

UNOFI

CHAQUE PATRIMOINE EST UNIQUE

Accompagner les familles, pérenniser l'efficacité de vos actes



© Savinien Tonelli

Mme Hélène BOTREAU
Direction régionale de Bordeaux

Union notariale financière (Unofi)

Unofi Patrimoine
Direction régionale de Bordeaux
Tél. : 05 56 44 78 64
bordeaux@unofi.fr

L'espérance de vie s'allongeant, le nombre de centenaires augmente. Les conséquences sont nombreuses : le patrimoine financier de nos aînés est largement mis à contribution pour subvenir à leurs besoins, les prédécès d'enfants sont plus fréquents. Cas pratique avec Margot.

Margot est née en 1925. Elle est veuve de Marcel. Le couple d'agriculteurs a eu un fils, Jacques, né en 1945. Ils se sont mariés sans contrat de mariage et n'ont pas perçu d'héritage. Ils ont progressivement constitué leur patrimoine. Leurs actes ont été reçus en votre étude.

1998 : Marcel décède. Jeune notaire installé, vous êtes chargé de sa succession. Margot décide de vivre en résidence pour personnes âgées. Son budget est à l'équilibre. L'exploitation agricole avec la résidence principale du couple est détenue moitié en pleine propriété par Margot, moitié par Jacques sous l'usufruit de sa mère. Margot et son fils choisissent de vendre le tout pour 750 000 francs (environ 113 000 €). Conscient des besoins à venir de sa mère, Jacques souhaite lui laisser la libre disposition de la totalité du prix de vente.

- Vous leur conseillez une convention de quasi-usufruit portant sur la moitié du futur prix et la moitié des liquidités bancaires communes. La créance de restitution de Jacques est alors évaluée à 75 000 €. Vous recevez les actes et versez le produit de la vente sur le compte bancaire de Margot.
- Souhaitant valoriser son patrimoine, Margot investit sur les conseils de sa banque les 113 000 € sur un contrat d'assurance-vie. Pour la désignation bénéficiaire, elle a coché la case « mes enfants ou en cas de décès ou de renonciation, ses représentants, à défaut mes héritiers ».

2010 : Margot a 85 ans. Elle choisit d'aller en EHPAD. Pour équilibrer son budget, il manque 2 000 €/mois. Elle utilise ses livrets réglementés, puis son PEL. A compter de 2018, elle fait des retraits sur son contrat d'assurance-vie.

2021 : Jacques décède. Il laisse son fils unique Nicolas, 50 ans, marchand de biens et client régulier de l'Étude.

2023 : Margot décède. Nicolas vous confie le règlement de la succession. Margot a 1 750 € sur son compte courant et 100 000 € sur son contrat d'assurance-vie. Le passif comprend la créance de restitution de Jacques (75 000 €), désormais détenue par sa veuve pour l'usufruit et Nicolas pour la nue-propriété.

- En l'absence d'aides sociales récupérables, vous conseillez à Nicolas d'accepter la succession de sa grand-mère ainsi que le bénéfice de l'assurance-vie. Bien que fils unique, Nicolas peut bénéficier de la tolérance fiscale qui lui accorde l'abattement de son auteur soit 100 000 € en matière successorale. Sur le contrat d'assurance-vie, les primes de 113 000 €, versées après 70 ans, sont supérieures au montant

du capital décès de 100 000 €. L'assiette des droits est, dans ce cas, limitée aux capitaux versés au bénéficiaire selon le Bofip. Nicolas pourra bénéficier d'un abattement de 30 500 € sur le montant du capital décès soit une somme soumise aux droits de succession selon le lien de parenté de 69 500 €. Compte tenu du patrimoine de Margot, vous indiquez à Nicolas qu'il n'aura pas de fiscalité successorale.

- Vous avez rendez-vous avec votre conseiller patrimonial Unofi qui aborde le démembrement et les conventions de quasi-usufruit. Vous évoquez le cas de Margot. Il vous sensibilise naturellement sur l'opportunité d'une approche globale patrimoniale et sur l'intérêt de guider aussi vos clients, au-delà de la convention de quasi-usufruit, sur l'emploi du prix de vente. La créance de restitution de Nicolas et sa mère ne peut s'appliquer sur une assiette taxable de l'assurance-vie transmise hors succession. Aussi, la succession de Margot est déficitaire et l'épouse de Jacques ne pourra pas prétendre à la protection financière escomptée.

Vous êtes serein : Nicolas ne laissera pas sa mère dans le besoin d'autant plus qu'il percevra les capitaux décès de 100 000 € sans fiscalité (69 500 € taxable après abattement de 30 500 € prévu au 757 B du CGI) compte tenu de l'abattement de son père non utilisé.

Cependant, lors de l'échange, vous réalisez avoir été trop rapide en évoquant l'absence de fiscalité. L'administration refuse l'application de l'abattement de 100 000 € sur les capitaux taxables de l'assurance-vie de 69 500 €. Nicolas vient de son propre chef au bénéfice de l'assurance-vie et la fiscalité est déterminée en fonction du lien de parenté avec l'assuré. En tant que petit-fils, il bénéficie uniquement de l'abattement de 1 594 €, soit 11 775 € de droits à acquitter en vertu du 757 B. Désigner nominativement Nicolas ou laisser la clause type est sans effet sur la fiscalité applicable. En revanche, **la proposition de services formulée à l'occasion de la succession de Marcel et la prise de décision de vente de l'exploitation, aurait permis de réaliser une économie fiscale et d'offrir une meilleure protection à la veuve de Jacques...**

N'hésitez pas à échanger avec les collaborateurs de l'Unofi sur les sujets patrimoniaux que vous rencontrez à l'Étude à l'occasion des successions, donations, ventes qui vous sont confiées. Seule une approche patrimoniale globale permettra d'accompagner vos clients et également de les fidéliser auprès de l'Office pour développer votre activité.