Conseils Epargne .com

Structurer votre épargne et vos investissements

- Assurance-vie
- PER
- Contrat de capitalistation
- Produits structurés

Pourquoi ce livre blanc ?

Aujourd'hui, l'information est partout : YouTube, comparateurs, guides… On peut apprendre énormément.
Le problème, c'est que ces contenus prennent souvent deux formes :

• **Soit ils sont très génériques** : ils donnent une information « brute », intéressante… mais sans vous aider à savoir **quoi en faire** concrètement, ni quelle direction prendre selon votre situation.
• **Soit ils sont très orientés** : la personne qui partage l'information a naturellement une approche, des préférences, parfois une méthode « idéale » selon elle — ce qui peut être utile, mais rarement **assez flexible** pour que vous puissiez vous l'approprier sereinement.

Résultat : on accumule des connaissances, mais on reste avec la question essentielle :
« Comment transformer tout ça en une stratégie qui me correspond vraiment ? »

Ce livre blanc n'a donc pas vocation à vous donner **LA méthode** universelle.

Il a deux objectifs simples :

1. Vous transmettre des repères et des points essentiels à garder en tête pour gagner en autonomie et éviter les erreurs classiques.
2. Vous partager notre singularité : notre manière d'accompagner, d'expliquer, et de construire une stratégie qui vous ressemble.

Bien sûr, il y a de l'**éducation financière** à acquérir : comprendre les enveloppes fiscales, les risques, les mécanismes.

Une stratégie patrimoniale ne se résume pas à une « bonne solution sur le papier ». Elle touche aussi à quelque chose de plus intime : notre relation à l'argent, la peur de manquer, le besoin de sécurité, le désir de liberté, la volonté de protéger les êtres aimés…

Ces éléments influencent souvent nos décisions, notre rapport au risque, parfois sans qu'on s'en rende compte. Et il arrive qu'on choisisse une stratégie surtout pour se protéger d'une inquiétude du passé.

C'est précisément là que l'accompagnement change tout : prendre le temps de comprendre vos priorités, clarifier votre besoin réel, et vous ouvrir à des solutions qui font vraiment sens pour vous — pas seulement en théorie, mais dans votre vie.

Une lecture par moments de vie (pour que ce soit concret)
Votre stratégie patrimoniale ne devrait pas être la même à 25, 35 ou 55 ans, parce que les priorités évoluent.

Bien sûr, chaque parcours est singulier : certains auront des projets tôt, d'autres plus tard ; certains prioriseront la sécurité, d'autres la performance ou la transmission. Cette lecture par âges n'est donc pas une « case » dans laquelle vous ranger, mais un **repère** pour éclairer les sujets qui reviennent le plus souvent à chaque étape.

• **20–30 ans** : c'est souvent le moment où l'on met en place **une discipline d'épargne mensuelle** et où l'on pose les premières bases : apprendre à se connaître face à l'argent, structurer un socle, et commencer à réfléchir aux choix futurs (projets, mobilité, achat immobilier, évolution de revenus).
• **30–40 ans** : pour certains, une épargne commence déjà à être constituée ; pour d'autres, tout reste à structurer. C'est une période où l'on cherche surtout à **organiser** : concilier les projets personnels et financiers, parfois à deux, et commencer à **protéger le foyer** (conjoint, enfants) tout en gardant de la souplesse sur un horizon moyen terme.
• **40–55 ans** : la carrière se consolide souvent, les revenus peuvent évoluer, et la stratégie patrimoniale gagne en impact. C'est une phase où l'on peut accélérer la construction du patrimoine, commencer à organiser plus concrètement la retraite, et poser les premiers jalons d'une logique de transmission.
• **55 ans et +** : la retraite (« les grandes vacances ») devient un sujet très concret. L'enjeu est de sécuriser une partie du patrimoine, de piloter plus finement la disponibilité et les revenus, et de commencer (ou renforcer) une réflexion sur la transmission et la simplification de l'organisation patrimoniale.

Ce guide vous rend plus autonome… mais ne remplace pas un accompagnement
Ce livre blanc vous donne un cadre solide pour comprendre et structurer votre réflexion. En revanche, il ne remplacera jamais la valeur d'un échange : prendre le temps d'analyser votre situation, d'aligner objectifs et besoins, puis de bâtir une stratégie cohérente, suivie et ajustée dans le temps.

Ce que vous allez trouver dans ce livre blanc

• **Les 3 enveloppes de détention essentielles** : assurance-vie, PER, contrat de capitalisation (pour qui, quand, pourquoi)
• **Un focus produits structurés** : à quoi ça sert, quand c'est pertinent, et les points de vigilance
• **Un mini-questionnaire final** pour clarifier votre situation et, si vous le souhaitez, demander une analyse personnalisée

Important : ce document est informatif et ne constitue pas un conseil en investissement. Tout investissement comporte un risque de perte en capital.

Sommaire

La gestion de patrimoine : ce n’est pas une question de richesse mais de timing 6-9

Les 7 déclencheurs qui justifient un vrai accompagnement 10-11

Patrimoine par tranches de vie : quoi faire, quand, et pourquoi 12-15

Assurance-vie : l’enveloppe la plus polyvalente 16-21

PER : l’enveloppe retraite et optimisation fiscale 22-25

Contrat de capitalisation : l’outil patrimonial stratégique 26-29

Allocation d’actifs : fonds en euros, unités de compte 30-35

Focus : Produits structurés (à quoi ça sert, comment les utiliser, quels risques) 36-39

Notre méthode d’accompagnement 40-43

Foire à questions : vos questions les plus fréquentes 44-46

Contact 47

01.

La gestion de patrimoine : ce n’est pas une question de richesse, mais de timing

La gestion de patrimoine : ce n’est pas une question de richesse, mais de timing

On associe souvent la gestion de patrimoine à « avoir beaucoup d’argent ». En réalité, ce n’est pas le montant qui compte le plus : ce qui est important, c’est l’étape de votre vie dans laquelle vous vous trouvez et le moment que vous choisissez pour déployer votre stratégie.

Trop tôt, ce n’est pas forcément adapté. Trop tard, cela peut réduire vos options — et certains projets ne pourront plus se concrétiser **dans les meilleures conditions financières.**

L’enjeu, c’est donc d’agir au bon moment, avec une stratégie cohérente et évolutive.

La gestion de patrimoine consiste à **anticiper** des événements prévisibles plutôt que de réagir dans l’urgence : évolution de revenus, achat immobilier, naissance, préparation de la retraite, transmission, succession… Ces étapes concernent beaucoup de personnes, mais chaque parcours reste singulier : certains les traversent plus tôt, d’autres plus tard, et les priorités ne sont jamais exactement les mêmes. S’y préparer, c’est gagner en **liberté** et en **confort** : éviter les choix subis, sécuriser ce qui compte, et rendre possibles des projets de vie.

Enfin, la gestion de patrimoine n’est pas une discipline uniquement financière. Elle touche à plusieurs dimensions — **juridique, fiscale, financière, économique et sociale** — et c’est l’équilibre entre ces axes qui rend une stratégie réellement robuste. Elle comporte aussi une dimension plus personnelle et émotionnelle : notre relation à l’argent, souvent façonnée par notre histoire et parfois héritée de nos parents, influence nos décisions (sécurité, risque, peur de manquer, besoin de liberté).

Pourquoi le timing change tout ?

Mettre en place un PER peut être très pertinent à une période (par exemple quand la fiscalité est forte et que l'objectif retraite devient central)… et beaucoup moins à une autre.

Une assurance-vie peut répondre à un besoin de souplesse, de transmission ou d'investissement… à condition d'être bien structurée (objectif clair, clause bénéficiaire travaillée, allocation cohérente).

Recevoir une somme importante (héritage, vente, prime) est souvent une opportunité… mais aussi un moment où l'on peut décider trop vite, par prudence, par émotion, ou par manque de cadre.

Le bon réflexe n'est donc pas de chercher « le meilleur produit ».

C'est de construire une stratégie **cohérente, progressive et adaptée à vos besoins évolutifs**.

Une stratégie patrimoniale repose sur 4 questions simples

Avant toute solution, on revient toujours à ces fondamentaux. Ce sont eux qui donnent la direction.

- **Votre objectif** : Préparer la retraite ? Réduire la fiscalité ? Placer une somme ? Générer des revenus ? Transmettre ? Protéger votre famille ?
  Un objectif clair — ou plusieurs objectifs priorisés — évite les choix dispersés.

- **Votre horizon :** Projet à 2–3 ans, à 8–10 ans, ou à plus long terme ?
  Plus l'horizon est long, plus les options sont nombreuses… et plus la stratégie peut être construite intelligemment.

- **Votre niveau de risque acceptable et accepté :** Le sujet n'est pas « risqué » ou « pas risqué », mais :
  • ce que vous êtes prêt à accepter comme variations,
  • et surtout ce que vous refusez (perte possible, blocage, manque de visibilité).
  Une stratégie réussie, c'est une stratégie que vous tenez dans le temps.

- **Votre besoin de disponibilité (liquidité) :** Aurez-vous besoin de récupérer une partie de l'argent rapidement ? À quel rythme ? À quelle échéance ?

C'est souvent ces points qui font la différence entre une stratégie confortable… et une stratégie subie.

Le rôle des enveloppes de détention choisir le bon «contenant»

Une erreur fréquente est de se concentrer uniquement sur « où investir », sans se demander **dans quel cadre juridique et fiscal** le faire.

Or le choix de l'enveloppe (assurance-vie, PER, contrat de capitalisation) détermine :
• la fiscalité à l'entrée, pendant la vie du contrat et à la sortie,
• la souplesse de gestion et de retrait,
• et la logique de transmission.

C'est pour cela que ce livre blanc poursuit une démarche simple : **clarifier le moment de vie et les objectifs,** puis choisir les contenants juridiquement et fiscalement adaptés, avant d'aborder les supports ou solutions d'investissement — et notamment notre focus sur les produits structurés, lorsqu'ils sont pertinents.

En résumé : la gestion de patrimoine n'est pas une histoire de « gros patrimoine ». C'est une méthode pour prendre les bonnes décisions **au bon moment**, avec les bons outils — et surtout, avec une stratégie que l'on peut tenir durablement.

02.

Les 7 déclencheurs qui justifient un vrai accompagnement

On ne se pose pas la question de son patrimoine « par hasard ». La plupart du temps, c'est un événement qui déclenche la réflexion. Et c'est normal : certains moments créent de vraies opportunités… mais aussi des risques (fiscaux, financiers, familiaux) si l'on décide trop vite ou sans méthode.
Voici les 7 déclencheurs qui, dans la pratique, justifient le plus souvent un accompagnement patrimonial.

- **Une succession, une donation ou un héritage**
  Recevoir une somme (ou un bien) change l'équation. Il faut arbitrer entre fiscalité, disponibilité, objectifs et organisation familiale, sans se précipiter. C'est souvent un moment chargé émotionnellement : être accompagné permet de poser un cadre et de choisir une stratégie cohérente.

- **La vente d'un bien immobilier (ou une rentrée de liquidités)**
  Une vente peut générer un capital important. La question devient : comment réinvestir intelligemment, avec une stratégie structurée, en gardant la souplesse nécessaire et en évitant de laisser l'argent « dormir » ou de prendre une décision trop rapide.

- **Une hausse de revenus… et une fiscalité qui commence à peser**
  Quand les revenus augmentent, on se rend compte que l'impôt devient un poste majeur. C'est souvent le bon moment pour structurer une stratégie : choisir les bonnes enveloppes de détention, notamment au plan juridique et fiscal, optimiser de manière durable, et garder une logique simple et lisible.

- **Préparer sa retraite (ou réaliser qu'elle arrive vite)**
  Beaucoup de personnes se réveillent tard sur le sujet : « Je cotise, mais est-ce que ça suffira ? »
  Préparer sa retraite, ce n'est pas « ouvrir un produit » : c'est définir une trajectoire, un horizon, et une stratégie de sortie (revenus, capital, fiscalité).

- **Protéger son niveau de vie, et / ou les siens : son conjoint, ses enfants…**
  La protection est un pilier souvent sous-estimé : sécuriser le conjoint, protéger les enfants, organiser la transmission, éviter les situations complexes. Cette volonté de protéger se déclenche fréquemment après une naissance, une union, une séparation, ou un décès dans l'entourage.

- **Un événement professionnel : prime, indemnité, vente d'entreprise, changement de statut**
  Ces événements créent une entrée de capital ou un changement de vie, voire de fiscalité. C'est souvent un moment clé pour structurer son patrimoine : enveloppes, objectifs, disponibilité et allocation.

- **La volonté d'organiser la transmission**
  La transmission se prépare. Plus on anticipe, plus on a de solutions : clauses, organisation familiale, enveloppes adaptées, cohérence globale. L'objectif : protéger ses proches et éviter les erreurs irréversibles.

Prendre du recul au bon moment : Si vous vous reconnaissez dans l'une de ces situations, c'est souvent le signe qu'une décision patrimoniale mérite d'être prise avec un peu de recul. Dans ces moments-là, on ne cherche rarement seulement « la meilleure solution ». On cherche surtout une stratégie juste, cohérente avec sa vie, ses priorités et son rapport à l'argent. Car au-delà des aspects fiscaux, juridiques et financiers, il y a aussi ce que l'on veut vraiment protéger : sa sécurité, sa liberté, sa famille, ou la possibilité de concrétiser certains projets. Prendre le temps d'en parler avec un regard extérieur — professionnel, structuré et bienveillant — permet souvent d'y voir plus clair : valider une intuition, éviter une décision trop rapide, ou simplement ouvrir le champ des possibles.

03.

Patrimoine par tranches de vie : quoi faire, quand et pourquoi ?

20–30 ans : poser les bases et créer une discipline
30–40 ans : structurer, concilier les projets et protéger le foyer

Il n'y a pas une « bonne stratégie patrimoniale » valable pour tout le monde, ni pour toute une vie. Ce qui fonctionne à un moment peut devenir moins pertinent plus tard, simplement parce que **vos priorités évoluent**.

À certaines périodes, l'enjeu est de **poser un socle**. À d'autres, de structurer. Puis de **préparer l'après**, d'organiser la **retraite**, ou de penser **transmission et simplicité**.

L'objectif est de vous aider à vous situer rapidement, et à repérer les questions patrimoniales qui reviennent le plus souvent à chaque étape.

Bien sûr, chaque parcours est unique : certains avancent plus vite, d'autres prennent un autre chemin. Cette lecture par âges n'est donc pas une règle, mais un repère : un moyen simple de relier votre situation actuelle aux décisions les plus utiles.

20–30 ans : poser les bases

C'est souvent le moment où l'on met en place une discipline d'épargne mensuelle et où l'on construit un socle. L'enjeu est simple : démarrer proprement, sans se compliquer la vie.

• Apprendre à se connaître face à l'argent : sécurité, liberté, rapport au risque, capacité d'épargner
• Structurer une première épargne (dont une réserve de sécurité)
• Commencer à réfléchir aux choix futurs : projets, mobilité, achat immobilier, évolution de revenus

À ce stade, ce qui compte le plus, c'est la régularité et la clarté : une stratégie simple, que l'on tient dans le temps.

30–40 ans : structurer et protéger

Pour certains, une épargne commence déjà à être constituée ; pour d'autres, tout reste à organiser. C'est une période où la vie se densifie : projets à deux, enfants, famille, immobilier, carrière.

• Donner une structure à l'épargne : court / moyen / long terme
• Concilier projets personnels, financiers et parfois communs (horizon moyen terme)
• Commencer à protéger le foyer : conjoint, enfants, organisation patrimoniale de base

L'enjeu : avancer avec une stratégie qui laisse de la souplesse, sans perdre la cohérence globale.

40–55 ans : accélérer, préparer l’après, et clarifier l’essentiel

La carrière se consolide souvent, les revenus peuvent évoluer, et les décisions patrimoniales gagnent en impact. C’est une phase où l’on peut passer un cap.

- Accélérer la construction du patrimoine, avec davantage de méthode
- Commencer à organiser plus concrètement la **retraite** (objectifs, trajectoire, enveloppes)
- Poser les premiers jalons d’une logique de **transmission** et de protection

L’enjeu : faire des choix qui servent votre futur, tout en restant compatibles avec votre présent.

Après 55 ans : retraite, sécurisation, transmission, simplification

Le thème des « grandes vacances », la retraite, devient un sujet concret. L’objectif n’est plus seulement de construire, mais de piloter : préserver, sécuriser, organiser.

- Sécuriser une partie du patrimoine et clarifier la part que l’on souhaite dynamiser
- Piloter plus finement la disponibilité et les revenus
- Renforcer la réflexion sur la transmission et **simplifier** l’organisation patrimoniale

L’enjeu : gagner en sérénité, et mettre en place une stratégie lisible — pour vous, et pour vos proches.

Au fond, l’âge compte moins que la logique : identifier vos priorités du moment, choisir les outils adaptés, et garder une stratégie lisible qui évolue en fonction de vous.

Une bonne stratégie patrimoniale n’est pas celle qui paraît parfaite sur le papier, mais celle que vous comprenez, que vous tenez dans le temps, et qui sert concrètement vos projets.

04.

Assurancie vie : l’enveloppe la plus polyvalente

C’est quoi exactement ?

L’assurance-vie est à la fois :

• un **outil d’épargne** longue à fiscalité douce en matière d’IR (utile pour compléter sa retraite),
• un **outil de transmission** avantageux qui permet de protéger les siens grâce à la clause bénéficiaire (stipulation pour autrui).

Le conjoint est exonéré de droits de succession, et le partenaire de PACS aussi s’il est désigné par testament.

Pourquoi c’est un «socle» patrimonial ?

L’intérêt principal n’est pas « d’ouvrir un contrat », mais de **donner un cadre** à votre épargne :

• un cadre fiscal potentiellement favorable,
• une gestion ajustable dans le temps,
• et une organisation simple pour transmettre, si c’est un objectif.

Comment ça fonctionne ?

Un contrat peut être **mono-support** ou **multisupport**.
Dans un multisupport, on peut combiner plusieurs familles de supports (selon les contrats) :

• une partie plus sécurisée (type fonds en euros),
• une partie plus dynamique (unités de compte, avec un risque de variation),
• et, lorsque c’est pertinent, certaines unités de compte comme les **produits structurés**.

Disposer de son argent : rachat partiel, rachat total… et avance

Beaucoup pensent que l’assurance-vie « bloque l’argent ». En réalité, les contrats permettent :

• **Rachat partiel** : vous récupérez une partie de l’épargne, le contrat continue.
• **Rachat total** : vous récupérez tout et le contrat s’arrête.
• **Avance** : l’assureur vous « avance » une somme sans désinvestir le contrat (l’épargne reste investie), avec des règles et limites qui dépendent des compagnies d’assurances.

L’impact fiscal d’un rachat ne porte que sur la part de gains incluse dans le retrait, pas sur le montant retiré.

Fiscalité en cas de vie : les repères utiles

La fiscalité de l'assurance-vie, lorsqu'on effectue un retrait, est souvent perçue comme complexe. L'objectif ici est simplement de vous donner une lecture claire des grands repères, pour comprendre ce qui se joue et éviter les erreurs de timing.
Dans la pratique, l'impact fiscal dépend de votre situation et de la manière dont le retrait est réalisé : c'est pourquoi les éléments ci-dessous servent de base de compréhension.

Pour celles et ceux qui souhaitent une lecture **précise** de la fiscalité applicable en cas de rachat, voici les **repères de référence** (notamment pour les contrats relevant du cadre actuel, incluant les versements réalisés à partir du **27/09/2017**).

À noter : certains contrats plus anciens (selon leur date de souscription et les versements effectués) peuvent relever de **règles spécifiques**. En cas de doute, l'essentiel est de raisonner à partir de votre situation et de votre contrat : c'est exactement ce que permet un échange personnalisé.

Imposition des gains à l'impôt sur le revenu (prélèvements sociaux de 17,2 %* en sus)
Contrats conclus à partir du 26/09/1997, contrats DSK ou NSK
Primes versées à partir du 27/09/2017

Contrat d'une durée inférieure à 8 ans	Contrat d'une durée supérieure à 8 ans
Prélèvement non libératoire au taux de 12,8 %* sur les gains (à titre d'acompte), sauf dispense liée au montant du RFR. À l'issue de la déclaration des revenus, gains imposés à l'IR à un taux forfaitaire de 12,8 % *ou au barème progressif	Prélèvement non libératoire au taux de 7,5 %* sur les gains (à titre d'acompte), sauf dispense liée au montant du RFR. À l'issue de la déclaration des revenus, les gains sont imposés à l'impôt sur le revenu, au PFU ou au barème progressif, après application d'un abattement annuel de 4 600 € (personne seule) ou de 9 200 € (couple imposé en commun). Taux du PFU de 7,5 %* lorsque l'encours des primes versées par l'assuré sur l'ensemble de ses contrats d'assurance-vie n'excède pas 150 000 €. Lorsque l'encours excède ce seuil, le taux de 7,5 % s'applique uniquement aux gains établis au prorata des primes n'excédant pas 150 000 €. Un taux de 12,8 %* s'applique à la fraction excédentaire des gains. Les gains imposés au barème progressif de l'impôt sur le revenu ou au prélèvement forfaitaire sont intégrés dans le calcul du revenu fiscal de référence.

Fiscalité au décès : un avantage clé… si c'est bien préparé

La transmission via l'assurance-vie repose sur des **règles techniques** et très dépendantes de votre situation (âge au moment des versements, bénéficiaires, régime matrimonial, objectifs familiaux). Pour vous donner un repère fiable, nous présentons ci-dessous le cadre fiscal de référence.

Pour une lecture adaptée à votre cas et pour éviter toute approximation, le plus simple reste d'en échanger avec un professionnel : quelques ajustements peuvent faire une différence importante sur la cohérence et le résultat final.

Les sommes versées au bénéficiaire désigné ne font pas partie de la succession civile de l'assuré, quel que soit le degré de parenté existant entre ce dernier et le bénéficiaire (sauf primes manifestement exagérées).

Ces sommes sont exonérées lorsqu'elles sont versées au conjoint, au partenaire de PACS, ainsi qu'aux frères et sœurs remplissant les conditions pour bénéficier de l'exonération des droits de succession.

Le régime fiscal applicable aux sommes versées aux bénéficiaires concernant les contrats souscrits depuis le 20/11/1991, dont les primes ont été versées à partir du 13/10/1998, est le suivant :

Primes versés avant les 70 ans de l'assuré	Primes versés après les 70 ans de l'assuré
(Hors contrat vie-génération) Part taxable = somme reçue – abattement de 152 500 euros (En cas de pluralité de contrats conclus sur la tête d'un même assuré, c'est la totalité des sommes reçues par un même bénéficiaire qui est retenue pour l'appréciation de l'abattement.) Au titre de ces primes, pour les contrats rachetables (hors contrat vie-génération) : somme reçue – abattement de 152 500 euros. La fraction de part taxable n'excédant pas 700 000 € est soumise au prélèvement au taux de 20 %. Au-delà, le taux du prélèvement est de 31,25 %.	Droits de succession applicables à concurrence de la fraction des primes versées qui excède 30 500 euros (En cas de pluralité de contrats conclus sur la tête d'un même assuré, il est tenu compte de l'ensemble des primes versées après les 70 ans de l'assuré pour l'appréciation de 30 500 euros. En cas de pluralité de bénéficiaires, l'abattement de 30 500 euros est réparti entre eux en fonction de leur part dans les primes taxables.) Si aucun bénéficiaire n'est désigné au contrat, les sommes versées font partie de la succession de l'assuré. *Prélèvements sociaux (PS) : les gains des contrats d'assurance sur la vie dénoués par le décès de l'assuré sont assujettis aux PS s'ils n'y ont pas déjà été soumis du vivant de l'assuré.

Pour les communautés légales réduites aux acquêts, il faut préconiser pour chacun une souscription individuelle avec le même montant, de telle sorte qu'au premier décès d'un des époux, un seul contrat soit dénoué et non pas les deux.

La clause bénéficiaire : le détail qui change tout

La clause bénéficiaire, c'est ce qui décide **à qui et comment** le capital sera transmis au moment du décès du souscripteur-assuré. C'est souvent l'élément le plus sous-estimé… alors que c'est lui qui conditionne la fluidité, **la cohérence familiale, respecte le choix du souscripteur-assuré** et, parfois, le résultat fiscal.

Une clause bien rédigée doit être :
• **Précise** : éviter toute ambiguïté (noms / qualités / parts).
• **Cohérente avec votre situation et votre choix** : couple marié ou pacsé, séparation, famille recomposée, enfants mineurs, etc.
• **Évolutive** : elle doit être mise à jour quand la vie change (mariage, divorce, naissance, décès d'un proche, nouvelle union…).

Attention aux « clauses standard »
Les clauses toutes faites (« mon conjoint », « mes enfants », « par parts égales », « à défaut mes héritiers ») sont pratiques, mais elles peuvent créer des effets non souhaités si elles ne correspondent pas exactement à votre réalité (PACS vs mariage, séparation de corps, représentation des petits-enfants, bénéficiaires successifs, etc.).

La Garantie plancher

Certains de nos partenaires assureurs proposent, selon les contrats, une **garantie plancher**. L'idée est simple : si l'assuré décède avant un certain âge, l'assureur peut compenser tout ou partie d'une moins-value constatée au décès du souscripteur-assuré afin que les bénéficiaires ne perçoivent pas un capital inférieur aux versements effectués (après prise en compte des rachats éventuels et des frais prévus au contrat).

À titre d'exemple, une garantie plancher peut fonctionner ainsi :
• elle s'applique en cas de décès avant **80 ans** ;
• elle couvre la différence entre **le capital décès** et le **total des versements nets** (en tenant compte des retraits / rachats) ;
• la prise en charge est **plafonnée** (par exemple jusqu'à **155 000 €** de perte, tous contrats similaires confondus souscrits auprès du même assureur) ;
• elle est souvent facultative (choix du souscripteur-assuré), **renouvelée chaque année** et parfois résiliable par l'assureur, selon les conditions du contrat ;
• elle a un **coût**, parfois onéreux dans certaines situations individuelles ;
• son coût est parfois intégré systématiquement aux frais de gestion (par exemple **0,05 % / an**), ce qui la rend « invisible » en ligne… mais bien réelle dans le fonctionnement, et globalement moins coûteuse (contrats collectifs).

Ce type de garantie illustre bien la réalité du marché : même si les modalités varient d'un assureur à l'autre (âge limite, plafond, coût, conditions de maintien), c'est aujourd'hui un niveau de protection « classique » que l'on retrouve sur les garanties plancher parmi les plus connues en France.
Et c'est précisément pour cela qu'être accompagné change tout : le choix d'une assurance-vie ne se fait pas uniquement sur un rendement ou un support. Il se joue aussi sur ces **détails contractuels** qui peuvent réellement compter en fonction de votre stratégie.
Si la garantie plancher est un critère important pour vous, un échange permet de vous orienter vers l'assureur et le contrat les plus cohérents avec vos objectifs (transmission, protection, horizon) et votre allocation.

Les erreurs fréquentes à éviter

- **Confondre « ouvrir un contrat » et « construire une stratégie »** : Un contrat d'assurance-vie n'est qu'un contenant. Ce qui fait la différence, c'est la cohérence entre vos objectifs, votre horizon, votre niveau de confort et la façon dont l'épargne est investie et suivie dans le temps.

- **Négliger la notion de disponibilité :** Tout ne doit pas être placé avec le même horizon. Une partie doit rester accessible (imprévus, projets proches), tandis qu'une autre peut être pensée sur le long terme. Sans ce découpage, on se retrouve souvent à sortir « au mauvais moment ».

- **Sous-estimer la clause bénéficiaire (et ne jamais la mettre à jour) :** C'est un point très concret : mariage, PACS, divorce, naissance, famille recomposée… Une clause « standard » peut devenir inadaptée sans que l'on s'en rende compte.

- **Décider trop vite après un événement de vie:** Après une succession, une vente immobilière, une prime ou une rupture, on a souvent envie d'agir immédiatement. Le risque : choisir une solution « par défaut », sans cadre clair, alors qu'un peu de méthode peut ouvrir de meilleures options.

- **Oublier les leviers du contrat (et leurs conséquences):** Rachat partiel, arbitrages, options de gestion… et parfois l'avance, qui peut répondre à un besoin de liquidités sans désinvestir le contrat. Ces mécanismes existent, mais doivent être utilisés au bon moment et de la bonne manière.

- **Confondre un rendement brut et le rendement net après impôt d'un placement :** Confondre un rendement brut (avant charges) avec un rendement net après impôt peut fausser l'analyse d'un investissement, par exemple lorsqu'on compare le rendement d'un bien immobilier générant des revenus fonciers (avant impôts) à celui d'un contrat d'assurance-vie.

05.

PER : l’enveloppe retraite et optimisation fiscale

PER : l’enveloppe retraite et optimisation fiscale

Le PER (Plan d’Épargne Retraite) est souvent présenté comme « le produit retraite ». En réalité, c’est surtout une enveloppe fiscale qui permet, dans certains cas, de transformer une contrainte future (la retraite) en levier dès aujourd’hui : réduire l’impôt, structurer une épargne long terme, et préparer des sorties adaptées à votre projet de vie.

Mais le PER n’est pas un réflexe automatique. Son intérêt dépend de plusieurs paramètres :++ votre niveau d’imposition, votre horizon, votre besoin de disponibilité, et même votre manière d’envisager la retraite (capital, rente, transmission).
Autrement dit : un bon PER est un PER choisi au bon moment, avec la bonne stratégie, pas un PER « par défaut ».

Les repères ci-dessous vous donnent une lecture claire des règles clés : fiscalité à l’entrée, disponibilité, cas de déblocage anticipé, et modalités de sortie. L’objectif est que vous puissiez vous situer… et comprendre pourquoi un échange personnalisé permet souvent d’aller chercher plus de cohérence (et parfois plus de performance fiscale).

Régime fiscal durant la phase d’épargne

1

L’incitation fiscale sur les versements

Sauf option contraire, les versements sont déductibles de l’assiette de l’impôt sur le revenu, à l’exception de ceux correspondant aux garanties complémentaires de prévoyance des PER assurance.
Pour chaque versement, il est possible de renoncer à la déductibilité des versements. Cette option irrévocable est exercée au plus tard au moment du versement.

2

Salariés et assimilés, personnes sans activité professionnelle

Les versements viennent en déduction du revenu global.
Ils sont déductibles dans la limite d’un plafond annuel, qui s’applique globalement à l’ensemble des versements volontaires, y compris ceux effectués sur un plan d’épargne retraite d’entreprise (collectif ou obligatoire). Ce plafond, identique à celui du PERP, est calculé par rapport aux revenus professionnels de l’année précédente, nets de cotisations sociales et de frais professionnels (c’est-à-dire après application de la déduction forfaitaire de 10 % ou après prise en compte des frais réels, pour leur montant justifié).

Pourquoi le timing change tout ?

Pendant la phase d'épargne, les sommes versées sur un PER sont en principe bloquées jusqu'à l'âge de la retraite : aucun rachat ou retrait libre n'est possible. Toutefois, le titulaire peut récupérer tout ou partie de ses avoirs, sous forme de versement unique, dans certains cas de déblocage anticipé prévus par la loi.

1

6 cas de sortie anticipée

1. Décès du conjoint ou partenaire de PACS.

2. Invalidité (2ème ou 3ème catégorie de la sécurité sociale) du titulaire, d'un enfant, de son conjoint ou partenaire de PACS.

3. Situation de surendettement du titulaire.

4. Expiration des droits au chômage de l'épargnant ou, pour les mandataires sociaux, absence de contrat de travail ou de mandat social depuis deux ans.

5. Cessation d'une activité non salariée à la suite d'un jugement de liquidation judiciaire ou toute autre situation justifiant le déblocage anticipé à la demande du président du tribunal de commerce.

6. Acquisition de la résidence principale.

2

Régime fiscal des sommes en cas de sortie anticipée

La sortie anticipée est due à la survenance d'un accident de la vie (décès, invalidité, surendettement, etc.) :
la part du capital représentative des versements est exonérée d'IR et de PS,
la part du capital représentative des produits accumulés est exonérée d'IR mais soumise aux PS.

La sortie anticipée est due à l'acquisition de la résidence principale :
c'est le même régime fiscal qu'en cas de sortie en capital à la cessation de l'activité professionnelle,
Voir ci-dessous.

Le décès du titulaire avant le terme du plan entraîne la clôture du plan.

Selon le type de PER, l'épargne accumulée est versée aux bénéficiaires désignés ou fait partie de la succession du titulaire. Le conjoint ou le partenaire de PACS ainsi que les frères et sœurs, sous conditions, bénéficient dans tous les cas de l'exonération des sommes reçues. Le régime fiscal applicable aux sommes versées aux autres bénéficiaires est le suivant.

PER assurance et décès du souscripteur-assuré

L'épargne accumulée est versée aux bénéficiaires désignés en cas de décès et relève du régime fiscal de l'assurance-vie, mais selon des modalités spécifiques. La somme reçue est diminuée d'un abattement de 152 500 €. La fraction de part taxable n'excédant pas 700 000 € est soumise au prélèvement forfaitaire au taux de 20 %. Au-delà, le taux du prélèvement est de 31,25 %.
Néanmoins, si le décès du titulaire du plan survient après l'âge de 70 ans, la somme reçue est soumise aux droits de succession après l'application d'un abattement de 30 500 €.

* : prélèvements sociaux en sus éventuellement

Pourquoi le timing change tout ?

Modes de sortie

Le titulaire du plan peut demander à sortir au plus tôt à 64 ans (ou 62 ans pour ceux nés avant le 1er janvier 1968) ou, si elle est antérieure, à la date à laquelle il fait liquider ses droits dans un régime obligatoire de retraite. Sauf s'il a irrévocablement opté lors de l'ouverture de son plan pour une sortie en rente viagère, le titulaire peut choisir entre une sortie en capital ou en rente viagère, éventuellement réversible. En cas de sortie en capital, le titulaire peut récupérer son épargne en une ou plusieurs fois, sous forme de retraits partiels étalés dans le temps.
Même lorsque le titulaire a opté pour une rente, lorsque les arrérages de la rente sont inférieurs à 100 euros par mois, l'assureur peut, avec son accord, procéder au rachat du PER et verser le capital en une fois.
NB : l'option irrévocable pour la liquidation des droits en rente viagère,
lors de la souscription du contrat, doit faire l'objet d'une information au titulaire
par le gestionnaire du plan, sur les conséquences de ce choix.

Régime fiscal de la sortie à la cessation de l'activité professionnelle

Il est présenté ci-après le régime fiscal des rentes ou capitaux versés à la sortie des PER individuels qui correspondent à des versements volontaires sur ces plans.
NB : les rentes viagères et les capitaux qui correspondent à des sommes issues de l'épargne salariale ou à des cotisations obligatoires suivent un autre régime fiscal.
La rente viagère désigne la somme d'argent versée périodiquement (chaque mois, trimestre, semestre ou année) à une personne jusqu'à son décès. Ces paiements réguliers sont appelés arrérages de rente.
Le montant de la rente dépend de l'épargne accumulée au contrat, de l'espérance de vie du souscripteur ainsi que des options de rente choisies.
En contrepartie de son engagement à procéder à des paiements réguliers jusqu'au décès du bénéficiaire de la rente viagère, l'assureur devient propriétaire de la valeur acquise sur le contrat. On parle alors d'aliénation du capital.

NB : depuis le 1er janvier 2024, il n'est pas possible d'ouvrir un PER à un mineur.
PFU : prélèvement forfaitaire unique (12,8 % + 17,2 %)
PS : prélèvements sociaux (17,2 %)
IR : impôt sur le revenu

	Nature des sommes taxées à la sortie	Les versements ont été déduits de l'assiette de l'IR	Les versements n'ont pas été déduits de l'assiette de l'IR
Sortie en capital	Part du capital représentative des versements volontaires	Barème progressif de l'IR dans la catégorie des pensions, sans l'abattement de 10%. Exonération de prélèvements sociaux.	Exonération d'impôt sur le revenu et de prélèvements sociaux.
	Part du capital représentative des gains	PFU de 30 % ou sur option globale : barème progressif de l'IR + PS	PFU de 30 % ou sur option globale : barème progressif de l'IR + PS
Sortie en rente viagère Alliénation du capital	Arrénages de la rente	Barème progressif de l'IR dans la catégorie des pensions, sans l'abattement de 10%. Exonération de prélèvements sociaux.	Barème progressif de l'IR dans la catégorie des rentes viagères à titre onéreux et PS.

06.

Contrat de capitalisation : l’outil patrimonial stratégique

Le contrat de capitalisation est souvent moins connu que l’assurance-vie, alors qu’il peut être très utile dans une stratégie patrimoniale.

On y retrouve la même logique d’épargne (supports financiers, arbitrages, rachats possibles), mais avec une différence majeure : au décès, le contrat n’est pas « dénoué ». Il entre donc dans la succession.

C’est précisément ce point qui le rend intéressant dans certaines situations (transmission, donation, démembrement, organisation familiale)… et qui justifie de se faire accompagner : selon l’objectif, le contrat peut devenir un vrai levier, ou au contraire créer des contraintes s’il est utilisé sans tenir compte de votre situation.

1. Faire face aux évolutions familiales en donnant le contrat à une personne de son choix en pleine propriété, en nue-propriété ou encore avec réserve d’usufruit stipulé successif.
Malgré le changement de détenteur du contrat, les avantages fiscaux initiés par le donateur restent maintenus.

2. Le remploi de fonds démembrés, le contrat de capitalisation pouvant être souscrit en démembrement par une personne au titre de l’usufruit et une autre au titre de la nue-propriété. Par ce biais, l’usufruitier peut disposer des fonds rapidement en réalisant des rachats autonomes à hauteur des revenus du contrat.

3. Répondre à une stratégie de long terme via une société.

Les différences avec l’assurance vie

Points communs avec l’assurance-vie

1. Liberté du choix de l’allocation des actifs

2. Possibilité de rachats à tout moment

3. Fiscalité à l’IR douce, surtout après 8 ans de détention.

Points communs avec l’assurance-vie

1. N’est pas dénoué au décès.
Il est transmis aux héritiers qui peuvent ainsi continuer de profiter des conditions du contrat de capitalisation (notamment l’antériorité fiscale qui permet de bénéficier d’abattement et d’une imposition allégée après 8 ans de détention)

2. Soumis aux droits de succession

3. PAS DE CLAUSES BENEFICIAIRE

4. Peut faire l’objet d’une donation, le donateur conservant l’usufruit

Les différences avec l’assurance vie

Donation

Il peut faire l’objet d’une donation du vivant et entre, de fait, dans la grille des abattements de « droit commun » appliquée pour les donations.
Don possible, jusqu’à 100 000 € par enfant tous les 15 ans sans droits de donation.

Démembrement

Le démembrement permet de conserver l’usufruit pour le donateur et donc de continuer à percevoir les intérêts générés par le contrat de capitalisation. Les héritiers reçoivent la nue-propriété, ce qui permet de bénéficier d’une fiscalité allégée (en effet, la valeur du contrat prise en compte dépend de l’âge de l’usufruitier, cf. barème).

L’avantage pour le bénéficiaire, c’est qu’il récupère la pleine propriété du contrat de capitalisation au décès du souscripteur (donateur), sans avoir à payer de droits supplémentaires.

Situation d’indivision

Quand un contrat de capitalisation se retrouve dans une succession, il peut y avoir une situation d’indivision entre héritiers. Dans ce cas, on retrouve généralement 3 options :

1) Racheter le contrat
Cela nécessite en pratique l’accord de tous les héritiers, puisque la décision impacte l’actif indivis.

2) Conserver le contrat
Les héritiers sont substitués dans les droits du souscripteur initial : ils reprennent le contrat et peuvent poursuivre la gestion.

3) Attribuer le contrat à l’un des héritiers
Un héritier conserve le contrat, et les autres reçoivent d’autres biens de valeur équivalente dans le cadre du partage.

Le contrat de capitalisation est une enveloppe très utile quand l’objectif ne se limite pas à « placer », mais consiste notamment à organiser : transmission, donation, démembrement, gestion en famille, continuité du placement après le décès.

07.

Allocation d’actifs : fonds en euros, unités de compte

Allocation d’actifs : fonds en euros, unités de compte

Quand on parle d’assurance-vie ou de PER, on parle souvent de « contrat ». Mais en réalité, ce qui fait la différence dans le temps, c’est l’allocation d’actifs : comment vous répartissez votre épargne entre des supports plus sécurisés et des supports plus dynamiques.

L’enjeu n’est pas d’être « agressif » ou « prudent » : c’est d’être cohérent avec votre objectif (épargne, projet, retraite, transmission), votre horizon, et votre niveau de confort face aux variations.

C’est exactement là que se jouent 80 % des bons choix… et la plupart des erreurs.

Fonds en euros : la base «stabilité»

Lorsqu’on investit sur un fonds en euros, l’assureur s’engage sur une garantie en capital selon les conditions du contrat. Autrement dit, c’est le support le plus sécurisant de l’assurance-vie (et du PER assurance), et les intérêts servis chaque année sont en principe acquis (effet cliquet).

Attention toutefois : la “garantie du capital” doit toujours être comprise au regard des frais. Si, sur une année donnée, le rendement brut est faible et que les frais du contrat (ou du support) sont supérieurs, le rendement net du fonds en euros peut devenir très faible, voire négatif. C’est rare sur un fonds en euros, mais possible selon les conditions et le niveau de frais. D’où l’importance de regarder la performance nette et la structure de frais.

D’où vient le rendement d’un fonds en euros ?

Même si l’assureur garantit le capital, il reste libre de gérer l’allocation des sommes confiées, avec une part souvent très importante investie en obligations.

Le rendement provient principalement :
- des coupons obligataires,
- des dividendes d’actions (selon l’exposition actions du fonds),
- des loyers immobiliers (selon l’exposition immobilière),
- des plus-values éventuelles lors de ventes d’actifs.

Le mécanisme clé : redistribution et réserves

Les assureurs ont l’obligation de redistribuer une part significative des bénéfices financiers issus des actifs du fonds (souvent présentée autour d’un minimum de 85 %).

Mais ils peuvent aussi lisser la performance dans le temps grâce à des réserves :
- une partie des gains d’une bonne année peut être mise en réserve,
- puis réutilisée lors d’une année moins favorable.

NB : Les sommes mises en réserve doivent ensuite être restituées aux assurés dans un délai maximal (souvent indiqué jusqu’à 8 ans).

Comment juger la performance correctement ?

- l'historique sur plusieurs années (idéalement 4 à 5 ans),
- la régularité de la gestion,
- et la performance nette de frais.

Le fonds en euros n'est pas "nul" ou "démodé" : c'est un outil de stabilité. La vraie question, ce n'est pas "fonds euros ou UC ?"

C'est : combien mettre en fonds euros pour sécuriser votre trajectoire, et combien mettre ailleurs pour atteindre votre objectif.

Et c'est précisément ce dosage (et son suivi) qui fait une allocation d'actifs intelligente.

Unités de compte (UC) : le moteur «performance potentielle»

Après le fonds en euros, les unités de compte (UC) sont l'autre grand pilier des contrats d'assurance-vie et de PER (assurantiel). Là où le fonds en euros vise avant tout la stabilité, les UC ont un rôle différent : chercher de la performance en investissant sur les marchés (financiers et parfois immobiliers), avec une logique de diversification.

C'est souvent le passage obligé quand on veut donner plus de potentiel à son épargne… à condition de bien cadrer le risque, l'horizon de placement et la répartition.

Le montant assuré est fixé en nombre d'unités de compte. Les UC sont constituées de valeurs mobilières, d'OPC et d'actifs limitativement énumérés offrant une protection suffisante de l'épargne investie : Sicav, FCP, SCPI, OPCI et parfois directement en actions et obligations.

Tout contrat en UC conclu depuis le 01/01/2022 doit proposer une UC adossée à un fonds solidaire, socialement responsable ou bénéficiant d'un label ISR (investissement socialement responsable) reconnu par l'État, et une UC adossée à un fonds bénéficiant d'un label relatif au financement de la transition énergétique et écologique reconnu par l'État.

La valeur des UC n'est pas garantie : elle fluctue à la hausse ou à la baisse en fonction de l'évolution des marchés financiers et immobiliers. La rémunération du contrat s'évalue au terme par la valeur liquidative du contrat.

Les 3 règles d’or avant d’investir en UC

L’horizon : le temps est votre meilleur allié

Les UC sont faites pour porter un projet, pas pour “garer” une trésorerie à court terme. Pourquoi ? Parce que leur valeur peut varier fortement sur quelques semaines ou quelques mois. Sur un horizon court, on peut tomber sur une mauvaise fenêtre… et être obligé de vendre au mauvais moment.

• **Court terme (0–3 ans) :** attention. Les UC peuvent être inadaptées si vous avez besoin de récupérer l’argent rapidement (achat immobilier, travaux, projet à date fixe). La volatilité devient un risque “concret” : vous pourriez devoir retirer alors que les marchés sont bas.

• **Moyen terme (3–8 ans)** : c’est la zone où la stratégie doit être très claire (rythme de versements, diversification, niveau de risque mesuré).

• **Long terme (8 ans et +)** : c’est là que les UC prennent tout leur sens. Le temps permet généralement de lisser les cycles (hausses / baisses), et d’exploiter la diversification de manière plus efficace.

Plus votre horizon est long, plus vous pouvez vous permettre de supporter des variations temporaires… car vous n’êtes pas obligé d’arbitrer ou de retirer “sous pression”.

Le niveau de confort : le bon risque, c’est celui que vous tenez dans la durée

Le “meilleur” niveau de risque n’est pas celui qui affiche la meilleure performance sur le papier. C’est celui que vous pouvez assumer psychologiquement et financièrement, sans abandonner la stratégie au premier choc.

Posez-vous des questions très concrètes :
• Si votre contrat baisse de 5 %, est-ce que vous restez serein ?
• Et 10 % ?
• Et 15 % ?
• Est-ce que je peux continuer à verser régulièrement même quand ça baisse ?
• Est-ce que je risque de tout sécuriser au pire moment “pour arrêter l’hémorragie” ?

C’est souvent là que se fait la différence entre une stratégie performante… et une stratégie interrompue en cours de route (au moment où il aurait fallu tenir le cap).

Une allocation trop agressive peut provoquer une mauvaise décision au mauvais moment. À l’inverse, une allocation trop prudente peut vous empêcher d’atteindre vos objectifs.

Objectif : trouver un niveau d’exposition aux UC qui vous permet de rester constant, parce que la constance, en investissement, vaut souvent plus que le “coup parfait”.

L’horizon : le temps est votre meilleur allié

Répartition / suivi : les UC se pilotent (sinon, on subit)

Investir en UC, c’est accepter que le contrat vive. Donc il faut un minimum de méthode pour que la stratégie reste cohérente dans le temps.

1) La répartition : diversifier intelligemment
L’idée n’est pas d’empiler des supports, mais d’avoir une répartition logique :
• plusieurs classes d’actifs (actions, obligations, diversifiés, immobilier selon le contrat),
• plusieurs zones géographiques,
• une cohérence avec votre objectif (valorisation, préparation retraite, transmission, etc.).

Une bonne répartition réduit le risque de dépendre d’un seul moteur de performance.

2) Le suivi : rééquilibrer pour garder le cap
Avec le temps, une allocation dérive :
• si les actions montent, leur poids devient trop important,
• si elles baissent, leur poids diminue et on “sort” du plan sans s’en rendre compte.

Le suivi sert à rééquilibrer : on remet la répartition cible, ce qui permet souvent de faire ce que tout le monde trouve difficile : alléger ce qui a beaucoup monté et renforcer ce qui a baissé, de façon disciplinée.

3) Les arbitrages : ajuster, sans sur-réagir

On arbitre quand il y a une vraie raison :
• changement d’objectif,
• évolution de la situation personnelle,
• incohérence d’un support,
• besoin de sécurisation progressive à l’approche d’un projet.

Le risque, c’est de trop bouger : multiplier les décisions émotionnelles finit souvent par dégrader le résultat.

4) Les frais : un détail qui change tout

Sur les UC, les frais peuvent exister à plusieurs niveaux (contrat, supports, gestion). Même sans entrer dans la technique, il faut intégrer une réalité :
• les frais sont certains,
• la performance ne l’est pas.

Donc, le pilotage doit aussi consister à choisir des supports adaptés et à vérifier que l’architecture de frais reste cohérente avec l’objectif.

08.

Focus : Produits structurés (à quoi ça sert, comment les utiliser, quels risques)

À ce stade du livre blanc, vous avez déjà compris les deux piliers essentiels d'une stratégie lisible en choisissant :

1. **la ou les bonnes enveloppe(s) de détention** (assurance-vie, PER, capitalisation),

2. la ou les bonnes allocation(s) selon les enveloppes retenues (fonds en euros pour la stabilité, unités de compte pour le potentiel de performance).

Les produits structurés viennent comme un **troisième pilier possible**, non pas "parce que c'est plus sophistiqué", mais parce que, dans certaines situations, ils permettent de mettre de la méthode entre deux extrêmes :
• rester **100 % prudent** et accepter un rendement parfois limité,
• ou s'exposer **pleinement** aux marchés actions et subir toute la volatilité.

Un produit structuré, c'est une façon **d'encadrer des scénarios** : on définit à l'avance les conditions de performance, les conditions de sortie, et les **conditions de protection** (quand il y en a).

Le produit structuré permet d'apporter une **solution intermédiaire** entre prudence et exposition totale, **en posant des règles à l'avance** (durée, conditions de rendement, conditions de remboursement, niveau de protection éventuel). Cela permet de mieux "piloter" une partie de l'épargne, avec un cadre lisible, plutôt que de subir les marchés ou de prendre des décisions dans l'urgence.

Comme toujours, l'intérêt se juge au cas par cas : un produit structuré n'est pas une réponse universelle. Il peut être pertinent comme **brique de diversification**, dimensionnée raisonnablement, mais il n'a pas vocation à constituer à lui seul l'intégralité d'une stratégie.

Étapes de création

Avant de proposer un produit structuré, sa construction suit généralement une logique en plusieurs étapes :

• détermination du profil rendement / risque,
• choix du sous-jacent (actions, indices, matières premières),
• horizon d'investissement (6 mois à 12 ans),
• protection du capital (totale, partielle, ou aucune),
• formule de paiement : elle dépend de l'actif de référence et déterminera dans quels scénarios de marché un rendement sera versé ou non.

Types de produits structurés

Il existe plusieurs grandes familles de produits structurés, avec des objectifs différents selon le besoin de l'investisseur.

Dans ce livre blanc, **nous évoquerons les produits de rendement** qui offrent un rendement fixe ou variable, également appelé « Coupon ». Le coupon peut être garanti ou conditionnel à la réalisation d'un scénario de marché, qui dépendra de l'évolution du sous-jacent. Il est versé à des dates prédéterminées au moment de la création du produit (qui peuvent être mensuelles, trimestrielles, annuelles, etc.).

Protection du capital

Enfin, un point clé d'un produit structuré est le niveau de protection (ou non) du capital investi :

- Les produits structurés dont le capital est garanti à maturité : remboursement total du capital à échéance.
- Les produits structurés dont le capital est protégé (« Produit à barrière ») : protection sous condition que le sous-jacent ne franchisse pas un ou des seuils prédéfinis.
- Les produits structurés dont le capital est non protégé : aucun remboursement garanti en cas d'évolution défavorable du sous-jacent.

Comment les intégrer avec méthode ?

Un produit structuré n'est ni une solution miracle, ni un produit "réservé aux initiés". C'est avant tout **un outil de stratégie**, qui peut avoir du sens **dans certains contextes**, à condition de le dimensionner correctement et de comprendre ses règles du jeu.

L'enjeu, ce n'est pas d'en avoir "à tout prix", mais de vérifier qu'il répond bien à une intention précise : **chercher un rendement encadré, diversifier une allocation**, ou mettre un cadre lisible à une partie de l'épargne, avec des scénarios définis à l'avance.

Comme toujours, la pertinence se joue dans les détails : **choix du sous-jacent, niveau de protection, durée maximale, mécanismes et dates de remboursement contractuels, frais,** et surtout **cohérence avec votre horizon et votre tolérance à la volatilité.**

Notre rôle est justement de vous aider à faire ce tri : **clarifier l'objectif**, comparer plusieurs solutions possibles, et **positionner (ou écarter) ce type de support** de façon raisonnable, pour qu'il reste une brique utile… et jamais un choix subi.

09.

Notre méthode d’accompagnement

Pourquoi une méthode ?

En gestion de patrimoine, la différence ne se fait pas uniquement sur “le bon produit” ou “la bonne idée du moment”. Elle se fait sur la cohérence d’ensemble : une stratégie qui prend en compte la globalité de la situation, qui anticipe les étapes de vie, et qui reste tenue dans le temps.

C’est exactement le rôle d’une méthode : éviter les décisions isolées, les solutions partielles, ou les arbitrages faits dans l’urgence. Notre approche vise à construire une stratégie lisible, alignée, et évolutive — au service de vos projets.

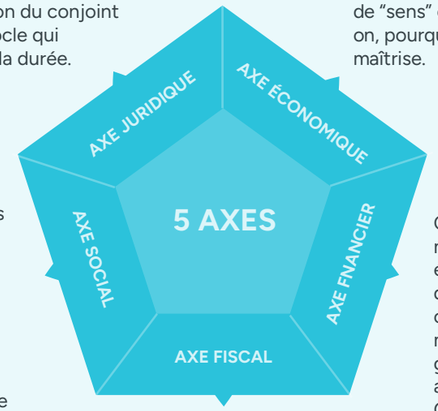
Les 5 axes de la réflexion patrimoniale

Une stratégie patrimoniale solide repose rarement sur un seul levier. Elle combine plusieurs dimensions qui se répondent entre elles. C’est pourquoi notre réflexion s’appuie sur cinq axes complémentaires : juridique, économique, financier, fiscal et social.

L’objectif n’est pas de “faire compliqué”, mais de s’assurer qu’aucune dimension essentielle n’est laissée de côté. Car une décision pertinente sur un axe peut devenir fragile si elle n’est pas cohérente avec les autres.

Il concerne le cadre qui protège et organise : droit de la famille (régimes matrimoniaux, succession, transmission), détention des biens (en direct, en société), clauses, démembrement, protection du conjoint et des héritiers. C’est le socle qui sécurise la stratégie dans la durée.

Il s’agit de la logique du projet : objectifs poursuivis, besoins de liquidité, contraintes, calendrier, coûts, impacts attendus, risques, et cohérence globale. On parle ici de “sens” et de “réalisme” : où va-t-on, pourquoi, et avec quel niveau de maîtrise.



Il concerne la protection des personnes : santé, prévoyance, retraite, revenus de remplacement, proches vulnérables, protection du foyer, continuité du niveau de vie. C’est souvent l’axe le plus concret : celui qui sécurise le quotidien et les imprévus.

C’est l’allocation d’actifs et la manière de piloter l’épargne : équilibre rendement/risque, diversification, supports, cohérence avec l’horizon, et mise en place d’un cadre de gestion (rééquilibrages, arbitrages, suivi). C’est l’axe qui transforme une intention en stratégie durable.

Il vise à limiter les frottements fiscaux, mais toujours sans dégrader le reste : impôt sur le revenu, plus-values, IFI, transmission, dispositifs adaptés, et optimisation appropriée. La fiscalité est un levier, pas une fin en soi.

Les cas fréquents de déséquilibre

Il est courant de constater des stratégies “orientées” : très bonnes sur un point, mais incomplètes sur d’autres. Or, ces déséquilibres peuvent fragiliser le projet, parfois sans que le client s’en rende compte immédiatement.

Cas 1 : favoriser l’optimisation fiscale au détriment des autres aspects
Certaines préconisations privilégient la réduction d’impôt comme objectif principal. Le risque, c’est d’obtenir une optimisation fiscale “sur le papier” tout en négligeant la liquidité, la sécurité juridique, la protection de la famille, ou l’adéquation réelle au projet. La conséquence peut être une stratégie qui devient contraignante, difficile à suivre, ou inadaptée aux événements de vie.

Cas 2 : favoriser l’aspect juridique au détriment des allocations d’actifs
À l’inverse, une réflexion très centrée sur la transmission ou l’organisation patrimoniale peut parfois minimiser l’importance de l’allocation d’actifs, de la diversification et du pilotage. Or, même avec un cadre juridique parfaitement construit, une allocation incohérente peut entraîner une sous-performance ou un niveau de risque mal dimensionné, et donc un décalage avec les objectifs financiers à long terme.

Cas 3 : favoriser l’aspect financier au détriment du juridique
Un portefeuille peut être performant, diversifié, bien géré… mais rester fragile si l’axe juridique n’est pas travaillé : clauses inadaptées, transmission mal anticipée, protection du conjoint insuffisante, ou détention incohérente au regard de la situation familiale. Une stratégie financière sans cadre juridique robuste peut créer des risques importants au moment où l’on a le plus besoin de clarté.

Ces exemples montrent une chose : la qualité d’une stratégie ne se juge pas à un seul critère, mais à sa cohérence entre les différents axes de réflexions patrimoniales.

Notre méthode : une stratégie avant les solutions

Notre méthode écarte volontairement la logique de “vente de solution”. Avant toute préconisation, nous suivons un passage obligatoire : comprendre la personne avant de construire la stratégie.
Concrètement, nous explorons des points de vigilance qui conditionnent tout le reste : votre situation et vos priorités, bien sûr, mais aussi vos motivations, vos préoccupations, vos projets de vie, votre horizon, et votre relation à l’argent.
L’objectif est simple : que la stratégie soit supportable dans la durée, alignée avec vos décisions réelles (pas vos intentions du moment), et qu’elle reste au service de vos projets : protéger votre famille, préparer une transmission, financer une étape de vie, sécuriser un niveau de revenu, ou faire fructifier un capital avec méthode.
Ce n’est qu’après ce cadrage que nous sélectionnons les enveloppes, les allocations d’actifs et, si pertinent, certains outils plus spécifiques.

Le déroulé concret de l’accompagnement

- **Clarifier le point de départ**
  Nous faisons une photographie complète de la situation : éléments patrimoniaux, structure familiale, revenus, charges, fiscalité, dettes, actifs existants, contrats en place, et objectifs prioritaires.

- **Définir les objectifs et les contraintes**
  Nous transformons des intentions (“je veux préparer l’avenir”, “je veux sécuriser”, “je veux optimiser”) en objectifs concrets : horizon, niveau de liquidité souhaité, niveau de risque acceptable, et étapes de vie à financer ou anticiper.

- **Construire une stratégie cohérente sur les 5 axes**
  Nous construisons une proposition qui intègre l’ensemble : cadre juridique, logique économique, allocation financière, fiscalité, et protection des personnes. L’idée est d’éviter une réponse “à côté” du besoin réel, ou une stratégie performante mais intenable.

- **Mettre en œuvre avec pédagogie et transparence**
  Nous expliquons les choix, les limites, les risques, et la logique globale. Une stratégie n’a de valeur que si elle est comprise, assumée et acceptée. Puis nous mettons en place les solutions retenues dans un cadre clair.

- **Suivre et ajuster**
  Une stratégie patrimoniale n’est pas figée. Elle doit pouvoir s’adapter : évolution des marchés, changements de vie, nouveaux projets, opportunités, ou contraintes. Le suivi permet de conserver la cohérence d’ensemble et d’éviter les décisions isolées.

- **Notre rôle n’est pas de vous faire entrer dans une solution. Notre rôle est de construire une stratégie qui vous ressemble, qui tient dans le temps, et protège vos objectifs.**

FAQ

Gestion d'épargne et investissements 2026

▶ Est-ce que je dois "faire" de la gestion de patrimoine seulement si je suis riche ?

Non. La gestion de patrimoine concerne surtout les bonnes décisions au bon moment : acheter/vendre, protéger sa famille, structurer un héritage, optimiser une fiscalité, préparer la retraite, investir une somme suite à une vente, etc. On peut commencer avec des montants modestes et réguliers si le sujet est stratégique.

▶ Pourquoi commencer : assurance-vie, PER, contrat de capitalisation… ou autre chose ?

On commence rarement par un produit. On commence par définir avec vous vos objectifs : disponibilité de l'argent, horizon, fiscalité, transmission, niveau de risque, besoins de protection. Ensuite seulement, on choisit l'enveloppe la plus adaptée (assurance-vie / PER / capitalisation …).

▶ Fonds en euros ou unités de compte : comment choisir ?

Le fonds en euros sert surtout à stabiliser une partie de l'épargne (capital garanti net de frais du fonds, hors fiscalité).

Les unités de compte (UC) visent à obtenir un potentiel de performance sur le long terme, mais avec une valeur de réalisation qui peut monter ou baisser. Dans la pratique, c'est souvent un mix cohérent avec votre horizon et votre tolérance aux fluctuations.

▶ Si mon contrat baisse, dois-je tout sécuriser ?

Pas automatiquement. Une baisse fait partie de la vie des marchés. Le risque majeur, c'est de vendre au mauvais moment par stress, puis de rater la reprise.

La bonne question : la baisse remet-elle en cause l'objectif et l'horizon ? Sinon, on ajuste avec méthode (rééquilibrage, diversification, pilotage), plutôt que de "couper" dans l'urgence.

▶ Quels frais dois-je regarder en priorité ?

Trois familles comptent vraiment :
• Frais d'entrée / versement (quand ils existent),
• Frais de gestion (fonds en euros et UC),
• Frais des supports (OPC / ETF, SCPI / SCI, produits structurés, etc.).

Les frais ne sont pas "bons" ou "mauvais" en soi : ils doivent être cohérents avec le service rendu et la stratégie.

▶ Quand le PER est-il vraiment intéressant ?

Le PER est pertinent surtout si :
• vous êtes imposé(e) (la déduction peut être un levier) à minima à une tranche marginale d'imposition d'IR de 30 %,
• vous investissez pour le long terme,
• vous en acceptez les règles de sortie et un cadre plus "retraite".

Mais si vous avez besoin de liquidité, ou une stratégie de transmission prioritaire, une autre enveloppe peut être plus adaptée.

Contrat de capitalisation : à quoi ça sert si j'ai déjà une assurance-vie ?

Le contrat de capitalisation est utile notamment pour :
- Compléter son train de vie, notamment à l'âge de la retraite,
- L'indivision / succession (conserver, attribuer, ou transmettre plus facilement),
- La donation (donner la nue-propriété, optimiser la transmission),
- Certains opérations patrimoniales et la détention par personne morale selon les cas.

C'est un outil "stratégique" qu'on utilise quand l'enjeu dépasse le simple placement.

Les produits structurés, c'est "trop compliqué" ?

Ils peuvent paraître techniques, mais l'idée n'est pas de compliquer : c'est d'encadrer des scénarios (durée, conditions de rendement, conditions de protection).
Ils ne conviennent pas à tout le monde, ni à tous les objectifs, mais peuvent être une « brique » structurante dans une allocation diversifiée, en cohérence avec votre profil et votre horizon.

Quelle est la bonne stratégie : prudente, équilibrée, dynamique ?

Il n'y a pas une "meilleure" stratégie universelle. La bonne, c'est celle que vous pouvez tenir dans le temps, que vous comprenez et qui vous convient :
- sans paniquer à la première baisse,
- sans changer de cap tous les 6 mois,
- en restant aligné(e) avec vos projets.

Le niveau de risque se décide selon votre horizon, vos objectifs et votre confort psychologique.

À quelle fréquence faut-il faire le point sur sa stratégie patrimoniale ?

En général, un point au moins une fois par an est une bonne base (ou lors d'un événement de vie : vente, achat, naissance, séparation, héritage, changement professionnel, départ à la retraite…).

Le but n'est pas de "bouger tout le temps", mais de rester cohérent et d'ajuster quand c'est utile.

Pour un conseil en investissement personnalisé vous pouvez contacter notre groupe d'experts

Thalia Patrimoine · info@thalia-patrimoine.com · 09 52 05 79 19

Conseils Epargne .com

Avertissement : Ce document est fourni à titre informatif uniquement et ne constitue pas un conseil en investissement personnalisé. Tout investissement comporte des risques, y compris la perte totale ou partielle du capital investi. Il est recommandé de consulter un conseiller financier qualifié avant toute décision d'investissement, en tenant compte de votre situation personnelle, de vos objectifs et de votre tolérance au risque.