Trois moyens étaient mis à disposition : 10 stands, 4 ateliers d'information et 1 conférence-débat le soir pour clôturer la journée, animés par des spécialistes et experts en matière de retraite. Les participants ont pu bénéficier de conseils avisés et en profiter pour poser leurs questions.



Des ateliers pour dialoguer directement avec spécialistes et experts.



www.amphitea.com

EN SAVOIR +
VISIONNEZ LE FILM DE L'ÉVÉNEMENT



ASSEMBLÉE GÉNÉRALE D'AMPHITÉA 2026

L'Association tiendra son Assemblée générale annuelle le jeudi 11 juin à Lille. C'est l'occasion de faire entendre votre voix et de participer activement à la vie de votre Association.

À cet effet, vous recevrez votre convocation courant mai.

Si vous ne pouvez être présent ce jour-là, trois méthodes pour vous exprimer à distance :

- par Internet ;
- par passation de pouvoir ;
- par correspondance.

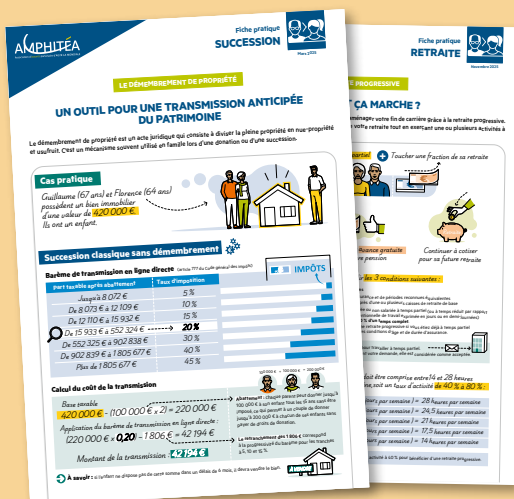
Votre vote est important.
On compte sur vous !



L'économie verte, un atout pour la Guadeloupe

Le 28 novembre 2025, AMPHITÉA a organisé une rencontre thématique sur l'économie verte. L'occasion de démontrer que le savoir-faire et l'esprit d'entreprendre sur ce territoire sont des leviers de développement majeurs pour l'ensemble des Antilles.

Les témoignages d'Harry Archimède, chercheur à l'INRAE, et de plusieurs chefs d'entreprise de la région sont venus nourrir ce moment d'échanges. La soirée a été précédée par une visite de l'exploitation de Vanigwa, une entreprise produisant de la vanille de très haute qualité, ainsi que par la visite de la ferme expérimentale de l'INRAE Antilles.



Des fiches pratiques pour vous aider à y voir plus clair

Vous recherchez une information claire, concise, pédagogique ? AMPHITÉA a pensé à vous et vous propose ses fiches pratiques à consulter et à télécharger sur son site web. Vous voulez comprendre comment fonctionne le démembrement de propriété, la retraite progressive, le contrat épargne handicap ou encore faire le point sur vos droits et devoirs au sein de votre couple ? Ces fiches vous proposent des infographies, des chiffres, des points de repère et même des vidéos pour aller plus loin. N'hésitez pas à les consulter et à les partager dans votre entourage. Elles sont faites pour vous !

www.amphitea.com

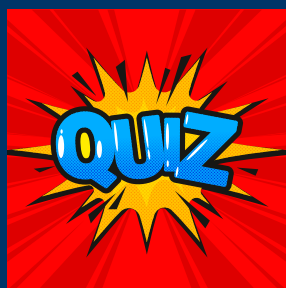


EN SAVOIR +
CONSULTEZ LES FICHES PRATIQUES

QUIZ : ET SI VOUS APPRENIEZ EN VOUS AMUSANT ?

Difficile de maîtriser tous les aspects d'un sujet, à moins d'être un spécialiste ou un expert. surtout lorsque l'on s'intéresse aux 4 secteurs de compétence de votre assureur : la retraite, la santé, la prévoyance et l'épargne, des domaines très techniques et complexes.

Si vous souhaitez tester votre niveau de compréhension, mais aussi parfaire vos connaissances, ces quiz sont faits pour vous. Une manière ludique et facile d'apprendre en vous amusant !



EN SAVOIR +
TESTEZ VOS CONNAISSANCES

73^e Rencontre des Correspondants régionaux



À Paris, la rencontre du 24 janvier 2026, placée sous le signe de l'échange, a permis de dresser un panorama des actualités de l'Association et d'AG2R LA MONDIALE à l'ensemble des Correspondants régionaux. Ils ont participé à des ateliers interactifs portant sur les métiers et expertises de notre partenaire assureur dès le samedi matin.

L'événement a été marqué par l'intervention de Fabrice Heyriès, Directeur général d'AG2R LA MONDIALE, à la fin de la séance plénière. Ce temps fort a offert aux Correspondants régionaux l'opportunité de comprendre les orientations stratégiques du Groupe à l'occasion du lancement du nouveau plan d'entreprise "Esprit de conquête".

www.amphitea.com



EN SAVOIR +
DÉCOUVREZ LES CORRESPONDANTS RÉGIONAUX



Les offres et les services de l'assureur passés au crible du Comité Produits & Services

Afin de donner une dimension concrète à sa mission de représentation, AMPHITÉA a structuré son action autour de quatre comités thématiques :

Produits & Services, Parcours client, Outre-mer et Communication.

Elles réunissent des Correspondants régionaux AMPHITÉA et des représentants de l'assureur pour instaurer un dialogue permanent. L'objectif est clair : permettre aux adhérents de devenir acteurs de la création et de la gestion de leurs propres contrats.

Le Comité Produits & Services : le filtre du réel

Au cœur de ce dispositif, le Comité joue un rôle de sentinelle.

Sa mission principale est de s'assurer que l'offre de l'assureur reste pertinente face aux évolutions de la société et aux besoins réels des assurés.

Le fonctionnement repose sur un principe de "double regard".

- **L'assureur** apporte sa vision technique et stratégique.
- **Les adhérents** apportent leur vécu quotidien, leurs critiques et leurs attentes concrètes.

En plaçant l'humain et l'expérience utilisateur au centre de la réflexion, AMPHITÉA transforme la relation assureur-assuré en un véritable partenariat de confiance.



Les thèmes abordés en 2025

Les 10 membres du Comité travaillent avec différents experts du partenaire assureur, sous l'animation d'Élisabeth Sabbah, Directrice marketing et impact clients AG2R LA MONDIALE.

Exemples :

- ✓ La présentation du nouvel espace dédié aux experts-comptables
- ✓ Le projet de prise de rendez-vous en ligne
- ✓ Le Plan Marketing Relationnel

« Un véritable laboratoire "clients" »

Élisabeth Sabbah, Directrice marketing et impact clients AG2R LA MONDIALE et animatrice du Comité



« Le Comité Produits & Services d'AMPHITÉA que j'anime se réunit quatre fois par an. Pour nous, services de l'assureur, les Correspondants régionaux qui le composent constituent un véritable laboratoire "clients". Nous les sollicitons de deux manières.

D'une part pour leur demander leur avis sur les produits et les services existants : correspondent-ils bien à leurs attentes ? Doivent-ils évoluer ?

D'autre part pour tester avec eux nos projets de nouvelles offres, en amont de leur commercialisation sur le marché. Concrètement, les membres du Comité ont été étroitement associés à la mise en œuvre de notre nouveau Plan d'Épargne Retraite Individuel, qui va être proposé courant 2026. Au-delà de l'aspect technique, ces échanges nourrissent la vision à long terme d'AG2R LA MONDIALE. C'est un enrichissement pour les équipes ; en effet, les retours terrain donnent du sens à leur travail. »

« Une situation d'interaction directe avec l'assureur »

Laurent Remlé, Correspondant régional AMPHITÉA Alsace et membre du Comité



« En tant que Correspondant régional, le fait de faire partie d'un Comité Produits & Services nous place vraiment dans une situation d'interaction directe avec l'assureur, et c'est cela que j'apprécie. Pouvoir exposer, avec notre ressenti de client d'AG2R LA MONDIALE et d'adhérent d'AMPHITÉA, des problématiques rencontrées sur le terrain, des difficultés rencontrées par d'autres personnes que nous représentons, je trouve cela très enrichissant.

Bien sûr, entre le moment où nous faisons part d'une critique ou d'un souhait, il y a toujours une certaine inertie dans la mise en place de la réponse, pour des questions techniques ou réglementaires que nous ne maîtrisons pas et avec lesquelles l'assureur doit composer. Mais, au final, l'action du Comité est très positive, notamment lorsqu'on nous sollicite en amont d'une décision. D'ailleurs, si j'avais le sentiment que notre travail ne sert à rien, j'arrêtera immédiatement ! »

SUIVEZ LE GUIDE POUR VOUS CONSTITUER UNE ÉPARGNE ET GÉRER VOS PLACEMENTS!

Se constituer et développer un patrimoine demeurent l'un des objectifs majeurs dans la vie d'une majorité des Français. Pour autant, les épargnants sont bien souvent perdus dans le maquis des produits, des enveloppes d'investissement et des régimes fiscaux. Ce guide entend décrypter ces solutions accessibles aux épargnants afin que ces derniers puissent réaliser leurs choix d'investissement en toute connaissance de cause, en répondant aux principales questions qu'ils peuvent se poser.

Ce guide écrit par **Yvan Stolarczuk**, Directeur général d'AMPHITÉA, et **Philippe Crevel**, deux spécialistes de l'assurance et de l'épargne, répond à toutes vos questions et vous accompagne dans vos choix.

Éditions DMR – 164 pages

Prix public: 20 € / Prix adhérent AMPHITÉA: 10 €
+ frais de port



POUR COMMANDER LE GUIDE

✉ Par e-mail: amphitea@amphitea.com

✉ Par courrier: DMR, 5 rue Cadet – 75009 Paris

☎ Par téléphone : 01 71 24 02 60