



HAL
open science

Déshériter un enfant : succession en gestion de patrimoine

Dimitri Magdinier

► **To cite this version:**

Dimitri Magdinier. Déshériter un enfant : succession en gestion de patrimoine. Gestion et management. 2017. dumas-01700629

HAL Id: dumas-01700629

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01700629>

Submitted on 5 Feb 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License



Mémoire de stage

Déshériter un enfant

Succession en Gestion de patrimoine

Présenté par : MAGDINIER Dimitri

Nom de l'entreprise : Patrimoine Conseil

Tuteur entreprise : GALENT Jean-Marc

Tuteur universitaire : VARIN Christelle

Master 1
Master Finance
2016 - 2017



Avertissement :

Grenoble IAE, au sein de l'Université Grenoble Alpes, n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les mémoires des candidats aux masters en alternance : ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

Tenant compte de la confidentialité des informations ayant trait à telle ou telle entreprise, une éventuelle diffusion relève de la seule responsabilité de l'auteur et ne peut être faite sans son accord.

DECLARATION ANTI-PLAGIAT

Ce travail est le fruit d'un travail personnel et constitue un document original. Je sais que prétendre être l'auteur d'un travail écrit par une autre personne est une pratique sévèrement sanctionnée par la loi.

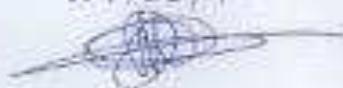
Je m'engage sur l'honneur à signaler, dans le présent mémoire, et selon les règles habituelles de citation des sources utilisées, les emprunts effectués à la littérature existante et à ne commettre ainsi aucun plagiat.

NOM, PRENOM

MAGDINIER DIMITRI

DATE, SIGNATURE

17/06/17



REMERCIEMENTS

Je souhaite tout d'abord exprimer toute ma gratitude et ma considération à mon maître de stage Monsieur Jean-Marc GALENT, pour m'avoir permis pour la seconde fois d'intégrer son cabinet de gestion de patrimoine. Je souhaite également le remercier pour tout le temps, l'attention, la confiance et l'intérêt qu'il m'a consacré. Son expérience et ses conseils généreusement partagés ont fait de lui mon mentor et une aide avisée dans l'orientation de mon parcours universitaire.

Je remercie également l'équipe du cabinet Patrimoine Conseil, : Mme Laurence BEUNON, pour sa bonne humeur, le temps qu'elle n'a jamais compté à m'expliquer son métier et son accueil plus que chaleureux.

J'adresse enfin mes remerciements à Madame Christelle VARIN, ma tutrice de stage, pour son accompagnement, sa pédagogie et la disponibilité dont il a fait preuve à mon égard.

Enfin, je souhaite souligner ma profonde fierté de faire partie de l'IAE de Grenoble. Ecole Universitaire de Management qui permet aux étudiants comme moi d'effectuer un stage en entreprise pendant 3 mois et leur offre ainsi la chance d'acquérir une expérience professionnelle supplémentaire.

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS	6
INTRODUCTION	8
PARTIE 1 : - LA PROTECTION JURIDIQUE DE L'HERITIER EN LIGNE DIRECTE	12
CHAPITRE 1 – DEVOLUTION SUCCESSORALE ET HERITIERS EN LIGNE DIRECTE.....	13
I) La dévolution successorale.....	13
II) L'héritier en ligne directe.....	18
CHAPITRE 2 – LA RESERVE HEREDITAIRE ET LA QUOTITE DISPONIBLE.....	19
I) L'héritier réservataire.....	19
II) La quotité disponible.....	20
CHAPITRE 3 – LIMITES DE LA RESERVE HEREDITAIRE : ARTICLES 726 ET 727 DU CODE CIVIL	23
I) L'indignité successorale.....	23
II) Article 726 du Code Civil : indignité automatique	24
III) Article 727 du Code Civil : indignité facultative	25
PARTIE 2 - LES SOLUTIONS ENVISAGEABLES POUR CONTOURNER LA PROTECTION JURIDIQUE	27
CHAPITRE 1 – DES SOLUTIONS CONTRACTUELLES	28
I) Le contrat d'assurance vie.....	28
II) Le contrat de vente en viager	33
III) Le contrat de mariage.....	36
CHAPITRE 2 – DES SOLUTIONS NON CONTRACTUELLES	38
I) Le Testament	38
II) L'expatriation.....	41
CONCLUSION	42
BIBLIOGRAPHIE ET SITOGRAPHIE	44
TABLES DES ANNEXES	49
TABLES DES MATIERES	53

AVANT-PROPOS

Le cabinet de gestion de patrimoine Patrimoine Conseil a été créé en 1994 par le groupe d'expertise comptable Altitude et la société Expert et Finance déjà spécialisée dans la gestion de patrimoine au niveau national. Le siège social est alors implanté dans la Drôme. Le cabinet Patrimoine Conseil fait ses premiers pas en tant que filiale des deux entités. Cette association prend fin deux ans plus tard, en 1996. Pendant ses deux premières années d'existence, le cabinet acquiert le savoir-faire nécessaire dans la connaissance des solutions patrimoniales ainsi que dans le traitement administratif des dossiers.

Le cabinet continue son développement sur les deux zones géographiques que sont la Drôme et la Haute-Savoie et notamment grâce aux clients du groupe Altitude composés de chefs d'entreprises. Pour répondre à la problématique de son développement de clientèle, Patrimoine Conseil procède au recrutement de deux salariés.

A l'époque, la gestion de patrimoine était une matière encore très récente en France. Le besoin existait mais n'était pas formulé. Le principe directeur de Patrimoine Conseil a alors été de répondre aux attentes de gestion privé des clients du groupe d'expertise comptable Altitude. Un lien pourra alors se créer entre une gestion comptable professionnelle et une gestion privée des biens du client tout en garantissant un service de qualité.

En 2004, M. Jean-Marc GALENT, actuel associé-gérant, intègre Patrimoine Conseil au poste de gérant et associé majoritaire. Cette nouvelle fonction faisait alors suite à une très belle carrière à la direction de plusieurs cabinets comptables, notamment du groupe Altitude. M. GALENT contribua au fort développement dans la Drôme de Patrimoine Conseil. Pour répondre à l'augmentation de l'activité du cabinet, il fit alors appel et demande à M. Bernard VOSSEY, ancien cadre dans un cabinet d'expertise comptable, de le rejoindre dans l'aventure et ainsi de prendre le poste d'associé-gérant.

En 2007, le cabinet Patrimoine Conseil déménage ses bureaux drômois jusqu'alors situés sur Romans sur Isère, à St Marcel les Valence, au 41 rue du Vivarais dans la Zone d'Activités du Rousset.

En 2011, des parts sont cédées à la société Eximium qui appartient à une famille d'importants clients du cabinet. Le but de cette cession était de fidéliser ces clients dont la gestion du patrimoine représenter une partie importante du chiffre d'affaires. Le cabinet continue ainsi son développement dans la Drôme mais sa progression stagne en Haute-Savoie.

C'est ainsi qu'au 1er janvier 2015, la majeure partie de la clientèle de Haute Savoie est vendue à une ancienne collaboratrice souhaitant devenir indépendante.

Patrimoine Conseil est aujourd'hui un cabinet de gestion de patrimoine possédant un portefeuille d'actifs d'environ 85 millions d'euros pour 351 clients. La typologie de la clientèle est en grande partie composée de chefs d'entreprises ou d'anciens chefs d'entreprises ayant gardés de bonnes relations avec M. GALENT. La particularité de la clientèle est aussi qu'elle se caractérise par un petit nombre de clients possédant la majeure partie des actifs gérés.

La clientèle de Patrimoine Conseil est essentiellement concentrée dans la Drôme, l'Isère et dans la Haute Savoie de par son histoire. L'activité du cabinet n'a cependant pas de limite géographique puisque certains clients résident sur Paris, Lyon, dans le Vaucluse ou encore les Pyrénées Orientales.

M. GALENT gère aujourd'hui toute la clientèle de Patrimoine Conseil avec l'assistance précieuse de Mme BEUNON.

Même si l'assurance vie représente une part très importante du chiffre d'affaires de Patrimoine Conseil, quasiment la totalité des clients sont suivis patrimoniallement afin de gérer les problématiques de transmission.

INTRODUCTION

Il y a en France environ 520 000 décès par an. Parmi ces décès, l'administration fiscale recense environ 340 000 déclarations de succession soit un taux de 65% alors que les successions pour un montant inférieur à 50 000 € entre époux ou en ligne directe sont dispensées de déclaration. Ces déclarations portent chaque année sur un montant total d'environ 60 milliards d'euros, et l'INSEE informait en 2016 que le patrimoine moyen brut des ménages français était de 269 100 €.

La succession est donc une étape que chacun de nous connaît, connaîtra ou a déjà connu. C'est une problématique d'autant plus importante en France. En effet selon la dernière étude Uhy Fay&Co, la France est le 4ème pays au monde où les droits de succession sont les plus élevés.

Le tableau suivant permet le calcul des droits de transmissions en ligne directe.

Transmission (Donation / Succession) en ligne directe		
Fraction de part nette taxable	Tarif applicable	Calcul des droits (P = part nette taxable)
N'excédant pas 8 072 €	5%	$P \times 5\%$
Comprise entre 8 072 € et 12 109 €	10%	$(P \times 10\%) - 404 \text{ €}$
Comprise entre 12 109 € et 15 932 €	15%	$(P \times 15\%) - 1 009 \text{ €}$
Comprise entre 15 932 € et 552 324 €	20%	$(P \times 20\%) - 1 806 \text{ €}$
Comprise entre 552 324 € et 902 838 €	30%	$(P \times 30\%) - 57 038 \text{ €}$
Comprise entre 902 838 € et 1 805 677 €	40%	$(P \times 40\%) - 147 322 \text{ €}$
Au-delà de 1 805 677 €	45%	$(P \times 45\%) - 237 606 \text{ €}$

Après observation de ce tableau, nous comprenons rapidement l'intérêt des ménages français pour la problématique de succession, les droits à payer pouvant être colossaux.

La succession est en France cependant très règlementée et entourée d'un cadre juridique lourd pour les particuliers. Il existe donc des spécialistes de ces problématiques vers lesquelles les ménages peuvent se tourner afin de se poser les bonnes questions en matière de succession et surtout de pouvoir y répondre. Traditionnellement, les clients font appel à un notaire qui est une profession ancienne qui s'est toujours spécialisée dans les questions de succession. Les clients ont aujourd'hui aussi le choix de se tourner vers les avocats spécialisés et plus récemment les Conseillers en Gestion de Patrimoine indépendants (CGP).

Selon la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine (la CNCGP), « le métier des conseils en gestion de patrimoine est d'assister, conseiller et guider celles et ceux, particuliers comme entreprises, qui désirent un éclairage sur l'organisation de leur patrimoine ou qui souhaitent investir ». Cette définition est complétée par la phrase suivante : « les conseils en gestion de patrimoine se concentrent prioritairement sur la création, le développement et la transmission du patrimoine dans toutes ses composantes. »

Cette définition nous éclaire sur le rôle du CGP dans la résolution des problématiques de successions mais aussi sur ses atouts par rapport aux autres métiers cités précédemment.

Le conseiller en gestion de patrimoine a donc comme les avocats et notaires le rôle d'organisateur du patrimoine du clients mais propose en plus des solutions pour investir et endosse alors une casquette de conseiller financier. La suite de la définition met en lumière un autre avantage du conseiller en gestion de patrimoine, il est présent lors de la création, du développement et de la transmission du patrimoine des clients : c'est donc un métier de conseils et de suivis des clients sur le long terme.

Nous nous intéresserons dans ce mémoire à la dernière phase de suivi du patrimoine d'un client : la transmission.

Le métier de CGP est un métier de conseil, cela signifie donc que c'est aussi un métier d'écoute et d'analyse. En effet le conseiller doit être attentif aux besoins de ses clients et doit comprendre leurs attentes et objectifs afin de proposer des solutions successorales adaptées. Concernant la transmission du patrimoine, les objectifs que l'on peut demander à son conseiller sont nombreux. En effet, certains souhaitent léguer le plus de patrimoine possible à leurs enfants, d'autres auront pour objectifs de protéger le conjoint survivant après le décès ou encore donner un maximum à des organisations caritatives. Quel que soit l'objectif du client,

une transmission de patrimoine doit s'anticiper et se réfléchir bien avant qu'elle ne se produise.

Les objectifs des clients varient aussi selon leur situation familiale. Ce point nous amène à constater que les situations familiales des ménages français évoluent dans le temps, le métier du CGP suit donc le mouvement. L'un des principaux changements constatés dans les structures familiales françaises est le nombre de familles recomposées, donc le nombre de parents ne vivant plus sous le même toit que leurs enfants. Un article du Centre d'Observation de la Société illustre bien ce changement, il est basé sur les chiffres publiés par l'INSEE en 2011. On apprend que « la proportion des enfants vivant dans une famille recomposée a doublé en 20 ans entre 1990 et 2010, de 5 à 10 %. Le nombre d'enfants concernés est passé de 750 000 à 1,5 million et le nombre de familles de 500 000 à 720 000 ». Ces chiffres sont illustrés par le graphique ci-dessous.



Cette évolution de la structure familiale apporte donc de nouvelles problématiques en termes de transmission du patrimoine. Il est aujourd'hui de plus en plus fréquent que les liens entre un parent et un enfant ne vivant pas ensemble se dégradent et que deux enfants d'un même parent arrivent à avoir une relation complètement différente avec celui-ci.

Cette observation nous amène à étudier une problématique successorale de plus en plus demandée par les clients des conseillers en gestion de patrimoine : comment favoriser, lors de la succession, un de ses enfants au détriment d'un autre de ses enfants ?

Bien sûr, cette problématique ne résulte pas forcément d'un différend familial avec un de ses enfants. En effet, les CGP observent que de multiples raisons amènent les clients à cette problématique. En effet, une différence importante de patrimoine entre deux enfants peut être à l'origine de cette demande : si l'un d'entre eux n'est pas dans le besoin financier mais que l'autre connaît des difficultés, il peut être envisageable d'avantager ce dernier lors de la succession. Nous retrouvons aussi cette problématique lorsque l'un des enfants est en situation de handicap, ou simplement que l'un des enfants a été plus proche du parent au moment de passer une épreuve difficile de la vie.

Il sera donc décrypté, à travers ce mémoire, la façon dont le conseiller en gestion de patrimoine organise la succession d'un client, lorsque son objectif est de favoriser un héritier en ligne directe (son enfant) au détriment d'un autre héritier en ligne directe.

Pour cela, il faut analyser dans un premier temps comment un héritier en ligne directe est protégé juridiquement, nous nous pencherons donc sur le cadre juridique entourant la transmission du patrimoine et plus précisément celui encadrant l'héritier en ligne directe.

Nous serons donc capables dans un second temps, de proposer les solutions envisageables pour atteindre l'objectif du client, c'est à dire que nous verrons comment le CGP va contourner les protections que le droit français impose afin de réaliser au mieux la demande de son client.

La conclusion tentera de dégager les perspectives d'avenir de la succession en France et de tirer les enseignements de ce mémoire.

PARTIE 1 :

-

**LA PROTECTION JURIDIQUE DE L'HERITIER EN LIGNE
DIRECTE**

Nous allons voir dans cette première partie comment est protégé en France, en matière de succession, un héritier en ligne directe. Pour cela nous verrons dans un premier temps les notions de dévolution successorale et celle de l'héritier en ligne directe afin de rappeler les grands principes successoraux français. Nous profiterons d'ailleurs de ces précisions pour centrer notre analyse sur l'héritier en ligne directe de 1^{er} degré : l'enfant du défunt.

Nous verrons dans un second temps les principes de la protection de l'héritier en ligne directe avec les notions de réserve héréditaire et celle de quotité disponible. Nous pourrions déjà à ce stade contempler l'ampleur de la protection qui leur est octroyée.

Nous finirons cette première partie en détaillant deux articles du code civil, les articles 726 et 727, qui sont les exceptions prévues par le législateur aux protections que nous aurons vu précédemment.

Nous connaissons donc, à la fin de cette première partie, le cadre juridique associé à la succession et à l'héritier en ligne directe de 1^{er} degré. Ces connaissances nous permettront donc d'aborder la seconde partie où nous verrons quelles sont les solutions du CGP pour répondre au besoin du client malgré le cadre juridique protecteur.

Chapitre 1 – Dévolution successorale et héritiers en ligne directe

I) La dévolution successorale

1) Définition

Le mot dévolution exprime « le passage d'un droit, d'un bien ou d'un ensemble de biens composant un patrimoine dans un ou plusieurs autres patrimoines. On parle alors de la dévolution successorale, c'est-à-dire de l'ordre d'héritage. »

La dévolution successorale peut donc être définie comme l'ensemble des normes qui viennent régir le transfert de l'hérédité aux personnes héritières dans le cadre d'une succession.

Ces règles sont définies par la législation applicable ainsi que par la volonté du défunt.

Lorsqu'un défunt n'a établi ni testament ni donation au dernier vivant, c'est la loi qui détermine les personnes qui héritent et on parle de dévolution légale ou successorale.

2) Les quatre ordres chez les parents du défunt

L'article 734 du Code civil distingue 4 ordres d'héritiers : les descendants, les ascendants privilégiés, les ascendants ordinaires et les collatéraux ordinaires. Sauf exception, dès qu'un ordre est représenté, ses membres héritent et excluent le ou les membres des ordres inférieurs.

a. Les descendants

L'ordre des descendants est composé de l'ensemble des parents en ligne directe : enfants, petits-enfants, etc. L'héritier au degré le plus proche dans l'ordre exclu l'héritier plus éloigné en degré. En cas de pluralité d'héritier à égalité de degré, il se partagent la succession.

Cependant si le défunt laisse deux enfants, que l'un est mort avant la mort de son père mais laisse 2 enfants, alors ces deux enfants se partageront la succession que leur père aurait dû avoir : ainsi il y aura 3 héritiers, le fils du défunt (1er degré) et deux petits fils du défunt (2ème degré), c'est le mécanisme de la représentation.

b. Les ascendants et collatéraux privilégiés

L'ordre des ascendants et collatéraux privilégiés est composé des pères et mères ou survivant d'entre eux, et des frères et sœurs et de leurs descendants venant de leur chef ou par représentation (neveux et nièces, petits neveux et petites nièces, etc. jusqu'au 6ème degré).

En présence à la fois d'ascendants privilégiés et de collatéraux privilégiés, la succession est partagée entre eux.

c. Les ascendants ordinaires

L'ordre des ascendants ordinaires est composé des ascendants autres que père et mère : grands parents, arrière grands parents, etc. On applique une fente successorale qui partage la succession entre les ascendants maternels et paternels, peu importe le degré, le partage se fait alors dans chacune des familles par ordre de degré.

d. Les collatéraux ordinaires

L'ordre en des collatéraux ordinaires est composé des parents autres que dans les 3 ordres précédant, donc des oncles, grands oncles, cousins. Le mécanisme de la fente successorale s'applique ici.

e. Exemples

Voici quelques exemples pour illustrer l'intervention des quatre ordres lors de la succession.

M.X décède, laissant 3 fils, son père et son frère, ses trois fils hériteront chacun pour 1/3 (la succession est partagée entre les 3 souches d'héritiers).

M.X décède, laissant son père et sa mère, son père héritera de 1/2, sa mère de 1/2.

M.X décède, laissant son père, sa mère et son frère, son père héritera de 1/4, sa mère de 1/4 et son frère de 1/2.

M.X décède, laissant son père et son frère, son père héritera de 1/4 et son frère de 3/4.

M.X décède, laissant son père et ses grands-parents maternels, la succession est partagée en deux entre la branche paternelle et la branche maternelle, son père héritera de 1/2, sa grand-mère maternelle de 1/4 et son grand-père maternel de 1/4.

3) Les principales règles de la dévolution successorale

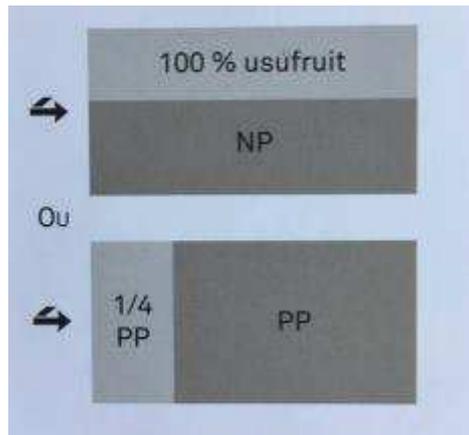
La dévolution successorale se définit en fonction de la présence ou non de descendants, et la présence ou non d'un conjoint survivant.

a. Présence ou absence de descendant

En présence de descendants, tous communs au couple, le conjoint hérite au choix soit de 1/4 en pleine propriété, soit de la totalité en usufruit. Si les enfants ou descendants sont de mariages différents, le conjoint hérite de 1/4 en pleine propriété.

En l'absence de descendants, le conjoint survivant est héritier réservataire. Peu importe que le défunt laisse ou non ses père et mère, le conjoint survivant hérite obligatoirement. Sa part dépend néanmoins de la présence ou non des père et mère du défunt.

Le schéma suivant, tiré du Guide Fiscal du Patrimoine 2016 édité par la société de gestion d'actif La Conciergerie Primonial, représente le choix qu'a le conjoint survivant en présence d'enfant commun.



S'il y a présence d'enfant non commun, seul la deuxième partie du schéma est donc applicable.

b. Présence ou absence de conjoint survivant

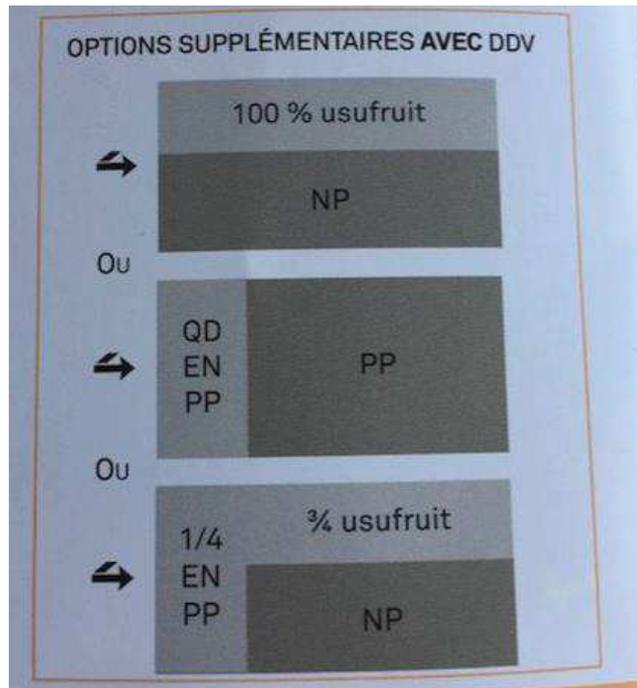
En matière de succession, la présence ou l'absence du conjoint survivant conditionne la succession car c'est la personne la plus protégée juridiquement grâce au mariage. Le schéma (en annexe n°1), tiré aussi du Guide Fiscal du Patrimoine 2016, représente synthétiquement toute la dévolution successorale en partant de la présence ou non du conjoint survivant. C'est donc la première question à se poser lors du décès d'un individu.

4) La Donation au Dernier Vivant (DDV)

a. Définition et principe

La donation au dernier vivant permet de protéger le conjoint survivant en augmentant sa part d'héritage après un décès. En effet, elle permet au conjoint survivant d'avoir plus de choix concernant la succession s'il y a présence d'enfants communs et d'avoir les mêmes choix lorsqu'il y a présence d'enfants non communs. Cette donation permet donc au conjoint de sélectionner l'option par laquelle la transmission du patrimoine sera effectuée.

Rappelons que lorsqu'un des conjoints meurt et que nous sommes en présence d'enfants non communs, le conjoint survivant obtiendra 1/4 de l'actif successoral en pleine propriété, le reste sera pour les enfants. Grâce à une DDV, le conjoint survivant pourra choisir entre les options présentées dans le schéma suivant.



b. Exemple

Voici un exemple simple permettant d'illustrer l'intérêt d'effectuer une Donation au Dernier Vivant lorsque l'objectif est de protéger son conjoint et ainsi de lui octroyer une part plus importante de patrimoine.

M.X, 68 ans, est marié à Mme X, 65 ans, sous le régime de la communauté, M.X a deux enfants d'un premier mariage. Il a effectué une DDV afin de protéger Mme à son décès. Son patrimoine est de 1 000 000 € à son décès.

Calculons l'incidence de la DDV sur la part de patrimoine reçu par Mme : en premier nous calculons l'option sans DDV, puis ensuite l'option 100% Usufruit (US) et le reste en Nue-Propriété (NP) rendu possible grâce à la donation.

Option sans DDV = 1/4 en PP et le reste aux enfants
part reçu par Mme au décès de M. $1\ 000\ 000 \times 1/4 = 250\ 000$
part reçu par les enfants au décès de M. $1\ 000\ 000 \times 3/4 = 750\ 000$
Option avec DDV = 100% US et le reste en NP
part reçu par Mme au décès de M. la quote-part d'usufruit et de nue propriété est défini par l'âge de l'usufruitier (tableaux en annexe n°2) quote part d'usufruit pour la tranche 61 ans à 70 ans = 40% $1\ 000\ 000 * 40\% = 400\ 000$
part reçu par les enfants au décès de M. $1\ 000\ 000 * 60\% = 600\ 000$

Nous avons connaissance des grands principes de la dévolution successorale, nous allons maintenant voir la place de l'héritier en ligne directe et quelles spécificités juridiques présente le statut d'héritier en ligne directe de 1^{er} degré.

II) L'héritier en ligne directe

1) Définition

Le statut juridique de l'héritier en ligne directe est défini par les articles 741 à 745 du Code Civil.

Article 741 : « La proximité de parenté s'établit par le nombre de générations ; chaque génération s'appelle un degré. »

Article 742 : « La suite des degrés forme la ligne ; on appelle ligne directe la suite des degrés entre personnes qui descendent l'une de l'autre ; ligne collatérale, la suite des degrés entre personnes qui ne descendent pas les unes des autres, mais qui descendent d'un auteur commun. On distingue la ligne directe descendante et la ligne directe ascendante. »

Les héritiers en ligne directe sont donc les premiers dans l'ordre de succession d'une personne décédée. Liés au défunt par le sang de manière ascendante ou descendante, ou encore liés par le mariage, ils bénéficient, d'une part de la réserve d'héritage en qualité d'héritiers légitimes. Ils sont donc prioritaires en matière de succession. Le législateur

simplifie donc la transmission vers ces héritiers-là, cependant il la complique lorsque l'objectif du défunt n'était pas la transmission vers les héritiers en ligne directe. Notre problématique vient s'inscrire partiellement dans ce problème soulevé car il va falloir avantager un héritier en ligne directe au détriment d'un autre.

2) L'héritier en ligne directe de premier degré

Pour le besoin de notre problématique, nous centrons ce mémoire sur l'héritier en ligne directe de premier degré, c'est à dire l'enfant du défunt. La question de favoriser un enfant plutôt qu'un autre étant la question la plus rencontrée lorsqu'il s'agit de défavoriser un héritier en ligne directe. Nous verrons que c'est le descendant avec lequel il est le plus difficile de modeler sa succession pour répondre aux objectifs du client.

L'article 743 précise bien que : « En ligne directe, on compte autant de degrés qu'il y a de générations entre les personnes : ainsi, l'enfant est, à l'égard du père et de la mère, au premier degré, le petit-fils ou la petite-fille au second ; et réciproquement du père et de la mère à l'égard de l'enfant et des aïeuls à l'égard du petit-fils ou de la petite-fille ; ainsi de suite. »

Pour la suite du mémoire, nous nous intéresseront donc seulement aux enfants du client, héritiers en ligne directe de premier degré. Il s'agira donc bien d'avantager un de ses enfants au détriment d'un autre.

Nous avons vu au cours de ce premier chapitre le mécanisme de la dévolution successorale ainsi que la place de l'héritier en ligne directe de premier degré dans ce mécanisme. Nous allons voir dans le second chapitre le principal avantage accordé par le législateur envers l'enfant du défunt : la réserve héréditaire et la quotité disponible. Ce second chapitre présente donc le principal obstacle à notre problématique.

Chapitre 2 – La réserve héréditaire et la quotité disponible

I) L'héritier réservataire

1) Définition

L'article 912 du Code Civil explique : « La réserve héréditaire est la part des biens et droits successoraux dont la loi assure la dévolution libre de charges à certains héritiers dits réservataires, s'ils sont appelés à la succession et s'ils l'acceptent. »

Un héritier réservataire est donc un héritier qui ne peut être écarté de la succession. On dit qu'une part de la succession lui est réservé : la réserve héréditaire.

2) L'héritier en ligne directe de premier degré : un héritier réservataire

On détermine les héritiers réservataires selon la situation familiale du défunt. Si le défunt a des enfants, ceux-ci sont héritiers réservataires. Si un des enfants du défunt est mort, et que cet enfant a lui-même des enfants, ce sont alors ses enfants, les petits-enfants du défunt, qui sont héritiers réservataires à sa place. On appelle cela la représentation. En l'absence d'enfants et de petits-enfants, c'est le conjoint qui est héritier réservataire. Si le défunt n'a ni enfant, ni petits-enfants, ni conjoint alors il n'a pas d'héritiers réservataires.

Notre héritier en ligne directe de premier degré est donc bien un héritier réservataire. Nous rencontrons donc un problème pour satisfaire la demande d'un client qui souhaite déshériter un de ses enfants, celui-ci est protégé par son statut d'héritier réservataire et a donc une part de l'actif successoral de son père qui lui ai réservé.

Voyons maintenant quelle est la part d'héritage qui est réservé à l'héritier réservataire et quelle liberté dans l'organisation de la succession le législateur a laissé aux individus.

II) La quotité disponible

1) Définition

Nous avons vu que la réserve héréditaire était une partie du patrimoine qui revient de droit aux héritiers. La quotité disponible désigne la partie du patrimoine dont on peut disposer en toute liberté, c'est à dire dont le futur défunt peut librement décider quel en sera le sort un fois au moment de son décès ou même avant son décès.

Le schéma suivant, extrait du site Testamento, met en valeur la relation entre réserve héréditaire et quotité disponible.



L'article 919 du Code civil présente les différentes façons dont on peut disposer de la quotité disponible. Il énonce en effet que « La quotité disponible pourra être donnée en tout ou en partie soit par acte entre vifs, soit par testament, aux enfants ou autres successibles du donateur, sans être sujette au rapport par le donataire ou le légataire venant à la succession, pourvu qu'en ce qui touche les dons la disposition ait été faite expressément et hors part successorale. »

Concrètement, le client peut prévoir de donner l'équivalent de sa quotité disponible de son vivant ou qu'un fois son décès survenu.

En tout état de cause, le caractère limitatif de la quotité disponible constitue une mesure d'ordre public à laquelle on ne peut donc pas déroger et si le disposant outrepassé son montant, les héritiers devront faire appel à un avocat en droit des successions pour demander une réduction des libéralités excessives, c'est-à-dire des libéralités qui dépassent la quotité disponible. C'est un autre point important concernant notre problématique, le calcul de la quotité disponible peut intervenir avant le décès, ce qui signifie que le client ne pourra pas utiliser le don comme un outil de diminution de la part de l'enfant qu'il souhaite défavoriser lors de la succession.

2) Calcul de la quotité disponible

Selon l'article 912 alinéa 2 du Code civil, la quotité disponible se définit comme la part du patrimoine d'une personne pouvant être librement laissée à un tiers.

En revanche, l'article 913 du code civil, précise que le taux de la quotité disponible est limité et dépend du nombre de descendants de la personne décédée, donc d'héritiers réservataires.

Cela signifie que, plus il y a d'enfants, moins la quotité disponible est importante et donc moins le défunt peut donner librement.

Le tableau suivant, extrait du Guide Fiscal du Patrimoine 2016, nous indique quel est la part de réserve héréditaire et de quotité disponible en fonction de la situation familiale du défunt au moment du décès.

Qui hérite ?	Réserve	Quotité disponible
Descendants		
1 enfant	1/2	1/2
2 enfants	2/3	1/3
3 enfants et plus	3/4	1/4
Conjoint		
Uniquement en l'absence d'enfants	1/4	3/4

Dans le cadre de notre problématique où l'on souhaite favoriser un enfant au détriment d'un autre, nous pouvons relever le cas de deux enfants dans ce tableau. La réserve héréditaire sera de 2/3 de l'actif net successoral et la quotité disponible du reste donc de 1/3.

3) Exemple

Prenons un exemple pour illustrer l'importance du système de réserve héréditaire et de quotité disponible dans la protection de l'héritier en ligne direct de premier degré.

M.X a au moment de son décès un actif successoral net de 900 000 €. Il a deux enfants A et B. Il souhaite défavoriser son enfant B suite à un différend familial.

calcul de la réserve héréditaire
900 000 x 2/3 = 600 000
donc B recevra au minimum 300 000 € au décès de M.X
calcul de la quotité disponible
900 000 x 1/3 = 300 000
M.X dispose de 300 000 € pour organiser sa succession comme il le souhaite
Il peut décider de faire profiter sa QD à son enfant A qui recevra au total 600 000 €
dans ce cas, l'enfant B peut être défavorisé à hauteur de 50% par rapport à son frère A

Grâce à cet exemple, nous voyons déjà un élément de réponse de notre problématique : il est possible de créer des inégalités de succession entre deux héritiers en ligne directe de premier degré. Cependant il reste à savoir comment disposer de cette quotité disponible, c'est à dire savoir par quel moyen le conseiller en gestion de patrimoine va organiser la transmission de la QD.

L'exemple nous permet aussi de mettre en lumière les limites de la liberté du client, ici 50%. N'est-il pas possible de faire plus par d'autres moyens ?

Nous avons constaté dans ce deuxième chapitre quel était la protection, prévu par le législateur, de l'enfant que nous souhaitons défavoriser. Nous allons voir dans le dernier chapitre de cette partie que le législateur a aussi prévu des exceptions à cette protection afin d'éviter certains abus.

Chapitre 3 – Limites de la réserve héréditaire : articles 726 et 727 du Code Civil

D) L'indignité successorale

1) Définition

« L'indignité successorale est la sanction par laquelle la Loi écarte un héritier de la succession à laquelle il avait vocation d'être appelé, l'auteur d'un certain nombre de faits

graves qu'il a commis contre le de cuius¹. » Cette définition, extraite du dictionnaire du droit privé de Serge Braudo, nous informe que l'exception à la réserve héréditaire est une sanction prononcée par le juge.

2) Conséquences

L'héritier indigne qui a reçu sa part avant d'avoir été jugé doit restituer aux autres héritiers l'ensemble de l'actif successoral net qu'il a perçu, y compris les revenus qu'il en a en tiré depuis l'ouverture de la succession.

La déclaration d'indignité n'est prononcée qu'après l'ouverture de la succession, par le tribunal de grande instance du lieu d'ouverture de la succession à la demande d'un autre héritier ou, en l'absence d'héritier, par le ministère public. Le délai pour former la demande est de 6 mois à compter du décès.

La déclaration d'indignité permet d'éviter à un héritier indigne de pouvoir bénéficier de l'héritage et du patrimoine successoral dont il devait hériter.

Cette peine ne s'applique qu'à l'indigne de sorte que ses descendants ne sont pas exclus par la faute de leur auteur.

De plus, selon l'article 729-1 du Code civil, « l'indigne ne peut, en aucun cas, réclamer, sur les biens de cette succession, la jouissance que la loi accorde aux pères et mères sur les biens de leurs enfants. »

Cependant, l'héritier déclaré indigne peut succéder lorsque le défunt, après les faits et à la connaissance qu'il en a eue, a précisé, par une déclaration expresse de volonté par testament, qu'il entend le maintenir dans ses droits héréditaires ou lui a fait une libéralité universelle ou à titre universel.

L'indignité successorale est définie par les articles 726 et 727 du Code Civil, en distinguant l'indignité automatique et l'indignité facultative.

II) Article 726 du Code Civil : indignité automatique

¹ Désigne celui de la succession duquel on débat.

« Sont indignes de succéder et, comme tels, exclus de la succession :

- Celui qui est condamné, comme auteur ou complice, à une peine criminelle pour avoir volontairement donné ou tenté de donner la mort au défunt ;
- Celui qui est condamné, comme auteur ou complice, à une peine criminelle pour avoir volontairement porté des coups ou commis des violences ou voies de fait ayant entraîné la mort du défunt sans intention de la donner. »

A partir du moment où l'une de ces conditions est remplie, le juge n'a pas d'autre choix que de prononcer l'indignité successorale. La portion entre quotité disponible et réserve héréditaire reste cependant la même en présence d'enfants de l'indigné qui recevront à sa place l'héritage réservé.

III) Article 727 du Code Civil : indignité facultative

« Peuvent être déclarés indignes de succéder :

1° Celui qui est condamné, comme auteur ou complice, à une peine correctionnelle pour avoir volontairement donné ou tenté de donner la mort au défunt ;

2° Celui qui est condamné, comme auteur ou complice, à une peine correctionnelle pour avoir volontairement commis des violences ayant entraîné la mort du défunt sans intention de la donner ;

3° Celui qui est condamné pour témoignage mensonger porté contre le défunt dans une procédure criminelle ;

4° Celui qui est condamné pour s'être volontairement abstenu d'empêcher soit un crime soit un délit contre l'intégrité corporelle du défunt d'où il est résulté la mort, alors qu'il pouvait le faire sans risque pour lui ou pour les tiers ;

5° Celui qui est condamné pour dénonciation calomnieuse contre le défunt lorsque, pour les faits dénoncés, une peine criminelle était encourue.

Peuvent également être déclarés indignes de succéder ceux qui ont commis les actes mentionnés aux 1° et 2° et à l'égard desquels, en raison de leur décès, l'action publique n'a pas pu être exercée ou s'est éteinte. »

Nous avons, au cours de cette première partie du mémoire, analysé dans quel cadre juridique s'inscrit notre problématique. A travers cette analyse, nous avons constaté les problèmes rencontrés par le conseiller en gestion de patrimoine pour atteindre l'objectif du client, mais aussi pu constater que certaines solutions nous apparaissent déjà.

Au cours de la seconde partie, nous allons pouvoir établir une liste des solutions à notre problématique comme pourrait le faire lors de ses recherches un CGP. Pour chacune de ces solutions nous essayerons de dégager les avantages pour le client mais aussi leurs limites.

PARTIE 2

-

LES SOLUTIONS ENVISAGEABLES POUR CONTOURNER LA PROTECTION JURIDIQUE

Nous allons dans cette deuxième partie, essayer de trouver quelles sont les solutions pouvant être utilisées par le Conseiller en Gestion de Patrimoine afin de défavoriser le plus possible, voir déshériter, un héritier en ligne directe de premier degré. Nous devons donc trouver des solutions qui permettent l'utilisation la plus intelligente de la quotité disponible ainsi que des solutions qui vont venir baisser la réserve héréditaire de l'enfant à désavantager. C'est aussi une partie du travail du CGP : composer avec les lois en vigueur afin d'atteindre les objectifs des clients, c'est un gros travail juridique.

Parmi ces solutions, on en trouve de deux sortes, des solutions contractuelles et des solutions non contractuelles.

Selon le Code Civil, article 1101, « le contrat est un accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes destinées à créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations. »

Nous verrons donc dans un premier chapitre des solutions où le client préparant sa succession s'engage avec un tiers afin d'atteindre son objectif, puis dans un second et dernier chapitre nous verrons des solutions où le client agit seul sans s'engager auprès d'une tierce personne.

Chapitre 1 – Des solutions contractuelles

I) Le contrat d'assurance vie

1) Définition

Un contrat d'assurance vie est un placement financier proposé par une compagnie d'assurance. L'argent que l'on confie est investi afin de produire des revenus que l'on ajoutera à notre capital initial.

Selon Ooreka, « l'assurance vie est un contrat d'épargne et d'assurance signé entre un assuré et un assureur, dont le but est de disposer d'un capital disponible à une date déterminée d'avance et qui constitue l'échéance du contrat. Les versements (appelés « primes ») donnent lieu à des intérêts, qui sont capitalisés.

Arrivé au terme du contrat, l'assureur reverse à l'assuré soit son capital, soit une rente. Si l'assuré décède avant le terme du contrat, le capital est versé au(x) bénéficiaire(s) désigné(s) par l'assuré. »

Le contrat d'assurance vie est donc un produit d'épargne et un produit de transmission de patrimoine.

Ce contrat fonctionne un peu comme si l'on investissait directement dans des actions : lorsque l'on effectue un versement, on obtient un nombre de parts du fond sélectionné selon le montant du versement. Le nombre de parts n'augmente que lorsqu'un versement supplémentaire est effectué. C'est donc la valeur d'une part qui augmente. Lorsque l'on souhaite retirer de l'argent, on retire un nombre de parts dont la valeur aura la plupart du temps augmentée. On retire alors une somme constituée d'une part du capital initial et d'une part d'intérêts et/ou de plus-values.

Le contrat d'assurance vie est très flexible et permet donc à tout moment de récupérer le capital investi ainsi que les plus-values.

2) Fiscalité du contrat d'assurance vie

a. Fiscalité en cas de rachat

Le contrat d'assurance vie est l'un des placements le moins imposé en France, c'est pourquoi il se présente souvent comme une bonne solution pour le conseiller en gestion de patrimoine afin d'optimiser le patrimoine de son client en lui limitant son imposition.

Tout d'abord regardons le montant imposable en cas de rachat. Durant la phase d'épargne, le contrat d'assurance vie n'est pas imposable (hors prélèvements sociaux). Le client n'est imposable uniquement s'il effectue un rachat et seulement sur la part des intérêts retirés. Ainsi la part imposable correspond à la différence entre le montant remboursé par l'assureur au terme du contrat et le montant total des primes versées par le souscripteur.

Si l'on effectue un rachat partiel les intérêts imposables seront déterminés selon la formule suivante :

$$\text{Montant du rachat partiel} - \frac{(\text{total des primes versées à la date du rachat} \times \text{montant rachat})}{\text{Valeur du rachat total à la date du rachat partiel}}$$

Une fois la base calculée, il faut regarder comment sera imposée cette base, et pour les contrats d'assurance vie c'est en fonction de l'âge du contrat. Le tableau suivant synthétise l'imposition en cas de rachat d'un contrat d'assurance vie.

Age du contrat	Imposition sur les plus-values
Moins de 4 ans	Au choix : <ul style="list-style-type: none"> ➤ Prélèvement forfaitaire libératoire de 35% ➤ Impôt sur le revenu : intégration dans le revenu imposable
Entre 4 et 8 ans	Au choix : <ul style="list-style-type: none"> ➤ Prélèvement forfaitaire libératoire de 15% ➤ Impôt sur le revenu : intégration dans le revenu imposable
Plus de 8 ans	Au choix : <ul style="list-style-type: none"> ➤ Prélèvement forfaitaire libératoire de 7,5% donnant droit à un avoir fiscal de même montant dans la limite d'une base imposable de 4600€ (ou 9200€ pour un couple soumis à imposition commune) ➤ Impôt sur le revenu : intégration dans le revenu imposable après abattement de 4600€ (ou 9200€ pour un couple soumis à imposition commune)

Le contrat d'assurance vie est donc une vraie solution d'épargne rapportant plus qu'un simple livret A et permettant aussi sous certaines conditions de n'être pas imposé sur ce revenu.

Voyons maintenant la fiscalité de ce contrat au décès du souscripteur, fiscalité applicable dans notre problématique, au décès du client.

b. Fiscalité en cas de décès

C'est sur ce dernier point que la fiscalité de l'assurance vie est très intéressante et va permettre au conseiller en gestion de patrimoine de développer des solutions successorales.

En effet, les sommes transmises par l'assurance vie ne font pas partie de la succession, ce qui signifie que chaque bénéficiaire sera exonéré de droits dans la limite de l'abattement de 152 500€. Au-delà, une imposition forfaitaire de 20% est appliquée. Le tableau suivant, issue du Guide Fiscal du Patrimoine 2016, synthétise la fiscalité du contrat d'assurance vie en cas de dénouement.

Date de souscription du contrat	Primes versées avant le 13 octobre 1998		Primes versées après le 13 octobre 1998	
	Avant l'âge de 70 ans	Après l'âge de 70 ans	Avant l'âge de 70 ans	Après l'âge de 70 ans
Contrat souscrit avant le 20/11/91	Exonération totale des capitaux transmis sauf modification de l'économie du contrat	Exonération totale des capitaux transmis sauf modification de l'économie du contrat	Abattement de 152 500€ par bénéficiaire et taxation de 20% jusqu'à 700 000€ et de 31,25% au-delà	Abattement de 152 500€ par bénéficiaire et taxation de 20% jusqu'à 700 000€ et de 31,25% au-delà
Contrat souscrit après le 20/11/91	Exonération totale	Imposition au-delà d'un abattement de 30 500€ (hors intérêts)	Abattement de 152 500€ par bénéficiaire et taxation de 20% jusqu'à 700 000€ et de 31,25% au-delà	Imposition au-delà d'un abattement de 30 500€ (hors intérêts)

Cette fiscalité de l'assurance vie permet donc au CGP de présenter à son client des solutions successorales intéressantes car elle permet de transmettre d'importantes sommes d'argent avec une fiscalité nulle.

Par exemple, un client disposant de 1 000 000€ de liquidité et souhaitant préparer sa succession peut, s'il est âgé de moins de 70 ans, ouvrir 7 contrats d'assurance vie à 7 bénéficiaires différents (enfants, petit enfants, neveux et nièces) pour un montant inférieur à 152 500€ : la somme de 1 000 000€ ne sera donc pas imposée du tout.

Nous comprenons maintenant que le contrat d'assurance vie est une solution successorale très intéressante, et qu'elle présente l'avantage d'être un produit d'épargne efficace. Pour résoudre notre problématique et avantager un enfant plutôt qu'un autre, il est important de faire attention au bénéficiaire du contrat d'assurance vie.

3) La clause bénéficiaire

a. Désignation et rédaction de la clause bénéficiaire

La rédaction de la clause bénéficiaire du contrat d'assurance vie du client est un exercice délicat qui est tout aussi important que le choix de l'assureur, du contrat et des supports financiers. Les termes qui y sont employés peuvent avoir des incidences majeures

sur la manière dont le capital sera attribué aux bénéficiaires. Le conseiller en gestion de patrimoine se doit de conseiller le client (même souvent de rédiger lui-même la clause) afin que la rédaction corresponde exactement à la situation du client et à ses objectifs.

La désignation bénéficiaire constitue la principale spécificité des contrats d'assurance vie, c'est ce qui permet au contrat de ne pas rentrer dans l'actif successoral destiné aux héritiers et c'est donc sur ce point qu'il se démarque des autres placements financiers. Le capital sera versé, au décès, aux seuls bénéficiaires que le client aura désignés ; si toute fois le client décide de ne pas désigner de bénéficiaires dans son contrat, le capital décès sera versé par défaut aux héritiers du client mais selon les règles applicables aux successions. Le client a la liberté de désigner la ou les personnes qu'il souhaite en qualité de bénéficiaire du contrat d'assurance vie, que ce soit un membre de sa famille, une association ou tout autre personne. La loi considère néanmoins que certaines désignations ne sont pas possibles telles que la désignation du médecin qui aurait soigné le client lors de la maladie à l'origine du décès, la désignation d'un animal n'est pas non plus recevable.

C'est sur ce point que le contrat d'assurance vie apparaît comme une véritable solution à notre problématique. Il ne rentre pas dans l'actif successoral, ce qui signifie que les sommes versées sur le contrat d'assurance vie viennent en diminution de la possible réserve héréditaire.

Il existe néanmoins quelques limites instituées par la jurisprudence : la remise en cause du montage pour prime manifestement exagérée et pour donation indirecte.

b. La clause bénéficiaire démembrée

La clause bénéficiaire démembrée est une clause qui permet, au décès de l'assuré, de séparer l'usufruit de la nue-propriété. Cette clause a un avantage fiscal conséquent permettant aux héritiers d'économiser beaucoup d'argent dans les droits successoraux à payer. En effet, les enfants ne payent que les droits successoraux sur la nue-propriété, il n'y a en effet aucun droit lorsque le conjoint survivant meurt et que l'usufruit rejoint la nue-propriété.

La rédaction de la clause démembrée est cependant complexe et c'est donc au CGP de la rédiger. En annexe n°2, la clause bénéficiaire démembrée rédigée par M. GALENT et certifiée par les compagnies d'assurances.

4) Exemple de l'assurance vie dans la résolution de la problématique

a. Sujet

M.X (69 ans) est marié à Mme X (62 ans) avec qui il a un enfant A. Il a aussi un enfant B d'un premier mariage, suite à un différend familial il souhaite le défavoriser au

maximum lors de la succession.

Son actif net successoral s'élève à 300 000 €.

M.X meurt avant Mme.

b. Résolution

Calcul sans assurance vie	
	calcul de la Réserve Héritaire = $300\,000 \times \frac{2}{3} = 200\,000$ donc 100 000 € par enfants réservé
décès de M.X :	option obligatoire pour le conjoint survivant en présence d'enfant non commun 1/4 en PP et le reste pour les enfants donc 75 000€ pour Mme => aucun droits à payer et 112 500€ pour chaque enfants => droits à payer de $(112\,500 - 100\,000) \times 15\% - 1009 = 866€$
décès de Mme X :	A reçoit les 75 000€ de Mme et ne paye aucun droit
total :	A a reçu 187 500€ B a reçu 112 500€ A a donc reçu 62,5% de l'héritage
Calcul avec assurance vie avec clause bénéficiaire démembrée au profit de Mme puis de A	
	QD = 100 000 € que M. donne à A (exonération de 100 000 € tout les 15 ans) assurance vie : contrat de 100 000 € au profit de A + contrat de 100 000 € au profit de Mme avec clause démembrée NP pour A
décès de M.X :	actif successoral net = 0 B ne reçoit aucun héritage Mme reçoit 100 000 € du premier contrat + $(40\% \times 100\,000)$ du deuxième contrat = 140 000 € A reçoit 60 000 € exonéré car inférieur à 152 500€
décès de Mme X :	A reçoit 140 000 € en assurance vie => exo née car inférieur à 152 500
total :	A a reçu 300 000 B n'a rien reçu A a donc reçu 100% de l'héritage

II) Le contrat de vente en viager

1) Définition

Selon le site officiel de l'administration française : « la vente en viager consiste à vendre un logement à une personne le débirentier, en échange du versement mensuel d'une rente pendant toute la durée de vie du vendeur le crédirentier. »

De cette façon, l'acheteur peut devenir propriétaire sans avoir à avancer les fonds au moment de la signature de la vente et le vendeur s'assure un revenu régulier.

Le contrat de vente en viager est donc un contrat de vente « anticipé » qui permet aux deux parties de recevoir ou de payer la somme par rente régulière.

2) Principes du contrat

a. Comment ça marche ?

La vente en viager consiste pour l'acquéreur à acheter un logement sans avoir à verser la totalité du prix de vente le jour de l'acquisition, mais qu'il ne pourra occuper qu'au décès du vendeur, sauf si ce dernier le libère tout de suite. Pour le vendeur, à percevoir une rente mensuelle jusqu'à son décès en contrepartie de la vente de son logement.

La vente est constituée le jour de la signature de l'acte notarié et l'acheteur acquiert la jouissance au décès du vendeur. Elle est régie par les articles 1968 à 1983 du Code Civil.

b. Conditions

Toute personne ayant la capacité juridique peut vendre ou acheter un logement en viager. Pour que la vente en viager soit valable, le décès futur du crédientier doit être imprévisible. Ainsi, le débirentier ne doit pas avoir eu connaissance d'une maladie dont était atteint le crédientier au moment de la signature de l'acte de vente. Si le vendeur décède dans les 20 jours qui suivent la signature de l'acte de vente, la loi considère alors que l'événement était prévisible et que la vente n'est pas valable. L'annulation de la vente peut être alors invoquée par les héritiers du crédientier devant le tribunal de grande instance (TGI).

Le prix de vente est fixé entre les parties sans toutefois pouvoir dépasser la différence entre la valeur vénale, c'est-à-dire l'estimation financière du logement, et la valeur du logement occupé déterminée par des barèmes en fonction notamment de l'espérance de vie du crédientier.

Au moment de la signature de l'acte de vente, le débirentier peut régler au comptant une partie de la vente appelée « le bouquet ». Cette somme est alors déduite du montant de la rente. Ainsi, plus le bouquet est important, moins le montant de la rente est élevé.

c. Les risques

Le viager entre parents et enfant peut facilement être considéré comme une donation déguisée si le prix n'est pas conforme.

L'administration fiscale surveille de très près ce genre de montage et la requalifie en donation déguisée dès qu'elle suspecte que l'opération était destinée à éviter de payer les droits de succession. La vente en viager est une opération qui, si elle est mal conduite, peut se révéler très complexe et très risquée pour le crédientier et ses héritiers, mais aussi pour le débirentier. C'est la raison pour laquelle elle est soumise à une législation très stricte. C'est pourquoi le conseiller en gestion de patrimoine est un interlocuteur de qualité concernant de genre d'opération.

3) En quoi ce contrat est utile pour défavoriser un enfant ?

a. En théorie

Le contrat de vente en viager propose l'avantage, tout comme le contrat d'assurance vie, de pouvoir diminuer son actif successoral net en faisant sortir un bien immobilier de celui-ci. C'est un contrat de vente et non une donation, c'est pourquoi il n'est pas considéré comme un acte visant à anticiper sa succession. Il faut cependant faire attention à respecter les prix du marché afin que l'héritier défavorisé ne puisse intenter aucune action en justice.

Mais tout comme l'assurance vie, une telle succession demande de s'y prendre à l'avance afin d'être le plus efficace possible et afin de faire en sorte que l'on ne puisse pas requalifier ces deux contrats en donation déguisée.

Ces deux contrats sont les seuls à offrir la possibilité de jouer sur la réserve héréditaire, ils sont de plus complémentaire, l'un pour le patrimoine financier et l'autre pour le patrimoine immobilier.

b. Exemple

M.X a deux enfants A et B, il vit seul et n'est pas marié. Il souhaite déshériter son enfant B.

Son patrimoine est le suivant : 300 000 € de liquidité et 300 000 € de patrimoine immobilier (sa résidence principale).

Avant son décès, il a donc pour objectif de diminuer au maximum son actif successoral net afin de baisser la réserve héréditaire de son enfant B.

Pour cela :

- Vente en viager de sa résidence principale à son enfant A au prix du marché = -300 000 €
- Dons de la quotité disponible à son enfant A = -100 000 €
- Contrat d'assurance vie sur la tête de son enfant A = -200 000 €

A la fin de ces opérations, l'actif successorale est nul est l'enfant B ne recevra pas d'héritage.

III) Le contrat de mariage

Neuf couples sur dix s'unissent sans contrat de mariage. Il est pourtant essentiel dans la gestion des problématique successorales, d'autant plus lorsque nous traitons un cas de famille recomposée où le client souhaite favoriser l'un de ses enfants.

1) Définition

Le contrat de mariage est un acte obligatoirement rédigé par un notaire et en vertu duquel les futurs époux fixent le sort de leurs biens pendant leur mariage. Le contrat de mariage leur permet alors de déterminer le régime matrimonial applicable. Voyons ensemble quelques contrats de mariage présentant tous des spécificités différentes.

a. Le régime de la communauté aux acquêts

Appliqué à tous ceux qui se marient sans faire de contrats de mariage depuis le 1er février 1966. Il y a solidarité entre les époux, chacun participe à la création, au développement et à la gestion d'un patrimoine commun, appelé communauté. Ce régime protège cependant les biens de famille puisque chaque époux conserve un patrimoine personnel constitué de ses biens propres. Donc il y a trois masses de biens et trois masses de dettes.

Dans ce régime, l'enrichissement de l'un profite à l'autre, il protège celui dont les revenus sont les plus faibles, celui qui peut ne pas travailler pour s'occuper de sa famille. Les risques pris par l'un sont supporter par l'autre.

b. Le régime de la séparation de biens

Il n'existe ici que deux masses de biens : les biens personnel d'un époux et les biens

personnel de l'autre époux. Ce régime est pratique pour les activités libérales, s'il y a un enfant d'un premier mariage, ou enfin si le patrimoine de l'un des époux est plus important que celui de l'autre et qu'il a la volonté d'en disposer comme bon lui semble.

Ce régime présente cependant quelques inconvénients : l'enrichissement de l'un ne profite pas à l'autre, il exige une certaine rigueur des époux qui doivent conserver une gestion séparée de leurs affaires. Ce régime ne consent de plus pas d'avantages patrimoniaux, donc pas de protection du conjoint survivant en cas de décès.

Il y a cependant la possibilité d'acheter certains biens en indivision ou celle de rendre des biens communs en créant une troisième masse de biens.

c. Le régime conventionnel de communauté

La communauté réduite aux acquêts constitue le modèle des régimes communautaires, les autres régimes ne sont que des aménagements de la communauté d'acquêts, ces aménagements peuvent porter sur trois points : la composition du patrimoine commun, les pouvoirs des époux sur le patrimoine commun, le partage de la communauté.

Le régime de la communauté universelle est la forme extrême du régime communautaire car les époux mettent en commun tous les biens présents et à venir entrés dans le patrimoine avant ou après mariage. Il existe cependant des biens propres comme pour le régime de communauté classique.

2) Aménager son contrat de mariage pour favoriser un enfant

Les couples qui souhaitent protéger le conjoint survivant peuvent envisager la communauté universelle. C'est l'un des moyens les plus efficaces pour favoriser l'autre, mais il est aussi irrévocable. A condition d'y ajouter une clause d'attribution intégrale, ce régime met tous les biens du couple en commun, même ceux reçus par donation ou succession. En conséquence : au premier décès, le conjoint survivant récupère la totalité du patrimoine.

Ce contrat de mariage peut donc être un outil non négligeable pour le conseiller en gestion de patrimoine. En effet, dans le cas où l'on souhaite déshériter un enfant d'un premier mariage au profit d'un autre enfant du mariage actuel : le régime de la communauté universelle semble le plus efficace.

C'est le conjoint survivant qui récupère la totalité de l'actif net successoral. Donc au

décès de celui-ci, la succession reviendra au seul enfant du conjoint survivant.

Cependant c'est aussi un moyen contractuel de favoriser un héritier en ligne directe qui s'avère risqué : si c'est le conjoint qui a les deux enfants qui est finalement le conjoint survivant, son actif successoral se voit augmenté. Ce qui signifierait que l'enfant que l'on veut déshériter se voit avoir une plus grosse part de succession. Le client devrait alors remettre en place, avec son conseiller, une nouvelle stratégie patrimoniale afin d'atteindre ses objectifs.

Nous avons pu voir au cours de ce chapitre, les solutions contractuelles permettant de favoriser un héritier en ligne directe de premier degré au détriment d'un autre. Parmi ces solutions, le contrat d'assurance vie et le contrat de vente viager sont les plus efficaces car ils ont la capacité de modifier la réserve héréditaire de l'enfant que le client veut désavantager. Nous avons aussi appris que le choix de son contrat de mariage est très important en matière de succession et que celui-ci peut grandement participer à atteindre ses objectifs patrimoniaux, quels qu'ils soient.

Nous allons maintenant analyser deux autres solutions pouvant aider un client à résoudre la problématique traitée. Ces deux solutions sont d'ordre non contractuel, cela signifie que le client décide unilatéralement et sans contrepartie. L'une vise à maîtriser l'utilisation de la quotité disponible, l'autre est beaucoup plus extrême et vise à supprimer la barrière juridique imposée par le législateur français.

Chapitre 2 – Des solutions non contractuelles

I) Le Testament

1) Définition

Le testament est un « document écrit par lequel une personne, le testateur, exprime ses dernières volontés et dispose de la manière dont ses biens seront redistribués après sa mort. »

2) Les différents testaments

a. Le testament olographe

Le testament olographe est rédigé directement de la main de l'auteur, nommé alors "testateur". C'est un acte sous seing privé. Il est le plus simple et le moins cher. Il faut

cependant le rédiger soigneusement puisqu'il exige de la précision. Le testament olographe doit être obligatoirement et entièrement rédigé, signé et très clairement daté, de la main du testateur : dans le cas contraire, le testament olographe sera déclaré sans valeur juridique donc nul. Il faut prendre soin de ne laisser aucune volonté qui pourrait par la suite être interprétée de différentes façons par l'ensemble de la succession et donc être source de contentieux et de discorde. Ainsi, il convient de bien connaître sa situation en matière successorale avant d'entreprendre la rédaction d'un testament olographe, et donc, même s'il s'agit d'un testament que l'on peut faire chez soi, il est toujours opportun de prendre note de l'avis d'un spécialiste comme l'est le conseiller en gestion de patrimoine.

Particularité, il doit être présenté en original et non en copie car l'absence de l'original laisse supposer que le testateur l'a détruit (article 970 du Code civil).

b. Le testament authentique

Le testament authentique est un acte public réalisé devant un notaire et deux témoins ou devant deux notaires, nécessairement d'études notariales différentes. On parle d'acte authentique car il provient directement d'un notaire qui est un officier public ministériel. Contrairement au testament olographe, dans un testament authentique, le notaire rédige lui-même le testament sur les directives de son client, appelé "testateur". Juridiquement et matériellement c'est l'acte le plus sûr.

Le testament authentique présente des avantages, mais aussi plusieurs inconvénients.

Ce testament, comparé au testament olographe, présente moins de risque d'être contesté, étant rédigé par un notaire en présence de témoins ou d'un confrère. Au même titre qu'un testament olographe rédigé avec l'aide d'un notaire, la rédaction d'un testament authentique est naturellement conforme au code civil et le risque de difficultés d'interprétation très faible. Les termes employés sont des termes juridiques précis appropriés à la situation, il ne souffre donc en théorie d'aucune approximation. Il est donc censé refléter parfaitement la volonté du testateur. Un autre point positif du testament authentique réside dans son inscription par le notaire au Fichier Central des Dispositions des Dernières Volontés. Le risque de perte, de dégradation ou d'oubli est donc minime.

Le principal inconvénient du testament authentique reste son coût, cependant pas excessif mais qui sera toujours plus onéreux qu'un testament olographe qui se veut gratuit.

Certains clients se trouvent aussi gêner par le fait que celui-ci puisse se faire devant un témoin.

c. Le testament mystique

Le testament mystique est un testament écrit dans le plus grand secret. Le testateur transmet le testament mystique au notaire clos, cacheté et scellé. Il est donc le seul à connaître ce qui y figure. Il convient donc avant d'entreprendre la rédaction d'un testament mystique, de bien connaître sa situation successorale : qui sont ses héritiers et la valeur de sa quotité disponible.

C'est le testament le moins utilisé en France car complexe et au moins aussi onéreux que l'acte authentique.

Il existe aussi le testament international reconnu en France depuis 1994 mais qui reste lui aussi très peu utilisé et qui présente les mêmes caractéristiques que le testament mystique.

3) Le testament pour aménager sa quotité disponible

Comme nous avons pu le voir précédemment, la réserve héréditaire n'est atteignable que par des contrats qui restent quand même surveillés par l'administration afin d'éviter les abus. Le testament a lui un rôle d'organisateur de la succession dont dispose librement le client : la quotité disponible. Il peut inscrire dans son testament le bénéficiaire qu'il souhaite. Dans notre problématique qui est de favoriser un enfant au détriment d'un autre, il est bien sur évident que le bénéficiaire sera l'enfant que l'on souhaite avantager.

L'autre héritier réservataire ne pourra intenter aucune action en justice, la quotité disponible est une liberté accordée par la loi afin que le client puisse modeler un minimum sa transmission de patrimoine.

Une combinaison des solutions contractuelles et du testament, garantit au client du conseiller en gestion de patrimoine de se rapprocher le plus possible si ce n'est d'atteindre son objectif patrimonial : favoriser un de ses enfants.

Il existe une dernière solution, plus extrême que les autres mais aussi radicalement efficace.

II) L'expatriation

1) Définition

Un expatrié est un individu résidant dans un autre pays que le sien. Il est important, sur le plan successoral, que le pays en question soit le lieu de sa résidence « habituelle ».

2) Intérêts

En ce qui concerne le testament, l'exécution des dispositions testamentaires se fera dans les limites de ce qu'autorise la loi successorale applicable. Depuis l'entrée en application du règlement (UE) n° 650/2012 du 4 juillet 2012 sur les successions internationales, la loi applicable à la succession sera, par principe et à défaut de choix, celle de la dernière résidence habituelle du défunt et cela pour l'ensemble des biens. Ce critère déterminera la loi applicable à l'ensemble des opérations successorales.

Du fait du caractère universel du règlement, la loi applicable peut être celle d'un des 25 Etats de l'Union Européenne ou d'un Etat tiers.

En d'autres termes, il suffit au client de s'expatrier dans un pays dans lequel déshériter totalement est possible. Les lois sur la succession lui seront applicables quel que soit le lieu où se trouve son patrimoine. Seulement une condition est à respecter concernant le patrimoine immobilier : il est préférable qu'il fasse partie d'une SCI afin d'éviter que la succession de ce patrimoine ne soit régie par les lois françaises.

Voyons dans quel pays un conseiller en gestion de patrimoine pourrait conseiller de s'expatrier afin de réaliser l'objectif successoral.

3) Quelques pays où déshériter son enfant est possible

La Grande Bretagne et la plupart des pays du Commonwealth (hors Irlande) offre la possibilité de déshériter son héritier en ligne directe de premier degré. Une expatriation en Angleterre est donc tout à fait envisageable pour des clients français.

CONCLUSION

Nous arrivons maintenant à la fin de ce mémoire de stage sur la transmission du patrimoine. Nous avons pu à travers lui nous pencher sur la succession et notamment la succession vers ses héritiers en ligne directe de premier degré. Nous nous sommes intéressés à une problématique qui devient de plus en plus récurrente dans les cabinets de gestion de patrimoine indépendants : comment déshériter ou au moins défavoriser un de ses enfants au profit d'un autre de ses enfants ? Cette problématique apparaît de plus en plus car les structures familiales françaises changent et les statistiques portent à croire que cette évolution risque de s'accroître encore dans ce sens.

Pour traiter ce sujet et proposer des solutions concrètes au problème nous avons dans une première partie posé les bases de la succession et précisé le statut juridique de l'héritier en ligne directe de premier degré : ses droits, les protections dont il jouit mais aussi les limites de ces protections. Pour cela nous avons abordé les notions de dévolution successorale, réserve héréditaire et quotité disponible. Ces analyses nous ont ainsi permis de déceler les failles de la protection juridique de l'enfant, et de commencer à entrevoir les points sur lesquels le conseiller en gestion de patrimoine peut chercher à atteindre l'objectif de son client. Nous avons donc compris grâce à cette première partie que, pour réaliser notre problématique, il fallait diminuer la réserve héréditaire mais aussi savoir comment utiliser sa quotité disponible.

Dans la seconde partie de ce mémoire, nous avons ainsi listé les différentes solutions en les séparant en deux catégories : les solutions contractuelles, c'est à dire celles où le client va contracter avec une autre partie, et les solutions non contractuelles où le client est capable de mettre en place des solutions tout seul. Parmi les solutions contractuelles qui permettent de déshériter son enfant, nous avons pu analyser le contrat d'assurance vie ainsi que le contrat de vente en viager qui sont les solutions les plus efficaces pour atteindre notre objectif ; mais nous avons aussi vu que la bonne utilisation du contrat de mariage pouvait être une solution importante. Nous avons pu ensuite voir que, sans souscrire aucun contrat, le client pouvait utiliser le testament pour atteindre son objectif successoral et qu'en dernier recours il lui restait la solution la plus extrême mais aussi la plus efficace : s'expatrier dans un pays où la législation autorise le fait de déshériter son enfant.

Ce mémoire se veut donc complet dans la réponse de sa problématique et s'était fixé l'objectif de pouvoir renseigner tout client de cabinet de gestion de patrimoine privé qui souhaiterait savoir comment favoriser un de ses enfants au détriment d'un autre.

Ce mémoire nous permet aussi de dégager certaines interrogations quant au devenir du métier de CGP. Depuis que celui-ci existe il n'a d'autres choix que de suivre les évolutions fiscales de notre pays mais aussi les évolutions sociologiques françaises. C'est ici l'évolution des structures familiales qui joue sur une des parties du métier de CGP : la transmission du patrimoine. Les sociologues observent beaucoup, ces dernières années, l'évolution des générations appelées X, Y et Z. Ces générations présentent de nouvelles caractéristiques que l'on ne retrouvait pas forcément chez leurs aînés et notamment une qui va jouer directement sur le futur des structures familiales françaises : ces générations sont sentimentalement moins stables et devrait avoir plus de mal à garder une structure familiale « traditionnelle » tout au long de leur vie. Cette donnée relevée par les chercheurs en dit donc beaucoup sur l'évolution du métier de CGP et notamment sur l'évolution des problématiques successorales qui leur seront demandés. Il est donc fort probable que le genre de problématique qui a été traité dans ce mémoire deviennent de plus en plus courante. Nous pouvons alors légitimement nous poser la question suivante : la législation, qui n'est pas des plus rapide en France, va-t-elle évoluer aussi afin de suivre cette évolution sociologique ? et si oui dans quel sens va-t-elle le faire ? est-ce que demain l'héritier en ligne directe de premier degré sera plus protégé ou au contraire il le sera moins comme dans un modèle anglo-saxon ?

BIBLIOGRAPHIE ET SITOGRAPHIE

Pour l'Introduction :

- ❖ Leblogpatrimoine.com, « Statistiques 2015 sur le patrimoine des Français », disponible sur : <http://www.leblogpatrimoine.com/bourse/statistiques-2015-sur-le-patrimoine-des-francais-a-partir-de-combien-etes-vous-riche.html>
- ❖ DirectGestion.com, « les notaires de France vous parlent de la transmission en chiffres », disponible sur : <http://www.directgestion.com/sinformer/dgmag/16484-les-notaires-de-france-vous-parlent-de-la-transmission-en-chiffres>
- ❖ 3a-patrimoine.fr, « Faire appel à un CGP lors d'une succession », disponible sur : <http://www.3a-patrimoine.fr/wp-content/uploads/2015/01/Faire-appel-à-un-CGP-lors-dune-succession.pdf>
- ❖ Immobilier-finance-gestion.com, La France : « le 4ème pays au Monde ou les droits de succession sur l'immobilier sont les plus élevés », disponible sur : <http://immobilier-finance-gestion.over-blog.com/article-la-france-le-4eme-pays-au-monde-ou-les-droits-de-succession-sur-l-immobilier-sont-le-plus-eleves-123858485.html>
- ❖ CNCGP.fr, « des spécialistes pour votre patrimoine », disponible sur : <http://www.cncgp.fr/des-professionnels-liberaux-pour-votre-patrimoine/>
- ❖ Centre d'observation de la société , « De plus en plus de familles recomposées », disponible sur : <http://www.observationsociete.fr/structures-familiales/familles/de-plus-en-plus-de-familles-recomposees.html>

Pour la Partie 1

Chapitre 1

- ❖ Testamento, dévolution successorale, disponible sur : <https://testamento.fr/fr/guides/succession/devolution-successorale>
- ❖ Ooreka, dévolution successorale, disponible sur : <https://succession.ooreka.fr/astuce/voir/647587/devolution-successorale>

- ❖ Droit-finances.net, donation au dernier vivant, disponible sur : <http://droit-finances.commentcamarche.net/faq/1097-donation-au-dernier-vivant>
- ❖ Legifrance.gouv, code civil article 741 à 745, disponible sur : <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?idSectionTA=LEGISCTA000006165763&cidTexte=LEGITEXT000006070721>
- ❖ Jurifiable, les héritiers en ligne directe, <https://www.jurifiable.com/conseil-juridique/droit-de-la-famille/heritiers-ligne-directe>

Chapitre 2

- ❖ Testamento, héritiers réservataires, disponible sur : <https://testamento.fr/fr/guides/cadre-legal/heritiers-reservataires>
- ❖ Testamento, quotité disponible, disponible sur : <https://testamento.fr/fr/guides/cadre-legal/quotite-disponible-speciale-entre-epoux-et-quotite-disponible-ordinaire>
- ❖ Legifrance.gouv, code civil « de la réserve héréditaire et de la quotité disponible », articles 912 à 917, disponible sur : <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?idSectionTA=LEGISCTA000006150544&cidTexte=LEGITEXT000006070721>
- ❖ Héritage Succession, « Préparer sa succession : comment utiliser la quotité disponible ? », disponible sur : <http://www.heritage-succession.com/article-preparer-sa-succession-comment-utiliser-la-quotite-disponible.html>
- ❖ Légifrance, code civil article 919, disponible sur : <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCodeArticle.do?cidTexte=LEGITEXT000006070721&idArticle=LEGIARTI000006433747>

Chapitre 3

- ❖ Service-public.fr, « Peut-on être exclu d'une succession pour indignité ? », disponible sur : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2527>
- ❖ Dictionnaire du droit privé de Serge Braudo, indignité successorale, disponible sur : <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/indignite-successorale.php>
- ❖ Légifrance.gouv , code civil articles 725 à 729, disponible sur : <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?idSectionTA=LEGISCTA000006165513&cidTexte=LEGITEXT000006070721>
- ❖ Legavox , « L'indignité successorale comme sanction de l'enfant héritier réservataire indigne à succéder », disponible sur : <https://www.legavox.fr/blog/maitre-anthony-bem/indignite-successorale-comme-sanction-enfant-11932.htm>

Pour la Partie 2

Chapitre 1

- ❖ Legifrance, code civil article 1101, disponible sur : <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCodeArticle.do?cidTexte=LEGITEXT000006070721&idArticle=LEGIARTI000006436086>
- ❖ Ooreka.fr, assurance vie, disponible sur : <https://epargne.ooreka.fr/comprendre/assurance-vie>
- ❖ Rapport de stage de L3 Gestion parcours Comptabilité-Finance, « le placement d'actifs sur contrat d'assurance vie », Dimitri Magdinier.
- ❖ Ooreka.fr, vente viager, disponible sur : <https://viager.ooreka.fr/comprendre/vente-en-viager>
- ❖ Le Monde, « Petit guide pour les parents qui veulent déshériter leurs enfants », disponible sur : http://www.lemonde.fr/argent/article/2015/10/12/petit-guide-pour-les-parents-qui-veulent-desheriter-leurs-enfants_4787948_1657007.html

- ❖ Monconseillerimmo.com, « Comment déshériter ses enfants légalement ? », disponible sur : <http://www.monconseillerimmo.com/deshriter-enfants-legalement/>
- ❖ Leblogpatrimoine.com, « Comment déshériter ses enfants en toute légalité ? », disponible sur : <http://www.leblogpatrimoine.com/assurance-vie/comment-deshriter-ses-enfants-en-toute-legalite.html>
- ❖ Fortuneo.fr , « Comment avantager certains héritiers ? », disponible sur : <https://www.fortuneo.fr/cote-finances/est-il-vraiment-possible-de-deshriter-son-enfant-25042017>
- ❖ Service-Public.fr, « Comment fonctionne une vente ou un achat en viager ? », disponible sur : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2762>
- ❖ Sénioractu.com, « Vente en viager et succession » , disponible sur : http://www.senioractu.com/Vente-en-viager-et-succession_a16978.html
- ❖ Lemonde.fr , « Changer de contrat de mariage pour protéger son conjoint », disponible sur : http://www.lemonde.fr/economie/article/2012/12/04/changer-de-contrat-de-mariage-pour-protoger-son-conjoint_1799537_3234.html
- ❖ Synthèse réalisée en stage de L3 : dossier pratique MARIAGE – PACS – UNION LIBRE - Edition Francis LEFEBVRE
- ❖ Lexpress.fr , « la hausse des contrats de séparation de biens » , disponible sur : http://www.lexpress.fr/styles/mariage/mariage-la-hausse-des-contrats-de-separation-de-biens_1603090.html

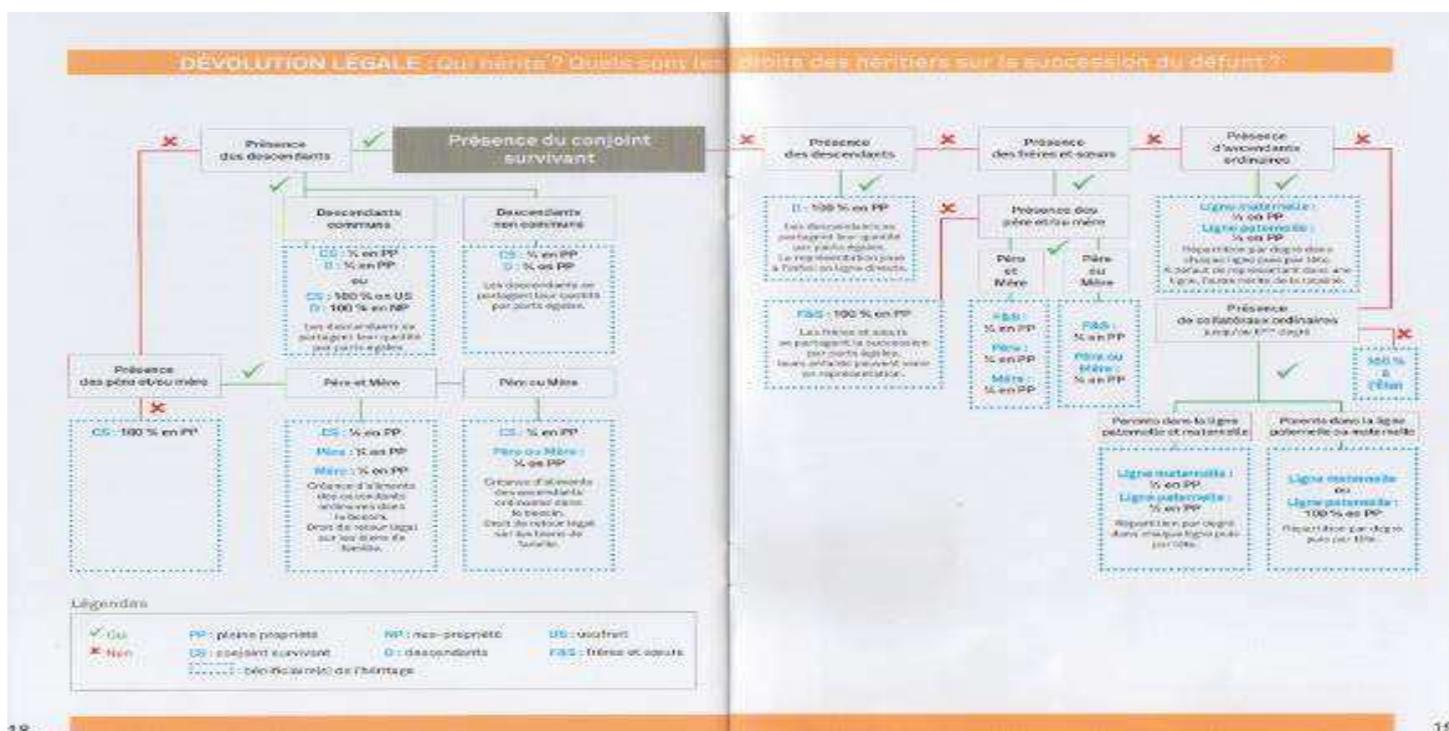
Chapitre 2

- ❖ Testamento.fr, testaments , disponible sur : <https://testamento.fr/fr/guides/types-de-testaments/testament-authentique>
- ❖ Dictionnaire juridique Jurimodel, testament, disponible sur : <http://dictionnaire-juridique.jurimodel.com/Testament.html>

- ❖ Notaire.fr, succession internationales et résidence à l'étranger, disponible sur :
<https://www.notaires.fr/fr/successions-internationales-et-residence-a-letranger> et
https://www.notaires.fr/multimedia/document/guide_juridique_expatriation.pdf

TABLES DES ANNEXES

ANNEXE 1 : DEVOLUTION SUCCESSORALE



ANNEXE 2 : CLAUSE BÉNÉFICIAIRE DEMEMBRÉE

Annexe n° 2

CLAUSE BÉNÉFICIAIRE DÉMEMBRÉE

Monsieur _____ né le _____ à PARIS 10^{ème}, demeurant _____, déclare avoir souscrit le _____ auprès de la compagnie GÉNÉRATION VIE un contrat d'assurance-vie FIPAVIE PRÉMIUM n° 94911446

Les bénéficiaires du contrat sont désormais les suivants :

- **Au terme** : l'assuré
- **En cas de décès** :
 - pour l'usufruit ; le conjoint survivant, non séparé de corps
 - pour la nue-propriété les enfants de l'assuré, nés ou à naître, par parts égales entre eux, vivants ou représentés

Les capitaux ainsi délivrés seront l'objet d'un **quasi-usufruit conforme à l'article 587 du Code Civil**. En conséquence :

- GÉNÉRATION VIE en effectuera le paiement par virement libellé à l'ordre du seul usufruitier, ce paiement libérera GÉNÉRATION VIE de toutes ces obligations lui incombant en vertu des présentes. A cet effet l'usufruitier donnera quittance du paiement du capital
- l'usufruitier décidera seul de l'affectation ou de l'utilisation des fonds reçus
- par dérogation aux articles 601 et 602 du Code Civil l'usufruitier sera dispensé de fournir caution ou de faire emploi des capitaux reçus
- il restera redevable, envers les bénéficiaires en nue-propriété, d'une somme égale à celle reçue de GÉNÉRATION VIE, cette dette devenant exigible à son propre décès. GÉNÉRATION VIE communiquera à chacun des bénéficiaires en nue-propriété la date et le montant du règlement opéré entre les mains de l'usufruitier
- si en raison des dispositions fiscales en vigueur au dénouement du contrat des droits étaient dus à l'État tant par l'usufruitier que par les nus-proprietaires, l'usufruitier en assurera globalement le paiement sur les capitaux qui lui reviennent, la créance en restitution étant réduite du montant des droits payés pour leur compte
- l'usufruitier et les nus-proprietaires constateront, dans un acte sous seing privé enregistré, ou dans un acte authentique, la nature des droits qui leur reviennent en raison de dénouement du contrat et des conditions sus-énoncées. Cet acte permettra de rendre opposable la créance de restitution à l'administration fiscale par application de l'article 773-2° du Code Général des Impôts.

A défaut de bénéficiaire en usufruit notamment par suite de divorce, séparation de corps, révocation de la désignation ou renonciation à sa qualité de bénéficiaire, ou bien dans l'hypothèse de son prédécès, les capitaux seront versés en pleine propriété :

- aux enfants de l'assuré, nés ou à naître, par parts égales entre eux, vivants ou représentés
- à défaut aux héritiers de l'assuré

Dans le cas où un bénéficiaire désigné pour la nue-propriété (ou pour la pleine propriété en cas de perte par l'usufruitier de sa qualité de bénéficiaire) viendrait à prédécéder, sans être représenté, sa part sera répartie au prorata entre les autres bénéficiaires désignés en nue-propriété (ou en pleine propriété en cas de perte par l'usufruitier de sa qualité de bénéficiaire), à défaut aux héritiers de l'assuré.

Fait à _____
Le, _____

TABLES DES MATIERES

DECLARATION ANTI-PLAGIAT	4
AUTORISATION DE DIFFUSION	5
REMERCIEMENTS.....	6
SOMMAIRE	5
AVANT-PROPOS	6
INTRODUCTION.....	8
PARTIE 1 : - LA PROTECTION JURIDIQUE DE L'HERITIER EN LIGNE DIRECTE.....	12
CHAPITRE 1 – DEVOLUTION SUCCESSORALE ET HERITIERS EN LIGNE DIRECTE.....	13
I) La dévolution successorale.....	13
1) Définition	13
2) Les quatre ordres chez les parents du défunt.....	14
3) Les principales règles de la dévolution successorale	15
4) La Donation au Dernier Vivant (DDV).....	16
II) L'héritier en ligne directe	18
1) Définition	18
2) L'héritier en ligne directe de premier degré.....	19
CHAPITRE 2 – LA RESERVE HEREDITAIRE ET LA QUOTITE DISPONIBLE.....	19
I) L'héritier réservataire	19
1) Définition	19
2) L'héritier en ligne directe de premier degré : un héritier réservataire.....	20
II) La quotité disponible.....	20
1) Définition	20
2) Calcul de la quotité disponible	21
3) Exemple.....	22
CHAPITRE 3 – LIMITES DE LA RESERVE HEREDITAIRE : ARTICLES 726 ET 727 DU CODE CIVIL	23
I) L'indignité successorale.....	23
1) Définition	23
2) Conséquences	24
II) Article 726 du Code Civil : indignité automatique	24
III) Article 727 du Code Civil : indignité facultative	25
PARTIE 2 - LES SOLUTIONS ENVISAGEABLES POUR CONTOURNER LA PROTECTION JURIDIQUE.....	27
CHAPITRE 1 – DES SOLUTIONS CONTRACTUELLES	28
I) Le contrat d'assurance vie.....	28
1) Définition	28
2) Fiscalité du contrat d'assurance vie	29
3) La clause bénéficiaire	31
4) Exemple de l'assurance vie dans la résolution de la problématique	32
II) Le contrat de vente en viager	33
1) Définition	33
2) Principes du contrat	34
3) En quoi ce contrat est utile pour défavoriser un enfant ?.....	35
III) Le contrat de mariage.....	36
1) Définition	36
2) Aménager son contrat de mariage pour favoriser un enfant	37
CHAPITRE 2 – DES SOLUTIONS NON CONTRACTUELLES	38
I) Le Testament	38
1) Définition	38

2)	Les différents testaments	38
3)	Le testament pour aménager sa quotité disponible	40
II)	L'expatriation	41
1)	Définition	41
2)	Intérêts	41
3)	Quelques pays où déshériter son enfant est possible	41
CONCLUSION		42
BIBLIOGRAPHIE ET SITOGRAFIE		44
TABLES DES ANNEXES		49
TABLES DES MATIERES		53

