



MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE, DE
L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR ET DE
LA RECHERCHE

EAE ECP 3

SESSION 2015

AGRÉGATION CONCOURS EXTERNE

Section : ÉCONOMIE ET GESTION
Option : PRODUCTION DE SERVICES

ÉTUDE DE CAS SUR LA GESTION DES ENTREPRISES ET DES ORGANISATIONS

Durée : 5 heures

Calculatrice électronique de poche – y compris calculatrice programmable, alphanumérique ou à écran graphique – à fonctionnement autonome, non imprimante, autorisée conformément à la circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999.

L'usage de tout ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout autre matériel électronique est rigoureusement interdit.

Dans le cas où un(e) candidat(e) repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il (elle) le signale très lisiblement sur sa copie, propose la correction et poursuit l'épreuve en conséquence.

De même, si cela vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement.

NB : *La copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc. Si le travail qui vous est demandé comporte notamment la rédaction d'un projet ou d'une note, vous devrez impérativement vous abstenir de signer ou de l'identifier.*

Tournez la page S.V.P.

A

Étude de cas sur la gestion des entreprises et des organisations

ACTIVITES DE SERVICES DANS LE SECTEUR DE LA BANQUE ET DE L'ASSURANCE

Les dossiers suivants sont proposés à votre réflexion ; ils peuvent être étudiés de façon indépendante :

Dossier 1 : L'activité bancaire face à un tournant

Dossier 2 : Quelles solutions financières aux nouveaux besoins d'épargne à long terme ?

Dossier 3 : Une réponse bancaire aux besoins de quelques étapes du cycle de vie

L'étude s'appuie sur des éléments d'une situation réelle. Pour des raisons de confidentialité, les dénominations de l'établissement et des clients concernés, les produits et les données numériques ont été modifiées et simplifiées.

Le sujet comporte les annexes suivantes :

DOSSIER 1

Annexe 1 : La loi bancaire : la France précède l'Europe

Annexe 2 : La banque de détail à un tournant

Annexe 3 : Graphique comportements « Research Online, Purchase Offline »

DOSSIER 2

Annexe 4 : Article « Combien épargner pour compléter sa retraite »

Annexe 5 : Extraits de « Le prêt hypothécaire viager », (J. Ogg, 2012)

Annexe 6 : Extraits de « Le patrimoine immobilier, soutien financier ou substitut à la protection sociale ? » (A-S.Parent et J. Ogg, 2012)

DOSSIER 3

Annexe 7 : IR – enfants majeurs à charge

Annexe 8 : Le crédit étudiant

Annexe 9 : Extrait conditions crédit étudiant

Annexe 10 : Information épargne-client

Annexe 11 : Information succession client

Annexe 12 : Aide au calcul des droits de succession

Contexte général du cas :

La banque M & M (MARTIN & MERCIER) est présente en Lorraine depuis plus de 200 ans, ce qui en fait la doyenne des banques dans sa région et l'une des plus anciennes en France. C'est une banque familiale rattachée actuellement à un grand groupe bancaire français.

La banque M & M souhaite en permanence développer avec chacun de ses clients une relation privilégiée et vise à améliorer, au quotidien, la qualité de sa relation-client.

À la banque M & M, toutes les équipes s'engagent aux côtés des clients pour les accompagner dans la réalisation des projets. L'ambition de la banque est d'être présente auprès de sa clientèle dans les différentes étapes de leur vie afin de développer une relation pérenne et d'adapter au mieux son offre à chaque client.

Les conseillers sont là pour conseiller et guider les clients, le plus efficacement possible. Ils suivent régulièrement des formations pour s'adapter à l'évolution du marché tout en respectant la stratégie commerciale de l'entreprise.

Les conseillers privés proposent de véritables services d'ingénierie patrimoniale et aident la clientèle dans le choix des meilleurs placements pour faire fructifier le patrimoine des particuliers et des professionnels, mais aussi trouver les solutions aux questions de préparation de la retraite ou encore de transmission du patrimoine.

Cette banque lance un grand projet de diversification, en ajoutant une gamme de produits d'assurance à sa gamme de produits. Elle va donc organiser une campagne d'information auprès de ses clients et de formation de ses salariés dans le respect de sa politique générale. Ses formations visent non seulement à mieux connaître les produits, mais aussi à actualiser et développer la culture économique bancaire de ses conseillers.

C'est dans ce contexte qu'il vous est confié un certain nombre de dossiers à traiter.

DOSSIER 1 : L'activité bancaire face à un tournant

Collaborateur (rice) auprès du directeur de secteur, vous êtes conduit à présenter à l'équipe de directeurs d'agences une rétrospective de l'année qui vient de se terminer et une perspective de la nouvelle année. Le programme de la prochaine réunion est le suivant :

- Les alternatives au financement bancaire et la régulation
- L'élargissement de l'offre extra-bancaire
- La révolution digitale

À partir des annexes 1 à 3

I – Les alternatives au financement bancaire et la régulation

- 1.1.1 Après avoir défini la notion de « shadow banking », présenter les trois grandes familles de « shadow bankers » identifiées par les autorités financières internationales.
- 1.1.2 Définir le concept de « crowdfunding » et lister les différentes formes que peut prendre ce mode de financement.
- 1.1.3 Après avoir détaillé les nouvelles mesures instaurées par les accords dits « Bale III », préciser ce que visent ces dernières.

II – L'élargissement de l'offre extra-bancaire

- 1.2.1 Quelles sont les raisons qui conduisent les banques à développer une offre extra-bancaire ?
- 1.2.2 Lister les principales offres extra-bancaires que les réseaux peuvent proposer à leur clientèle.
- 1.2.3 Concurrente de la banque M & M, bien implantée dans les communes lorraines, la Banque Postale a vécu, depuis quelques années des modifications juridiques, commerciales et stratégiques importantes que nous vous demandons d'exposer et de commenter.

III - La révolution digitale

- 1.3.1 Réaliser un schéma présentant les canaux de distribution utilisés par les principaux réseaux bancaires.
- 1.3.2 Après avoir décrit le comportement de type « ROPO », indiquer comment cette tendance concerne aussi l'activité bancaire.
- 1.3.3 Présenter les compétences que les conseillers doivent développer ou modifier pour maîtriser les mutations réglementaires, technologiques et sociétales qui touchent la banque de détail.

DOSSIER 2 : Quelles solutions financières aux nouveaux besoins d'épargne à long terme ?

À partir des annexes 4 à 6

I – Allongement de la durée de vie et épargne

- 2.1.1 Présenter la théorie du cycle de vie de Modigliani.
- 2.1.2 Quelles sont les conséquences de l'allongement de la durée de vie sur les besoins d'épargne ?
- 2.1.3 Dans le cadre de la théorie du cycle de vie, analyser les décisions d'acquisition et de vente du logement principal.

II – Décision d'épargne, compétences de l'épargnant et processus de distribution du service

- 2.2.1
 - a) Quelles sont les différentes dimensions de l'intangibilité d'un service ?
 - b) Quelles en sont les conséquences normales sur le comportement du consommateur ?
 - c) Dans le cas particulier des placements à long terme, quelles sont les difficultés propres à ces produits, auxquelles est confronté le client dans son processus de décision ?
- 2.2.2
 - a) Analyser en quoi la question des compétences client est une question importante dans la conception des processus de production des services.
 - b) Analyser l'ensemble des compétences client nécessaires, à toutes les étapes de la vente et de la « consommation » de la prestation, dans le cas particulier du choix d'un placement adapté à la préparation de sa retraite. Vous pourrez illustrer votre propos en vous appuyant sur l'annexe 4.
- 2.2.3
 - a) Quels sont les différents moyens dont dispose une banque pour former le client ?
 - b) Ces moyens vous semblent-ils suffisants face aux enjeux mis en évidence dans les questions précédentes ?

III – Vers le développement d'un prêt hypothécaire viager ? (annexes 5 et 6)

- 2.3.1 Comparer le produit « prêt viager hypothécaire » avec la vente en viager.
- 2.3.2 Quels sont les principaux freins à la souscription d'un prêt hypothécaire viager ?
- 2.3.3 Analyser l'ensemble des risques qui expliquent aujourd'hui la frilosité des différents acteurs bancaires à mettre en œuvre ce type de produits.

DOSSIER 3 : Une réponse bancaire aux besoins de quelques étapes du cycle de vie

À partir des annexes 7 à 12

Nouvellement nommé e) animateur (rice) des ventes, vous devez connaître en détail les besoins des clients à chacune des étapes de la vie. Dans le cadre du pilotage de la formation d'une équipe de 10 conseillers vous allez étudier de près deux étapes principales du « cycle de vie-client » avec divers événements.

I – La vie d'étudiant

3.1.1 Impôt sur le revenu (annexe 7):

Dans un tableau, présenter :

- les choix que peut faire un foyer fiscal ayant un étudiant à charge lors de la déclaration annuelle des revenus et comparer les en précisant notamment les conséquences des options possibles.

3.1.2 Crédit étudiant

- a) Pour financer leurs études, les jeunes peuvent avoir recours au crédit étudiant. Après lecture de l'annexe 8, mettre en évidence les atouts de ce produit, du point de vue du client et de celui de la banque.
- b) Calculer la mensualité à supporter, pendant la période de franchise partielle, pour le client dont les informations sont fournies en annexe 9. Les intérêts sont calculés sur le capital emprunté.

3.1.3 Placement pour les jeunes

- a) Exposer, de façon concise, les caractéristiques de trois produits d'épargne que vous pourriez proposer à un étudiant disposant d'une capacité d'épargne d'environ 80 € par mois. Justifier les propositions.
- b) Rappeler comment sont calculés les intérêts sur un livret.
- c) Calculer le solde du livret d'un client à l'aide des informations fournies en annexe 10.

II – Les projets de la famille

3.2.1 Investissement immobilier

Après avoir défini la notion d'apport personnel, énumérer et définir les modes de financement à disposition d'une famille pour l'achat de sa résidence principale.

3.2.2 Protection des personnes et des biens

Dresser un inventaire structuré des assurances de dommages et de personnes indispensables à la protection de la famille et de ses biens.

3.2.3 **Transmission de patrimoine**

- a) En matière de transmission de patrimoine, expliquer les notions de « part réservataire » et quotité disponible ».
- b) Comparer, pour une famille de deux enfants, les droits du conjoint survivant dans les deux cas de figures suivants :
 - Le conjoint décédé n'a pas préparé sa succession
 - Le conjoint décédé a prévu une donation au dernier vivant ou un testament.
- c) À partir des annexes 11 et 12, calculer la part nette qui reviendra à chaque héritier après le décès de la cliente.
- d) Déterminer de façon chiffrée le gain fiscal pour chaque héritier, dans l'hypothèse où toute l'épargne de la cliente ne proviendrait plus d'immobilier, de livret ni de compte titres, mais proviendrait d'un contrat d'assurance-vie représentant la même somme globale (versements réalisés par le souscripteur avant ses 70 ans, contrat supérieur à 8 ans).

ANNEXE 1 : Extrait Revue Banque n° 765 – Octobre 2013
La loi bancaire : la France précède l'Europe

[...] ...Jusqu'à peu, la finance parallèle restait une expression quelque peu obscure mais surtout vague. Qui sont donc ces personnes qui effectuent des opérations de banques sans être banquiers ? L'image populaire y voit des hedgefunds, ou des fonds d'investissement localisés dans des paradis fiscaux, ou encore des fonds souverains aux revenus pétroliers mirifiques ; autrement dit, des « spéculateurs » avides de profits et de rendements mirifiques. Des gens bien de chez nous.

Mais si ces « shadowbankers » n'étaient finalement que des « gens bien de chez nous », voire nous-mêmes ? Provocation ? Regardons de plus près deux annonces effectuées par le gouvernement cet été : l'une concerne le milieu très sérieux et discret de l'assurance ; l'autre celui plus récent et en pleine expansion de la finance participative (crowdfunding). Dans les deux cas, la motivation gouvernementale est la même. Et ne peut être que louée : faire bouger les carcans réglementaires, les ouvrir afin de permettre à des nouveaux acteurs de financer, à côté des banques, l'économie et en particulier les PME ; permettre aux acteurs de l'économie qui disposent de liquidités et de ressources de les mobiliser afin qu'ils puissent assurer le relais des banques, pris dans les contraintes réglementaires des ratios prudentiels élaborés post-crise et dont on voit les effets collatéraux.

[...]

Ouvrir le monopole bancaire.

De quoi s'agit-il ? D'ouvrir le monopole bancaire. Pas moins que cela. Car dans notre pays de tradition colbertiste, il semble naturel que seule une banque puisse assurer le rôle de prêteur (en vérité, cette vision du monopole bancaire remonte à la loi bancaire de 1941, sous le régime de Vichy...). On oublie trop souvent ici que cette conception n'est pas orthodoxe avec le droit européen : l'octroi de crédit n'est pas une activité réservée aux seules banques en droit européen ; mais cette vision reste celle défendue par le régulateur bancaire en France. [...]

[...]

Contribuer à la sortie de crise :

Ainsi, par deux fois en moins d'un trimestre, le gouvernement a ouvert aux acteurs non bancaires des activités jusque-là réservées aux banques. Certains esprits pourraient considérer qu'il s'agit là d'une erreur, car le crédit est une affaire trop sérieuse pour ne pas être confié à une profession dont c'est le métier. Mais en période de crise, il faut justement « sortir du cadre » et tenter des « recettes nouvelles ». Ce qui ne veut pas dire que l'on puisse faire n'importe quoi, que l'épargne publique ne sera pas protégée et que la masse monétaire ne sera pas contrôlée. Le shadowbanking peut revêtir plusieurs faces, et l'une d'entre elles n'est pas celle que l'image populaire y voit. Au contraire, il peut aussi contribuer à la sortie de crise.

ANNEXE 2 : Extrait Revue Banque n° 767 – Décembre 2013

La banque de détail à un tournant

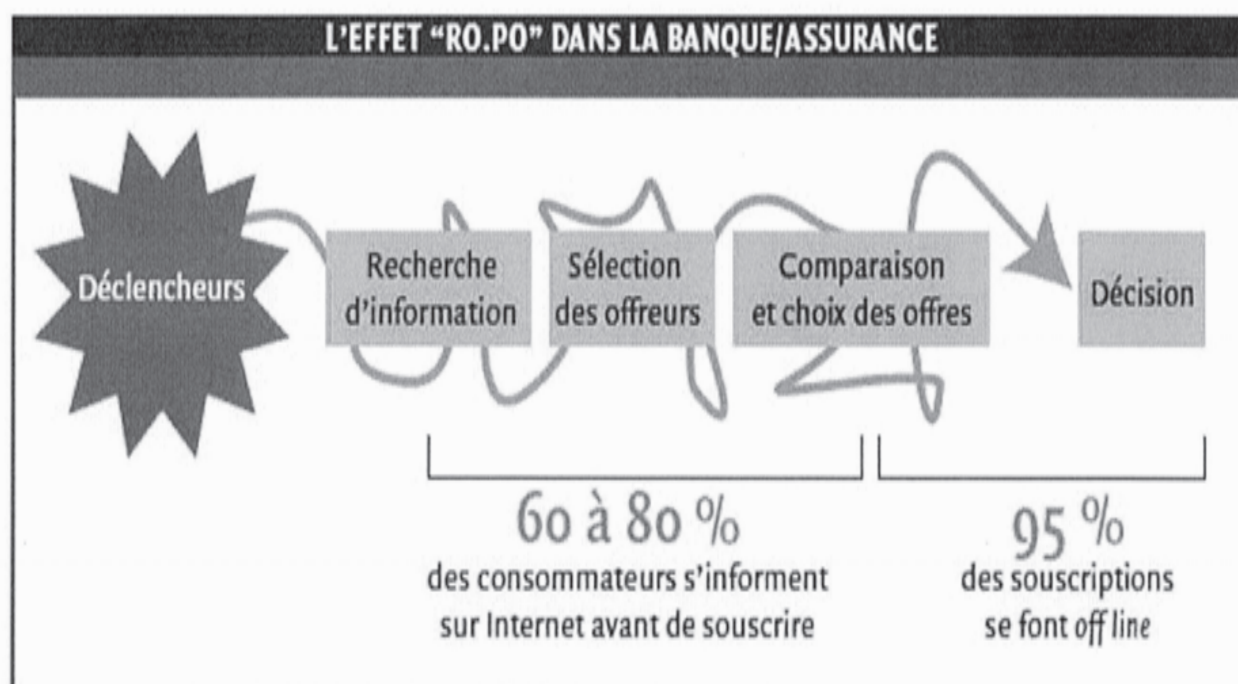
La banque de détail en France est confrontée depuis quelques années à des changements de plus en plus prégnants qui la placent aujourd'hui à un véritable tournant de son histoire. Dans l'obligation d'évoluer, voire de se réinventer, elle a commencé sa mutation.

[...] ... La réglementation de plus en plus serrée impacte aussi la structure des revenus (Bâle III..). Parallèlement, le comportement des clients évolue à grande vitesse, du fait notamment de la révolution technologique en cours : ils se rendent moins en agence et utilisent la banque digitale en ligne, via smartphones et tablettes. Ils deviennent des consom'acteurs informés, se montrent exigeants, voire méfiants.

La technologie impacte les comportements, invite la distribution à se réinventer, l'offre digitale et multicanale à s'adapter continuellement. 2013 fut marquée par la multiplication des réponses apportées par les banques. La crise économique se fait également sentir pour l'activité de banque de détail. Ainsi, un « tabou » est tombé et les banques ont commencé à fermer des agences. Le Crédit Agricole Ile-de-France a annoncé fin 2013 son intention de supprimer une cinquantaine d'agences en deux ans, Société Générale a déjà fermé une trentaine d'agences en 2013 et imagine pour l'avenir la création de « Pôles d'experts », avec conseillers spécialisés. Toutes les banques réfléchissent à diversifier les formats d'agences, avec en particulier un format boutique proposant à la fois technologies embarquées, espaces conviviaux et conseillers spécialisés offrant des services à forte valeur ajoutée. La Caisse d'Épargne Rhône Alpes a ouvert en octobre 2013, à Lyon, son « Agence nouvelle génération » riche en nouvelles technologies (bornes tactiles, tablettes...). Les banques s'appuient cependant aussi sur la proximité en agences pour faire vivre la relation-client. Après les ateliers « Parlons vrai » de BNP Paribas, Société Générale a tenu à l'automne 2013 210 « Cafés 2.0 » dans 21 agences, pour faire de la pédagogie sur le numérique. [...]

ANNEXE 3 : Graphique « comportements Research Online, Purchase Offline »

Source : Revue Banque n° 768 – Janvier 2014



CAPITALISATION // Combien faut-il épargner pour accéder à une retraite décente ? Chaque cas est un cas particulier car la réponse à cette question dépend de multiples variables. Et il faut commencer assez tôt à économiser.

Combien épargner pour compléter sa retraite

CAS 1

Un épargnant investit en 2013 un montant initial net de frais sur versement de 5.000 €. Quel montant doit-il épargner, chaque mois sur un contrat d'assurance-vie pour disposer de rachats partiels programmés pendant 15 ans de 300 € / 500 € / 1.000 € / 1.500 €.

Rendement annuel net de frais de gestion	Age à l'adhésion	Horizon de placement	Montant à investir pour un rachat partiel programmé pendant 15 ans de	1.500 €
2%	35 ans	30	77 €	298 €
	45 ans	20	133 €	504 €
	55 ans	10	306 €	1.128 €
3%	35 ans	30	55 €	230 €
	45 ans	20	106 €	417 €
	55 ans	10	264 €	993 €
4%	35 ans	30	36 €	175 €
	45 ans	20	82 €	345 €
	55 ans	10	227 €	876 €
5%	35 ans	30	20 €	130 €
	45 ans	20	61 €	281 €
	55 ans	10	195 €	772 €

CAS 2

Un client investit en 2013 un montant initial net de frais sur versement de 5.000 €. Quel montant doit-il épargner, chaque mois sur un contrat d'assurance-vie pour disposer d'une rente viagère de 300 € / 500 € / 1.000 € / 1.500 €.

Rendement annuel net de frais de gestion	Age à l'adhésion	Horizon de placement	Montant à investir pour une rente viagère pendant 15 ans de	1.000 €	1.500 €
2%	35 ans	30	153 €	267 €	552 €
	45 ans	20	260 €	451 €	928 €
	55 ans	10	588 €	1.011 €	2.068 €
3%	35 ans	30	124 €	221 €	484 €
	45 ans	20	230 €	401 €	830 €
	55 ans	10	555 €	957 €	1.962 €
4%	35 ans	30	99 €	181 €	385 €
	45 ans	20	201 €	355 €	740 €
	55 ans	10	523 €	905 €	1.861 €
5%	35 ans	30	77 €	145 €	317 €
	45 ans	20	175 €	313 €	658 €
	55 ans	10	492 €	855 €	1.764 €

* LES ÉCHOS / DE / SOURCE : NATIXIS ASSURANCES

Marie-Christine Sonkin
mcsnkin@lesechos.fr

Combien faut-il mettre de côté pour disposer d'un complément de retraite suffisant ? Tout dépend de nombreux facteurs : l'âge auquel on commence à économiser (donc le nombre d'années restant à courir jusqu'à l'âge théorique de la retraite), les modalités choisies pour percevoir des fonds (retraits partiels programmés, rente viagère, rente certaine), le rendement de l'épargne.... Le choix de la bonne formule n'est pas évident.

Pour Christian Pruvost, directeur du développement assurance-vie chez Natixis Assurances, « Au-delà de l'approche économique, il faut adopter une approche de conseil. En fonction de l'âge d'entrée en jouissance de la rente, de la situation familiale du client, nous pourrions orienter vers la rente viagère, qui plus est avec réversion. Toutefois, la formule de la rente certaine ou annuités garanties sur quinze ans peut être opportune quand il existe des charges fixes temporaires importantes comme le remboursement d'un emprunt immobilier ou encore le financement des études des enfants. »

Les épargnants hésitent à choisir la formule de la rente viagère, pour autant plus sécurisante, pour plusieurs raisons. D'une part, ils sous-estiment souvent leur durée de vie. D'autre part, elle les oblige à aliéner leur capital. « C'est moins le montant de la rente que la perspective d'aliénation qui freine les assurés », explique Christian Pruvost.

Choisir la bonne allocation d'actifs

Une autre variable essentielle pour la constitution d'une épargne retraite suffisante est bien sûr le rendement de l'épargne investie. Dans la mesure où les rendements des actifs les plus sûrs, par exemple l'assurance-vie en euros, sont un peu inférieurs à 3 %, il faut prendre un peu plus de risques pour obtenir des rendements supérieurs. Et sur le long terme, le pari est très raisonnable. « Le moteur d'une performance correcte va passer par les unités de compte, souligne Christian Pruvost. Et pour lisser les cours d'achat, la meilleure formule est d'opter pour des versements programmés qui permettent d'acheter moins cher dans les périodes de baisse de marché et ainsi d'obtenir un effet de levier beaucoup plus important. » ■

Une alternative à la vente en viager

Si le prêt viager hypothécaire (PVH)¹ fait partie des produits proposés en France par les institutions financières pour extraire une partie du capital d'un bien immobilier, il est souvent présenté comme une alternative à la vente d'un bien immobilier en viager. Rappelons que le viager est un contrat de vente d'un bien immobilier par lequel l'acheteur verse au propriétaire, durant toute la durée de vie de ce dernier, une rente appelée rente viagère. De fait, l'acheteur en viager spéculé sur le décès du vendeur, dans la mesure où la rente viagère se termine au moment du décès de l'ancien propriétaire. Financièrement, l'acheteur en viager bénéficie du décès « précoce » du vendeur, puisqu'il paierait le bien au-dessous de sa valeur réelle. La vente en viager pose ainsi des questions de morale et le principe « d'acheter un bien sur la mort de quelqu'un » rend ce dispositif peu attractif, aussi bien pour l'acheteur potentiel que pour le vendeur².

Les produits financiers permettant aux propriétaires de monnayer une partie de la valeur de leur bien immobilier existent depuis longtemps dans certains pays, l'intérêt de créer une alternative à la vente en viager s'est développé en France à partir des années 1990 (Drosso, 2002). Le PVH a été officiellement établi par l'ordonnance (n° 2006-346) du 23 mars 2006 relative aux sûretés. Les articles L. 314-1 à L. 314-20 définissent le prêt viager hypothécaire comme « le contrat par lequel un établissement de crédit ou un établissement financier consent à une personne physique un prêt sous forme d'un capital ou de versements périodiques, garanti par une hypothèque constituée sur un bien immobilier de l'emprunteur à usage exclusif d'habitation et dont le remboursement, principal et intérêts, ne peut être exigé qu'au décès de l'emprunteur ou bien lors de la cession ou du démembrement de la propriété de l'immeuble hypothéqué ».

1. Le PVH est aussi connu sous le nom de « hypothèque inversée ».

2. « Le nombre de transactions se situe dans une fourchette allant de 2 000 à 5 000 ventes par an, une dizaine d'opérateurs spécialisés se partageant ce marché étroit, essentiellement en région parisienne, sur la Côte d'Azur, à Lyon et à Bordeaux ». <http://www.viager.fr/2010/02/>

Avec le PVH, la spéculation sur le décès du vendeur qui est indissociable du viager est contrecarrée par la capacité de l'emprunteur à rembourser par anticipation. Le problème éthique présent dans le viager n'existe plus pour l'établissement prêteur. Autre point important : puisque le PVH n'entraîne ni la vente ni la cessation d'un bien immobilier, le vendeur ne spolie pas ses héritiers, comme c'est le cas dans une vente en viager. L'emprunteur conserve aussi la propriété de son bien et en garde l'usage.

Comment cela fonctionne ?

S'agissant d'un prêt, l'emprunteur reçoit les fonds sous forme de capital ou de rente. Selon l'article L. 314-19, « le principe du plafonnement de la dette à la valeur de l'immeuble, estimée à l'échéance du terme. En conséquence, si la dette est inférieure à la valeur de l'immeuble, le surplus sera reversé à l'emprunteur ou, le cas échéant, à ses héritiers, sous peine d'amende (30 000 euros). Si la dette dépasse le prix de la vente, la banque perdra une partie de son crédit. En effet, la dette ne se transmet pas aux héritiers ».

Le capital ou la rente issue d'un PVH ne nécessite pas un remboursement échelonné de la dette. Lors de la conclusion du contrat, la banque fixe le montant maximal du prêt en fonction de trois critères : la valeur du bien expertisé, l'âge et le sexe de l'emprunteur. Le montant du prêt est limité à une partie de la valeur du bien. L'emprunteur peut toujours rembourser le prêt avant le terme prévu. Cependant, l'organisme prêteur peut refuser un remboursement anticipé partiel inférieur à 10 % du capital versé. Le montant du capital et des intérêts ne peut être supérieur à la valeur du bien immobilier estimée à l'échéance (ou fin) du contrat. Tant que l'emprunteur reste en vie, il n'y a pas d'obligation de remboursement. Toutefois, l'emprunteur peut choisir de rembourser pendant son vivant.

Actuellement, la seule possibilité de contracter un PVH en France est offerte par le Crédit Foncier.

(...)

La somme débloquée sera d'autant plus importante que l'emprunteur sollicite le prêt à un âge avancé. Par exemple une personne âgée de 65 ans pourrait obtenir un prêt d'environ 16 % de la valeur de son bien immobilier, alors que celui-ci serait fixé entre 40 % et 70 % pour une personne âgée de 90 ans (tableau 1).

TABEAU 1 Le montant du PVH en pourcentage de la valeur du bien immobilier en fonction de l'âge de l'emprunteur

Âge du propriétaire	Le montant du PVH en % de la valeur du bien immobilier*
65-75 ans	15 % à 45 % de la valeur du bien
80 ans	20 % à 55 % de la valeur du bien
85 ans	30 % à 60 % de la valeur du bien
90 ans	40 % à 70 % de la valeur du bien
95 ans	50 % à 75 % de la valeur du bien

* Selon le sexe et la situation de l'emprunteur (homme seul, femme seule ou couple).

Le décès de l'emprunteur met fin au contrat de prêt. En cas de pluralité d'emprunteurs, la fin du contrat de prêt n'intervient qu'au décès du dernier emprunteur. Au jour du décès de l'emprunteur, les héritiers ont le choix entre régler la dette pour garder le bien immobilier ou laisser la banque vendre le bien immobilier pour se rembourser. Si le bien est vendu et si le montant de la vente est supérieur à la valeur de la dette (intérêts et capital), les héritiers pourront toucher la différence. Dans le cas contraire, le prêteur prend à sa charge la différence et les héritiers n'auront pas à supporter de dette au-delà de la valeur du bien sur lequel porte la garantie hypothécaire.

Le PVH en chiffres

Depuis son introduction en 2006, le PVH ne semble pas avoir attiré l'attention des propriétaires âgés. Entre juin 2007 et janvier 2010, seuls 4 352 prêts ont été souscrits (parmi 7 159 demandes), pour 352 millions d'euros accordés. Les derniers chiffres concernant le nombre de personnes qui ont eu recours à un PVH en France datent de 2009. Au cours de cette année, le Crédit Foncier a accordé 4 600 prêts viagers hypothécaires. D'ailleurs, d'après Muriel Boulmier, directrice générale du groupe Cillipée, ce chiffre était en baisse par rapport aux années précédentes, puisqu'il est lié à la baisse de la valeur des biens concernés, de l'ordre de 20 %, les clients ne donnant pas suite à leur intention et attendant la reprise. Même s'il a augmenté en 2010 et 2011, il semble fort probable que le nombre global des PVH reste inférieur à 50 000.

(...)

Discussion

S'il est trop tôt pour évaluer dans quelle mesure le PVH pourrait répondre à un besoin réel des propriétaires âgés, il convient de signaler quelques points qui peuvent expliquer le faible recours à ce produit jusqu'à présent. La première constatation qui s'impose est que les banques hésitent à se lancer dans ce marché à cause des risques accrus. Depuis la crise financière de 2008, les banques sont plus réticentes à proposer des prêts, quelle que soit leur nature. Pour assurer la rentabilité du PVH, la banque fixe les frais d'ouverture des dossiers souvent de l'ordre de 5 à 8,5 % du montant du prêt et le taux du prêt d'environ 8 %⁹. Ainsi, une personne qui prend un PVH pour un montant de 30 000 euros à un taux d'intérêt de 8 % aura 54 000 euros à rembourser après 10 ans et 66 000 euros après 15 ans, ce qui rend le produit coûteux pour le consommateur par rapport à d'autres formes de crédits. Le rapport remis à Benoist Apparu (secrétaire d'État au Logement et à l'Urbanisme) en octobre 2009 par Muriel Boulmier (« L'adaptation de l'habitat au défi de l'évolution démographique : un chantier d'avenir ») identifie les principales raisons évoquées ci-dessus pour lesquelles le PVH n'a pas rencontré le succès escompté. Au-delà du coût élevé pour l'emprunteur, le rapport constate un autre frein qui devient important quand le marché immobilier n'est pas stable : le risque de déshériter les descendants, puisque, au décès de l'emprunteur, il est possible que la valeur du bien soit égale ou inférieure au montant de la dette. Il faut aussi ajouter que, malgré le souhait du ministre de l'Économie pour que le PVH devienne un moteur de relance de la consommation et qu'il puisse soutenir la croissance en améliorant le pouvoir d'achat, il ne fait l'objet d'aucune aide publique pouvant amortir les risques accrus pressentis par les banques.

Le PVH n'a pas échappé à la critique des chercheurs ou de certains observateurs. Anne Gotman, sociologue, met en cause la tendance du PVH à constituer un dispositif lié à la pauvreté : « L'achat des prêts à hypothèque inversée correspondrait alors à l'acquiescement à un appauvrissement accru qui, dans certains cas, peut compromettre les choix de vie, et à une renonciation à transmettre qui, pour être « raisonnable », contrevient aux objectifs mêmes de l'accession à la propriété dont la transmission fait intégralement partie. » (2010, p. 141)

Gotman considère le PVH comme un produit qui menace l'héritage ou bien le tissu social de la solidarité intergénérationnelle : « La mercantilisation des reverse mortgages est la réduction utilitariste de la transmission soutenue. » (Gotman, 2010, p. 158)

Férial Drosso, professeure à l'Institut d'urbanisme de Paris, est plus nuancée : « Je pense que ces solutions viagères sont extrêmement intéressantes. Mon propos n'est pas une remise en cause des retraites par répartition auxquelles je suis très attachée. La vente en viager n'offre pas une solution miracle au problème des retraites des personnes âgées, mais un moyen parmi d'autres d'œuvrer à l'amélioration du niveau de vie de celles-ci et à l'articulation de solutions publiques et privées. » (Drosso, 2005) Elle croit que « le viager n'est pas forcément une pratique antifamiliale » (Drosso, 2007, p. 469). Cet avis semble être partagé par Claude Taffin, directeur des Études économiques et financières à l'Union sociale pour l'habitat : « Compte tenu de l'évolution de l'espérance de vie et de l'âge de départ à la retraite [...] il est parfaitement illusoire d'attendre de la valeur de la résidence principale, amputée de frais peu compressibles, qu'elle puisse jouer un rôle de complément de retraite, à moins de posséder un logement de très forte valeur. En revanche, un tel prêt peut, à un âge avancé, venir compléter une pension de réversion. » (p. 478)

Finalement, Muriel Boulmier partage l'avis que le PVH a un avenir : « On pouvait penser que cette forme de viager bancaire, débarrassé de la confrontation directe entre le créancier et le débiteur, pourrait prospérer. Les freins culturels demeurent. Considéré comme un prêt à la consommation qui dissipe la transmission du patrimoine aux héritiers, il n'est pas considéré comme vertueux et, globalement, la confiance n'existe pas dans le produit... Une solution qui permet la fluidité du patrimoine immobilier tout en préservant le maintien à domicile est incontestablement à développer pour le financement, aussi bien des adaptations que des dépenses plus lourdes, comme celles liées aux économies d'énergie encore plus sensibles dans l'habitat ancien. » (Boulmier, 2009, dans l'annexe du rapport remis à Benoist Apparu, secrétaire d'État au Logement et à l'Urbanisme, le 07/10/2009¹⁰)

10. <http://muriel-boulmier.com/esneces/notes-jointes/note-sur-le-pret-viager-hypothecaire>

9. <http://www.pret-hypothecaire-atipa.fr/pret-hypothecaire/pret-viager-hypothecaire-11.html>

ANNEXE 6 : « Le patrimoine immobilier, soutien financier ou substitut à la protection sociale ? » (A-S.Parent et J. Ogg, 2012)

Source : Retraite&Société

Q Est-ce que la récente crise économique et financière a joué un rôle dans les réflexions en cours qui évoquent le lien entre patrimoine immobilier et retraite ?

ASP : Cette question n'est pas nouvelle. La rente viagère et l'hypothèque inversée existent depuis longtemps, mais jusqu'à il y a peu, « manger » son capital immobilier pour améliorer son quotidien à l'âge de la retraite n'intéressait que quelques potentiels consommateurs de ce type de produits et les organismes financiers qui les fournissent. Aujourd'hui, le vieillissement démographique et la pression qui en résulte sur les systèmes de retraite par répartition partout en Europe forcent les décideurs politiques à trouver de nouvelles pistes pour permettre aux personnes âgées de disposer d'un revenu décent sans pour autant augmenter le coût du travail — afin de ne pas nuire à la compétitivité de nos entreprises — et sans grever l'avenir des générations futures en creusant la dette publique, déjà bien lourde. La crise économique et financière que traverse actuellement l'Union européenne ne fait qu'accroître la pression sur les décideurs politiques sommés par le Conseil européen de mars 2011 de prendre des mesures drastiques pour limiter la dette publique et de garantir au plus vite l'équilibre de leurs systèmes de protection sociale, y compris le coût des soins de santé et de prise en charge de la dépendance du nombre croissant de seniors. C'est pourquoi tous cherchent des moyens de limiter l'effet du vieillissement sur les budgets publics en « réindividualisant » une partie des risques liés au grand âge. Le débat sur le 5^e risque prend ainsi une tournure nouvelle et certains gouvernements introduisent des mesures pour permettre à l'État de procéder à un recours sur héritage, voire à une saisie du patrimoine foncier avant le décès, pour se rembourser des frais de prise en charge d'une personne âgée dépendante. Dans cette approche, la liquidation de leur patrimoine immobilier n'est plus une décision personnelle à laquelle les per-

sonnes âgées peuvent avoir recours si elles le souhaitent, mais devient une obligation légale pour ceux qui n'ont pas les moyens de payer les frais de leur prise en charge lorsqu'ils deviennent dépendants. Il ne s'agit donc plus de trouver de nouvelles sources de revenus pour contrer l'érosion du taux de remplacement des systèmes de retraite traditionnels, mais l'objectif est de reporter le coût des services socio-sanitaires nécessaires à notre population vieillissante sur chaque usager en fonction de sa « consommation ».

Q Plusieurs produits financiers existent actuellement pour liquider le capital d'un bien immobilier : le prêt viager, le prêt viager hypothécaire (equity release)... Sont-ils efficaces ?

ASP : Tout dépend de ce qu'on entend par efficace et pour qui le produit doit être efficace. Si l'offre d'hypothèque inversée ou de rente viagère peut sembler alléchante à première vue, en pratique la formule coûte souvent cher à l'usager et/ou à ses héritiers, et devrait être très encadrée pour éviter que des acteurs financiers peu scrupuleux n'abusent des personnes âgées vulnérables.

Enfin, si la question est de savoir si ces produits sont un moyen efficace de permettre à ceux qui y ont recours d'améliorer de façon substantielle les revenus dont ils disposent, la réponse est très nuancée. Le projet européen DEMHOW, qui a analysé les pratiques en termes de liquidation du patrimoine immobilier dans plusieurs pays de l'Union, est arrivé à la conclusion que de tels produits ne peuvent être utiles que pour ceux qui sont propriétaires d'un capital immobilier assez conséquent. Pour les autres, c'est-à-dire les retraités aux revenus modestes, locataires de leur logement ou propriétaires d'un logement de peu de valeur, c'est-à-dire ceux qui auraient vraiment besoin d'un complément de revenu à l'âge de la retraite, ce n'est pas une solution. Il n'est donc pas possible d'en faire un nouveau pilier censé résoudre le problème de l'érosion des retraites traditionnelles et de garantir un revenu décent à tous les retraités, le système semblant avant tout profiter aux organismes qui les vendent.

Q Comment peut-on assurer que les usagers sont bien informés sur les avantages et les inconvénients à liquider une partie de leur patrimoine immobilier pendant leur retraite et comment peuvent-ils être protégés contre les risques ou les abus potentiels ?

ASP : L'expérience dans certains pays montre que, pour ce genre de produits, il est encore plus nécessaire que pour les autres produits financiers de protéger les usagers/consommateurs contre les risques dont ils ne comprendraient pas les conséquences et contre de possibles pratiques abusives du secteur. La rente viagère et l'hypothèque inversée visent en général une clientèle âgée dont les revenus de retraite ne suffisent plus à leurs besoins parce qu'ils se sont érodés au cours des années, ou dont les besoins ont augmenté fortement à la suite de problèmes de santé, de veuvage, etc. En raison de la vulnérabilité de ces consommateurs âgés, des règles légales strictes doivent encadrer l'offre, les conditions du prêt hypothécaire, l'estimation du bien immobilier, le calcul de l'espérance de vie de l'emprunteur, le montant des frais bancaires et administratifs, les taux d'intérêt, le contenu et le mode d'information devant obligatoirement être fournis au client, etc. L'intérêt de la personne âgée devrait prévaloir en toutes circonstances et toutes les garanties devraient être prises pour que celle-ci puisse avoir une fin de vie digne à l'abri des spéculateurs. Fournir une information complète sur les avantages et inconvénients de tels produits est une chose ; s'assurer que l'information a été bien comprise et que la personne âgée est bien consciente des conséquences et des risques potentiels de sa décision en est une autre. Sans nullement entraver la liberté de chacun de disposer de ses biens comme il l'entend, il convient de s'assurer que les conditions d'accès à ces produits garantissent la protection de ce groupe d'usagers vulnérables.

Règles relatives à l'impôt sur le revenu - 27.12.2013

La loi de finances pour 2014 modifie certaines règles relatives à l'impôt sur le revenu (barème de l'impôt, plafonnement du quotient familial, fiscalité des plus-values mobilières et immobilières, réductions d'impôt, etc.).

Votre enfant majeur est en principe imposé personnellement et doit déclarer ses revenus séparément. Pour la déclaration des revenus de 2012 déposée en 2013, il s'agit des enfants ayant atteint l'âge de 18 ans au 1er janvier 2012. Néanmoins, vous pouvez les compter à charge, sous certaines conditions.

❖ Enfant majeur rattaché à votre foyer fiscal**Conditions du rattachement**

Pour être rattaché à votre foyer fiscal, votre enfant majeur doit, au 1er janvier 2012, avoir moins de 21 ans (ou 25 ans s'il poursuit des études).

- Enfant majeur célibataire

Le rattachement de votre enfant majeur vous permet de bénéficier d'une augmentation du nombre de parts.

- Enfant majeur marié, pacsé ou chargé de famille

Le rattachement de votre enfant majeur marié, pacsé ou chargé de famille vous permet de bénéficier d'un abattement sur votre revenu de 5 698 € par personne rattachée (votre enfant, son conjoint s'il est marié ou pacsé et chacun de ses/leurs enfants).

À noter : si votre enfant atteint sa majorité en cours d'année 2013, vous avez plusieurs options pour la déclaration de revenus.

❖ Enfant majeur non rattaché à votre foyer fiscal

Si votre enfant ne demande pas son rattachement à votre foyer fiscal, et qu'il ne dispose pas de ressources suffisantes, vous pouvez lui verser une pension alimentaire.

❖ Démarches pour votre déclaration de revenus en cas de rattachement

Pour remplir votre déclaration, vous pouvez consulter la notice explicative, ainsi que le guide de l'impôt sur le revenu. Si votre situation familiale a changé en 2013, vous devez compléter ou modifier la déclaration de revenus pré-remplie.

Selon ce qui est le plus avantageux pour vous, la situation de famille à retenir est soit celle au 1er janvier, soit celle au 31 décembre de l'année d'imposition.

- Démarches pour votre enfant

Pour bénéficier du rattachement, votre enfant doit rédiger sur papier libre une demande et la signer.

Il n'a pas de déclaration personnelle à souscrire.

Votre enfant marié ou pacsé peut demander son rattachement soit à votre foyer, soit au foyer de ses beaux-parents, mais pas aux 2.

- Démarches pour vous

Vous devez :

- inscrire sur votre déclaration le nombre d'enfants majeurs rattachés à votre foyer,
- ajouter à vos revenus ceux perçus par votre ou vos enfants,
- conserver la demande de rattachement de votre enfant pour la présenter en cas de demande de l'administration.

Un prêt étudiant, comment ça marche ?

Faute de bourse ou de job suffisamment rémunérateur, vous pouvez recourir à un prêt bancaire pour financer vos études. Mais la perspective de s'endetter sur plusieurs années, même à des taux records, reste un frein pour nombre d'entre vous, sans compter que décrocher un prêt étudiant est loin d'être une simple formalité...

Le prêt étudiant est un crédit à la consommation qui doit vous permettre de financer vos études : frais de scolarité, logement, ordinateur, nourriture, voyage à l'étranger, voiture (ou tout autre chose puisque vous n'avez pas à justifier vos dépenses pour le solliciter !).

Pas d'illusion : on vous prêtera davantage si vous êtes inscrit dans une grande école plutôt qu'en fac de sciences humaines. De même obtiendrez-vous une somme plus importante en master qu'en première année de licence...

À savoir également, plus vos revenus propres et ceux de votre caution sont importants, plus le prêt peut être élevé. **Le montant de votre prêt peut varier de 1.500 € à 50.000 €** environ, selon les banques. La durée totale de votre crédit peut courir sur 2 à 10 ans en moyenne.

Le remboursement de votre prêt étudiant s'effectue en deux étapes :

1/ Franchise partielle ou totale ?

Une première étape de franchise de vos remboursements (phase de différé) qui s'étale sur 2 à 6 ans, le temps de terminer vos études. Pendant cette période, **soit vous optez pour une franchise partielle et ne remboursez que les intérêts**, plus éventuellement les primes d'assurances (ces assurances invalidité-décès ne sont pas obligatoires, mais fortement recommandées), **soit pour une franchise totale et ne payez rien** (sauf les primes d'assurance éventuelles). Si vous pouvez vous le permettre, la première formule est plus avantageuse du point de vue du coût de votre emprunt.

2/ Le remboursement du crédit lui-même. Lors de la deuxième phase (dite "d'amortissement"), qui débute en principe à la fin de vos études, **vous remboursez le crédit lui-même**. La durée de cette période varie en fonction de la première. La durée totale de votre prêt étudiant peut atteindre jusqu'à 9 ans.

Selon la loi Scrivener (10 janvier 1978), vous avez la possibilité d'effectuer **un remboursement anticipé de votre prêt, sans pénalités**. Un préavis d'un mois est souvent exigé. Il vous suffit de faire un courrier manuscrit à l'ordre de votre banque demandant le remboursement total ou partiel de votre crédit.

Et pour ceux qui auraient besoin d'une petite "rallonge" ? C'est sans doute négociable au cas par cas, mais rarement prévu. Vu les taux préférentiels accordés aux étudiants, **vous avez tout intérêt à penser "large" !**

Bénéficier d'un prêt étudiant peut se révéler très intéressant si vous endetter ne vous fait pas peur, mais cela ne constituera qu'un début d'indépendance : il vous faudra trouver une caution... Demander à vos parents ? C'est quand même tentant !

- **La faiblesse des taux** par rapport aux autres prêts à la consommation : entre 2 % et 4 % en moyenne.
- **La possibilité d'être exonéré des frais de dossier**, dans certaines banques. Ils s'élèvent souvent à 30 € ou 40 €. C'est toujours cela d'économisé !
- **La flexibilité** : la somme prêtée peut être disponible en une ou plusieurs fois.
- Si vous êtes inscrit dans une grande école ou dans une filière réputée riche en débouchés bien payés, vous obtiendrez les meilleurs taux d'intérêt, mais aussi **les meilleures conditions d'emprunt** car les banques sont toutes prêtes à faire des efforts pour fidéliser un futur cadre sup ! La plupart passe même des accords directement avec les grandes écoles. Renseignez-vous.
- **Pas de crédit sans caution** : faute de pouvoir justifier de revenus réguliers ou suffisants, vous ne pourrez obtenir de prêt sans la caution d'un parent ou d'un proche. Ce sont alors ses revenus et charges qui seront pris en compte pour calculer le taux d'endettement, puisqu'il devra rembourser votre crédit en cas de défaillance de votre part !
- Certains organismes tels que le Fond de Garantie des Solidarités Etudiantes peuvent aussi se porter caution pour vous jusqu'à une certaine somme. Adressez vous directement aux banques pour savoir si elles disposent d'accords vous permettant d'obtenir une caution de l'état ou d'une organisation.
- **L'endettement** : Les remboursements commenceront lors de votre entrée dans la vie active, à un moment où vos besoins en équipement pourraient être encore plus importants (logement, voiture, etc.) qu'aujourd'hui. Un vrai frein au prêt, d'autant que le chômage des jeunes diplômés reste très important.
- **La côte de vos études** : si les étudiants des grandes écoles peuvent bénéficier d'un traitement de faveur, a contrario vous pourrez peut être rencontrer quelques difficultés à souscrire un prêt intéressant si vous êtes inscrits en bac+2, même professionnel, ou bac+3 à l'université.

Témoignage d'une étudiante, Marine, en master 1 : « direction et conception de projet culturel »

"Depuis le début de mes études, je n'ai eu droit à aucune aide. Je travaillais, je ratais des cours, puis j'avais de grandes périodes de misère... C'était sans fin. **J'ai fini par contracter un prêt étudiant pour pouvoir me payer mon BAFA [Brevet d'aptitude aux fonctions d'animateur de centre de vacances et de loisirs] et n'avoir à travailler que pendant les congés scolaires.** Je n'ai pas de gros besoins alors j'ai emprunté une petite somme : 1.500 €. Ça m'a permis de combler mon découvert et d'avoir un peu d'avance sur mon compte."

Marine n'a pas rencontré de grandes difficultés à obtenir ce prêt : "Je me suis adressée à la banque de mes parents, qui se sont portés caution", explique-t-elle en ajoutant toutefois que sa démarche aurait été encore facilitée s'il elle venait d'une grande école.

"C'est évident c'est que mon crédit me coûte plus cher que si j'étais à HEC, vu que je suis dans une filière dite "sans avenir". **Être dans les arts et les lettres, pour la banque, ce n'est vraiment pas un avantage.** Et puis le remboursement est très long : j'ai signé mon contrat de prêt en 2004 et je rembourse 5,43 € par mois jusqu'en 2007/2008, où ça passera à environ 60 € par mois ! Mais j'ai la possibilité de rembourser avant la totalité de mon emprunt. Et c'est ce que j'ai l'intention de faire", conclut la jeune femme.

Source Letudiant.fr

ANNEXE 9 : EXTRAIT CONDITIONS CRÉDIT ÉTUDIANT

PRÊT PRÉPARATION AVENIR ÉTUDIANT (PPAE)

Exemple pour un PPAE de 15 000 EUR sur 84 mois :

Taux débiteur annuel fixe de 2,90 % soit TAEG fixe de 3 %.

Mensualités de 197,52 EUR (hors assurance facultative).

Montant total dû : 16 621,68 EUR (dont 30 EUR de frais de dossier).

Un crédit vous engage et doit être remboursé.

Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.

En cas d'adhésion à l'assurance DIT, une cotisation de 6,30 EUR par mois est à ajouter à l'échéance de crédit. Conditions et tarifs en vigueur au 01/02/2014.

DÉFINITION DES BESOINS DU CLIENT

Crédit de 9000 € ; somme débloquée en trois versements annuels échelonnés sur 3 ans

Période de franchise 3 ans

Durée totale du crédit : 7 ans

Choix pour une franchise partielle et adhésion à l'assurance DIT

ANNEXE 10 : INFORMATIONS ÉPARGNE CLIENT

Romain : Jeune salarié né le 20 janvier 1991

Le taux de rémunération de son livret dans votre banque est de 2,75 % entre le 1/1/2013 et le 31/7/2013 et de 3 % entre le 1^{er} août et le 31/12/2013.

Le solde au 1^{er} janvier 2013 était de 400 €.

Les opérations suivantes ont été enregistrées en 2013.

- versement le 3 janvier = 500 €
- retrait le 14 mars = 200 €
- versement le 29 juillet = 800 €
- retrait le 4 octobre = 300 €

ANNEXE 11 : INFORMATION SUCCESSION CLIENT

Mme D., qui était veuve, décède sans avoir fait de testament et en laissant deux enfants. Son patrimoine comprend 1 appartement évalué à 500 000 € et de l'épargne : 20 000 € sur un livret et 8 000 € sur un compte titres.

Elle laisse un arriéré d'impôt de 5 000 € et des charges de copropriété de 3 000 €.

Les frais d'obsèques sont de 2 300 € payés par ses enfants.

ANNEXE 12 : AIDE AU CALCUL DES DROITS DE SUCCESSION

Les droits de succession et de donation sont calculés sur la valeur des biens transmis, selon un barème progressif et après déduction d'un abattement.

Les abattements pour le calcul des droits de succession et de donation dépendent du lien de parenté entre le défunt et ses héritiers ou entre donateur et donataire.

Héritier direct

Pour les décès survenus depuis 17 août 2012, l'héritier en ligne directe (enfant vivant ou venant en représentation d'un parent décédé, parent, grands-parents) bénéficie sur sa part d'un abattement de 100.000 €.

Dans certains cas, une réduction peut s'appliquer sur les droits de succession et de donation.

Succession ou donation en ligne directe (ascendants et descendants)

Tarifs des droits de succession en ligne directe

Montant taxable après abattement	Taux par tranche de part taxable	Montant taxable après abattement	Taux par tranche de part taxable
Moins de 8 072 €	5%	Entre 552 324 € et 902 838 €	30%
Entre 8 072 € et 12 109 €	10%	Entre 902 838 € et 1 805 677 €	40%
Entre 12 109 € et 15 932 €	15%	Supérieure à 1 805 677 €	45%
Entre 15 932 € et 552 324 €	20%		

Prélèvements sociaux sur la part non taxée du vivant du souscripteur (depuis 2010) et DROITS DE SUCCESSION

Age du souscripteur	Versements effectués	
	Avant le 13/10/98	Après le 13/10/98
Avant 70 ans	Aucune taxation = Exonération totale de l'épargne acquise (capital + intérêts)	- Conjoint ou partenaire pacs : Exonération totale - Autres bénéficiaires : ▪ Exonération sur les sommes reçues jusqu'à 152 500 € par bénéficiaire ▪ Au-delà, imposition au taux forfaitaire de 20 % de 152 501 € à 1 055 338 €, puis 25 % au-delà
Après 70 ans	- Conjoint ou partenaire pacs : Exonération totale - Autre bénéficiaire : ▪ Gains (intérêts et + value) exonérés de droits de succession ▪ Abattement commun de 30 500 € sur les versements réalisés pour l'ensemble des bénéficiaires (droits de succession au-delà en fonction du lien de parenté)	